



Le Contrat de cession spectacle

Rencontre du 9 février 2015

Intervenants :

- **Me Yaël Halberthal**, Avocate au barreau de Paris, ayant pour activité principale le droit des contrats.
- **Juliette Roels**, administratrice du Théâtre de la Bastille.

Rencontre animée par **Fanny Schweich**, juriste - chargée de l'information juridique au CnT.

Préambule

Le contrat de cession de spectacle est un contrat par lequel un producteur propose un spectacle clé en mains à un organisateur qui dispose d'un lieu de diffusion en ordre de marche, moyennant un prix forfaitaire.

Dans la pratique le contrat de cession de spectacle peut également être appelé contrat de préachat¹, contrat de cession des droits d'exploitation de spectacle, contrat de vente de spectacle (même si le terme de contrat de vente est juridiquement impropre car il n'y a pas de transfert de droit de propriété entre le producteur et l'organisateur).

Quoi qu'il en soit, l'intitulé du contrat n'a pas de véritable importance. Ce n'est qu'un indicateur. C'est le contenu du contrat qui importe et l'intention réelle des parties.

Le contrat de cession de spectacle n'est pas soumis à une réglementation qui lui est spécifique (contrairement au contrat de travail par exemple) mais son contenu doit tout de même respecter un certain nombre d'obligations (cf. infra). Il s'agit d'un contrat consensuel, dans lequel les parties décident entre elles de leurs obligations respectives. Le contrat de cession de spectacles peut se décliner à l'infini dès lors qu'il concerne un spectacle "clef en mains" et un prix forfaitaire.

1) Quelles sont les obligations principales des parties ?

Le producteur : il doit fournir le spectacle entièrement monté artistiquement et financièrement. Le spectacle est fourni clé en mains, prêt à être joué. Le producteur a la responsabilité artistique de la représentation et doit donc disposer du droit de représentation du spectacle, c'est-à-dire avoir notamment conclu les conventions de cession de droits d'auteur sur toutes les œuvres qui composent le spectacle.

En outre, le producteur est l'employeur du plateau artistique (toutes les personnes présentes pendant la représentation mais également toutes celles ayant concouru à la

¹ Cas où le spectacle est vendu avant d'être créé.

création du spectacle : techniciens, administrateur, chargé de production, metteur en scène, etc.). A ce titre, il doit effectuer toutes les formalités liées à l'emploi de son personnel.

Il fournit également la fiche technique pour la réalisation du spectacle.

L'organisateur : il doit fournir son lieu en ordre de marche y compris le personnel pour l'installation du spectacle. Il assure le service général du lieu : accueil et sécurité du public donc doit avoir toutes les autorisations administratives nécessaires. Il est l'employeur de son propre personnel.

2) Qui rédige le contrat de cession, le producteur ou l'organisateur ?

Il n'existe pas de règles spécifiques, cela peut être la compagnie ou le lieu de diffusion.

Juliette Roels : *"Dans le cas des cessions avec le Théâtre de la Bastille c'est le théâtre qui les rédige et les propose. Le contrat arrive après discussion. C'est un contrat type car il reprend des obligations incontournables mais il est adapté au spectacle accueilli. Il y a une matrice qui existe autour de laquelle des articles spécifiques sont négociés pour trouver le point d'équilibre".*

3) Faut-il un contrat écrit et signé pour que le producteur et le diffuseur soient engagés l'un envers l'autre ?

Le contrat est formé à partir du moment où les parties se sont mises d'accord sur le spectacle et sur son prix (il peut s'agir d'un prix non déterminé mais déterminable). Le contrat peut-être verbal, il peut se faire par échange de mails, de courriers. En cas de litige, le juge prend en considération un faisceau d'éléments pour savoir si à un moment donné les parties se sont mises d'accord sur ces deux éléments essentiels. Le contrat peut donc exister sans qu'il ne soit ni écrit ni signé.

Les pourparlers (phase de discussion, d'approche) restent indispensables, ils sont libres et peuvent ne pas aboutir sans que la responsabilité contractuelle ne soit engagée à moins de comportements abusifs.

4) La licence est-elle obligatoire pour signer un contrat de cession de spectacle ? Le numéro de licence doit-il apparaître dans le contrat ?

Toute structure qui a une activité principale de production de spectacles ou de diffusion ou d'exploitation d'un lieu de spectacles doit détenir la licence d'entrepreneur de spectacles correspondant à son activité. Un entrepreneur de spectacles ne peut produire ou accueillir un spectacle sans détenir de licence, et donc par conséquent ne peut conclure un contrat de cession de spectacles sans licence (1).

Par ailleurs, l'article D8222-5 du Code du travail impose au cocontractant de demander à son partenaire l'agrément délivré par l'autorité compétente dans le cadre d'une profession réglementée. Dans la profession d'entrepreneur du spectacle qui est une profession réglementée, l'agrément correspond au numéro de licence.

Il est fortement recommandé de demander le numéro de licence à son partenaire contractuel dès le début de la négociation pour éviter de mauvaises surprises.

L'article D7122-5 du Code du travail impose que le numéro de licence du producteur figure dans le contrat.

NB (1) : attention, les structures n'ayant pas pour activité principale la production de spectacles, la diffusion de spectacles ou l'exploitation d'un lieu de spectacles peuvent produire ou diffuser un spectacle sans licence dans la limite de 6 représentations par an. Dans cette situation uniquement, la licence ne s'impose pas pour conclure le contrat de cession.

5) Comment déterminer le prix de cession d'un spectacle ?

Il n'existe pas de grille tarifaire ni de règle pour déterminer le prix de cession d'un spectacle. Il y a en revanche une méthode et une connaissance des usages. C'est le producteur qui détermine le prix de vente car c'est lui qui connaît son spectacle et son coût. Ensuite il y a discussion et négociation avec l'organisateur.

Le prix de cession du spectacle correspond au coût plateau auquel est éventuellement ajoutée une marge.

Le coût plateau comprend l'ensemble des coûts directement liés à la représentation, c'est-à-dire :

- les salaires et les charges du personnel attaché à la représentation (metteur en scène, interprètes, régisseur son et plateau, lumière, administrateur de production ou chargé de diffusion lié à la représentation). Les salaires doivent respecter les minima fixés dans les conventions collectives ;
- les frais de régie liés à la représentation (consommable, pressing, etc.) ;
- les frais administratifs liés à la représentation (par exemple, cabinet comptable pour les fiches de paie).
- le temps de montage et de démontage : les salaires des personnes nécessaires à la journée de montage et au démontage (salaires et charges associées).

Une marge peut être rajoutée au coût plateau :

- dans le cas où le budget lié à la production du spectacle est déficitaire il est également possible d'inclure dans le prix de cession l'amortissement de l'éventuel déficit de production.
- pour englober les coûts liés à la reprise éventuelle du spectacle.
- pour contribuer aux frais de fonctionnement de la structure du producteur si celle-ci ne reçoit pas de subvention de fonctionnement notamment. Il peut être légitime de se constituer un fond de roulement pour la suite des activités.

Attention toutefois à ne pas fixer un prix trop élevé...

6) Comment verser le prix de cession ?

Il est important de prévoir dans le contrat les modalités de règlement du prix.

Rédaction d'un échéancier. Il appartient aux parties de négocier entre elles un calendrier de versement du prix. En dehors du respect du délai maximum de versement (cf. infra) il n'existe pas de règle spécifique. Ainsi, il est possible de convenir que le versement du prix interviendra avant ou après la représentation, ou que le règlement des frais annexes se fera en amont de la représentation et le paiement du prix de cession après la représentation, ou bien encore décider du versement d'une partie du prix en amont et de l'autre à l'issue du spectacle.

L'échéancier doit être le plus précis possible. Il peut être rédigé dans le corps du contrat ou être annexé dans un document spécifique appelé "lettre financière" pour plus de clarté.

Par exemple, dans le cas du Théâtre de la Bastille, lorsque les frais annexes sont importants, il peut y avoir à la demande du Producteur un paiement en amont des frais annexes puis le versement du prix à l'issue de la représentation. Mais cela reste négociable.

Respect du délai légal de règlement. Les parties doivent respecter le délai légal de règlement. Sauf disposition contraire figurant dans le contrat le délai légal de règlement est fixé au 30^{ème} jour suivant l'exécution de la prestation, c'est-à-dire la réalisation de la représentation (il s'agit de jours calendaires, de date à date). Les parties peuvent décider d'un autre délai mais sans que celui-ci ne dépasse 45 jours fin de mois ou 60 jours à compter de la date d'émission de la facture (article L441-6 du Code de commerce).

Il existe une amende fiscale en cas de non respect de ce délai. Il est également possible de prévoir des pénalités de retard.

Ce délai est de droit donc il n'est pas obligatoire de le préciser dans le contrat. En revanche il doit obligatoirement être mentionné dans la facture.

7) Quel est le taux de TVA applicable au prix de cession ?

C'est le taux réduit de TVA de 5,5 % qui s'applique au prix de cession du spectacle (article 278-obis du Code général des impôts). Quand il y a remboursement des frais annexes par l'organisateur, c'est également le taux de TVA de 5,5% qui s'applique, même s'il s'agit d'une facturation séparée (instruction fiscale du 21 décembre 1995).

Quel taux de TVA faut-il appliquer aux ateliers accompagnant une ou plusieurs représentations : 20% ou 5,5% ?

Il faut se poser la question suivante : les ateliers sont-ils accessoires au spectacle, ou sont-ils réellement essentiels ? Les deux solutions peuvent se défendre. Si l'atelier vient simplement en complément de la cession, dans ce cas c'est un taux de TVA à 20%. Il n'y a pas de décision de jurisprudence sur ce point. En cas de doute, il convient d'appliquer le taux maximum de 20%.

8) Que sont les frais annexes à une représentation ? Qui doit les prendre en charge ?

Les frais annexes également appelés les "plus...plus" ou encore "frais d'approche" sont les frais liés au transport du décor, aux voyages, défraiements et frais d'hébergement de toutes les personnes attachées aux représentations.

Dans les usages les frais annexes sont pris en charge par l'organisateur mais ce n'est pas une obligation légale.

Ces frais peuvent représenter une somme très importante, il est donc nécessaire de les détailler de façon précise dans le contrat pour que l'organisateur puisse les budgétiser.

L'organisateur qui prend en charge les frais annexes peut : soit les rembourser au producteur sur présentation de facture soit les prendre directement en charge. C'est à préciser dans le contrat.

Si les frais sont facturés par le producteur à l'organisateur : ils peuvent être directement inclus dans le prix de cession ou faire l'objet d'une facturation séparée (dans les 2 cas c'est

le taux réduit de TVA de 5,5% qui s'applique). Il est tout de même conseillé de les sortir du prix de vente car si le prix de cession est négociable, le montant des frais annexes lui, est très objectif.

Lorsqu'un spectacle est exploité en tournée, les différents organisateurs peuvent décider de proratiser la prise en charge des frais de transport.

9) A quoi sert "l'attestation des 140 premières représentations" ?

Un taux de TVA super réduit de 2,10% s'applique aux recettes de billetterie des 140 premières représentations des spectacles suivants :

Les représentations théâtrales d'œuvres dramatiques, lyriques, musicales ou chorégraphiques nouvellement créées ou d'œuvres classiques faisant l'objet d'une nouvelle mise en scène ainsi que les spectacles de cirque comportant exclusivement des créations originales conçues et produites par l'entreprise et faisant appel aux services réguliers d'un groupe de musiciens.

Ainsi, pour que l'organisateur puisse connaître le taux de TVA applicable à sa billetterie le producteur doit lui spécifier si le spectacle a ou non été représenté plus de 140 fois. La loi n'exige aucun formalisme particulier pour cela, il peut s'agir :

- d'une attestation jointe en annexe ;
- ou d'une clause insérée dans le contrat dans laquelle le producteur certifie à l'organisateur que le spectacle n'a pas fait l'objet de plus de 140 représentations.

Comment le producteur doit-il comptabiliser les représentations ? Toutes les représentations en France et à l'étranger (même si la représentation se fait dans une autre langue) doivent être prises en compte dans le calcul. Seules les séances gratuites pour le public ne sont pas décomptées.

Quid si le producteur se trompait dans la comptabilisation des représentations, entraînant l'application d'un mauvais taux de TVA par l'organisateur ? Le producteur serait a priori responsable vis-à-vis de l'organisateur qui pourrait se retourner contre lui.

10) Vérifications sociales des cocontractants : obligation essentielle du contrat

Dans la mesure où le producteur fournit le spectacle "clef en main", il est responsable de la réalisation du spectacle.

Le producteur est l'employeur du personnel attaché au spectacle et à ce titre il assume l'intégralité des obligations de tout employeur telles que prévues par le code du travail.

Pour les contrats dont le montant est supérieur à 5 000 euros hors taxes et dont l'objet est la fourniture d'une prestation de service ou d'un acte de commerce, le cocontractant doit vérifier auprès de son partenaire qu'il a procédé aux déclarations aux organismes sociaux (articles L8222-1 et R8222-1 du Code du travail). Ainsi, dans un contrat de cession de spectacle, chacune des parties doit s'assurer que son cocontractant est en règle vis-à-vis de ses salariés.

Pour effectuer ces vérifications le cocontractant doit demander à son partenaire lors de la conclusion du contrat l'attestation de vigilance délivrée par l'Urssaf ainsi que le numéro de licence d'entrepreneur de spectacles (article D8222-5 du Code du travail). Dans la pratique,

c'est l'organisateur qui exige ces documents auprès du producteur. Mais si l'on suit le sens de la loi, le producteur devrait également demander ces documents à l'organisateur.

Dans l'attestation de vigilance, chaque contractant doit faire état du nombre de salariés employés et de l'assiette de rémunération déclarée sur le dernier BRC.

A défaut de procéder à ces vérifications le cocontractant pourrait être considéré comme complice en cas de travail dissimulé, et redevable auprès de l'administration des charges sociales et fiscales qui n'auraient pas été versées. Il pourrait également voir sa responsabilité engagée auprès des salariés qui n'auraient pas été payés.

Si le montant du contrat est inférieur à 5 000 euros HT ces documents ne sont pas obligatoires. Toutefois, il reste conseillé de les demander.

Si le cocontractant ne délivre pas les documents nécessaires au devoir de vérification le contrat de cession pourrait être résilié pour non respect d'une obligation essentielle (cf. infra 10).

Lorsque le contrat de cession de spectacle est conclu avec un producteur étranger, l'organisateur doit notamment demander les documents suivants (article D8222-7 du Code du travail) :

- lorsque l'immatriculation à un registre professionnel est obligatoire dans le pays d'origine : un document attestant de cette immatriculation ou un document professionnel mentionnant le nom, l'adresse complète et le numéro d'immatriculation du partenaire ;
- lorsque le producteur emploie des salariés pendant plus d'un mois : une attestation sur l'honneur certifiant de la fourniture à ces salariés de bulletins de paie comportant les mentions obligatoires prévues à l'article R3243-1 du Code du travail ou de documents équivalents ;
- dans le cadre d'un détachement, les certificats individuels de détachement du régime de protection sociale du pays d'origine (formulaires A1 pour les ressortissants de l'Union européenne et les documents spécifiques pour les pays ayant signé une convention bilatérale de Sécurité sociale avec la France) ou, en dehors du cadre d'un détachement, une attestation de fourniture de déclarations sociales émanant de l'organisme français de protection sociale chargé du recouvrement des cotisations sociales lui incombant et datant de moins de 6 mois ;
- un document mentionnant son numéro individuel d'identification à la TVA en France ou, s'il n'en a pas, un document mentionnant son identité et son adresse ou, le cas échéant, les coordonnées de son représentant fiscal en France.

11) Les droits d'auteur attachés au spectacle

Autorisations. Le producteur doit posséder l'ensemble des autorisations liées aux droits d'auteur sur les œuvres qui composent le spectacle (musique, texte dramatique, traduction, mise en scène, adaptation, vidéo, etc.). A défaut, le spectacle ne peut être représenté.

Il doit donc garantir à l'organisateur par écrit qu'il détient bien les droits nécessaires à la représentation. En principe cette clause est suffisante pour garantir l'organisateur d'un éventuel recours d'un auteur dont les droits n'auraient pas été respectés.

Si l'un des auteurs se retournait contre l'organisateur pour non respect de ses droits, celui-ci pourrait se retourner contre le producteur.

Paiement des droits d'auteur. Dans les usages, c'est l'organisateur qui paye les droits d'auteur. Il faut toutefois déterminer à quelle hauteur la prise en charge s'effectue : s'agit-il de l'ensemble des droits d'auteur ou d'une partie seulement de ces droits ?

Le montant de la prise en charge est un point de négociation. La ligne de droits peut être très lourde pour l'organisateur, il arrive donc que certains lieux plafonnent la prise en charge.

Afin de pouvoir budgétiser le montant des droits, l'organisateur peut demander au producteur de lui fournir les contrats de cession de droits qu'il a conclu avec chacun des auteurs.

Dans beaucoup de contrats on retrouve la clause suivante : "*le lieu de diffusion prend en charge les droits d'auteur*". Mais cette rédaction n'est pas précise. Il est important de mentionner si ce sont tous les droits qui reviennent à la charge du diffuseur ou si se sont seulement les droits attachés au texte, à la mise en scène, à la musique. Il ne faut pas qu'il y ait de mauvaises surprises !

NB : les droits voisins, distincts des droits d'auteur, sont, dans les usages, souvent pris en charge par le producteur.

12) L'inexécution contractuelle

L'inexécution contractuelle correspond au cas où l'un ou l'autre des cocontractants n'exécute pas ses engagements en tout ou partie.

Dans la plupart des contrats de cession de spectacle figure une clause "Annulation" dans laquelle sont évoquées les conséquences des inexécutions contractuelles. L'emploi du terme annulation n'est pas correct : en cas de manquement contractuel on parle de résiliation (le contrat est annulé pour le futur) ou de résolution du contrat (le contrat est annulé avec un effet rétroactif depuis l'origine).

La résiliation (ou dans certains cas la résolution) contractuelle peut résulter soit d'une faute (non exécution ou mauvaise exécution de l'une des obligations prévue dans le contrat) soit d'un cas de force majeure.

La résiliation du contrat pour faute.

L'une des parties peut engager sa responsabilité contractuelle par exemple dans les cas suivants :

- non versement du prix ou de l'acompte ;
- absence de communication de certaines annexes ou de l'attestation de vigilance (cf. 8) ;
- non détention des droits de représentation sur le spectacle.

Si la faute concerne une obligation essentielle qui empêche le contrat d'être poursuivi le créancier peut demander des dommages et intérêts ainsi que la résiliation du contrat.

La difficulté consistera à évaluer si l'obligation était une obligation essentielle ou non, et si le manquement à cette obligation est définitif, substantiel, etc. chaque situation étant évaluée au cas par cas.

Exemple : l'organisateur n'a pas reçu les attestations de vigilance. Il pourrait décider valablement que la représentation n'aura pas lieu et donc demander la résiliation avec des dommages et intérêts. Il en est de même pour le producteur qui n'est pas payé à temps selon les termes du contrat, il pourrait décider de ne pas assurer la date.

L'exception d'inexécution est toujours sous-entendue dans les contrats, ce qui signifie que même si rien n'est écrit dans le contrat, lorsque l'une des parties n'exécute pas une des obligations essentielles l'autre partie n'est pas non plus obligée d'exécuter la sienne.

Toutefois, afin d'éviter une appréciation erronée de la situation, ou d'être obligé de passer devant le juge pour demander la résiliation, il est fortement conseillé d'insérer dans le contrat une clause résolutoire générale : c'est une clause qui précise que chaque partie qui ne respecte pas ses engagements pourra s'exposer à la résiliation du contrat, sans préjudice de dommages et intérêts.

En général, il est prévu une mise en demeure préalable et un délai pour remplir son obligation, à défaut de quoi le contrat est rompu de plein droit

Il est également possible d'insérer une clause résolutoire spécifique dans laquelle les parties déterminent à l'avance les obligations qui, si elles ne sont pas remplies, vont entraîner la résiliation du contrat.

La clause résolutoire doit être utilisée à bon escient et concerner soit une obligation spécifiquement déterminée par le contrat comme telle, soit une obligation essentielle. A défaut, la partie qui aurait résilié le contrat abusivement pourrait être tenue au versement de dommages et intérêts.

Si les dommages et intérêts ne sont pas prévus dans le contrat il faut aller devant le juge pour en fixer les montants. Dans certains cas cela peut être intéressant de les fixer en amont mais on le voit rarement en pratique. En effet, le juge a toujours la possibilité de revenir sur le montant fixé dans le contrat.

La résiliation du contrat pour force majeure.

La force majeure est la situation qui exonère le débiteur de respecter ses obligations contractuelles et l'exonère de toute responsabilité et donc de toute conséquence financière (exemple : cas de force majeure qui exonèrerait le producteur de mettre son spectacle à disposition de l'organisateur / ou cas de force majeure qui exonèrerait l'organisateur de mettre son lieu à disposition du producteur).

Pour être reconnue, la force majeure doit répondre à des critères cumulatifs précis :

- être extérieure à la volonté des parties : l'évènement doit être étranger à l'activité des cocontractants, il ne doit résulter d'aucune défaillance de leur part ou du matériel ou du personnel qu'ils emploient. Il ne faut pas que l'évènement qui empêche la réalisation de l'obligation soit le fait de l'une ou l'autre des parties, on ne peut être soi-même à l'origine de l'évènement. Par exemple, le fait de ne pas détenir les droits de représentation sur le spectacle ne peut être un cas de force majeure car c'est le cocontractant qui est à l'origine de la non détention des droits.
- être irrésistible : la difficulté doit être insurmontable, aucune solution de substitution même plus onéreuse ne peut être trouvée, la poursuite du contrat doit être rendue impossible.
- être imprévisible : les parties ne pouvaient être au courant de la réalisation de l'évènement.

Les cas de force majeure sont très restrictifs et donc rarement reconnus par les juges. Toutefois, rien n'empêche les parties de déterminer contractuellement les situations qu'elles déterminent comme constitutives d'un cas de force majeure (par exemple la maladie de l'artiste principal) et d'en prévoir les conséquences. Les parties peuvent également convenir que même dans un cas de force majeure le cocontractant pourra bénéficier d'une indemnisation.

Quid du plan Vigipirate en Ile-de-France suite aux attentats du 7 janvier 2015 ? Pour rappel, de nombreuses représentations à destination des scolaires ont du être annulées en Ile-de-France à cause du plan Vigipirate qui interdisait aux élèves de se déplacer. Est-il possible de considérer le plan Vigipirate comme constitutif d'un cas de force majeure, exonérant ainsi l'organisateur de verser le prix de cession au producteur ?

La force majeure est ce qui empêche l'une ou l'autre des parties d'exécuter ce à quoi elle s'est engagée. Pour le producteur c'est mettre le spectacle à disposition de l'organisateur et

pour l'organisateur fournir la salle en ordre de marche. La question à se poser est donc la suivante : le fait que des scolaires ne puissent assister à une représentation empêche-t-il l'organisateur de mettre sa salle à disposition, d'ouvrir ses portes ? A priori non, même si le manque à gagner est important pour le lieu car il n'y a personne dans la salle.

Dans ce cas, et sauf clause préalable du contrat prévoyant que l'absence de scolaires constituera un cas de force majeure entraînant le non paiement du prix de cession au producteur l'organisateur n'a pas besoin de rembourser les billets éventuellement préachetés par les écoles qui sont empêchées de venir et d'un autre côté il doit payer le prix de cession au producteur.