

PROMOTION D'ARTISTE ET ELABORATION D'UN PROJET ARTISTIQUE ET CULTUREL DANS LE SECTEUR DE LA MUSIQUE

Former des professionnels compétents, autonomes, réflexifs, responsables

■ AVANT PROPOS

Depuis quelques décennies, avec la naissance des politiques culturelles, les métiers du spectacle vivant se sont professionnalisés et structurés. Les conventions collectives s'appliquent au personnel technique, artistique et administratif des entreprises artistiques et culturelles de droit privé et de droit public dont l'activité principale est la création, la production ou la diffusion de spectacles vivants. La mise en œuvre des activités artistiques exige des professionnels compétents capables de promouvoir le développement culturel tant au niveau régional, national qu'à l'international. Face à des fonctions qui requièrent des compétences pointues, des modes d'organisation et de gestion du spectacle vivant de plus en plus complexes, des modalités de financement nouvelles, une nécessaire professionnalisation des acteurs chargés de la gestion des structures et de l'administration des spectacles vivants s'impose.

■ CADRE JURIDIQUE

La refonte de l'ordonnance de 1945 et ses textes d'application, de la loi n°99-198 du 18 mars 1999 en réorganisant les licences d'entrepreneur de spectacle par la définition de 3 catégories d'entrepreneur de spectacle : les exploitants de lieu, les producteurs et les diffuseurs. Le décret n°2019-1004 du 27 septembre 2019 modifie la délivrance des licences d'entrepreneurs de spectacles vivants pour de raisons de conformité à la réglementation européenne. La profession d'entrepreneurs de spectacles vivants reste réglementée : elle est conditionnée par une obligation de déclaration de l'activité (producteur / diffuseur-entrepreneur de tournées / exploitant de lieux), via une procédure dématérialisée. Dans le cadre de cette télé-déclaration, les entrepreneurs doivent produire des justificatifs et démontrer leurs compétences en justifiant d'une formation d'au moins cent vingt-cinq heures ou d'un ensemble de compétences, figurant dans un répertoire établi par la commission paritaire nationale mentionnée à l'article L. 6113-2, compétente pour le spectacle vivant. Cette formation prend appui sur le répertoire de la CPNEF-SV publiée pour l'obtention des 3 licences <https://www.cpnefsv.org/formations-agreees/2-repertoires-pour-activites-dentrepreneurs-spectacles-vivants-valant-licences>

L'évolution de la définition de l'agent artistique l'Article L7121-9 Modifié par la LOI n°2010-853 du 23 juillet 2010 - art. 21 et par Décret n° 2011-517 du 11 mai 2011 relatif aux agents artistiques « *L'activité d'agent artistique, qu'elle soit exercée sous l'appellation d'impresario, de manager ou sous toute autre dénomination, consiste à recevoir mandat à titre onéreux d'un ou de plusieurs artistes du spectacle aux fins de placement et de représentation de leurs intérêts professionnels.* » Depuis le 1er janvier 2016, il n'y plus l'obligation d'immatriculation sur Registre National des Agents Artistiques (article 15 de l'ordonnance N°2015-1682 du 17 décembre 2015)

■ NOMENCLATURE DE LA FORMATION

- Nomenclatures des spécialités de formation (**codes NSF**)
 - 133 : Musique, arts du spectacle
- Fiches métiers ROM
 - L1302 : Production et administration spectacle, cinéma et audiovisuel
 - L1303 : Promotion d'artistes et de spectacles
- Domaines du Formacode
 - 45052 : production spectacle
 - 32096 : gestion entreprise culturelle

■ METHODES PEDAGOGIQUES

Les méthodes prennent ancrage sur l'interactivité, l'expérience et les ressources des participants. La formation animée sur le mode du développement des potentialités, doit agir sur plusieurs niveaux : la régulation, la cohésion du groupe, l'autonomisation, la confiance en soi et à autrui, la prise de recul des stagiaires. Le mode d'intervention du formateur passe par les outils de la communication : le questionnement, le feed back, la reformulation.

Un axe fort en gestion des relations interpersonnelles renforcera les acquis professionnels. Chaque participant est considéré comme un acteur, toute son expérience personnelle et professionnelle lui permet de prendre place dans un groupe, et de progresser. A terme, chaque participant peut s'auto évaluer et générer de nouveaux changements.

■ DEMARCHE PEDAGOGIQUE : COMPETENCE EN SITUATION PROFESSIONNELLE

• Développer son professionnalisme par la démarche compétences

La démarche compétences née dans les années 1980 qui ont vu apparaître une modification importante des modes d'organisation du travail. En effet, le progrès technique enregistré au cours des années 80 a permis aux entreprises de délaisser de plus en plus le travail à la chaîne et passer ainsi d'une perspective taylorienne à une perspective de globalisation des tâches. L'opérateur à qui l'on demandait d'exécuter des tâches devint un acteur auquel on demanda désormais de savoir s'adapter à différentes situations. La pression concurrentielle imposa également de plus en plus d'avoir des gains de productivité constants (raccourcissement des lignes hiérarchiques, polyvalence, management par objectifs...). Les entreprises prirent alors conscience de l'importance de valoriser et de développer les savoir-faire de leurs salariés et de leurs organisations. Il devint en effet indispensable de développer le professionnalisme des acteurs pour répondre aux exigences croissantes de qualité, de réactivité, d'adaptabilité et d'innovation.

• S'adapter au contexte économique et social, construire un portefeuille de compétences

La forte augmentation du chômage, et l'augmentation des exigences demandées aux salariés qui dorénavant, doivent être capables de développer des compétences variées pour maintenir leur emploi. Ce contexte économique et sociétal incite les entreprises à développer les compétences et le professionnalisme de leurs salariés. Même si le diplôme reste toujours un moyen de sélectionner les candidats, il n'est plus la condition sine qua none d'une embauche, aujourd'hui, les employeurs attendent d'un salarié qu'il soit compétent c'est-à-dire qu'il puisse mobiliser des ressources et s'adapter à des situations professionnelles différentes.

• Passer d'un modèle d'ingénierie de la formation à un modèle d'ingénierie de la compétence

Le glissement de la notion de qualification vers la notion de compétence entraîne un changement de méthode au niveau de la conception des programmes de formations et la revalorisation des formations fondées sur ce modèle de l'ingénierie de la compétence. - Développer des compétences transversales pour renforcer l'efficacité et l'employabilité L'arbre des compétences clés¹ de Grégoire EVEQUOZ détermine 6 grands domaines de compétences transversales: traiter l'information, organiser, résoudre des problèmes, travailler en équipe, encadrer, communiquer. Les compétences déclinées en capacités avec pour chacune des indicateurs seront évaluées. L'utilisation de l'arbre des compétences complète l'acquisition des compétences techniques nécessaires à l'exercice du métier.

¹ Evéquo, Grégoire les compétences clés, édition LIAISON

■ PUBLIC

Artistes souhaitant approfondir et/ou valider une expérience professionnelle, musiciens interprètes souhaitant intervenir auprès d'enfants dans le cadre d'interventions et d'éducation artistique en crèche, école maternelle, primaire, collège Salariés en activité dans le domaine du spectacle vivant : entrepreneurs de spectacles, Chargé(e) de projet culturel, Chargé(e) d'accompagnement de projet. Personnes ayant une formation initiale ou une expérience professionnelle dans des domaines divers qui souhaitent transférer leurs compétences dans le domaine du spectacle vivant dans le cadre d'une reconversion, CPF de transition, ou en vue d'un transfert de compétences dans le domaine du spectacle vivant.

■ ADMISSION

Admission sur dossier (projet professionnel) et après entretien individuel préalable afin de valider l'adéquation entre le projet professionnel et les objectifs de la formation.

■ DATES, DUREE, RYTHME ET LIEU DE LA FORMATION

La formation se déroulera au CMCI immeuble PMR 2 rue Henri Barbusse 13001 Marseille

Durée 147 heures au total : 14 heures de théorie en groupe (20 jours) et 7 heures d'accompagnement individuel

Durée des Modules indépendants : 140 heures

- M1 Environnement, cadre légal, juridique : 21 heures
- M2 Gestion administrative et sociale 21 heures
- M3 Prospection, négociation et diffusion d'un spectacle 21 heures
- M4 Outils promotionnels pour la diffusion d'un spectacle 21 heures
- M5 Projets culturels et médiation 21 heures
- M6 Régie générale, technique et sécurité 21 heures
- M7 Outils de la Communication interpersonnelle 14 heures

Accompagnement individuel : 7 heures réparties en 2 RDV

■ OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

- Maitriser l'environnement professionnel de l'artiste musicien/du spectacle vivant pour gérer, développer la carrière d'artistes selon la réglementation (droit de la propriété artistique et littéraire...), les objectifs et les orientations professionnelles.
- Maitriser les connaissances clés en matière d'organisation /de production / d'administration / élaborer les outils de communication (dossiers de presse, argumentaire, discours, ...), gérer la communication
- Négocier les contrats, le paiement des cachets, des droits, des prestations réalisées, planifier des dates de spectacle, de tournée, et réaliser les opérations de communication et de promotion
- Rédiger et gérer des projets culturels, rechercher des financements publics et/ou privés, instruire des dossiers de demandes de subventions dans le respect des cahiers de charge.
- Concevoir et organiser un spectacle musical, accroître ses capacités pédagogiques pour développer l'écoute, la curiosité intellectuelle des élèves et enrichir leur culture et animer une séance de médiation culturelle
- Connaître le cadre juridique relatif à l'organisation de spectacles vivants, appliquer la réglementation ERP et prévenir et gérer les risques spécifiques aux lieux de spectacles, coordonner des solutions techniques en réponse aux exigences de sécurité, aux demandes des artistes et aux fiches techniques des spectacles
- Acquérir les outils de l'efficacité personnelle, développer son mode de communication interpersonnelle, prendre la parole en public (interviews, émissions, attitudes, discours...).

■ M1 ENVIRONNEMENT, CADRE LEGAL ET JURIDIQUE

- **L'entrepreneur de spectacles une profession réglementée**
 - L'ordonnance de 1945 et les réformes de 1999, et 2019
 - La licence d'entrepreneur de spectacles
 - Les différentes catégories de licences
 - La procédure d'attribution des licences de juillet 2019
- **Le monde de la musique et l'organisation du secteur du spectacle vivant**
 - Le producteur de spectacles vivants
 - L'entrepreneur de tournées (tourneur)
 - Le diffuseur de spectacles vivants
 - Le promoteur local
 - L'agent artistique
 - Les spectacles occasionnels
 - Les groupements d'amateurs
 - Les métiers : directeur production, chargé de production, assistant, artistes, techniciens, sécurité
- **Les différents statuts des artistes du spectacle**
 - Le choix d'un statut : amateur, professionnel, artiste, artisan, commerçant, salariés...
 - Artiste auteur
 - Artiste indépendant
 - Artisan d'art
 - Auto-entrepreneur
- **La production et l'édition phonographique**
 - Le marché du disque
 - Analyse et évolution du secteur
 - Organisation de l'industrie phonographique
 - Cadre réglementaire : La convention collective
- **De l'enregistrement à l'exploitation**
 - Rôles du producteur et de l'éditeur phonographique
 - Différentes étapes de production
 - Budget de production
 - Préparation d'une sortie d'album
- **La distribution**
 - Distribution physique et digitale
 - Etat des lieux, à l'ère du numérique
 - Différents réseaux de distribution
- **Les contrats du disque**
 - Production et exploitation
 - Contrat d'artiste
 - Contrat de licence
 - Contrat de coproduction
 - Contrat de compilation
 - Contrat de distribution
- **Le label, maison de disques**
 - Fonctionnement et organisation interne
 - Définition et rôle du label
 - Label indépendant et major
 - Métiers dans l'entreprise
- **Naissance des droits de l'auteur (droits moraux et droits patrimoniaux)**
 - Œuvres exclues du champ d'action de la loi
 - Monopole d'exploitation de l'auteur
 - Exceptions aux droits de l'auteur
 - Négociation des droits d'auteur

- **Le droit de l'image et le droit à l'image**
 - Droit à l'image des personnes et des biens
 - Autorisations expresses
 - Droits d'auteur du photographe
- **Les droits voisins**
 - Notion d'artiste-interprète
 - Droits des artistes et mission de service public
 - Productions et sociétés de production
- **Le droit et l'internet**
 - Œuvres protégées sur Internet
 - Droit de reproduction d'une œuvre sur Internet
 - Répression des infractions
 - Difficultés liées à la mondialisation du réseau
 - Bases de données
 - Photographies sur Internet
 - Articles de presse on-line
- **Les sociétés de gestion collective des droits d'auteur**
 - Historique et fonctionnement en France et à l'étranger
 - Cadre juridique et évolutions
 - Gestion collective et ses règles de répartition
 - Rôles et domaines d'intervention des sociétés d'auteur
 - Affiliation à une société de gestion

■ **M2 GESTION ADMINISTRATIVE ET SOCIALE**

- **Les contrats du spectacle**
 - La commande à l'écriture
 - Convention d'accueil en résidence
 - Contrat de cession
 - Contrat d'engagement
 - Contrat de coréalisation
 - Contrat de coproduction
- **La gestion sociale et le régime d'intermittence**
 - Les salariés : permanents, techniciens, artistes, contrats au cachet CDDU
 - Les contrats de travail
 - Bulletin de salaire et taux de cotisations : URSSAF, Pôle emploi, Audiens, Congés spectacles...
 - Déclarations, numéro d'objet
 - Attestations employeur mensuelles (AEM)
 - Frais professionnels et abattements pour frais professionnels
 - Le cadre législatif
 - Formalités à l'embauche
 - Le travail des bénévoles
 - Embauche des enfants
 - Les stagiaires
 - Les obligations sociales de l'employeur des artistes du spectacle
 - Immatriculation aux caisses sociales,
 - Conventions collectives
 - Registres à tenir
 - Documents de fin d'année (DADSU)

■ M3 PROSPECTION, NEGOCIATION DIFFUSION SPECTACLE

- **Les missions des lieux de diffusion et de formation**
 - Centres chorégraphiques nationaux
 - Centres nationaux de création musicale
 - Scènes nationales
 - Scènes conventionnées
 - Scènes de musiques actuelles
 - Centre de Formation des enseignants de musique et de danse CEFEDM
 - Centres de formation des musiciens intervenants (CFMI)
- **Les budgets prévisionnels d'un spectacle**
 - Cachets des artistes et charges sociales
 - Rémunération du personnel technique.
 - Prestation de service son, lumière, vidéo, structure...
 - Prestation de service de secourisme (en fonction de la jauge),
 - Prestation de service en sécurité incendie, surveillance...
 - Frais assurances, téléphone...
 - Location matériel technique et backline
 - Les taxes et redevances
- **La diffusion de spectacle**
 - Négocier sa place, avec qui allez-vous travailler ?
 - Temps consacré à la diffusion, pour quelle rémunération, avec quels objectifs ?
 - Quel est votre pouvoir en matière de communication interne et externe ?
 - Compétences : commercial ou « community manager » ?
- **La stratégie de diffusion**
 - Analyse du spectacle, l'argumentaire.
 - Sélection des contacts et organisation de son fichier.
 - Mise en place d'une action de prospection.
- **Intégration des variantes**
 - Inscription dans un territoire et territoire « non investis».
 - Programmation dans des lieux emblématiques.
- **Le paradigme : un rapport direct avec le public**
 - Pour se financer
 - Pour bâtir sa notoriété
- **La négociation et vente selon le concept d'Harvard**
 - Besoins et négociation raisonnée
 - La confiance et acceptation réciproque
 - Les intérêts et besoins de l'interlocuteur
 - Les bénéfices mutuels.
 - Les critères objectifs
 - Une vision interactionnelle des relations
- **L'émergence de l'intention artistique**
 - Dialogue avec les créateurs et note d'intention
 - Objectifs de la production et opportunités
- **La négociation des différents postes du budget**
 - Un budget lisible pour une meilleure négociation
 - Le facteur temps
 - La négociation des salaires et des devis prestataires
- **La gestion des tensions relationnelles**
 - Cadrage verbal, non verbal et écrit
 - Qui fait quoi à qui et pour quel résultat ?

■ **M4 OUTILS PROMOTIONNELS POUR LA DIFFUSION D'UN SPECTACLE**

• **Les outils de communication/ promotion**

- Les éléments du dossier de création selon le destinataire
- Présentation de l'artiste et des membres de l'équipe (CV)
- Présentation des spectacles précédents
- Présentation du projet artistique : description, origine
- Plan média, partenaires, lettres de recommandations, revue de presse
- Photos, vidéos
- Fiche technique. Plans, éléments de scénographie

• **Les outils du Web Marketing**

- Personnalisation du profil
- Réalisation d'un site web
- Création de contenus (écrits, audio, vidéo) pour le web et mise en ligne
- Le monde des médias
- L'animation micro, ses intonations et ses déclinaisons

• **Les supports promotionnels et réseaux sociaux**

- Les réseaux sociaux pour réussir la promotion artistique
- Création et mise à jour de son profil (rédaction des textes, choix des visuels)
- Animation réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Pinterest, LinkedIn...

• **Création de contenus (écrits, audio, vidéo) pour le web et mise en ligne**

- Rédaction d'un message concis, précis, structuré et accessible

• **Rôle et fonction de l'attaché de presse**

- Interface entre un artiste et son public sur les médias
- Le système de communication : éléments en jeu :
 - 1 L'émetteur : l'entreprise culturelle
 - 2 Le message véhiculé
 - 3 Le récepteur ou destinataire du message
 - 4 Le vecteur du message qui permet l'acheminement du message de l'émetteur vers le récepteur

• **Les différents supports de communication de la production et à la diffusion d'un spectacle :**

- Communiqués et dossiers presse : rédaction, illustrations...
- Rédaction et élaboration dans la logique du récepteur ou destinataire

■ **M5 PROJETS CULTURELS ET MEDIATION**

• **La rédaction d'un projet culturel**

- Initiation à une pratique artistique
- Acquisition de connaissance des champs artistiques, œuvres, artistes...
- Organisation d'événements culturels.

• **Un projet culturel : une œuvre, un public, un lieu, des partenaires.**

- Présence d'une œuvre : littéraire, musicale, architecturale, cinématographique...
- Public : l'œuvre existe que si elle peut être reçue par un public.
- Choix du lieu
- Partenariat et la collaboration à long terme.

• **Les 5 étapes de la méthodologie de rédaction du projet**

- 1. Diagnostic : déterminer les besoins et les attentes de la population concernée
- 2. Elaboration d'objectifs en lien avec les besoins de la population concernée
- 3. Choix des moyens : partenaires, comité de pilotage, budget....
- 4. Stratégie de la mise en œuvre du projet
- 5. Evaluation qualitative et quantitative : suivi du projet, réunion des acteurs impliqués...

- **La rédaction d'un projet de médiation culturelle**
 - Les problématiques interculturelles
 - Aspects sociologiques, anthropologiques et historiques
- **Le cadre environnemental et institutionnel des projets d'insertion par la culture**
 - Médiation culturelle et les publics de la culture
 - Action culturelle et ses enjeux
 - Problématiques culture/société
- **La médiation culturelle : une construction du lien social**
 - Cadre environnemental et institutionnel des projets d'insertion par la culture
 - Culture et médiation
 - Insertion par la culture
 - Enjeux professionnels et politiques
- **L'éducation artistique et culturelle, une politique interministérielle**
 - Le spectacle jeune public
 - Les réseaux et l'approche pédagogique
 - Le travail avec le jeune public : qui travaille avec le jeune public ?
 - La pédagogie : accompagnement du jeune public avant et pendant le spectacle
 - La diffusion d'un spectacle jeune public et étude d'un dossier de présentation
- **Les aides et demande de subventions**
 - Aides publiques (DRAC, Collectivités...)
 - Aides européennes
 - Aides professionnelles (Adami, SACEM, Spedidam, bureau export...)
 - Mécénat
- **Stratégie de demandes de financement**
 - Analyse de son projet : ressources, modèle économique, calendrier, publics, environnement...
 - Le budget prévisionnel
 - Le dossier de demande de subvention / de financement
 - Construction d'une relation de confiance avec ses financeurs
- **Le bilan de son projet**
 - Les critères d'évaluation du projet
 - Les outils d'évaluation : statistiques, enquêtes usagers, bilan partagé
 - Bilan quantitatif, qualitatif et financier

M6 REGIE GENERALE TECHNIQUE ET SECURITE DES SPECTACLES

- **L'organigramme d'une équipe dans un lieu de diffusion**
 - Rôle et fonction du régisseur général
 - Rôle et fonction de l'équipe technique
 - L'exploitation et la coordination d'un évènement
- **La réglementation des lieux de diffusion**
 - Etablissements Recevant du Public (ERP)
 - Environnement de l'équipe
 - Aménagement d'un lieu de diffusion
- **La mise en conformité des lieux pour l'accueil du public**
 - Textes de référence
 - Dossier de commission de sécurité, responsabilités
 - Classement des établissements
 - Exercices de calcul d'effectif et de classement
- **Les principales dispositions de sécurité d'un spectacle**
 - Evacuation
 - Installation
 - Classement au feu
 - Personnel habilité
 - Personnes à Mobilité Réduite

- **Notions de technique**
 - Vocabulaire commun aux différentes équipes (spécifique au spectacle / à l'exposition)
 - Métiers et vocabulaire de l'encadrement (direction technique et régies)
 - Métiers et vocabulaire de la manutention et de la construction
 - Métiers et vocabulaire de la lumière
 - Métiers et vocabulaire du son
 - Les autres métiers (HMC, images, décor et accessoires, logistique)
 - Notions d'électricité
- **La sécurité du travail**
 - Exercices de vigilance
 - Mise en situation : évocation d'un projet, réaction à chaud sur les points sensibles
- **Collecte et diffusion d'information en interne**
 - Le circuit de l'information
 - Les formes de documents (projection d'exemples)
 - Méthodologie : collecte/traitement/ restitution
 - Ingrédients indispensables, écueils à éviter
 - Constitution d'une feuille de route à partir de contrats

M7 OUTILS DE LA COMMUNICATION INTERPERSONNELLE

- **Ecoute et comportement empathique selon PORTER**
 - La reformulation-reflet- La reformulation-clarification
 - Le questionnement- Le feed back approprié
 - La prise de parole efficace : SOSRA – DESC
- **Dynamique de l'équipe de travail**
 - Formalisation d'objectifs d'équipe,
 - La motivation des membres
 - La vision commune de l'équipe
 - La définition de valeurs, de règles de fonctionnement et communication
 - Les relations d'équipe, communiquer et s'intégrer dans une équipe
- **Elaboration du projet professionnel**
 - Employabilité et logique des compétences (LE BOTERF Les compétences clés² de Grégoire EVEQUOZ)
 - Positionnement dans l'équipe de travail
 - Rédaction du CV et lettre de motivation

■ **EVALUATION « PROMOTION D'ARTISTE ET ELABORATION D'UN PROJET ARTISTIQUE ET CULTUREL**

- Evaluation continue formative, sous forme d'études de cas, d'exploitations de situations concrètes vécues par les participants dans leur pratique professionnelle quotidienne, d'analyse de cas concrets, d'auto diagnostic permet aux stagiaires de déterminer des axes de progrès individuels.
- Etude de cas relative sur le développement d'un projet artistique et culturel

² Evéquo, Grégoire les compétences clés, édition LIAISON

■ DEMARCHE QUALITE



LA CLIQUE ETC.... Satisfait aux 6 critères qualité et les 21 indicateurs de qualités communs aux OPCA/OPACIF pour une simplification de la démarche du décret 2015-790 du 30 juin 2015 relatives à la qualité des actions de formation professionnelle continue et l'inscription au Datadock a été examinée et validée. Nos formations peuvent prétendre aux financements.



L'Institut de Certification des Professionnels de la Formation et de la Prestation de Service Intellectuel ICPF & PSI <http://certif-icpf.org/> est un organisme de certification de personnes, professionnels de la formation et de la prestation de service intellectuel.

AMAT Arnaud est certifié agréé ICPF & PSI/CNEFOP : Certification N° 251 formateur, ingénieur en formation, pour les domaines : Régie de spectacles, Management d'artistes, Organisation du monde musical, ingénierie culturelle, norme ISO 9001:2008, l'ISO 29990:2010, NF X50-761, la NF X50-769. La certification est reconnue dans la liste du Conseil national de l'emploi, de la formation et de l'orientation professionnelle [CNEFOP](#) comme satisfaisant au Décret Qualité.

■ EQUIPE D'INTERVENANTS (liste non exhaustive)

- **AMAT ARNAUD**, Production de spectacles production phonographique, management de carrière d'artistes, gérant de LA CLIQUE PRODUCTION
Certification N° 251 agréé Institut de Certification des Professionnels de la Formation et Prestation de Service Intellectuel (ICPF- PSI) www.certif-icpf.org Norme AFNOR reconnue par CNEFOP
 - Formateur Régie de spectacles, Management d'artistes, Organisation musique
 - Ingénieur en formation Ingénierie culturelle, Management d'artistes
- **AMAT CLAUDINE**, Chargée de la qualité, coordination pédagogique, communication interpersonnelle, management, ingénierie culturelle et accompagnement individuel des stagiaires
- **BASTIANELLI FRANCOISE**, directrice du label Emouvance disque et label
- **BENALI ANISSA**, directrice de spectacle assistance, gestion sociale des entreprises culturelles.
- **BELLAZGHARI SALIM**, responsable Loisirs & Evènements à l'UCPA et à NRJ Music Awards, intervient sur le monde des médias et les techniques de prise de parole en radio
- **BUISSON ELYANE**, administratrice de production, AZAD production où elle assure un travail d'administration, de structuration, de production et de diffusion.
- **COLLIN Xavier** gérant WTPL Membre de la CSDEM (Chambre Syndicale de l'Édition Musicale)
- **DIDIER ISABELLE**, régisseuse Générale directrice technique du Festival d'Ambronay, intervient sur la sécurité des lieux, des équipes et du public et la logistique d'évènement.
- **ERNOUL Christophe** Responsable du bureau des licences d'entrepreneur de spectacles vivants ; Conseiller pour l'action culturelle et territoriale et les musiques actuelles. Correspondant pour le mécénat et l'éducation populaire à la DRAC PACA
- **JUNG MICHELE**, Consultante droit, code de la propriété intellectuelle, loi DADVSI
- **LINO SOPHIE Consultante** développement de projets dans les arts et la culture et missions de communication
- **MEYER CRISTIAN**, directeur de production, conseil en ressources humaines intervient dans la diffusion de spectacles et les structures juridiques des entreprises culturelles.
- **KENNIBOL KIM ANNE**, chargée de mission du service Actions Educatives au conseil région PACA, politiques culturelles, et le montage des dossiers de subventions européennes
- **THUILLIER SARAH** Responsable Pôle d'Accompagnement des Têtes de l'Art
- **VAGNER MAXIME**, fondateur, directeur de Prodig'Art, bureau de production dédié popularisation des musiques savantes
-