

# La Fabrique de Formation



## Sécuriser la rédaction du contrat de vente

### 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 sur le contrat de vente de spectacle.

### INTERVENANT

#### FANNY SCHWEICH

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

### OBJECTIFS DE FORMATION

- Comprendre l'ensemble des termes rencontrés dans un contrat de vente
- Comprendre le rôle des parties et identifier l'ensemble de leurs obligations
- Savoir repérer les clauses qui peuvent être négociées et connaître l'étendue de la négociation
- Sécuriser le contenu du contrat de vente

**2 jours (14h), Bouc-Bel-Air**  
**20 et 21 mars 2025**

## CONDITIONS DE PARTICIPATION OU PRÉREQUIS

- Cette formation ne nécessite pas de prérequis.
- Ne sont pas abordées les spécificités liées au contrat de vente avec un producteur ou un organisateur établi à l'étranger

## PRÉREQUIS TECHNIQUES

- Aucun.

## CONTENUS

### Rappels préalables

- L'obligation de détenir une licence pour acheter / vendre un spectacle, les risques encourus ;
- Le rôle d'un contrat, les implications pour les parties, la liberté de négociation

### Connaître les obligations principales du producteur et les repérer dans le contrat

- L'obligation d'emploi de l'équipe artistique et les justificatifs nécessaires pour sécuriser la position de l'organisateur
- La conformité du spectacle aux attentes de l'organisateur et les conséquences en cas de modification de la distribution artistique ;
- L'obligation de sécurité du producteur ;
- La clause de garantie relative aux droits d'exploitation sur le spectacle.

### Connaître les obligations principales de l'organisateur et les repérer dans le contrat

- L'obligation générale de sécurité du lieu ;
- Savoir expliquer dans le contrat la notion « d'ordre de marche » ;
- La conformité de l'espace de représentation vis-à-vis du producteur : anticiper la modification des conditions d'accueil ;
- L'obligation de mise en place du plan de prévention des risques.

### Prix de vente et frais annexes

- Les échéances de versement du prix : ce qui est prévu par la loi, ce qui peut être négocié par contrat ;
- Connaître les différentes modalités de prise en charge des frais annexes pour sécuriser la clause ; comprendre le parallélisme entre frais annexes et frais professionnels pour sécuriser la position du producteur vis-à-vis de son équipe artistique.

### Les droits et taxes applicables au contrat de cession

- Définir dans le contrat le redevable du paiement des droits d'auteur ; connaître les principes de calcul des droits appliqués par la SACD et la SACEM dans le cadre d'une représentation ; négocier la prise en charge ;
- Droits voisins attachés à la représentation : savoir identifier les situations dans lesquelles les droits voisins interviennent dans un spectacle ; savoir désigner contractuellement le redevable de ces droits
- La taxe sur les spectacles : comprendre son fonctionnement (les organismes percepteurs, la base de calcul, les exceptions), savoir identifier le redevable de la taxe en fonction des modalités de programmation du spectacle

### Se familiariser avec la clause relative à l'annulation de la représentation

- Identifier l'importance et le rôle de la clause ;
- Comprendre les implications contractuelles en cas d'annulation d'une représentation ;
- Repérer les situations pouvant entraîner l'annulation de la représentation ;
- Identifier les causes exonératoires de responsabilité : comprendre la force majeure et savoir l'aménager



**Identifier l'ensemble des documents qui doivent être demandés lors de la négociation pour sécuriser le contrat et la bonne réalisation des représentations (du point de vue du producteur et du point de vue de l'organisateur)**

Savoir repérer et lister tous les documents ; être en capacité d'expliquer à quoi se rapporte chacun de ces documents

***Exercices d'application : cas pratique et analyse guidée d'un contrat de cession***

## **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
- Accès plateforme drive pour la valise d'e-ressources.

## **MÉTHODES PÉDAGOGIQUES**

- Programme de formation créé en novembre 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.
- E-valise de ressources pédagogiques rassemblant : le/les supports pédagogiques du/des intervenant(e)(s), les outils présentés dans la formation ainsi que des dossiers thématiques et documentaires spécifiques à la formation.
- Alternance de théorie (60%) et de mise en application (40%).
- 1 formateur pour 10 à 12 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 en charge de la rédaction ou de la relecture des contrats de vente de spectacle

### 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 (9h30-12h30 et 13h30-17h30).

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](mailto:fabriqueformation@arsud-regionsud.com)

### CONTACT

04 42 94 92 00 / [fabriqueformation@arsud-regionsud.com](mailto:fabriqueformation@arsud-regionsud.com) / <https://fabrique-formation.com>

Linda Tali, responsable du conseil et de l'administration des parcours – 06 76 35 40 50 – [l.tali@arsud-regionsud.com](mailto:l.tali@arsud-regionsud.com)

Margaux Ellis, responsable de l'ingénierie et développement de la formation – 06 25 32 82 58- [m.ellis@arsud-regionsud.com](mailto:m.ellis@arsud-regionsud.com)

### LIEU DE FORMATION

Bouc-Bel-Air