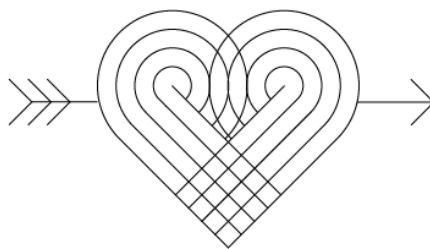


La Fabrique de Formation



Comprendre et sécuriser les contrats de diffusion des spectacles

Acquérir les essentiels pour maîtriser la contractualisation

Une formation indispensable pour progresser dans votre activité conformément au cadre réglementaire et engager des relations contractuelles claires. À l'issue du stage, vous êtes capable de formuler les bonnes questions, de rédiger, lire et amender différents types de contrat, et surtout, de limiter les risques juridiques et financiers.

INTERVENANTS

FANNY SCHWEICH

Juriste spectacle vivant, auteure de Gérer une association culturelle (Éd. La Scène) - For companiesS.

OBJECTIFS DE FORMATION

- Ecrire, lire et amender un contrat du spectacle vivant
- Connaître et respecter le cadre réglementaire
- Sécuriser la relation contractuelle et anticiper les éventuels aléas

2 jours (14h), Bouc-Bel-Air

30 septembre et 1^{er} octobre 2024

CONDITIONS DE PARTICIPATION OU PRÉREQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.

PRÉREQUIS TECHNIQUES

- Aucun.

CONTENUS

Le contrat de cession de spectacle

- Identifier les obligations principales du producteur et du lieu de diffusion pour sécuriser le contrat
- Identifier les éléments composant le prix de cession
- Définir les modalités de prise en charge des frais annexes
- Connaître les taux de TVA applicables au prix de vente, frais annexes et billetterie
- Déterminer le redevable des droits d'auteur et des droits voisins
- Se familiariser avec la clause relative à l'annulation de la représentation

Le contrat de coréalisation entre un producteur et un lieu de diffusion

- Identifier les points qui le distinguent du contrat de cession de spectacle
- Comprendre la clause financière pour éviter une mauvaise rédaction
- Identifier le(s) redevable(s) des différents droits et taxes attachés au contrat
- Comprendre le fonctionnement de la taxe sur les spectacles.

Le contrat de coproduction simple

- Distinguer la coproduction simple de la société en participation, et en comprendre l'objectif
- Identifier les points de vigilance d'un contrat de coproduction simple

La clause relative à la responsabilité contractuelle

- Pourquoi prévoir dans le contrat les conséquences en cas de non-respect des obligations contractuelles ?
- Quelle clause envisager pour anticiper l'annulation des représentations (du fait du producteur ou de l'organisateur) ?
- Quel contenu ?
- L'aménagement de la force majeure par les parties

POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXECUTION

- Entretien téléphonique préalable.
- Questionnaire pédagogique de positionnement : besoins, attentes, acquis existants recueillis en amont de la formation.
- Feuilles de présences signées par les stagiaires et les formateurs par demi-journée.

MODALITÉS TECHNIQUES

- Classe en présentiel

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Programme de formation créé en novembre 2020, mis à jour en janvier 2024.
- La formation est animée en français.

- Méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes, mises en situation. La formation laisse une large place aux échanges et aux partages d'expériences pour faciliter la mise en perspective avec la pratique professionnelle des participants.
 - Exposés et illustrations avec diaporamas et/ou supports pédagogiques individuels.
 - Travail de cas pratiques en groupe restreint ou en collectif.
 - Mises en situation avec utilisation d'exemples et matrices.
 - Exercices interactifs d'application et d'auto-évaluation.
- Transmission d'une e-valise de ressources pédagogiques.
- Alternance de théorie (60%) et de mise en application (40%).
 - 1 formateur pour 8 à 10 stagiaires.
 - La responsable de formation est disponible en amont, tout au long et après la formation pour suivre le déroulement administratif et pédagogique, collectif et individuel.

ÉVALUATION

- En cours de formation : évaluations formatives pendant les mises en situation débriefées, réalisation d'exercices pratiques, questions orales de compréhension, mises en application.
- A l'issue de la formation : bilan oral à chaud, questionnaire d'évaluation des acquis et de la satisfaction (Forms)

VALIDATION

- Remise d'une attestation de fin de stage et/ou certificat de réalisation.

INFORMATIONS PRATIQUES

PUBLIC

Toute personne souhaitant acquérir les bases essentielles à la négociation, à l'élaboration et à la gestion des contrats du spectacle : artiste, producteur, manager, diffuseur ou organisateur de spectacles (permanent ou occasionnel).

Cette formation s'adresse également aux agents des collectivités territoriales qui contractualisent avec des entreprises culturelles et des artistes.

EFFECTIFS

- 12 maximum par session.

TARIFS ET INSCRIPTION

- 560 euros par participant (selon votre situation, les tarifs peuvent varier, n'hésitez pas à nous contacter).
- Arsud n'est pas assujetti à la TVA pour son activité de formation.
- Formation non éligible au CPF.
- Inscriptions jusqu'à 5 jours avant le démarrage, en fonction des places disponibles.
- Comment s'inscrire : par téléphone, par mail ou par le site. Inscription validée à réception d'une fiche d'inscription complétée et d'une convention de formation signée.

HORAIRES ET DURÉE

Classes des Jours 1+2 = 2 x 7h00 (9h30-13h00 et 14h15-17h45).

Durée totale : 14 heures en présentiel

ACCESSIBILITÉ

Pour les personnes en situation de handicap, merci de nous contacter pour étudier la faisabilité et l'adaptation nécessaire : fabriqueformation@arsud-regionsud.com

CONTACT

04 42 94 92 00 / fabriqueformation@arsud-regionsud.com / <https://fabrique-formation.com>

Linda Tali, assistante – 06 76 35 40 50 – l.tali@arsud-regionsud.com

Margaux Ellis, chargée de mission – 06 25 32 82 58 – m.ellis@arsud-regionsud.com

LIEU DE FORMATION

Bouc-Bel-Air