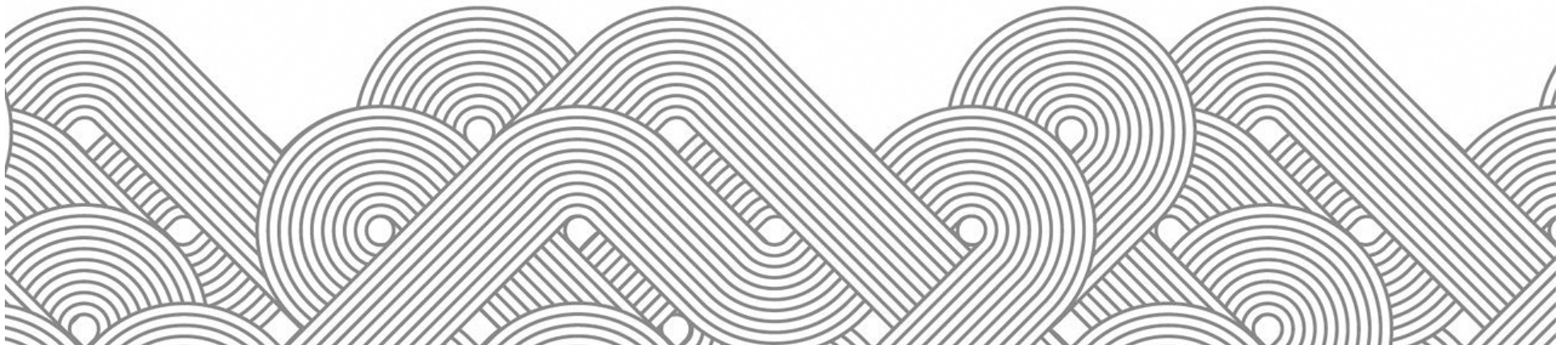




Introduction aux contrats commerciaux



contrats commerciaux du spectacle

Nous ne traiterons pas ici :

- contrats liés aux domaines du disque
- mode de contractualisation avec le manager ou agent artistique
- Des dossiers et conventions avec les « sources de financement
- Du contrat de travail des personnes travaillant dans le secteur culturel
- Du contrat de travail concernant les travailleurs du secteur culturel étranger

A titre d'introduction, nous traiterons dans ce chapitre trois types de contrats couramment usités dans le secteur du spectacle vivant

- Le contrat de cession des droits d'exploitation d'un spectacle
- Le contrat de coréalisation
- Le contrat de coproduction



Le contrat commercial est un acte de commerce

L'article L1101-1 du Code du Commerce répute actes de commerce :

1° Tout achat de biens meubles pour les revendre, soit en nature, soit après les avoir travaillés et mis en oeuvre ;

2° Tout achat de biens immeubles aux fins de les revendre, à moins que l'acquéreur n'ait agi en vue d'édifier un

ou plusieurs bâtiments et de les vendre en bloc ou par locaux ;

3° Toutes opérations d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente d'immeubles, de fonds de commerce,

d'actions ou parts de sociétés immobilières ;

4° Toute entreprise de location de meubles ;

5° Toute entreprise de manufactures, de commission, de transport par terre ou par eau ;

6° Toute entreprise de fournitures, d'agence, bureaux d'affaires, établissements de ventes à l'encan (enchères publiques), de spectacles publics ;

7° Toute opération de change, banque, courtage, activité d'émission et de gestion de monnaie électronique et

tout service de paiement ;

8° Toutes les opérations de banques publiques ;

9° Toutes obligations entre négociants, marchands et banquiers ;

10° Entre toutes personnes, les lettres de change.

La liberté de contractualiser

En principe, les contractants sont des entreprises qui ont pour objet l'organisation ou la production de spectacle, sont dûment immatriculées (registre du commerce ou préfecture) et ont capacité à contracter.

Comme pour tout contrat, l'écriture est libre tant qu'elle respecte les dispositions du Code Civil présentées.

« Art. 1101.-Le contrat est un accord de volontés entre deux ou plusieurs personnes destiné à créer, modifier, transmettre ou éteindre des obligations.

« Art. 1102.-Chacun est libre de contracter ou de ne pas contracter, de choisir son cocontractant et de déterminer le contenu et la forme du contrat dans les limites fixées par la loi.

« La liberté contractuelle ne permet pas de déroger aux règles qui intéressent l'ordre public.

« Art. 1103.-Les contrats légalement formés tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faits.

« Art. 1104.-Les contrats doivent être négociés, formés et exécutés de bonne foi

La rupture du contrat

Concernant la rupture des relations contractuelles,

la Chambre commerciale juge que « que le fait pour tout producteur, commerçant, industriel ou personne immatriculée au répertoire des métiers de rompre brutalement, même partiellement, une relation commerciale établie, sans préavis écrit tenant compte de la durée de la relation commerciale et respectant la durée minimale de préavis déterminée en référence aux usages du commerce, par des accords interprofessionnels, engage la responsabilité délictuelle de son auteur »

(Com. - 13 janvier 2009, 13 janvier 2009, N° de pourvoi : 08-13971, BICC n°702 du 15 mai 2009 et Legifrance).

En conclusion, les contrats commerciaux méritent une lecture attentive et critique pour limiter au maximum les litiges en cas de contestations.

Contrat de cession de droits d'exploitation

C'est le contrat le plus usité dans le domaine du spectacle vivant. Il est signé entre deux entrepreneurs de spectacles et définit les obligations de chacun

L'intitulé du contrat

Si chaque contrat est particulier et représente le résultat des intentions des parties, c'est la réalité de leur engagement qui définit le contrat et non pas son intitulé. Ainsi, les juges ne sont pas liés par la dénomination donnée aux contrats par les partenaires et peuvent les requalifier en cas de litige.

définition contrat de cessions de droit

Le contrat de cession de droit d'exploitation d'un spectacle (également appelé "contrat de vente") est un contrat qui relie **le producteur d'un spectacle à son organisateur.**

Dans ce cadre, le producteur fournit à l'organisateur le spectacle et le plateau artistique, moyennant une certaine somme.

Dès lors, l'organisateur est en droit de diffuser le spectacle dans un lieu défini. Ce contrat de vente indique les obligations du producteur et de l'organisateur ;

il fixe les règles et définit les rôles.

C'est donc sa signature par les deux parties qui concrétise la vente du spectacle et son droit d'exploitation.

contrat de cessions de droit Etape 1

1. L'identification des deux parties

La première étape est d'identifier clairement les deux contractants, représentés par une personne physique ou morale : d'un côté, le producteur ; de l'autre, l'organisateur. Pour cela, vous devrez faire figurer sur le contrat :

les raisons sociales des entreprises de chacun ;

les coordonnées des sièges sociaux ;

les numéros de Siret ;

les codes APE ;

les numéros de [licences d'entrepreneur de spectacles](#) ;

les noms et fonctions des contractants.

contrat de cessions de droit Etape 2

2. L'objet du contrat

Suite à cette introduction, vous devrez exposer l'objet du contrat, qui détaille les informations relatives au spectacle fourni par le producteur, à savoir :

le nombre de représentations délivrées ;

le lieu ;

la date ;

l'heure ;

le titre du spectacle ;

son auteur ;

son adaptateur ;

son metteur en scène et sa distribution.

Citez également la salle en mentionnant que l'organisateur s'est assuré de sa disponibilité et que le producteur déclare connaître et accepter ses caractéristiques techniques.

contrat de cessions de droit Etape 3

3. Les obligations du producteur

En qualité d'employeur, le producteur doit assurer la rémunération de son personnel attaché au spectacle (artistes et techniciens), charges sociales et fiscales incluses. Il est tenu de fournir tous les décors, costumes et accessoires nécessaires à la représentation.

Il doit également préciser les conditions relatives aux transports, à la technique, à la publicité, à la promotion, à la sécurité et aux droits d'auteurs et voisins.

contrat de cessions de droit Etape 4

4. Les obligations de l'organisateur

L'organisateur est tenu de fournir le lieu et le personnel nécessaire au montage et au démontage. Il doit préciser la jauge, les conditions relatives à la billetterie, aux autorisations, au service de sécurité, aux ventes annexes, à la publicité, à la promotion, à la première partie et aux invitations.

Il doit aussi faire référence aux conditions d'hébergement, de restauration et de transport. Le prix des places, le taux de TVA applicable ainsi que la somme hors taxe que l'organisateur s'engage à verser au producteur (en chiffres et en lettres) doivent également être mentionnés.

DÉFINITION FACTURE

Facture : la facture est un document de nature comptable établi par une structure juridique (société, association, entrepreneur individuel) pour constater les conditions des achats et ventes de produits, de marchandises ou de services rendus (nature, quantité, poids, qualité, prix, modalités et échéance de paiement, etc.). Elle doit obligatoirement mentionner

- **l'identification du vendeur** ou du prestataire de services (nom ou dénomination sociale, structure juridique, adresse, et, le cas échéant, numéro SIREN, numéro d'immatriculation au RCS),
 - **l'identification du client** (nom ou dénomination sociale, adresse),
 - la **date** de la vente ou de la prestation de services,
 - la **quantité** (unité de biens ou de services, nombre d'heures ou nombre de représentations*),
 - la **dénomination** précise de l'opération,
 - le **prix unitaire** hors TVA des produits vendus ou le taux horaire hors TVA des services rendus, toute **réduction** de prix acquise à la date de la vente ou de la prestation de services et directement liée à cette opération, à l'exclusion des escomptes non prévus sur la facture,

DÉFINITION FACTURE

- la **date** à laquelle le **règlement** doit intervenir,
- les **conditions d'escompte** applicables en cas de paiement à une date antérieure,
- le **taux des pénalités de retard** exigibles en cas de non-paiement à la date de règlement (les pénalités de retard seront exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire).
- le **numéro de la facture** (la numérotation des factures est représentée par un numéro unique basé sur une séquence chronologique et continue),
- la **date** à laquelle elle a été établie,
- le **taux de TVA** légalement applicable et le montant total de la TVA correspondant, ou, le cas échéant, la mention du bénéfice d'une exonération en faisant référence à la disposition pertinente du CGI (soit, par exemple, pour les structures bénéficiant d'une franchise en base de TVA, la mention « TVA non applicable, article 293 B-I du CGI » et, pour les associations non soumises aux impôts commerciaux, la mention « association exonérée des impôts commerciaux »).

Documents nécessaires

Lorsque le cocontractant est établi en France (article D. 8222-5 du code du travail) :

- Une attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions de sécurité sociale,
- lorsque l'immatriculation du cocontractant au registre du commerce et des sociétés (RCS)
- Pour les artisans
- lorsqu'il s'agit d'une profession réglementée
- pour les personnes en cours d'inscription
- Pour les associations

Documents nécessaires

Lorsque le cocontractant est établi à l'étranger

- Un document mentionnant son numéro individuel d'identification à la TVA en France
- Un document attestant de la régularité de la situation sociale du cocontractant
- un document émanant de l'organisme gérant le régime social
- ou un document équivalent

Contrat de coréalisation 1

Comme le contrat de cession, le contrat de coréalisation est un contrat conclu entre un producteur et un organisateur de spectacles.

Si les obligations sont semblables, le contrat de coréalisation diffère du contrat de cession sur un point : le mode de rémunération du producteur.

Dans un contrat de cession, le producteur perçoit une rémunération forfaitaire. Avec le contrat de coréalisation, **la rémunération du producteur est proportionnelle aux recettes** et peut être assortie d'un minimum garanti.

Dans le contrat de coréalisation, **le risque est ainsi partagé** entre le producteur et l'organisateur. Ce qui signifie également qu'en cas de succès, le producteur sera rétribué davantage.

Contrat de coréalisation 2

Partage des obligations et des responsabilités

Dans le contrat de coréalisation, les obligations des deux parties sont similaires à celles contenues dans le contrat de cession.

En effet, **le producteur s'engage à fournir un spectacle entièrement monté**. Cela signifie qu'il assume le cachet des artistes et des techniciens, les indemnités et les charges qui y sont liées, les décors, les costumes et la fourniture des éléments de publicité.

De son côté, **le diffuseur fournit la salle**, le plateau technique ainsi que les frais qui y sont liés : les salaires, les charges du personnel nécessaire à la bonne marche de la salle, le montage et démontage des décors, le chargement et le déchargement du matériel, le réglage des lumières, du son, etc.

L'organisateur a également la responsabilité de l'accueil du public, de l'encaissement, de la comptabilité des recettes...

Contrat de coréalisation 3

Quelles sont les clauses principales du contrat de coréalisation ?

Comme tout contrat de vente, **le contrat de coréalisation doit comporter un certain nombre de clauses** dont :

l'intitulé du contrat, la désignation des parties, l'objet du contrat, les obligations des partenaires...

Mais aussi une clause concernant le ou les enregistrements éventuels et leur diffusion, l'attribut de compétence (en cas de litige, les parties peuvent se mettre d'accord sur le tribunal qui sera compétent), la fiche technique sans oublier les clauses prévoyant l'annulation du spectacle.

Contrat de coréalisation 4

Parmi les spécificités du contrat de coréalisation, il est important d'inclure :

- **une clause portant sur le partage des recettes** : le pourcentage de répartition des recettes est fixé librement par les deux parties. Evidemment, il convient de prévoir une clause précisant le prix des places et le nombre de billets qui seront édités, puisque ces données ont une incidence directe sur les recettes.
- **le minimum garanti** : non obligatoire, ce minimum garanti est la somme a minima que percevra le producteur afin de couvrir ses dépenses. A noter que de plus en plus de contrats prévoient un minimum garanti au profit du diffuseur. Ce contrat de coréalisation "à l'envers" peut être requalifié, par la jurisprudence, en contrat de location.
- [le taux de TVA applicable](#) ou encore la **date de l'engagement des parties**.

Contrat de coproduction 1

Le contrat de coproduction, c'est quoi ?

Le contrat de coproduction est un contrat par lequel plusieurs partenaires s'associent pour **mettre en commun les moyens financiers, techniques et/ou humains** nécessaires à la création et/ou l'exploitation d'un spectacle, d'un événement.

En signant un contrat de coproduction, les différentes parties deviennent coproducteurs : **elles prennent ensemble l'initiative et la responsabilité de la réalisation du spectacle**. Ces coproducteurs peuvent être des compagnies, des lieux de spectacle...

Contrat de coproduction 2

Les coproducteurs désignent, parmi eux, un producteur délégué qui sera chargé de réaliser pour leur compte l'objet du contrat (création et/ou exploitation d'un spectacle). Dans les faits, le producteur délégué est bien souvent celui, la personne ou la structure, qui est à l'origine de l'idée de création, les coproducteurs lui permettant de réaliser cette idée.

Le producteur délégué assure ainsi toutes les opérations de gestion et rend des comptes aux coproducteurs de l'utilisation des moyens qui lui sont confiés : embauche des salariés, paiement des salaires, des charges sociales, établissement et signature des contrats avec les différents prestataires....

Les différentes parties – producteur délégué et coproducteur(s) – partagent les bénéfices et sont solidairement responsables des éventuelles pertes de l'exploitation, ce qui n'est pas le cas avec les contrats de cession et de coréalisation.

Le contrat de coproduction s'arrête à l'issue de l'exploitation. C'est d'ailleurs à ce moment que l'on partage les bénéfices ou les pertes.

Contrat de coproduction 3

Quels sont les avantages ?

Concrètement, le contrat de coproduction permet de **mutualiser les moyens, financiers, matériels et humains**, entre un producteur délégué et un (ou des) coproducteur(s). Le premier avantage est donc, pour le producteur délégué, la possibilité de monter un spectacle que, seul, il n'aurait probablement pas pu.

De ce même principe, **les structures limitent les risques financiers** puisque si le budget global réel augmente par rapport au prévisionnel, chaque coproducteur contribuera à hauteur du pourcentage prévu à chacun. Ajoutons à cela le fait que la coproduction permet aussi de convaincre plus facilement un partenaire de s'associer : les risques sont partagés et les autres coproducteurs représentent une garantie supplémentaire.

Dans le cas où un lieu de spectacle (coproducteur) s'associe à une compagnie (producteur délégué), cela lui permet de créer un véritable partenariat. Ainsi, s'il en retire des bénéfices, il pourra les réinvestir dans d'autres productions qui feront vivre son lieu de spectacle.

Contrat de coproduction 4

Et les risques ?

Le risque premier pour les coproducteurs reste le **risque financier**. C'est pourquoi, les coproducteurs doivent avoir une confiance totale dans le producteur délégué. De son côté, le producteur délégué doit répondre à une **charge de travail plus conséquente** ou du moins, différente. Au-delà des obligations obligations fiscales, sociales et juridiques, de la comptabilité, etc.(charges qui lui incomberaient s'il produisait seul), le producteur délégué doit aussi rendre des comptes aux autres coproducteurs.

De même, il s'engage auprès des coproducteurs à livrer le spectacle à la bonne date .

Contrat de coproduction 5

Le contrat de coproduction et la société en participation

En établissant un contrat de coproduction, avec partage des bénéfices et des pertes, on crée de facto une société en participation (SEP). Régie par les articles 18-71 et 18-72 du Code Civil, la SEP n'est pas immatriculée et ne possède donc pas de personnalité morale ni de siège social, ni de capital... Elle est donc inconnue des tiers et n'existe que pour les associés fondateurs. **La société en participation précise seulement l'association des coproducteurs le temps de la production et de l'exploitation du spectacle.**

Toutefois, il est possible de créer une **convention de coproduction simple**. Dans ce cas, les coproducteurs limitent leur engagement (pertes ou bénéfices) à la hauteur de leurs apports.

Contrat de coproduction 6

Les principales clauses

Lors de la rédaction du contrat de coproduction, il y a certaines clauses à ne pas oublier au-delà de la désignation des différents coproducteurs.

En effet, **préciser l'objet du contrat de coproduction est essentiel** : nom du spectacle, dates et lieux de répétitions, de la première représentation, les conditions d'exploitation du spectacle...

Contrat de coproduction 7

Autres clauses importantes :

la durée du contrat, les obligations des parties mais aussi les apports de chaque coproducteur (en numéraire, en nature et/ou en industrie) et la répartition des parts. Même si la SEP est, par définition, dépourvue de capital, **il est bon de représenter les apports de chacun en parts et d'en préciser la valeur**. Cela sera utile lors du partage des bénéfices ou des pertes. En effet, les coproducteurs s'engagent à contribuer aux éventuelles pertes à proportion de leurs droits dans le capital pour des montants pouvant être supérieurs à celui de leur apport.

Enfin, et pour que le contrat de coproduction formalise une société en participation, il est nécessaire d'inscrire une **clause de partage des bénéfices ou des pertes**. Les transactions financières entre les coproducteurs et le producteur (apports des coproducteurs et partage des bénéfices) ne sont pas, dans ce cas, assujetties à la TVA.

En revanche, **l'absence d'une clause de partage des bénéfices ou des pertes transforme le contrat**. Ce dernier n'est alors plus rattaché à une société en participation. Dans ce cas, les transactions financières entre les coproducteurs et le producteur sont assujetties à TVA.

..

Définitions

Arrhes : ce sont des sommes versées par un client avant la livraison des biens ou avant l'achèvement d'une prestation de service.

L'abandon des arrhes constitue l'abandon d'un contrat.

Dans le cas d'une vente, l'acheteur se réserve ainsi le droit de ne pas donner suite (auquel cas le vendeur conserve les arrhes en dédommagement).

En France, les arrhes sont régies par l'article 1590 du Code civil (créé par la Loi 1804-03-06 promulguée le 16 mars 1804) : « Si la promesse de vendre a été faite avec des arrhes chacun des contractants est maître de s'en départir, celui qui les a données, en les perdant et celui qui les a reçues, en restituant le double. »

Définitions 2

Acompte : L'acompte, on peut aussi parler d'"avance", est un paiement partiel fait par l'acheteur au moment où le contrat est définitivement conclu.

En cours de contrat, lorsqu'il a été prévu que le prix serait payé par fractions, ou que le créancier a donné au débiteur des délais pour s'acquitter de tout ou partie de la dette, l'acompte est le nom donné au paiement partiel qui est fait "à valoir". (ref. Code civil, Articles 1244 et s., 1589 et Code de commerce, Articles L232-12, L232-18 et s., L622-33, R123-182 et s., R232-17, R663-13, R663-31 et s.).

Après sa conclusion, les parties peuvent convenir qu'il s'agissait d'arrhes. Il implique le vendeur et l'acheteur à honorer le contrat :

- Pour l'acheteur, c'est une manifestation ferme d'acquérir le produit.

Attention, à ne pas oublier de verser le deuxième montant à la réception de l'objet. En cas de rétractation, il est tenu de payer des dommages-intérêts.

- Pour le commerçant, c'est l'obligation de fournir la marchandise.

Définitions 3

L'**escompte de règlement** (de caisse, financier) est une réduction de prix accordée pour paiement comptant.

Le taux d'escompte doit être obligatoirement indiqué sur la facture.

L'**escompte commercial** est une opération dans laquelle un client paye la facture de son fournisseur comptant au lieu d'attendre l'échéance prévue, en retirant un pourcentage en échange (le pourcentage retiré est aussi appelé escompte).