

## Fiche programme **MANAGER DES INDUSTRIES MUSICALES ET DU SPECTACLE** **VIVANT [RNCP 34467](#)**

**Année 2025-2026**

Cette fiche correspond au dossier déposé le 29/08/2024 auprès de France Compétences pour une demande de renouvellement du titre RNCP.

**Version 04. Mise à jour : 19/09/2024**

**Nom du certificateur : EMIC FORMATION**

**Date d'enregistrement de la certification : 2/3/2020. Demande de renouvellement déposé le 29/08/2024 auprès de France Compétences.**

**Référent du programme : DANIEL FINDIKIAN**

[daniel.findikian@emicparis.com](mailto:daniel.findikian@emicparis.com)

**Référent Handicap : MARINE BERT**

[marine.bert@emicparis.com](mailto:marine.bert@emicparis.com)

### **Public visé :**

Formation destinée à toutes les personnes ayant un projet professionnel dans le secteur des industries musicales dans les métiers de management comme la gestion de projet, le marketing, la communication et la vente.

### **Prérequis et conditions d'accès à la formation :**

Il est nécessaire de justifier des prérequis suivants :

- Détenir un niveau BAC+4 ou diplôme de niveau III (BAC+5) tout domaine confondu,
- Avoir un projet professionnel dans industries musicales,
- Connaître l'environnement médiatique,
- Connaître les principaux champs du marketing,
- Maîtriser l'utilisation basique des nouvelles technologies de l'information et de la communication,
- Maîtriser l'anglais : niveau Cambridge B2 ou équivalent.

### **Compétences visées / Objectifs opérationnels**

Mettre en œuvre les compétences transversales qui passent par des fondamentaux de management, de la gestion de projet, de la communication, du marketing, et de la vente dans le secteur des industries musicales et du spectacle vivant un secteur varié qui regroupe la production musicale en label et la gestion de catalogue l'édition musicale, la production d'artiste, le management et la gestion d'artiste, la production de concerts et de festivals, la gestion ou la programmation d'une salle de concert.

### **Objectif(s) pédagogique (s)**

-Construire, planifier et mettre en œuvre un plan stratégique de développement d'artiste tant au niveau notoriété que revenus, dans le domaine de l'édition musicale, la production musicale, le management et la gestion d'artiste et la production de spectacle.

-Identifier les fondamentaux du marketing (inclus digital marketing), de la publicité et des réseaux sociaux du secteur des industries musicale et les mettre en œuvre au service d'un projet. Calculer et collecter les résultats pour construire et recommander un nouveau plan d'action et justifier des changements.

-Reproduire les règles du droit du secteur des industries musicales (production, édition, artiste, concert), les négocier et argumenter -le cas échéant- au service d'un projet d'un producteur de musique, d'un éditeur musical, d'un artiste, ou d'un producteur de concert pour assurer des revenus optimisés ou une notoriété maximisée.

-Estimer et calculer le budget et le planning d'un projet service d'un producteur de musique, d'un éditeur musical, d'un artiste, ou d'un producteur de concert, argumenter et justifier les écarts, pour organiser et mettre en application ce budget et ce planning.

-Identifier les différents modes d'expression musicale pour les musiques actuelles pour recommander la signature de nouveaux artistes.

-Identifier les facteurs clés de succès de la distribution numérique et physique de musique pour estimer et reproduire les succès au service d'un projet d'un producteur de musique, d'un éditeur musical ou d'un artiste.

-Interpréter les données liées à la distribution de musique en streaming, collecter et évaluer les résultats pour construire des nouveaux plans d'actions.

-Dialoguer et écrire avec le vocabulaire adéquat du secteur en anglais

### **Durée et modalité d'organisation :**

- La durée de la formation est de 455 H par an, 1 jour par semaine + 3 semaines intensives dans l'année
- En Contrat de professionnalisation ou Contrat d'apprentissage (ou en stage) : 4 jours par semaine en entreprise /12 mois
- 3 semaines intensives : 1ere semaine d'enseignement, 1 semaine courant janvier, 1 semaine courant avril
- Tout le reste de l'année est rythmé par une présence entre 1 jour (le mercredi ou le lundi selon l'option) et une présence en entreprise le reste de la semaine
- Début des cours septembre Année N, Fin des cours : Fin Aout Année N+1
- L'effectif des classes est inférieur ou égal à 30 personnes

### **Lieux :**

L'action de formation se déroule en présentiel dans les locaux d'EMIC Formation au 155-159 Rue Anatole France, Place de Seine, 92300 LEVALLOIS d'une capacité d'accueil en corrélation avec le nombre de stagiaires présents, et dotés des équipements adaptés, afin de pouvoir aisément garantir un bon déroulement de l'action de formation sur le plan technique et pédagogique.

Les moyens techniques offerts par EMIC sont les suivants :

- Un campus d'environ 550 m2 avec 4 salles de cours (d'une capacité allant de 25 à 30 élèves), 1 grande salle de conférence (d'une capacité de 75 élèves), 1 médiathèque, 1 espace cafétéria.
- Chaque salle est équipée de tableau blanc, vidéo projecteur et d'un ordinateur.

Ces locaux et matériels seront utilisés pour la réalisation de l'action de formation en adéquation avec les exigences techniques et pédagogiques qui président la réalisation des objectifs qui lui sont assignés, conformément au savoir-faire d'EMIC, et dans le respect de la liberté pédagogique reconnue à chaque formateur intervenant.

Afin de favoriser la réussite des stagiaires, et permettre leur accompagnement, dans le cadre de la réalisation de l'action de formation, EMIC met également à leur disposition des outils numériques adaptés :

- Mise à disposition pour les stagiaires d'un portail web avec leur planning, leurs notes, Leur récapitulatif d'absences et des offres d'emploi.
- Mise à disposition pour les stagiaires d'un espace de travail numérique individuel Office 365 avec logiciels de production et communication Windows et 1 terra de Cloud individuel, qui leur permettra notamment

de communiquer avec les formateurs intervenants, par l'intermédiaire d'une messagerie électronique intégrée (accompagnement asynchrone).

L'action de formation peut également avoir lieu en distanciel sur notre outil MICROSOFT TEAMS si les mesures sanitaires nous y obligent.

### **Accessibilité & prise en compte des situations de handicap :**

Pour assurer le meilleur suivi de nos étudiants en situation de handicap, nous accompagnons dans les démarches et l'intégration en formation.

Dès réception du dossier de candidature, l'étudiant rencontre notre référente handicap. Ensemble ils échangent sur le parcours et les adaptations pédagogiques à prévoir. Elle se coordonne avec les acteurs concernés, pour mettre en œuvre vos besoins : aménagement de poste, tiers temps à l'examen, etc.

La référente handicap et le chef de projet pédagogique sensibilisent les formateurs aux besoins. Des réunions pédagogiques sont organisées à cet effet.

L'étudiant en situation d'handicap bénéficie pendant toute sa scolarité d'une écoute attentive et d'un suivi adapté, par la référente handicap ainsi que le chef de projet pédagogique, qui répond aux questions sur la formation. Ils se rendent disponibles autant que nécessaire pour recevoir la personne dans son intégration en entreprise.

Dès votre préinscription, la référente handicap informe sur la reconnaissance en qualité de travailleur handicapé (RQTH), qui fait valoir les droits en tant que futur-e salarié-e. L'étudiant est accompagné-e dans ses démarches et dans la préparation de sa candidature : construction de CV, préparation des entretiens, etc.

La référente handicap met en relation avec son réseau d'organismes partenaires spécialistes de l'intégration professionnelle d'étudiants-es en situation de handicap (Fédeeh, Tremplin...) ainsi qu'auprès d'entreprises engagées pour maximiser les chances de trouver une entreprise

### **Délai d'accès :**

A partir de l'inscription définitive à la formation, le délai est à minima de 14 jours ouvrés (L221-18 du code de la consommation L6353-5 du code du travail).

### **Tarifs et modalités de règlement**

Pour la rentrée de septembre 2025 :

Le prix des formations dispensées par EMIC est fixé ci-après, **par année de formation**, pour sa valeur Net de Taxes (TVA non applicable – article 261.4.4<sup>ème</sup> du CGI).

Le prix est précisé dans le contrat d'enseignement (**formation initiale**), ou le contrat de formation professionnelle (**formation professionnelle**).

➤ **Formation initiale :**

	➤ <b>Prix</b>	➤ <b>Modalités de règlement</b>
➤ <b>Prix fixé pour un règlement en 4 fois (un acompte et 3 échéances)</b>	➤ <b>10 900,00 €</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Paiement de l'acompte de <b>1 000,00 €</b> lors de l'inscription</li> <li>➤ Paiement de <b>3 300,00 €</b> 1 mois après la rentrée</li> <li>➤ Paiement de <b>3 300,00 €</b> 3 mois après la rentrée</li> <li>➤ Paiement de <b>3 300,00 €</b> 5 mois après la rentrée</li> </ul>
➤ <b>Prix fixé pour un règlement en 2 fois [une réduction du prix est accordée]</b>	➤ <b>10 500,00 €</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Paiement de l'acompte de <b>1 000,00 €</b> lors de l'inscription</li> <li>➤ Paiement de <b>9 500,00 €</b>, avant la date de la rentrée <b>2025</b></li> </ul>

Le paiement en deux (2) fois donnera lieu à une réduction du prix des enseignements.

➤ **Formation professionnelle :**

➤ <b>Prix</b>	➤ <b>Modalités de règlement</b>
➤ <b>10 500,00 €</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Paiement de <b>3 300,00 €</b>, 1 mois après la rentrée</li> <li>➤ Paiement de <b>3 600,00 €</b>, 3 mois après la rentrée</li> <li>➤ Paiement de <b>3 600,00 €</b>, 5 mois après la rentrée</li> </ul>

Il est à noter qu'il est de la responsabilité de l'étudiant de s'acquiescer des prestations suivantes :

-Frais de dossier : suivi administratif et accompagnement pour la recherche de contrat d'alternance 350€ TTC lors de l'inscription

- C.V.E.C. (pour la formation initiale). Toutes les infos [ici](#)

- Cotisation Complémentaire Santé

- Responsabilité Civile privée obligatoire (si l'étudiant n'en possède pas)

Il en est de même du centre de formation d'apprentis EMIC (CFA EMIC) régis par le titre III du livre II de la sixième partie du code du travail (C. trav., art L. 6231-1 et suivants).

A noter que dans la cadre de l'alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage) dans une entreprise, aucun reste à charge n'incombe à l'apprenant.

## **Déroulé / contenu de la formation :**

### **ACTIVITE 1/ Analyse du marché de l'entreprise et des industries musicales et du spectacle vivant**

#### Module 1

L'histoire de la musique enregistrée, le rôle des institutions et leurs actions auprès des médias, des pouvoirs publics, etc.

#### Module 2

Les effets de la révolution digitale, des nouveaux usages consommateurs et les nouvelles technologies sur les business modèles des projets instruits dans les industries musicales.

#### Module 3

Les tendances dans les musiques actuelles, en tenant compte de l'histoire de la musique et de l'art, pour cerner son domaine artistique et choisir de façon efficace les artistes à développer.

#### Module 4

L'histoire de la musique de la musique classique au hip

#### hop. Module 5

Les contrats liés à la production musicale enregistrée, édition musicale, distribution, production de concert et aux artistes interprètes.

#### Module 6

Edition Musicale. Gestion et exploitation des droits et des contrats de l'édition musicale.

### **ACTIVITE 2/ Définition des projets musicaux et de spectacle vivant permettant l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise**

#### Module 1

Stratégie consommateur, Marketing, Publicité appliqué au secteur. Module 2

Stratégie de développement sur les réseaux sociaux et marketing de l'influence.

#### Module 3

Streaming, distribution et

Monétisation. Module 4

Développement d'un artiste par la scène. Économie du spectacle vivant. Production et organisation d'un concert, d'une tournée, d'un festival.

#### Module 5

Musique à l'image : Musique et Publicité, Musique et cinéma, Musique et audiovisuel

#### Module 6

Musique et marque.

### **ACTIVITE 3/ Management des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant**

#### **Module 1**

Gestion de projet artiste.

#### Module 2

Anglais appliqué au secteur.

#### Module 3

Coaching communication en entreprise, gestion de projet et projet professionnel.

### **ACTIVITE 4.A/ (option) Pilotage des activités opérationnelles du spectacle vivant (concerts, tournées, festivals...)**

#### Module 1

Cadre juridique du spectacle vivant.

#### Module 2

Lancement des projets de spectacle vivant

### Module 3

Recherche de financements adaptés aux projets de spectacle vivant

### Module 4

Planification et organisation des spectacles vivants

### Module 5

Diffusion, vente et promotion des spectacles vivants

### Module 6

Gestion des revenus des spectacles vivants

## **ACTIVITE 4.B/ (option) – Pilotage des activités opérationnelles des industries musicales (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste)**

### Module 1

Cadre juridique des industries musicales de la production et de l'édition

### Module 2

Recherche d'artistes et mise en place de nouvelles collaborations

### Module 3

Soutien au développement artistique et de carrière des artistes

### Module 4

Protection des œuvres et des intérêts des artistes de l'industrie musicale

### Module 5

Construction d'audience autour des œuvres musicales des artistes signés

### Module 6

Gestion et optimisation des revenus des artistes signés

### **Moyen d'encadrement :**

*Les intervenants peuvent être contactés. Le mail, téléphone sera donné sur simple demande.*

## **ACTIVITE 1/ Analyse du marché de l'entreprise et des industries musicales et du spectacle vivant**

### Module 1

Bernard de Bosson Consultant, Trésorier des Victoires de la Musique, Grande figure du secteur, de la Musique depuis 40ans, ex-président du syndicat des producteurs, ex président Warner Music.

### Module 2

Bertrand Polou Directeur Digital, Innovation et nouveaux usages SACEM, Spécialiste musique et innovation.

### Module 3

Samuel Suedois et Salomé David directeurs artistiques Universal Music Publishing, un des Directeurs artistiques du leader mondial de la musique.

### Module 4

Mario Choueiry, Historien de l'art, responsable expositions musique à l'institut du monde Arabe, adjoint de Jacques Lang.

### Module 5

Anne Hindermeier, Responsable juridique Believe Digital, Spécialiste du droit dans les industries musicales. Sébastien Aguerre, Avocat au barreau de Paris, Spécialiste des Industries Musicales.

### Module 6

Mathieu Chabaud, Editeur Musical PEER MUSIC Spécialiste de l'édition musicale, membre de la sacem.

## **ACTIVITE 2/ Définition des projets musicaux et de spectacle vivant permettant l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise**

### Module 1

Jeremy Govciyan, Directeur stratégie consommateur et publicité chez Sony Music France, Spécialiste de la publicité off line et on line appliqué au secteur.

### Module 2

Vivien Deparois, Directeur de la stratégie réseaux sociaux et marketing de l'influence chez Sony Music France, spécialiste des réseaux sociaux et du marketing de l'influence.

#### Module 3

Ludovic Pouilly, Senior Vice President Music Relations Deezer, Spécialiste du streaming, leader français.  
Pierre Boucard, Directeur des opérations IDOL (independant distribution on line) spécialiste de la distribution numérique de musique.

#### Module 4

Olivier Wurth, Directeur Général Auguri Productions, spécialiste de la production de concert  
Beatrice Desgranges, Directrice générale du festival Marsatac, filiale de LiveNation, spécialiste de l'économie et organisation d'un festival.

#### Module 5

Alexandre Rabia, Responsable Musique et Publicité chez Universal Music Group, Spécialiste de la musique dans la publicité.

Pascal Mayer, Directeur Noodles Supervision, leader dans la supervision musicale.

#### Module 6

Marie Marlinge, Responsable événementiel dans l'unité Musique et Marque (A&R Studios) d'Universal Music Group, spécialiste de l'association de la musique et des marques.

### **ACTIVITE 3/ Management des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant**

#### Module 1

Pauline Allié, Directrice FACT MUSIC, Spécialiste de la gestion de projet.

Sophie Courtade, professeur d'anglais en classe préparatoire commerciale (HEC).

#### Module 3

Luc Lacoume, coach certifié.

### **ACTIVITE 4.A/ (option) Pilotage des activités opérationnelles du spectacle vivant (concerts, tournées, festivals...)**

#### Module 1

Etienne Papin, Alain Boulesteix, tous les 2 avocats spécialisés

#### Module 2

Olivier Wurth, Directeur Général Auguri Productions, spécialiste de la production de concert

Aurélie Pascot, Directrice de production, Auguri Productions

#### Module 3

Olivier Wurth, Directeur Général Auguri Productions, spécialiste de la production de concert

Jérôme Tréhorel, Directeur général Festival Veilles charues

#### Module 4

Olivier Wurth, Directeur Général Auguri Productions, spécialiste de la production de concert

Aurélie Pascot, Directrice de production, Auguri Productions

Hermine Pélassié, Responsable problématiques RSE au CNM

Alix Herrmann-Auclair, Chargé de diffusion Talent Boutique

#### Module 5

Arnaud Averseng, DG Fnac billetterie

Helene Bouchez, Directrice billetterie La Seine Musicale

Thierry D'Abouville, Directeur marketing AEG Presents

#### Module 6

Charlotte Broutin Directrice Commerciale Adjointe Ticketmaster France

### **ACTIVITE 4.B/ (option) – Pilotage des activités opérationnelles des industries musicales (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste)**

#### Module 1

Anne Hindermeier, Responsable juridique Believe Digital, Spécialiste du droit dans les industries musicales.

Mathieu Chabaud, Editeur Musical PEER MUSIC Spécialiste de l'édition musicale, membre de la sacem.

#### Module 2

Salomé David et Samuel Suedois, Directeur artistique Universal Music

### Module 3

Judith Amsellem, Directrice Social creative Sony Music France

### Module 4

Sébastien Aguerre, Avocat au barreau de Paris, Spécialiste des Industries Musicales.

### Module 5

Judith Amsellem, Directrice Social creative Sony Music France

Vivien Deparrois, Social creative SONY MSUIC

### Module 6

Emmanuel Wino, Directeur Business Analyse Warner Music France

**Méthodes mobilisées :** (Moyens pédagogiques et techniques)

## **ACTIVITE 1/ Analyse du marché de l'entreprise et des industries musicales et du spectacle vivant**

### Module 1

Supports de cours, documentation et participation active des apprenants pour favoriser la mémorisation.

### Module 2

Supports de cours, documentation et étude de cas. Travail en groupe et exercices pratiques

### Module 3

Écoute de musique en cours. Travail en groupe et exercices pratiques.

### Module 4

Supports de cours, documentation. Écoute de musique en cours.

### Module 5

Supports de cours, documentation et étude de cas 70% de pratique et 30% d'apports théoriques.

### Module 6

Supports de cours, documentation et étude de cas 70% de pratique et 30% d'apports théoriques.

## **ACTIVITE 2/ Définition des projets musicaux et de spectacle vivant permettant l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise**

### Module 1

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### Module 2

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### Module 3

Supports de cours et étude de cas. Face à face et mise en situation. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### Module 4

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### Module 5

Supports de cours et étude de cas. 80% de pratique et 20% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### Module 6

Supports de cours et étude de cas. 80% de pratique et 20% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## **ACTIVITE 3/ Management des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant**

### Module 1

70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples. Étude de cas.

Mise en situation répétées. Étude d'un cas réel.

### Module 2

Mise en situation répétée et mise en action : parler et écrire.

### Module 3

Mise en situation répétée et mise en action. Simulations.

## **ACTIVITE 4.A/ (option) Pilotage des activités opérationnelles du spectacle vivant (concerts, tournées, festivals...)**

### Module 1

Supports de cours, documentation et participation active des apprenants pour favoriser la mémorisation.



## Module 2

Supports de cours, documentation et étude de cas. Travail en groupe et exercice pratiques

## Module

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module 4

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module 5

Supports de cours et étude de cas. 80% de pratique et 20% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module 6

Supports de cours et étude de cas. 80% de pratique et 20% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### **ACTIVITE 4.B/ (option) – Pilotage des activités opérationnelles des industries musicales (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste)**

## Module 1

Supports de cours, documentation et participation active des apprenants pour favoriser la mémorisation.

## Module 2

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module 4

Supports de cours et étude de cas. 70% de pratique et 30% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module 5

Supports de cours et étude de cas. 80% de pratique et 20% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

## Module 6

Supports de cours et étude de cas. 80% de pratique et 20% d'apports théoriques illustrés d'exemples.

### **Modalités de suivi et d'évaluation :**

Tous les modules sont évalués à 70% de pratique et 30% de théorique

### **ACTIVITE 1/ Analyse du marché de l'entreprise et des industries musicales et du spectacle vivant**

Etude de cas portant sur l'analyse du marché d'une entreprise et des industries musicales et du spectacle vivant donnant lieu à la remise d'un rapport écrit puis à une soutenance orale.

### **Evaluation écrite portant sur le cadre juridique du secteur des industries musicales et du spectacle vivant**

#### **Evaluations formatives**

## Module 1

Entretien,

QCM.

## Module 2

Exercices pratiques, cas à rendre (travail en groupe).Module 3

Cas à rendre (travail en groupe).Module 4

Évaluation devoir sur table.

### **ACTIVITE 2/ Définition des projets musicaux et de spectacle vivant permettant l'atteinte des objectifs stratégiques de l'entreprise**

\_Mise en situation professionnelle portant sur la définition stratégique d'un projet musical et de spectacle vivant d'une entreprise

Etude de cas portant sur le pilotage de la performance d'un projet musical et de spectacle vivant d'une

entreprise donnant lieu à la remise d'un rapport écrit puis à une soutenance orale.

Evaluations formatives

Module 1

Exercices pratiques, Évaluation examen (devoir sur table).Module 2

Exercices pratiques, Évaluation examen.Module 3

Exercices pratiques, cas pratique complet en groupe à travailler, présenter et soutenir à l'oral.Module 4

Exercices pratiques, 2 cas pratiques complets en groupe construire une stratégie, présenter et soutenir à l'oral.

Module 5

Exercices pratiques, cas pratique complet en groupe à travailler, présenter et soutenir à l'oral.Module 6

2 cas pratiques complets en groupe à travailler. Présentation et soutenances à l'oral.

### **ACTIVITE 3/ Management des équipes en charge des projets musicaux et de spectacle vivant**

Etude de cas portant sur le management d'une équipe en charge d'un projet musical et de spectacle vivant d'une entreprise donnant lieu à la remise d'un rapport écrit puis à une soutenance orale.

Mise en situation professionnelle portant sur l'animation d'une équipe en charge du projet musical et de spectacle vivant d'une entreprise donnant lieu à un jeu de rôles.

Evaluation formative

Module 1

Dossier complet à réaliser et à soutenir à l'oral. Présentation du cas travaillé en groupe.

Module 2

Entretien. Module 3 Entretien.

### **ACTIVITE 4.A/ (option) Pilotage des activités opérationnelles du spectacle vivant (concerts, tournées, festivals...)**

Evaluation écrite portant sur le cadre juridique spécifique et les dispositifs de financement du spectacle vivant

Mise en situation professionnelle portant sur le pilotage des activités opérationnelles d'un spectacle vivant donnant lieu à une soutenance orale

Evaluations formatives

Module 1

Évaluation examen (devoir sur table).

Module 2

Exercices pratiques, Évaluation examen.Module 3

Exercices pratiques, cas pratique complet en groupe à travailler, présenter et soutenir à l'oral.Module 4

Exercices pratiques, cas pratiques complets en groupe construire une stratégie, présenter et soutenir à l'oral.

Module 5

Exercices pratiques, cas pratique complet en groupe à travailler, présenter et soutenir à

l'oral.Module 6

Cas pratiques complets en groupe à travailler. Présentation et soutenances à l'oral.

**ACTIVITE 4.B/ (option) – Pilotage des activités opérationnelles des industries musicales (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste)**

Evaluation écrite portant sur le cadre juridique spécifique au secteur des industries musicales

Mise en situation professionnelle portant sur le pilotage des activités opérationnelles d'un projet musical (musique enregistrée, édition musicale et management d'artiste)

Evaluations formatives

Module 1

Évaluation examen (devoir sur table).

Module 2

Jeu de rôles

Module 3

Exercices pratiques, cas pratique complet en groupe à travailler, présenter et soutenir à l'oral.Module 4

Exercices pratiques, cas pratiques complets en groupe construire une stratégie, présenter et soutenir à l'oral.

Module 5

Exercices pratiques, cas pratique complet en groupe à travailler, présenter et soutenir à l'oral.Module 6

Cas pratiques complets en groupe à travailler. Présentation et soutenances à l'oral.

Pour les 5 blocs de compétences ACTIVITE 1,2, 3 4A ou 4B les évaluations suivantes sont réalisées :

- Examen professionnel de fin d'année
- Feuille d'émargement par demi-journée
- Evaluation « à chaud »
- Evaluation « à froid » (6 mois après)
- Evaluation de l'intervenant
- Enquête satisfaction du financeur et commanditaire
- Attestation de présence envoyée au financeur chaque mois

**Effectif Plancher/plafond :**

La formation est ouverte à partir de 15 étudiants, avec un maximum de 30 étudiants par classe.

**Référent du programme : DANIEL FINDIKIAN**

[Daniel.findikian@emicparis.com](mailto:Daniel.findikian@emicparis.com)

**Référent Handicap : MARINE BERT**

[Marine.bert@emicparis.com](mailto:Marine.bert@emicparis.com)

## Taux d'obtention des certifications préparées :

- Taux d'obtention de la certification : Promo 2017\_2018 = 96%

Promo 2018\_2019 = 98% Promo 2019\_2020 = 100%

Promo 2020\_2021 = 100%

Promo 2021\_2022 = 98%

Promo 2022\_2023 = 99%

Promo 2023\_2024 = 100%

100% des participants se sont présentés à la certification

- Taux de poursuite des études Promo 2017\_2018 = 4% Promo 2018\_2019 = 3% Promo 2019\_2020 = 4%

Promo 2020\_2021 = 4%

Promo 2021\_2022 = 1,8%

Promo 2022\_2023 = 1,7%

Promo 2023\_2024 = tba

- Taux d'interruption en cours de formation Promo 2017\_2018 = 3%

Promo 2018\_2019 = 0% Promo 2019\_2020 = 0%

Promo 2020\_2021 = 2%

Promo 2021\_2022 = 1,8%

Promo 2022\_2023 = 3,5%

Promo 2023\_2024 = tba

- Taux de promotion interne du bénéficiaire dans son entreprise : Promo 2017\_2018 = 20%

Promo 2018\_2019 = 25% Promo 2019\_2020 = 25%

Promo 2020\_2021 = 33%

Promo 2021\_2022 = 30%

Promo 2022\_2023 = 36%

Promo 2023\_2024 = tba

- Taux d'employabilité/insertion professionnelle ou retour à l'emploi : Promo 2017\_2018 = 92%

Promo 2018\_2019 = 77% Promo 2019\_2020 = 92%

Promo 2020\_2021 = 92%

Promo 2021\_2022 = 92%

Promo 2021\_2022 = 92%

Promo 2022\_2023 = 90%

Promo 2023\_2024 = tba

Nombre de certifications

Promo 2017\_2018 = 27

Promo 2018\_2019 = 40

Promo 2019\_2020 = 48

Promo 2020\_2021 = 52

Promo 2021\_2022 = 56

Promo 2022\_2023 = 115

Promo 2023\_2024 = tba

-Validation des blocs de compétences : 100% des certifications obtenues ont validées 100% des blocs

## **CFA EMIC**

- Taux d'obtention des diplôme et/ou Titres dans le CFA : 99%
- Taux de poursuites des études après le CFA : 1,7%
- Taux d'interruption en cours de formation dans le CFA : 3,5%
- Taux d'insertion professionnelle après le CFA : 92%
- Taux de ruptures des contrats d'apprentissage 3,5%
- Valeur ajoutée de l'établissement du CFA : 4,9/5

### **Équivalences et passerelles :**

Certification comparable du même niveau.

MASTER Droit, Économie, Gestion - Mention Stratégie et Ingénierie Économique - Spécialité : Direction de Projet dans les Nouvelles Filières Culturelles. Finalité R&P

**Université d'Angers, Ministère chargé de l'enseignement supérieur**

**Code RNCP : 6715 Niveau EU 7**

### **Suite de parcours et débouchés :**

*Nos étudiants se destinent, entre autres, aux métiers suivants :*

manager d'artiste, agent d'artiste, directeur artistique, chef de projet artiste, label manager, attaché de presse, producteur, producteur de spectacles, tourneur, chargé de diffusion, bookeur, chargé de production tournée ou festival, directeur de production, programmateur de salle, programmateur de festival, administrateur de festival, administrateur de tournée ou de production, compte clé commercial physique, compte clé digital, responsable de communication ou des relations publiques, chef de produit marketing, éditeur, responsable de projet artistique éditions musicales, responsable digital, community manager, responsable synchronisation musicale, responsable licensing, superviseur musical, etc.