

PRODUCTEUR PRODUCTRICE DE SPECTACLES DE MUSIQUE ET DE VARIÉTÉS

CHARTRE DES COMPÉTENCES

Cette étude a tenu compte du fait que les responsabilités et les tâches d'un producteur de spectacles **peuvent varier** selon le contexte et l'environnement de travail. Il en résulte que toute personne occupant cette fonction **n'a pas nécessairement** à accomplir l'ensemble des tâches et à démontrer l'ensemble des compétences générales énumérées dans ce document.

MARS 2010



En collaboration avec le Conseil
des ressources humaines du
secteur culturel

AVANT-PROPOS

Le producteur de spectacles doit maîtriser un ensemble de compétences professionnelles et de compétences générales. On entend par **compétences professionnelles** les activités et les tâches que le titulaire d'un emploi ou le praticien d'une profession ou d'un métier donné doit être capable d'accomplir conformément aux normes en vigueur et / ou à toute autre exigence prédéterminée; **les compétences générales** (ou transversales) sont les habiletés « génériques » qu'un individu doit démontrer et les attitudes qu'il doit manifester dans l'exercice de son emploi, de son métier ou de sa profession.

Ont participé à l'élaboration de cette charte de compétences :

Martine Arsenault, productrice de spectacles - Zone 3
Luce Champagne, productrice de spectacles - Larivée, Cabot, Champagne

Julie Lépine, productrice de spectacles - Production J
Luc Phaneuf, producteur de spectacles - Groupe Phaneuf
Geneviève Touchette, productrice de spectacles - Disques Audiogram

Pierre Morin, consultant spécialiste en développement des compétences - Pierre Morin, Formation Inc.

© Conseil québécois des ressources humaines en culture

Le CQRHC remercie le Conseil des ressources humaines du secteur culturel qui a financé la conception de la Charte et fourni gracieusement le contenu au CQRHC; ce dernier a financé le Profil de compétences avec l'aide de la Commission des partenaires du marché du travail.

MÉTHODOLOGIE

La méthode DACUM (Developing a Curriculum) a été retenue pour réaliser cette analyse professionnelle. Un des principes directeurs de la méthode DACUM consiste à mettre à contribution un groupe d'experts praticiens pour qu'ils identifient les compétences qu'ils doivent démontrer dans l'exercice de leur métier ou de leur profession.

Ensemble, la Charte des compétences et le Profil comprennent quatre niveaux d'analyse :

1.
Une série de champs de compétences. Un champ de compétences représente une fonction ou une responsabilité majeure dans une profession, un métier ou un emploi donné. Nous avons distingué deux types de champs de compétences : les champs de compétences professionnelles (voir les sections A jusqu'à I) et un champ de compétences générales (voir la section J).
2.
Chacun des champs a ensuite été ventilé en compétences. Un énoncé de compétence, à l'instar des champs de compétences, est défini en termes comportementaux et débute par un verbe d'action.
3.
Chaque compétence est à son tour « décortiquée » en tâches spécifiques (voir les sections A jusqu'à I) ou en principales habiletés (voir la section J). L'identification des tâches spécifiques ou des principales habiletés constitue une étape d'analyse qui se situe en quelque sorte à mi-chemin entre l'analyse globale d'une compétence donnée et l'analyse détaillée des actions qui sont associées à l'exercice de cette compétence.
4.
On retrouve enfin une liste non exhaustive d'actions clés et de compétences générales qui peuvent constituer un ensemble de critères pour évaluer les compétences.

LA FONCTION ET SON TITRE

Le producteur d'un spectacle de musique et de variétés assume, seul ou avec d'autres, la responsabilité artistique, technique et financière du spectacle. Il participe à son élaboration, retient les services du personnel requis pour sa représentation, s'occupe de sa mise en marché, de son financement, de son administration et de sa logistique. Détenteur des droits d'exploitation du spectacle, il peut en vendre des représentations, par l'entremise ou non d'agent(s) de spectacle, à des diffuseurs (salles, bars, festivals, événements, congrès, etc.) et le diffuser lui-même. Il peut également commercialiser des articles promotionnels (affiches, albums souvenirs, vêtements, etc.) et exploiter le spectacle sur d'autres marchés que ceux de la scène (CD, DVD vidéo musical, radio, télévision, etc).

TERMINOLOGIE

_Compétence

Telle qu'utilisée dans le cadre de cette analyse, la notion de compétence signifie la démonstration par un individu qu'il possède la capacité - c'est-à-dire les connaissances, les habiletés et les attitudes - d'accomplir un acte professionnel ou une tâche conformément à une norme et/ou à toute exigence prédéterminée.

_Types de compétence

On distingue deux types de compétences : les compétences **professionnelles** et les compétences **générales**. Les compétences **professionnelles** représentent les diverses **tâches** que le praticien d'un métier ou d'une profession ou que le titulaire d'un poste doit être capable d'accomplir et ce, en conformité avec les exigences de son métier, de sa profession ou de sa fonction. Les compétences **générales** sont les **habiletés** et les **qualités** (traits, attitudes, qualités morales) que le praticien ou le titulaire en question doit posséder et démontrer pour s'acquitter de ses responsabilités et de ses tâches. Chacune des compétences professionnelles identifiées dans le présent document doit être exercée en conformité avec les lois, les règlements et les normes qui s'appliquent.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Le cas échéant, le producteur / la productrice doit être capable de ...

A. ÉLABORER UN PROJET DE SPECTACLE

1. Créer un concept
2. Utiliser un concept existant
3. Déterminer l'ampleur du spectacle

B. GÉRER LES RISQUES RELATIFS À LA PRODUCTION D'UN SPECTACLE

1. Identifier les risques possibles
2. Évaluer les risques identifiés
3. Contrôler les risques

C. GÉRER DES BUDGETS

1. Établir un budget de pré-production
2. Établir un budget de production
3. Établir un budget de promotion et de commercialisation
4. Valider les budgets
5. Contrôler les budgets
6. Dresser le bilan financier final d'un spectacle

D. ASSURER LE FINANCEMENT D'UN SPECTACLE

1. Demander des subventions
2. Obtenir un prêt
3. Faire une exploitation optimale des crédits d'impôt disponibles
4. Percevoir des avances sur la pré-vente de représentations d'un spectacle
5. Obtenir des investissements privés et des commandites

E. CONCLURE DES ENTENTES

1. Conclure des ententes de coproduction
2. Conclure une entente relativement aux droits d'exploitation d'un spectacle
3. Munir le spectacle d'une couverture d'assurance
4. Conclure des ententes avec des syndicats et des associations
5. Conclure des ententes avec des artistes, des artisans, des techniciens et avec l'équipe de production
6. Conclure des ententes avec des diffuseurs

F. DIRIGER LA PRÉPRODUCTION D'UN SPECTACLE

1. Choisir des collaborateurs
2. Approuver les concepts proposés
3. Voir à la préparation d'un devis technique
4. Exécuter les travaux de planification et de préparation
5. Contrôler la préproduction

G. GÉRER LES INTERVENANTS

1. Assigner des mandats et des tâches
2. Assurer la circulation de l'information entre les intervenants
3. Superviser la réalisation des mandats et des tâches
4. Favoriser des rapports de travail harmonieux et productifs

H. ASSURER LA COMMERCIALISATION D'UN SPECTACLE

1. Élaborer une stratégie de commercialisation d'un spectacle
2. Concevoir le matériel promotionnel
3. Déployer la stratégie de commercialisation d'un spectacle
4. Assurer un suivi de la stratégie de commercialisation

I. EXPLOITER UN SPECTACLE

1. Élaborer une stratégie d'exploitation d'un spectacle
2. Créer et maintenir des relations avec des diffuseurs
3. Encadrer la vente des représentations d'un spectacle
4. Mettre en marché des produits dérivés
5. Définir et superviser la logistique de la représentation d'un spectacle ou de la tournée d'un spectacle
6. Administrer les ententes collectives et autres ententes contractuelles

COMPÉTENCES GÉNÉRALES

Et pour accomplir, le cas échéant, les tâches précédemment identifiées, le producteur / la productrice doit ...

1. Prendre des risques financiers
2. Faire preuve de jugement
3. Avoir de l'instinct
4. Résoudre des problèmes
5. Négocier
6. Prendre des décisions
7. Faire preuve de leadership
8. Travailler sous pression
9. Composer avec les imprévus
10. Gérer des égos
11. Faire preuve de ténacité
12. Persuader
13. Démontrer un esprit d'analyse
14. Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail
15. Faire preuve de créativité
16. Démontrer des habiletés de communication
17. Démontrer des habiletés interpersonnelles
18. Penser globalement