

## Fiche programme **MANAGER DES INDUSTRIES MUSICALES** [RNCP 34467](#)

**Réfèrent du programme : DANIEL FINDIKIAN**

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

**Réfèrent Handicap : THOMAS GRELLIER**

[thomas.grellier@emicparis.com](mailto:thomas.grellier@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.

### **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, 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.

### **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 + 2 semaines intensives dans l'année
- En Contrat Pro ou Contrat d'apprentissage ou en stage : 4 jours par semaine en entreprise /12 mois
- 2 semaines intensives : 1ere semaine d'octobre et 1ere semaine de janvier
- Tout le reste de l'année est rythmé par une présence entre 1 jour (le mercredi) et une présence en entreprise le reste de la semaine
- Début des cours Fin Septembre, AN N, Fin des cours : Fin Aout, AN 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 70 Rue Marius AUFAN 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 350 m<sup>2</sup> avec 3 salles de cours (d'une capacité allant de 20 à 30 élèves), 1 grande salle de conférence (d'une capacité de 58 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 d'accès à la formation est 3 mois après (maximum) mais peut être réduit jusqu'à 2 semaines (minimum)

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

Le prix de la formation dispensée s'élève à 9 600 € nets de taxes par année. Ce prix comprend l'adhésion à vie à l'association des anciens de l'EMIC - EMIC Alumni - pour un montant de 50 € (il est toutefois possible de s'en affranchir une fois l'inscription finalisée par simple demande auprès de l'administration de l'école). Selon l'usage dans l'enseignement, les frais de scolarité sont établis selon le principe du forfait annuel à devoir en début d'année.

Le prix des enseignements dispensés peut faire l'objet d'un paiement au comptant ou bien d'un paiement échelonné, suivant quatre (4) échéances. En cas de paiement échelonné du prix des prestations dispensées, le candidat bénéficiera d'une facilité de règlement justifiant une majoration du prix initial d'un montant total

de 300 € nets de taxes. Dans ce cas, les frais de scolarité sont donc 9 900 € par année et les règlements se font de la façon suivante : 900 € nets de taxes encaissés à l'inscription ; 2 800 € nets de taxes encaissables 1 mois après la rentrée ; 3 100 € nets de taxes encaissables 3 mois après la rentrée ; 3 100 € nets de taxes encaissables 5 mois après la rentrée.

L'acompte à l'inscription, d'un montant de 900 € nets de taxes, devra être réglé lors de l'inscription du candidat en formation initiale.

En cas de désistement avant le 31 Juillet pour la rentrée de septembre, le montant du versement effectué sera remboursé en intégralité. Au-delà de cette date, aucun remboursement ne sera consenti.

EMIC Formation est exonérée de TVA en application du 4° du 4 de l'article 261 du code général des impôts (CGI) exonère de la TVA.

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).

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

#### **ACTIVITE 1/ Analyse et veille sur le marché des industries musicales**

##### **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 marchés internationaux et l'export de la musique.

#### **ACTIVITE 2/ Management des Activités Opérationnelles du secteur des industries Musicales**

##### **Module 1**

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

##### **Module 2**

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

##### **Module 3**

Stratégie consommateur, Marketing, Publicité appliqué au secteur.

##### **Module 4**

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

##### **Module 5**

Streaming, distribution et Monétisation.

##### **Module 6**

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

##### **Module 7**

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

Module 8  
Musique et marque.

ACTIVITE 3/ Management des équipes dans le secteur des industries musicales

Module 1  
Gestion de projet artiste.

Module 2  
Anglais appliqué au secteur.

Module 3  
Coaching communication en entreprise, gestion de projet et projet professionnel.

**Moyen d'encadrement :**

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

ACTIVITE 1/ Analyse et veille sur le marché des industries musicales

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 Warner Music, Spécialiste musique et innovation.

Yvan Boudillet Directeur The Lynk, Consultant, Spécialiste de la stratégie consommateur, ex-Directeur de la stratégie consommateur chez Warner Music.

Module 3

Karim Ech Choayby directeur artistique 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

Corinne Sadki, Directrice Bureau Export au CNM (centre national de la musique) Spécialiste des marchés internationaux et de l'export.

ACTIVITE 2/ Management des Activités Opérationnelles du secteur des industries Musicales

Module 1

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

Module 2

François Millet, Editeur Musical, Spécialiste de l'édition musicale, membre de la sacem.

Module 3

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

Module 4

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 5

Ludovic Pouilly, Senior Vice President Music Relations Deezer, Spécialiste du streaming, leader français.

Paul Petel, Directeur des opérations IDOL (independant distribution on line) spécialiste de la distribution numérique de musique.

Module 6

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 7

Charles-Henri De Pierrefeu, 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 8

Marie Marlinge, Responsable évènementiel 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 dans le secteur des industries musicales

#### Module 1

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

#### Module 2

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

#### Module 3

Luc Lacoume, coach certifié.

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

### ACTIVITE 1/ Analyse et veille sur le marché des industries musicales

#### 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 3

Ecoute de musique en cours. Travail en groupe et exercice pratiques.

#### Module 4

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

#### Module 5

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

### ACTIVITE 2/ Management des Activités Opérationnelles du secteur des industries Musicales

#### Module 1

Supports de cours, documentation et étude de cas.

#### Module 2

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

#### Module 3

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

#### Module 6

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

#### Module 7

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

#### Module 8

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

### ACTIVITE 3/ Management des équipes dans le secteur des industries musicales

#### Module 1

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

Etude de cas.

Mise en situation répétées. Etude 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.

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

### ACTIVITE 1/ Analyse et veille sur le marché des industries musicales

#### 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.

#### Module 5

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

### ACTIVITE 2/ Management des Activités Opérationnelles du secteur des industries Musicales

#### 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.

#### Module 7

Exercices pratiques, un cas pratique individuel à rendre.

#### Module 7

Exercices pratiques, un cas pratique en groupe à rendre.

### ACTIVITE 3/ Management des équipes dans le secteur des industries musicales

#### Module 1

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

#### Module 2

Entretien.

#### Module 3

Entretien.

Pour les 3 blocs de compétences ACTIVITE 1,2 et 3, 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 :**

On ouvre la formation à 12 étudiants, avec un maximum de 28 étudiants par classe.

**Référent du programme : DANIEL FINDIKIAN**

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

**Référent Handicap : THOMAS GRELLIER**

[Thomas.grellier@emicparis.com](mailto:Thomas.grellier@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%
- Taux de poursuite des études  
Promo 2017\_2018 = 4%  
Promo 2018\_2019 = 3%  
Promo 2019\_2020 = 4%
- Taux d'interruption en cours de formation  
Promo 2017\_2018 = 3%  
Promo 2018\_2019 = 0%  
Promo 2019\_2020 = 0%
- Taux de promotion interne du bénéficiaire dans son entreprise :  
Promo 2017\_2018 = 20%  
Promo 2018\_2019 = 25%  
Promo 2019\_2020 = 25%
- Taux d'employabilité/insertion professionnelle ou retour à l'emploi :  
Promo 2017\_2018 = 92%  
Promo 2018\_2019 = 77%  
Promo 2019\_2020 = NS
- Nombre de certifications :  
Promo 2017\_2018 = 27



Promo 2018\_2019 = 40

Promo 2019\_2020 = 48

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

## **CFA EMIC**

Le CFA EMIC a ouvert en Septembre 2020 donc les résultats suivants (ci-dessous) ne seront connus qu'en Janvier 2022.

- Taux d'obtention des diplôme et/ou Titres dans le CFA
- Taux de poursuites des études après le CFA
- Taux d'interruption en cours de formation dans le CFA
- Taux d'insertion professionnelle après le CFA
- Taux de ruptures des contrats d'apprentissage
- Valeur ajoutée de l'établissement du CFA

## **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, tourneur, 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.