

# PRODUCTEUR de SPECTACLES de MUSIQUE et de VARIÉTÉS

PROFIL  
DES COMPÉTENCES  
REQUISES

Mars 2010



Cette étude a été réalisée grâce à une aide financière de la Commission des partenaires du marché du travail

**Commission  
des partenaires  
du marché du travail**

**Québec** 

## TABLE DES MATIÈRES

3	<b>INTRODUCTION</b>
5	<b>LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES REQUISES :</b>
5	a. Élaborer un projet de spectacles
7	b. Gérer les risques relatifs à la production de spectacle
9	c. Gérer des budgets
13	d. Assurer le financement d'un spectacle
16	e. Conclure des ententes
22	f. Diriger la préproduction d'un spectacle
25	g. Gérer les intervenants
27	h. Assurer la commercialisation d'un spectacle
30	i. Exploiter un spectacle
34	<b>LES COMPÉTENCES GÉNÉRALES REQUISES</b>
34	j. Démontrer des compétences personnelles

## INTRODUCTION

Ce document présente les résultats d'une analyse professionnelle<sup>1</sup> ayant pour objet le métier de **PRODUCTEUR DE SPECTACLES DE MUSIQUE ET DE VARIÉTÉS**. Cette analyse a permis d'identifier l'ensemble des compétences sur lesquelles repose l'exercice de ce métier.

Cette analyse a été coordonnée par le Conseil québécois des ressources humaines en culture (CQRHC) en collaboration avec l'ADISQ grâce au soutien financier de la Commission des partenaires du marché du travail.

Le Conseil québécois des ressources humaines en culture est un organisme voué au professionnalisme des ressources humaines du secteur culturel. Il est reconnu comme comité sectoriel de développement de la main-d'oeuvre en culture par la Commission des partenaires du marché du travail et financé par Emploi-Québec. Il harmonise les actions des associations et regroupements qui favorisent le développement.

### CONTEXTE

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.).

Le Profil des compétences doit être utilisé en lien avec la Charte des compétences des **PRODUCTEURS DE SPECTACLES DE MUSIQUE ET DE VARIÉTÉS**.

Les individus qui exercent ce métier peuvent avoir recours à la Charte des compétences et au Profil des compétences pour s'auto-évaluer et identifier les compétences nécessitant un perfectionnement. Pour les organisations, ces documents peuvent servir à élaborer des programmes de développement professionnel, à négocier le développement, l'achat et l'adaptation de programmes de formation et à élaborer ou réviser des programmes de planification de carrière, des profils de poste à des fins de recrutement et des descriptions de fonctions.

<sup>1</sup> Les expressions "analyse professionnelle" et "profil de compétences" sont considérées comme des synonymes.

## METHODOLOGIE

Le Conseil québécois des ressources humaines en culture (CQRHC) a eu recours à la méthode DACUM (Developing a Curriculum) 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.

Le Conseil québécois des ressources humaines en culture et l'ADISQ tiennent à remercier pour leur contribution :

### LES PRODUCTEURS DE SPECTACLES DE MUSIQUE ET DE VARIÉTÉS QUI ONT PARTICIPÉ À CETTE ANALYSE

Martine Arsenault, Zone 3  
Jean-Sylvain Bourdelais, Musicor  
Luce Champagne, La Compagnie Larivée, Cabot, Champagne  
Jocelyne Richer, Productions 3PM  
Chantal Robitaille, LCQ Productions  
Geneviève Touchette, Disques Audiogram

### L'ÉQUIPE DE SOUTIEN

**Pierre Blanchet** – Directeur du financement et de la formation professionnelle, ADISQ (jusqu'en mai 2009)  
**Me Geneviève Leduc** – Conseillère aux relations de travail  
**Pierre Morin** – Consultant et facilitateur DACUM  
**Chantal Vaillancourt** - Chargée de projet, CQRHC

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>A. ÉLABORER UN PROJET DE SPECTACLES</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :	
<b>1</b>	<b>Créer un concept</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Avoir de l'instinct (J3)</li> <li>▶Prendre des décisions (J6)</li> <li>▶Faire preuve de créativité (J15)</li> </ul>	
	1.1	Orienter la recherche d'un concept	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Déterminer les besoins et les attentes (ex. : public-cible, genre, etc.)</li> <li>▶Fournir des balises / critères</li> </ul>	
	1.2	Faciliter l'élaboration d'une idée	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Assister (permettre d'assister) à des ateliers ou résidences de création</li> <li>▶Lancer des idées (ex. : remue-méninges)</li> <li>▶Faire le tri des idées et des projets reçus</li> </ul>	
	1.3	Développer un concept	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Élaborer un synopsis</li> <li>▶Évaluer le synopsis en fonction des besoins et attentes</li> </ul>	
	1.4	Évaluer la viabilité et la faisabilité du concept	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Vérifier l'intérêt des diffuseurs – partenaires</li> <li>▶Effectuer une analyse financière</li> </ul>	
<b>2</b>	<b>Utiliser un concept existant (ex. : Les Misérables)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Avoir de l'instinct (J3)</li> <li>▶Négocier (J5)</li> <li>▶Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> </ul>	
	2.1	Recenser les concepts disponibles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Assister à des spectacles</li> <li>▶Effectuer des recherches sur Internet</li> <li>▶Effectuer du réseautage</li> </ul>	
	2.2	Évaluer la viabilité et la faisabilité du concept	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Vérifier l'intérêt des diffuseurs – partenaires</li> <li>▶Effectuer une analyse financière</li> <li>▶Mesurer l'impact du spectacle</li> <li>▶Analyser l'historique du spectacle</li> </ul>	
	2.3	Conclure une entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶Obtenir une licence ou une cession</li> <li>▶Faire appel à des ressources spécialisées (comptables et juridiques)</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>A. ÉLABORER UN PROJET DE SPECTACLES</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :	
<b>3</b> <b>Déterminer l'ampleur du spectacle</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> </ul>	
	3.1	Estimer le temps de création	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les secteurs de création</li> <li>▶ Estimer le temps requis par secteur de création (musique, textes, décors, costumes, éclairages, etc.)</li> </ul>	
	3.2	Déterminer l'équipe artistique requise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les profils et le nombre d'artistes recherchés (artiste vedette, musiciens, choristes, danseurs, etc.)</li> <li>▶ Estimer la disponibilité requise de l'équipe artistique</li> </ul>	
	3.3	Déterminer les exigences techniques du projet de spectacle	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les spécialités techniques requises</li> <li>▶ Évaluer les besoins (main d'œuvre et équipement) en fonction des exigences techniques</li> <li>▶ Estimer la disponibilité requise de l'équipe technique</li> </ul>	
	3.4	Identifier les besoins relatifs à la logistique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les besoins relatifs au transport, à l'entreposage, à la location</li> <li>▶ Identifier les besoins relatifs aux horaires (préproduction, montage / démontage production, incluant les tournées)</li> </ul>	
	3.5	Évaluer les implications associées à chaque genre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Anticiper les implications légales</li> <li>▶ Définir et estimer les implications budgétaires</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>B. GÉRER LES RISQUES RELATIFS À LA PRODUCTION D'UN SPECTACLE</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>	<b>Identifier les risques possibles</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Prendre des décisions (I6)</li> </ul>
	1.1	Déterminer les éléments sur lesquels nous pouvons exercer un contrôle	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les risques relatifs à la santé et à la sécurité</li> <li>▶ Identifier les risques relatifs au financement</li> <li>▶ Identifier les risques relatifs à l'échéancier du projet</li> <li>▶ Identifier les risques relatifs à la commercialisation du spectacle</li> <li>▶ Identifier les risques à la coordination du projet</li> </ul>	
	1.2	Déterminer les éléments pour lesquels nous ne pouvons pas exercer de contrôle	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les risques relatifs à de mauvaises critiques du spectacle</li> <li>▶ Identifier les risques relatifs à une température inclemente</li> <li>▶ Identifier les risques relatifs à l'état de santé de l'artiste vedette</li> <li>▶ Identifier les risques relatifs à la coordination du projet</li> </ul>	
<b>2</b>		<b>Évaluer les risques identifiés</b>		
	2.1	Évaluer la probabilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Se référer à des situations comparables</li> <li>▶ Consulter des personnes-ressources</li> </ul>	
	2.2	Évaluer les conséquences	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer les conséquences au plan financier</li> <li>▶ Évaluer les conséquences pour l'artiste vedette et pour les autres artistes</li> <li>▶ Évaluer les conséquences pour l'équipe technique</li> </ul>	

Ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de :

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

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habiletés interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<p><b>3</b></p> <p><b>Contrôler les risques</b></p>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (I9)</li> <li>▶ Résoudre des problèmes (I4)</li> </ul>
	<p>3.1 Prévenir ou diminuer les risques</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Mettre en place des pratiques efficaces de coordination et de supervision</li> <li>▶ Prévoir des ressources alternatives (humaines et techniques)</li> <li>▶ Se munir d'une protection d'assurance</li> <li>▶ Concevoir un plan d'urgence</li> <li>▶ Anticiper les situations conflictuelles</li> <li>▶ Établir et maintenir la communication</li> </ul>	
	<p>3.2 Gérer des imprévus ou des crises</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire en sorte de sauvegarder la réputation du spectacle et du producteur</li> <li>▶ Informer les parties intéressées</li> <li>▶ Offrir / appliquer des solutions / mesures alternatives</li> </ul>	



Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>C. GÉRER DES BUDGETS</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>	<b>Établir un budget de préproduction</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Avoir de l'instinct (I3)</li> </ul>
	1.1	Évaluer les coûts de conception	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer le coût d'achat d'un concept, d'une licence ou des droits</li> <li>▶ Évaluer les coûts de la création du décor, des éclairages, des costumes, du son et des effets spéciaux / musique</li> </ul>
	1.2	Évaluer les coûts de main d'oeuvre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Estimer le temps alloué aux répétitions</li> <li>▶ Estimer le personnel requis</li> <li>▶ Estimer les cachets ainsi que les contributions et charges sociales afférentes</li> <li>▶ Évaluer les per diem et les frais de séjour, s'il y a lieu</li> </ul>
	1.3	Estimer le coût des ressources matérielles requises	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer les coûts de location (salle, équipements techniques)</li> <li>▶ Évaluer les coûts d'achat de matériel et de fabrication (costumes, décors, équipements, accessoires, etc.)</li> <li>▶ Évaluer les coûts de transport de la main d'oeuvre et des équipements</li> </ul>
	1.4	Évaluer les frais d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Estimer le coût pour les assurances (responsabilité civile et équipements)</li> <li>▶ Estimer les frais de gestion et d'administration</li> </ul>

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>C. GÉRER DES BUDGETS</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>2</b>	<b>Établir un budget de production</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Avoir de l'instinct (I3)</li> </ul>
	2.1	Estimer les revenus potentiels	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Estimer le nombre de représentations potentielles</li> <li>▶ Estimer le prix de vente d'une représentation du spectacle</li> <li>▶ Estimer les revenus de billetterie</li> <li>▶ Estimer les revenus de captation / diffusion</li> <li>▶ Estimer les revenus d'aide à la tournée</li> <li>▶ Estimer les revenus de crédit d'impôts</li> <li>▶ Estimer les revenus de commandites</li> </ul>
	2.2	Évaluer les coûts de main d'oeuvre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer le personnel requis</li> <li>▶ Évaluer les cachets, les salaires et les honoraires</li> <li>▶ Évaluer les frais de séjour et les per diem</li> <li>▶ Estimer les frais de contributions et charges sociales</li> </ul>
	2.3	Estimer le coût des ressources matérielles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Estimer les coûts de location technique</li> <li>▶ Estimer le coût de transport de la main d'œuvre et des équipements</li> <li>▶ Estimer les coûts d'achats divers et d'entretien des équipements</li> </ul>
	2.4	Évaluer les coûts relatifs aux droits	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Estimer les droits d'auteur</li> <li>▶ Estimer les droits de suite</li> </ul>
	2.5	Estimer les frais d'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer les frais d'administration</li> <li>▶ Évaluer les frais d'agence de spectacles</li> <li>▶ Évaluer le coût des assurances</li> </ul>

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>C. GÉRER DES BUDGETS</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>3</b>	<b>Établir un budget de promotion et de commercialisation</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> </ul>
	3.1	Estimer l'enveloppe budgétaire disponible	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer les dépenses publicitaires et promotionnelles en fonction des revenus</li> </ul>	
	3.2	Estimer les coûts de conception et de réalisation du matériel promotionnel et publicitaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier le type de matériel nécessaire</li> <li>▶ Déterminer la quantité de matériel nécessaire</li> <li>▶ Évaluer les coûts de main d'œuvre pour la création du matériel</li> <li>▶ Évaluer les coûts de fabrication, d'impression et de reproduction du matériel</li> </ul>	
	3.3	Estimer les coûts de diffusion du matériel promotionnel et publicitaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer les coûts relatifs à l'achat d'espace promotionnel et à l'inscription à des foires et à des marchés (ex. : Bourse Rideau)</li> <li>▶ Évaluer les coûts de main d'œuvre relatifs à l'embauche de conseillers à la commercialisation</li> <li>▶ Évaluer les frais d'envoi et/ou de distribution du matériel</li> </ul>	
	3.4	Estimer les coûts relatifs aux relations de presse	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer les coûts d'embauche de ressources humaines spécialisées</li> <li>▶ Estimer les frais de déplacements inhérents à la promotion</li> </ul>	
<b>4</b>	<b>Valider les budgets</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> </ul>
	4.1	Analyser les budgets	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Confirmer le réalisme des estimés</li> <li>▶ Vérifier si tous les éléments figurent au budget</li> </ul>	
	4.2	Finaliser le budget	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Effectuer les modifications nécessaires au budget</li> <li>▶ Obtenir les approbations requises</li> <li>▶ Approuver le budget final</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>C. GÉRER DES BUDGETS</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>5</b>	<b>Contrôler les budgets</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> <li>▶ Résoudre des problèmes (J4)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (I9)</li> </ul>
	5.1	Établir le processus d'approbation des dépenses	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Nommer les personnes autorisées à faire des dépenses</li> <li>▶ Communiquer à chaque intervenant le budget alloué</li> </ul>
	5.2	Assurer le suivi entre le budget estimé et les dépenses réelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire un bilan périodique des coûts de préproduction et de production</li> <li>▶ Réviser les postes budgétaires en fonction des écarts</li> <li>▶ Apporter les ajustements requis</li> </ul>

<b>6</b>	<b>Dresser le bilan financier final d'un spectacle</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> </ul>
	6.1	Comparer le réalisé au budget	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Compiler les revenus et les dépenses réalisés</li> <li>▶ Produire un tableau comparatif du bilan final versus le budget estimé</li> <li>▶ Identifier les écarts</li> </ul>
	6.2	Analyser les résultats	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les causes des écarts</li> <li>▶ Soumettre des recommandations pour le futur</li> <li>▶ Présenter le bilan aux intervenants concernés</li> </ul>

Ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de : **D. ASSURER LE FINANCEMENT D'UN SPECTACLE**

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>	<b>Demander des subventions</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Travailler sous pression (J8)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> <li>▶ Persuader (J12)</li> </ul>
	1.1	Identifier les types de subventions applicables	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Vérifier les critères d'éligibilité</li> <li>▶ Embaucher un spécialiste, au besoin</li> </ul>
	1.2	Préparer la demande	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Décrire le projet</li> <li>▶ Transposer les montants établis</li> <li>▶ Compléter les formulaires</li> <li>▶ Assembler les documents requis</li> </ul>
	1.3	Soumettre la demande	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Respecter les délais</li> <li>▶ Déposer tous les documents requis</li> <li>▶ Exposer le portrait du producteur</li> <li>▶ Exposer le projet</li> </ul>

<b>2</b>	<b>Obtenir un prêt</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Persuader (J12)</li> <li>▶ Prendre des risques financiers (J1)</li> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> </ul>
	2.1	Déterminer le montant du prêt	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier l'écart entre les dépenses et les revenus</li> <li>▶ Effectuer un montage financier</li> <li>▶ Analyser les sources de financement</li> </ul>
	2.2	Sélectionner des prêteurs potentiels	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Recenser les prêteurs potentiels</li> <li>▶ Évaluer les prêteurs</li> </ul>
	2.3	Négocier le prêt	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Exposer le portrait du producteur</li> <li>▶ Décrire le projet</li> <li>▶ Faire valoir le potentiel de rentabilité du projet</li> <li>▶ Convenir des paramètres du prêt</li> </ul>

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>D. ASSURER LE FINANCEMENT D'UN SPECTACLE</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>3</b>	<b>Faire une exploitation optimale des crédits d'impôt disponibles</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> </ul>
	3.1	Analyser l'exploitation actuelle des crédits <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ S'assurer de l'éligibilité du projet</li> <li>▶ Comptabiliser les crédits</li> </ul>	
	3.2	Identifier l'exploitation additionnelle <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Dresser la liste des opportunités</li> <li>▶ Redéfinir la structure</li> <li>▶ Valider les conclusions</li> </ul>	
	3.3	Évaluer l'opportunité de réclamer des crédits additionnels <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les crédits additionnels</li> <li>▶ Déterminer l'investissement</li> <li>▶ Estimer l'impact</li> </ul>	
<b>4</b>	<b>Établir le coût de la vente de représentations du spectacle</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Avoir de l'instinct (J3)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (J9)</li> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> </ul>
	4.1	Évaluer la valeur du produit sur le marché <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Consulter les partenaires</li> <li>▶ Identifier les marchés-cibles</li> <li>▶ Se référer à des produits comparables</li> <li>▶ Analyser l'historique du produit</li> </ul>	
	4.2	Estimer la durée de vie du spectacle <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer le type d'exploitation</li> <li>▶ Établir un calendrier préliminaire</li> </ul>	
	4.3	Considérer les dépenses inhérentes au projet <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Établir le budget</li> <li>▶ Évaluer la prise de risque</li> </ul>	
<b>5</b>	<b>Percevoir des avances sur la prévente de représentations du spectacle</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Persuader (J12)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> </ul>
	5.1	Faire une demande d'avance <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Cibler les acheteurs pouvant verser une avance</li> <li>▶ Identifier les garanties financières</li> <li>▶ Estimer les avances</li> </ul>	
	5.2	Conclure une entente <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Établir les conditions</li> <li>▶ Négocier les modalités</li> </ul>	

Le dit **PRODUCTEUR** doit être capable de : **D. ASSURER LE FINANCEMENT D'UN SPECTACLE**

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>6</b>	<b>Obtenir des investissements privés ou des commandites</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Avoir de l'instinct (I3)</li> <li>▶ Persuader (I12)</li> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (I13)</li> </ul>
	6.1	Définir le projet	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier ce que le spectacle a à offrir</li> <li>▶ Déterminer les besoins des parties</li> <li>▶ Évaluer la compatibilité des parties</li> <li>▶ Évaluer les besoins de ressources externes</li> </ul>	
	6.2	Déterminer les investisseurs et / ou les commanditaires potentiels	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Consulter l'artiste vedette et les collaborateurs, si requis</li> <li>▶ Faire des recherches</li> <li>▶ Identifier les partenaires compatibles</li> </ul>	
	6.3	Solliciter les investisseurs / les commanditaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rédiger une proposition</li> <li>▶ Monter un dossier de présentation</li> <li>▶ Faire une présentation</li> </ul>	
<b>7</b>	<b>Estimer les revenus de la vente des billets</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Avoir de l'instinct (I3)</li> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (I13)</li> </ul>
	7.1	Déterminer le seuil de rentabilité	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Valider les dépenses fixes</li> <li>▶ Évaluer les coûts variables</li> <li>▶ Estimer le prix des billets</li> </ul>	
	7.2	Estimer le taux d'occupation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Quantifier la notoriété du spectacle</li> <li>▶ Considérer le marché cible</li> <li>▶ Répertoire et analyser les résultats obtenus au préalable par les/l'artiste(s) vedette(s) et/ou le spectacle et/ou avec des comparables</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>E. CONCLURE DES ENTENTES</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>	<b>Conclure des ententes de coproduction</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> </ul>
	1.1	Rechercher un coproducteur	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les coproducteurs potentiels</li> <li>▶ Présenter le projet</li> <li>▶ Parfaire le projet</li> </ul>	
	1.2	Convenir de la répartition des obligations entre les producteurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Embaucher ou faire appel à un conseiller juridique</li> <li>▶ Élaborer les tâches administratives reliées à la gestion quotidienne du spectacle</li> <li>▶ Déterminer le(s) responsable(s) du contenu artistique</li> <li>▶ Identifier le responsable de la gestion du financement</li> </ul>	
	1.3	Négocier le partage financier	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer son propre potentiel de risque à titre de coproducteur</li> <li>▶ Évaluer la valeur, l'expertise et la réputation de chacun des coproducteurs tant sur le plan artistique que financier</li> <li>▶ Déposer des propositions et contre-propositions relatives au partage financier</li> </ul>	
<b>2</b>	<b>Conclure une entente relative aux droits d'exploitation d'un spectacle</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> </ul>
	2.1	Définir les droits	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les ayant-droits</li> <li>▶ Estimer le coût d'acquisition des droits</li> <li>▶ Déterminer le prix de la cession des droits ou de l'octroi d'une licence</li> </ul>	
	2.2	Obtenir les droits d'exploitation d'un spectacle	▶ Négocier les droits d'exploitation du spectacle en tout ou en partie selon un territoire et une durée déterminée	
	2.3	Octroyer une licence d'exploitation d'un spectacle	▶ Négocier les droits d'exploitation du spectacle en tout ou en partie selon un territoire et une durée déterminée	



Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>E. CONCLURE DES ENTENTES</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>3</b>	<b>Munir le spectacle d'une couverture d'assurance</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> </ul>
	3.1	Déterminer le(s) type(s) d'assurance(s) requise(s)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier le nombre de personnes impliquées dans le spectacle</li> <li>▶ Dresser la liste des biens matériels et leurs valeurs</li> <li>▶ Dresser un sommaire des biens à assurer</li> <li>▶ Identifier le type de spectacle</li> <li>▶ Déposer l'agenda de préproduction et de production</li> </ul>
	3.2	Comparer les offres d'assurances	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Contacter les assureurs</li> <li>▶ Analyser les propositions</li> </ul>
	3.3	Acheter le contrat d'assurance	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Vérifier la conformité du contrat</li> <li>▶ Payer la police d'assurance</li> <li>▶ Effectuer les mises à jour</li> <li>▶ Respecter les termes et échéances</li> </ul>
<b>4</b>	<b>Conclure des ententes avec des syndicats et des associations</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés de communication (J16)</li> </ul>
	4.1	Adhérer à des ententes existantes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier l'association du producteur selon la juridiction du projet</li> <li>▶ Identifier les fonctions de chaque personne embauchée au sein de la production</li> <li>▶ Analyser les ententes possibles et les coûts reliés à leur application</li> <li>▶ Prendre toutes les informations sur les ententes collectives en vigueur</li> <li>▶ Évaluer l'impact de l'entente ou des ententes sur le coût de la préproduction et de la production</li> <li>▶ Vérifier les coûts d'adhésion et / ou du permis</li> <li>▶ Contacter les associations et demander d'être lié par une entente spécifique</li> <li>▶ Remplir les formulaires d'adhésion</li> <li>▶ Signer un contrat d'adhésion</li> </ul>

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>E. CONCLURE DES ENTENTES</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>4</b>	<b>Conclure des ententes avec des syndicats et des associations (suite)</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés de communication (J16)</li> </ul>
	4.2	Négocier une entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Embaucher ou faire appel à un conseiller juridique</li> <li>▶ Envoyer ou recevoir un avis de négociation</li> <li>▶ Étudier les conditions de travail minimum applicables au domaine de production artistique visé (ententes collectives existantes et pratiques)</li> <li>▶ Préparer ou étudier un cahier de demandes relié aux conditions de travail</li> <li>▶ Déposer et présenter / recevoir et analyser le cahier de travail</li> <li>▶ Échanger les propositions et les contre-propositions afin de conclure l'entente</li> <li>▶ En cas de mésententes faire appel à un médiateur ou à un arbitre de différend</li> </ul>	
<b>5</b>	<b>Conclure des ententes avec des artistes, des artisans, des techniciens et avec l'équipe de production</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés interpersonnelles (J17)</li> </ul>
	5.1	Préparer un projet d'entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier ses besoins</li> <li>▶ Se conformer aux normes ou aux conventions collectives et aux modalités administratives en vigueur</li> <li>▶ Embaucher ou faire appel à un conseiller juridique</li> </ul>	
	5.2	Négocier une entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présenter le projet d'entente</li> <li>▶ Analyser et déposer des contre-propositions</li> <li>▶ Finaliser les termes de l'entente</li> <li>▶ Signer l'entente</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>E. CONCLURE DES ENTENTES</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>5</b>	<b>Conclure des ententes avec des artistes, des artisans, des techniciens et avec l'équipe de production (suite)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Négocier (I5)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés interpersonnelles (I17)</li> </ul>
	5.3	Amender / modifier une entente, s'il y a lieu	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer les points de l'entente à examiner à la suite d'un changement</li> <li>▶ Déterminer les clauses devant être amendées (ex. : levées d'option(s), représentations supplémentaires, etc.)</li> <li>▶ Déterminer les conséquences de ces changements sur les autres ententes</li> <li>▶ Négocier les amendements</li> </ul>
<b>6</b>	<b>Conclure des ententes avec des diffuseurs</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Négocier (I5)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> </ul>
	6.1	Préparer un projet d'entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier ses besoins</li> <li>▶ Se référer aux pratiques en vigueur</li> <li>▶ Embaucher ou faire appel à un agent de spectacles</li> </ul>
	6.2	Négocier une entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présenter ou prendre connaissance du projet d'entente</li> <li>▶ Analyser et déposer des contre-propositions</li> <li>▶ Finaliser les termes de l'entente</li> <li>▶ Signer l'entente</li> </ul>
	6.3	Amender / modifier une entente, s'il y a lieu	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer les points de l'entente à examiner à la suite d'un changement</li> <li>▶ Déterminer les clauses devant être amendées</li> <li>▶ Déterminer les conséquences de ces changements sur les autres ententes</li> <li>▶ Négocier les amendements</li> </ul>

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>E. CONCLURE DES ENTENTES</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>7</b>	<b>Obtenir des permis</b>	(voir le champ I)	
<b>8</b>	<b>Conclure des ententes avec des fournisseurs</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (J14)</li> <li>▶ Négocier (J5)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> </ul>
	8.1	Préparer un projet d'entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier ses besoins</li> <li>▶ Cibler les fournisseurs potentiels</li> <li>▶ Produire un appel d'offres</li> </ul>
	8.2	Négocier une entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Analyser les offres de services</li> <li>▶ Finaliser les termes de l'entente</li> <li>▶ Signer l'entente</li> </ul>
	8.3	Amender / modifier une entente, s'il y a lieu	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer les clauses devant être amendées</li> <li>▶ Négocier les amendements</li> </ul>
<b>9</b>	<b>Conclure des ententes avec des commanditaires</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Négocier (J5)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés de communication (J16)</li> </ul>
	9.1	Trouver des commanditaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire appel à un « chasseur de commandites »</li> <li>▶ Recenser les commanditaires potentiels</li> <li>▶ Rédiger le projet de commandite du spectacle</li> <li>▶ Identifier les avantages et les retombées pour le(s) commanditaire(s)</li> <li>▶ Se conformer aux ententes existantes</li> </ul>

Ledit PRODUCTEUR doit être capable de :		E. CONCLURE DES ENTENTES	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
9	<b>Conclure des ententes avec des commanditaires</b> (suite)		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Négocier (J5)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés de communication (J16)</li> </ul>
	9.2	Négocier les modalités de l'entente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Proposer un projet d'entente au(x) commanditaire(s)</li> <li>▶ Analyser ou déposer des contre-propositions</li> <li>▶ Embaucher ou faire appel à un conseiller juridique</li> <li>▶ Finaliser les termes de l'entente</li> <li>▶ Signer l'entente</li> </ul>
	9.3	Amender / modifier une entente, s'il y a lieu	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer les points de l'entente à examiner à la suite d'un changement</li> <li>▶ Déterminer les clauses devant être amendées et en analyser les conséquences</li> <li>▶ Négocier les amendements</li> </ul>

Ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de : **F. DIRIGER LA PRÉPRODUCTION D'UN SPECTACLE**

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>				
<b>Choisir des collaborateurs (ex. : directeur artistique, chorégraphe, directeur musical, concepteur, etc.)</b>				<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> </ul>
	1.1	Déterminer le profil des collaborateurs recherchés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier les compétences requises</li> <li>▶ Déterminer le niveau d'expertise nécessaire</li> <li>▶ Déterminer le niveau d'expérience et de « popularité » (reconnaissance des pairs et du public) souhaitées</li> </ul>	
	1.2	Rechercher des candidats	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Vérifier auprès des associations et des organismes du secteur culturel</li> <li>▶ Consulter l'artiste vedette</li> <li>▶ Consulter des sites Internet</li> <li>▶ Analyser des portfolios</li> <li>▶ Se renseigner sur les candidats potentiels auprès d'autres producteurs de spectacles ou d'autres collaborateurs</li> </ul>	
	1.3	Sélectionner un candidat	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rencontrer des candidats</li> <li>▶ Consulter</li> <li>▶ Prendre une décision finale</li> </ul>	
<b>2</b>				
<b>Approuver les concepts proposés</b>				<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> <li>▶ Gérer des égos (J10)</li> </ul>
	2.1	Prendre connaissances des concepts proposés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rencontrer les concepteurs avec l'équipe de production</li> <li>▶ Consulter les plans et les maquettes ou les propositions</li> </ul>	
	2.2	Évaluer la faisabilité des concepts proposés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer les coûts de production en fonction du budget alloué</li> <li>▶ Évaluer la complexité technique et logistique</li> </ul>	
	2.3	Finaliser les concepts	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Demander des modifications / changements</li> <li>▶ Autoriser / refuser les propositions de modification ou de changement</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>F. DIRIGER LA PRÉPRODUCTION D'UN SPECTACLE</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>3</b>	<b>Voir à la préparation d'un devis technique</b>			► Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)
	3.1	Spécifier les équipements requis	<ul style="list-style-type: none"> <li>► Identifier les besoins relatifs à l'éclairage</li> <li>► Identifier les besoins relatifs à la sonorisation</li> <li>► Identifier les besoins relatifs à la scénographie</li> <li>► Identifier les besoins relatifs aux effets spéciaux</li> <li>► Identifier les besoins relatifs aux costumes et aux accessoires</li> </ul>	
	3.2	Spécifier le personnel technique requis	<ul style="list-style-type: none"> <li>► Déterminer le nombre d'intervenants requis</li> <li>► Déterminer les spécialités requises</li> <li>► Déterminer l'horaire de montage / démontage et les besoins du spectacle</li> </ul>	
	3.3	Spécifier les exigences non techniques	<ul style="list-style-type: none"> <li>► Identifier les locaux / espaces requis</li> <li>► Identifier les besoins alimentaires</li> <li>► Identifier les besoins d'hébergement</li> <li>► Identifier les exigences au plan de la logistique (transport des intervenants et des équipements)</li> </ul>	
<b>4</b>	<b>Exécuter les travaux de planification et de préparation</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>► Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>► Composer avec les imprévus (J9)</li> </ul>
	4.1	Établir l'échéancier	<ul style="list-style-type: none"> <li>► Diviser le projet selon les principales phases de la production</li> <li>► Identifier les « livrables » et assigner une échéance à chacun en tenant compte des obligations contractuelles</li> <li>► Produire un cheminement critique (i.e. la séquence des travaux à réaliser sur un calendrier en précisant les échéances)</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>F. DIRIGER LA PRÉPRODUCTION D'UN SPECTACLE</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>4</b>	<b>Exécuter les travaux de planification et de préparation</b> (suite)			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (J9)</li> </ul>
	4.2	Établir la logistique des répétitions	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Trouver et aménager les locaux de répétition</li> <li>▶ Recueillir les disponibilités des intervenants concernés</li> <li>▶ Établir l'horaire journalier</li> <li>▶ Déterminer l'horaire des répétitions en salle</li> <li>▶ Communiquer le calendrier et les horaires aux personnes concernées</li> <li>▶ Déterminer les transports requis (nombre, dates, destinations)</li> <li>▶ Quantifier les besoins alimentaires (nombre de personnes, types de besoins, dates, lieux)</li> </ul>	
<b>5</b>	<b>Contrôler la préproduction</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> <li>▶ Gérer des égos (I10)</li> </ul>
	5.1	Encadrer des réunions de préproduction	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Convoquer les collaborateurs</li> <li>▶ Préparer et distribuer l'ordre de jour</li> <li>▶ Communiquer la vision artistique</li> <li>▶ Présider les réunions</li> </ul>	
	5.2	Assurer le suivi tout au long de la production artistique	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rappeler la vision artistique</li> <li>▶ Faire le point sur la progression des travaux de préparation du spectacle</li> <li>▶ Contrôler le respect de l'échéancier et du budget</li> <li>▶ Convenir de mesures correctives au besoin</li> </ul>	



Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>G. GÉRER LES INTERVENANTS</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b> <b>Assigner des mandats et des tâches</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> </ul>
	1.1	Déterminer les mandats à réaliser et les tâches à accomplir	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Considérer la nature et l'ampleur du travail à réaliser</li> <li>▶ Considérer le budget alloué</li> </ul>
	1.2	Déléguer les mandats et les tâches	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Tenir compte des responsabilités et de l'expertise et de l'expérience de chacun</li> <li>▶ Préciser les résultats attendus</li> <li>▶ Préciser les normes de rendement attendues</li> </ul>
<b>2</b> <b>Assurer la circulation de l'information entre les intervenants</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> <li>▶ Démontrer des habiletés de communication (I16)</li> </ul>
	2.1	Sélectionner l'information à transmettre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Considérer la pertinence de l'information à transmettre</li> <li>▶ Considérer l'importance et l'urgence de transmettre cette information</li> </ul>
	2.2	Assurer la compréhension de l'information transmise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Susciter des échanges avec l'équipe et les collaborateurs</li> <li>▶ Répondre aux questions</li> </ul>
<b>3</b> <b>Superviser la réalisation des mandats et des tâches</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> <li>▶ Gérer des égos (I10)</li> <li>▶ Prendre des décisions (I6)</li> </ul>
	3.1	Suivre de près l'évolution des mandats	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Tenir régulièrement des réunions de suivi</li> <li>▶ Donner aux membres de l'équipe et aux collaborateurs l'occasion de s'impliquer et de prendre des initiatives</li> <li>▶ Contrôler le respect des échéances</li> <li>▶ Rappeler les objectifs</li> </ul>

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>G. GÉRER LES INTERVENANTS</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES	Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>3</b>	<b>Superviser la réalisation des mandats et des tâches</b> (suite)			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> <li>▶ Gérer des égos (I10)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> </ul>
	3.2	Prendre des mesures correctives, s'il y a lieu	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ S'efforcer de percevoir et d'analyser les situations et les problèmes du point de vue des intervenants</li> <li>▶ Traiter les situations problématiques de façon franche et honnête</li> <li>▶ Assumer ses décisions et les conséquences</li> <li>▶ Formuler des critiques constructives</li> </ul>	
<b>4</b>	<b>Favoriser des rapports de travail harmonieux et productifs</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> <li>▶ Gérer des égos (I10)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> </ul>
	4.1	Promouvoir la concertation et assurer le lien entre les intervenants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Encourager les membres de l'équipe à collaborer et à partager leurs connaissances et leurs expériences</li> <li>▶ Faire part des comportements et des attitudes qui sont particulièrement valorisés</li> <li>▶ Fixer / communiquer des objectifs de performance au niveau de l'équipe</li> <li>▶ Contrôler l'efficacité des réunions avec les intervenants</li> <li>▶ Mettre en place des mécanismes de communication</li> <li>▶ Encourager et valoriser les consensus</li> </ul>	
	4.2	Gérer des crises	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Impliquer l'équipe ou les personnes concernées dans la recherche de solutions</li> <li>▶ Appliquer la (les) mesure(s) appropriée(s), notamment par une résiliation de contrat ou un congédiement, si requis</li> <li>▶ Assumer les conséquences</li> </ul>	

Ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de : **H. ASSURER LA COMMERCIALISATION D'UN SPECTACLE**

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>	<b>Élaborer une stratégie de commercialisation d'un spectacle</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de créativité (I15)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Avoir de l'instinct (I3)</li> </ul>
	1.1	Rechercher des idées sur une stratégie de commercialisation d'un spectacle	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Consulter / embaucher un conseiller en commercialisation</li> <li>▶ Recueillir les suggestions des membres de l'équipe de production (ex. : remue-méninges)</li> <li>▶ Se référer à des projets antérieurs</li> </ul>	
	1.2	Déterminer l'ampleur et les composantes de la stratégie de commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Considérer les ressources financières disponibles (voir C3)</li> <li>▶ Considérer la possibilité de trouver d'autres sources de financement</li> <li>▶ Identifier le public cible</li> <li>▶ Identifier les axes médiatiques</li> <li>▶ Déterminer les activités et les supports promotionnels</li> <li>▶ Établir un échéancier en fonction de l'exploitation prévue</li> </ul>	
<b>2</b>	<b>Concevoir le matériel promotionnel</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de leadership (I7)</li> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> </ul>
	2.1	Orchestrer la création du matériel promotionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer le matériel existant</li> <li>▶ Déléguer les tâches de conception et de création</li> </ul>	
	2.2	Produire le matériel promotionnel	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Superviser la conception du matériel promotionnel</li> <li>▶ Vérifier la qualité et approuver le matériel promotionnel</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>H. ASSURER LA COMMERCIALISATION D'UN SPECTACLE</b>		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :	
<b>3</b>	<b>Déployer la stratégie de commercialisation d'un spectacle</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Penser globalement (J18)</li> <li>▶ Faire preuve de ténacité (I11)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (J9)</li> </ul>	
	3.1	Orienter les diffuseurs dans la sélection des véhicules publicitaires et promotionnels	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Communiquer la stratégie de commercialisation du spectacle</li> <li>▶ Évaluer l'impact potentiel des véhicules publicitaires en fonction du public cible et du développement de l'artiste vedette</li> <li>▶ Fournir le matériel nécessaire à la demande du (des) diffuseur(s)</li> </ul>	
	3.2	S'assurer de la cohérence des communications	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Créer / maintenir des relations avec les diffuseurs et les médias</li> <li>▶ Approuver l'information véhiculée</li> <li>▶ Organiser des événements spéciaux</li> <li>▶ Participer à des événements de presse</li> <li>▶ Ajuster la stratégie de communication</li> <li>▶ Assurer la compilation de l'information diffusée par les médias</li> </ul>	
<b>4</b>	<b>Assurer un suivi de la stratégie de commercialisation</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> </ul>	
	4.1	Vérifier l'évolution de la vente des billets	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Obtenir les rapports de vente de billets des diffuseurs</li> <li>▶ Évaluer l'impact des activités de promotion sur la vente des billets</li> </ul>	
	4.2	Stimuler la vente des billets	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Assurer un suivi auprès des diffuseurs concernant la mise en œuvre du plan d'action</li> <li>▶ Déterminer les facteurs / causes agissant sur la vente des billets</li> <li>▶ Convenir d'un plan d'action avec les diffuseurs</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		<b>H. ASSURER LA COMMERCIALISATION D'UN SPECTACLE</b>	
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>4</b>	<b>Assurer un suivi de la stratégie de commercialisation (suite)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer un esprit d'analyse (J13)</li> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> </ul>
	4.3	Moduler / ajuster la stratégie de commercialisation <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Considérer la possibilité de représentations supplémentaires</li> <li>▶ Considérer la possibilité d'annulations</li> <li>▶ Considérer la possibilité de reporter une représentation du spectacle à une date ultérieure / de la déplacer</li> <li>▶ Participer à la réorientation du plan d'action</li> <li>▶ Collaborer au repositionnement du spectacle et/ou de l'image de l'artiste vedette et/ou du public cible</li> <li>▶ Identifier et proposer de nouveaux médias et/ou mode de communication</li> </ul>	

Ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de : **I. EXPLOITER UN SPECTACLE**

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>1</b>				
<b>Élaborer une stratégie d'exploitation d'un spectacle</b>				<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Prendre des décisions (J6)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (J2)</li> </ul>
	1.1	Recenser les occasions d'affaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier le marché cible</li> <li>▶ Évaluer le potentiel marchand du produit</li> <li>▶ Identifier de nouveaux marchés</li> <li>▶ Évaluer des partenaires / des clients potentiels</li> </ul>	
	1.2	Élaborer un plan d'action	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer des objectifs financiers</li> <li>▶ Réaliser une analyse de rendement</li> <li>▶ Concevoir un budget d'exploitation</li> <li>▶ Déterminer le moment idéal pour effectuer une tournée, notamment en consultant les artistes ou leurs représentants respectifs</li> <li>▶ Établir un échéancier d'exploitation du spectacle</li> </ul>	
	1.3	Évaluer l'opportunité de retenir les services d'un agent de spectacles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Peser le pour et le contre</li> <li>▶ Identifier le profil recherché</li> <li>▶ Évaluer les candidats en considérant notamment leurs créneaux de spectacles, leurs réseaux et leurs réalisations</li> </ul>	
<b>2</b>				
<b>Créer et maintenir des relations avec des diffuseurs</b>				<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Démontrer des habiletés interpersonnelles (J17)</li> </ul>
	2.1	Provoquer des rencontres et des échanges	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Participer à des congrès, à des événements de type foire, marché, etc.</li> <li>▶ Lancer des invitations à des représentations du spectacle</li> <li>▶ Visiter des salles</li> </ul>	
	2.2	Assurer des suivis	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Susciter des commentaires</li> <li>▶ Saluer / reconnaître le travail accompli</li> </ul>	
	2.3	Planifier d'autres collaborations	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Proposer des projets</li> <li>▶ Anticiper et répondre aux attentes et/ou besoins des partenaires</li> </ul>	

Ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de :

**I. EXPLOITER UN SPECTACLE**

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>3</b>	<b>Encadrer la vente des représentations d'un spectacle</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Persuader (I12)</li> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Négocier (I5)</li> </ul>
	3.1	Communiquer l'information pertinente à l'agent de spectacles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Informer l'agent de spectacles au sujet des disponibilités de l'artiste</li> <li>▶ Informer l'agent de spectacles des objectifs de vente</li> <li>▶ Informer l'agent de spectacles de la stratégie de commercialisation</li> </ul>	
	3.2	Soumettre les caractéristiques et les paramètres du spectacle	▶ Définir les exigences et objectifs du spectacle (techniques, financiers, artistiques et mise en marché)	
	3.3	Convenir du prix et des conditions de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Analyser la proposition de l'agent de spectacles</li> <li>▶ Vérifier sa concordance avec la stratégie de commercialisation</li> <li>▶ Apporter des ajustements, si requis</li> </ul>	
	3.4	Approuver les offres d'achat de représentations du spectacle	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Procéder à une analyse détaillée des offres</li> <li>▶ Présenter l'offre retenue au gérant de(s) l'artiste(s) ou à l'artiste vedette, s'il y a lieu</li> <li>▶ S'assurer de la réception du contrat</li> <li>▶ S'assurer de la réception des pièces justificatives appropriées, s'il y a lieu</li> </ul>	
	3.5	Percevoir le coût de la vente de la représentation du spectacle au diffuseur	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Effectuer un suivi auprès de l'agent de spectacles</li> <li>▶ Vérifier la conformité du (des) paiement(s) en vertu de l'entente</li> <li>▶ Consulter les rapports de billetterie</li> </ul>	

Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		I. EXPLOITER UN SPECTACLE		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES		TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :
<b>4</b>	<b>Mettre en marché des produits dérivés</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de créativité (I15)</li> <li>▶ Négocier (I5)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (I9)</li> </ul>
	4.1	Identifier des produits dérivés possibles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Considérer le profil du public cible</li> <li>▶ Analyser les stratégies passées de mise en marché de produits dérivés</li> <li>▶ Faire un appel d'offres</li> </ul>	
	4.2	Sélectionner un (des) produit(s) dérivé(s)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Analyser les soumissions</li> <li>▶ Tenir compte des ressources financières disponibles et du potentiel de profit</li> </ul>	
	4.3	Gérer la vente des produits dérivés	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Négocier les termes d'une entente avec un responsable de la vente (diffuseur, détaillant, producteur) ou prendre connaissance de l'entente existante</li> <li>▶ Gérer l'inventaire des produits dérivés</li> <li>▶ Effectuer un suivi auprès des responsables de la vente (rapport de vente, inventaire, paiement)</li> </ul>	
<b>5</b>	<b>Définir et superviser la logistique de la représentation d'un spectacle ou de la tournée d'un spectacle</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (I9)</li> <li>▶ Résoudre des problèmes (I4)</li> </ul>
	5.1	Obtenir des permis	(voir E 10)	
	5.2	Coordonner la logistique relative aux ressources physiques, techniques et matérielles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Transport</li> <li>▶ Location</li> <li>▶ Montage / démontage</li> <li>▶ Entreposage</li> <li>▶ Entretien</li> <li>▶ Etc.</li> </ul>	
	5.3	Encadrer la logistique concernant les personnes	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Transport</li> <li>▶ Hébergement</li> <li>▶ Alimentation</li> <li>▶ Horaire journalier</li> <li>▶ Paiement des frais de séjour et des autres frais</li> </ul>	



Ledit <b>PRODUCTEUR</b> doit être capable de :		I. EXPLOITER UN SPECTACLE		
COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TÂCHES SPÉCIFIQUES	ACTIONS CLÉS	COMPÉTENCES GÉNÉRALES Habilités interpersonnelles ou personnelles les plus cruciales en lien avec la compétence :	
<b>5</b>	<b>Définir et superviser la logistique de la représentation d'un spectacle ou de la tournée d'un spectacle (suite)</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail (I14)</li> <li>▶ Composer avec les imprévus (I9)</li> <li>▶ Résoudre des problèmes (I4)</li> </ul>	
	5.4	Établir les protocoles de communication	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Clarifier les rôles et les responsabilités des membres de l'équipe artistique et de l'équipe de production</li> <li>▶ Déterminer les modes et la fréquence des communications</li> </ul>	
	5.5	Communiquer l'information relative à la tournée	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Produire l'itinéraire détaillé de la tournée du spectacle</li> <li>▶ Effectuer un suivi auprès des personnes concernées afin de s'assurer de leur compréhension des renseignements relatifs au spectacle</li> </ul>	
<b>6</b>	<b>Administrer les ententes collectives et autres ententes contractuelles</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire preuve de jugement (I2)</li> <li>▶ Résoudre des problèmes (I4)</li> </ul>	
	6.1	Respecter et assurer le respect des obligations contractuelles	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Informer les parties concernées des conditions des ententes (ex. : calendrier de paiement, rapports, etc.)</li> <li>▶ Effectuer un suivi administratif sur une base régulière</li> </ul>	
	6.2	Traiter les cas de non conformité	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Analyser l'objet du litige</li> <li>▶ Solliciter au besoin l'avis d'un conseiller juridique</li> <li>▶ Poser les actions / les gestes requis</li> </ul>	
	6.3	Gérer le paiement des fournisseurs et des intervenants	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Faire respecter les termes des ententes</li> <li>▶ Transmettre toutes les données pertinentes aux personnes concernées</li> <li>▶ Assurer la supervision et consulter les rapports de paiement</li> </ul>	

Et pour exercer les compétences professionnelles précédemment décrites, ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de :

## J. DÉMONTRER DES COMPÉTENCES PERSONNELLES

COMPÉTENCES GÉNÉRALES		PRINCIPALES HABILITÉS	HABILITÉS SPÉCIFIQUES
<b>1</b>	Prendre des risques		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sortir des sentiers battus</li> <li>▶ Expérimenter de nouvelles idées</li> <li>▶ Adopter de nouvelles approches, offrir de nouveaux services ou entreprendre de nouveaux projets</li> <li>▶ Évaluer la probabilité des risques et leur niveau d'importance et d'impact</li> <li>▶ Mettre en place des mesures pour en minimiser la probabilité et l'impact</li> </ul>
<b>2</b>	Faire preuve de jugement	2.1 Analyser une situation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Éviter de tirer des conclusions hâtives</li> <li>▶ Recueillir des données et des faits avant d'exprimer une opinion, de s'engager dans une voie ou de prendre une décision</li> <li>▶ Prendre en considération les points de vue et les idées des autres</li> <li>▶ Différencier un fait, la perception d'un fait et l'interprétation d'un fait</li> </ul>
		2.2 Tirer des conclusions logiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Dresser une liste de conclusions possibles</li> <li>▶ Évaluer les impacts positifs et négatifs</li> <li>▶ Agir et / ou se comporter en conséquence</li> </ul>
<b>3</b>	Avoir de l'instinct		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Pressentir la véritable nature ou le talent potentiel d'un individu</li> <li>▶ Saisir la possibilité d'exploiter avantageusement une situation ou, au contraire, le danger d'une situation donnée</li> </ul>
<b>4</b>	Résoudre des problèmes	4.1 Identifier et diagnostiquer le problème	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Intégrer différentes sources d'information</li> <li>▶ Établir la différence entre les causes et les symptômes</li> </ul>
		4.2 Tirer des conclusions logiques	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Consulter et faire de la recherche</li> </ul>
		4.3 Choisir / recommander une solution	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Déterminer les critères</li> <li>▶ Évaluer et comparer les solutions possibles</li> <li>▶ Évaluer les risques</li> </ul>

Et pour exercer les compétences professionnelles précédemment décrites, ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de :

## J. DÉMONTRER DES COMPÉTENCES PERSONNELLES

COMPÉTENCES GÉNÉRALES		PRINCIPALES HABILITÉS	HABILITÉS SPÉCIFIQUES	
<b>5</b>	Négocier	5.1	Créer un climat positif	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Trouver le moment et le lieu appropriés</li> <li>▶ Démontrer des capacités d'écoute</li> <li>▶ Faire preuve d'empathie</li> </ul>
		5.2	Persuader et discuter	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Présenter et défendre sa position en mettant l'accent sur les avantages qu'en retirera l'autre partie</li> </ul>
		5.3	Trouver un arrangement ou une solution à la satisfaction des parties	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Analyser toutes les positions</li> <li>▶ Déterminer les éléments et les questions sujets à compromis</li> </ul>
<b>6</b>	Prendre des décisions	6.1	Prendre des décisions selon les besoins	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Traiter promptement les questions et les problèmes qui relèvent de son autorité</li> <li>▶ Réagir promptement aux questions et aux situations urgentes</li> <li>▶ Prendre des risques calculés</li> <li>▶ Accepter l'impact et les conséquences de ses décisions</li> </ul>
		6.2	Prendre les décisions appropriées	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Dans la mesure du possible, prendre le temps d'analyser le problème ou la situation</li> <li>▶ Se fier à son jugement ou à son expérience</li> <li>▶ Consulter des personnes reconnues pour leur sagesse et leur expérience pratique</li> <li>▶ Accepter l'impact et les conséquences de ses décisions</li> <li>▶ Évaluer les risques</li> </ul>
<b>7</b>	Faire preuve de leadership	7.1	Démontrer une capacité d'influencer	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Émettre des idées, les défendre et prendre une position claire</li> <li>▶ Se faire écouter et recevoir la confiance des autres</li> </ul>
		7.2	Orienter les efforts d'un individu ou d'un groupe	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Définir, suggérer ou rappeler l'objectif à réaliser</li> <li>▶ Faire le point sur le travail réalisé ou à réaliser et le communiquer</li> <li>▶ Préciser / modifier l'objectif ou le mandat au besoin de même que ses conditions de réalisation</li> </ul>
<b>8</b>	Travailler sous pression			<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Établir des priorités parmi les tâches et les mandats à réaliser</li> <li>▶ Mener efficacement de front plusieurs tâches et mandats</li> <li>▶ Composer avec des échéanciers serrés</li> <li>▶ Garder son calme face à des manifestations de résistance ou d'hostilité</li> <li>▶ Exercer une influence positive en situation de crise</li> </ul>

Et pour exercer les compétences professionnelles précédemment décrites, ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de :

## J. DÉMONTRER DES COMPÉTENCES PERSONNELLES

COMPÉTENCES GÉNÉRALES		PRINCIPALES HABILITÉS	HABILITÉS SPÉCIFIQUES	
<b>9</b>	Composer avec les imprévus		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Contrôler ses émotions</li> <li>▶ Identifier et analyser les alternatives</li> <li>▶ Prendre une décision (voir J6)</li> </ul>	
<b>10</b>	Gérer des égos		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer la pertinence de communiquer une information, une opinion ou une décision de nature délicate</li> <li>▶ Choisir un moment et un lieu propices</li> <li>▶ Utiliser un ton et des mots appropriés</li> <li>▶ Conclure sur une note positive</li> </ul>	
<b>11</b>	Faire preuve de ténacité		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Conserver sa motivation face à l'adversité ou lorsque confronté à des difficultés ou à un échec</li> <li>▶ Refaire le même travail / les mêmes opérations jusqu'à ce que le niveau de qualité ou de performance ou jusqu'à ce que le résultat attendu soit atteint</li> </ul>	
<b>12</b>	Persuader	12.1	Anticiper l'état d'esprit et les réactions de son interlocuteur ou de l'auditoire	
		12.2	Créer un climat / une ambiance propice	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Choisir un lieu adéquat</li> <li>▶ Accueillir chaleureusement son interlocuteur ou l'auditoire</li> </ul>
		12.3	Faire valoir / défendre son projet / sa position	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Souligner ses avantages et ses bénéfices pour l'interlocuteur ou pour l'auditoire</li> <li>▶ Pratiquer l'écoute active</li> <li>▶ Surmonter les doutes et les objections</li> </ul>
<b>13</b>	Démontrer un esprit d'analyse		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Recueillir les éléments de nature à éclaircir la situation à analyser</li> <li>▶ Poser des questions précises sur les composantes d'une situation conduisant à une meilleure compréhension de la situation globale</li> <li>▶ Décomposer un problème ou une situation en éléments simples</li> </ul>	

Et pour exercer les compétences professionnelles précédemment décrites, ledit **PRODUCTEUR** doit être capable de :

## J. DÉMONTRER DES COMPÉTENCES PERSONNELLES

COMPÉTENCES GÉNÉRALES		PRINCIPALES HABILITÉS	HABILITÉS SPÉCIFIQUES	
<b>14</b>	Faire preuve de rigueur et d'un souci du détail		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Exécuter les tâches dans le respect des règles de l'art et des standards de précision et de qualité</li> <li>▶ Identifier et prendre en considération tous les détails qui assurent une exécution efficace et efficiente de chaque tâche</li> </ul>	
<b>15</b>	Faire preuve de créativité		<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rechercher des moyens d'améliorer une situation</li> <li>▶ Explorer des idées nouvelles à partir d'intuitions</li> <li>▶ Générer beaucoup d'idées nouvelles et originales</li> <li>▶ Établir des liens entre des notions qui, au départ, ne semblent pas en avoir</li> <li>▶ Rechercher des moyens d'améliorer une situation</li> </ul>	
<b>16</b>	Démontrer des habiletés de communication	16.1	Faire preuve d'écoute active	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Manifester de l'empathie</li> <li>▶ Poser des questions</li> <li>▶ Vérifier sa compréhension en résumant ou reformulant</li> </ul>
		16.2	Démontrer un souci de se faire comprendre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Adapter son langage à l'interlocuteur / l'auditoire</li> <li>▶ S'exprimer avec clarté et concision</li> </ul>
<b>17</b>	Démontrer des habiletés interpersonnelles	17.1	Établir de bonnes relations avec toutes sortes de personnes: ses supérieurs, ses collègues et ceux qui sont à l'intérieur et à l'extérieur de l'organisation	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Mettre les gens à l'aise</li> <li>▶ Respecter les besoins et les intérêts des autres</li> <li>▶ Initier le contact</li> <li>▶ Accepter les limites des autres</li> </ul>
		17.2	Manifester de l'authenticité dans ses rapports avec les autres	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Dire ce que l'on pense</li> <li>▶ Faire part de ses besoins et de ses intérêts</li> <li>▶ Savoir dire Non</li> </ul>
<b>18</b>	Penser globalement	18.1	Analyser et superviser chaque aspect d'un projet en s'appuyant sur des considérations stratégiques et une vision d'ensemble	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Identifier des opportunités, des menaces ou des situations problématiques</li> <li>▶ Évaluer leur impact sur tout le projet</li> </ul>
		18.2	Déterminer les actions à entreprendre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Évaluer l'impact potentiel de chaque solution possible sur le projet</li> <li>▶ Choisir le plan d'action le plus approprié</li> </ul>