Sécuriser la rédaction du contrat de cession

Une formation indispensable pour être conforme au cadre réglementaire et engager des relations contractuelles claires sur le contrat de cession de spectacle.

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

INTERVENANTE
Fanny Schweich
Juriste du spectacle vivant, auteure de *Gérer une association culturelle* (éd. La Scène) - For companies.

11 et 12 mars 2026
2 jours (14 heures)
Arsud, Bouc-Bel-Air (13320)

CONTENUS

Rappels préalables
- L'obligation de détenir une licence pour acheter ou vendre un spectacle et les risques encourus
- Le rôle d'un contrat, les implications pour les parties et 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

Le prix de vente et les frais annexes
- Les échéances de versement du prix : ce qui est prévu par la loi et 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 les taxes applicables au contrat de cession
- Le redevable du paiement des droits d'auteur doit être défini dans le contrat : connaître les principes de calcul des droits appliqués par la SACD et la SACEM dans le cadre d'une représentation et négocier la prise en charge
- Droits voisins attachés à la représentation : savoir identifier les situations dans lesquelles les droits voisins interviennent dans un spectacle et savoir désigner contractuellement le redevable de ces droits
- La taxe sur les spectacles : comprendre son fonctionnement (les organismes percepteurs, la base de calcul et 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 cette 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. Ainsi que 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 et avoir la capacité d'expliquer à quoi se rapporte chacun de ces documents.

PUBLIC
Toute personne en charge de la rédaction ou de la relecture des contrats de vente de spectacle.

EFFECTIFS
• 12 participants maximum

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.

POSITIONNEMENT / SUIVI DE L'EXECUTION
• Entretien téléphonique préalable
• Questionnaire pédagogique de positionnement : besoins, attentes et acquis existants recueillis en amont de la formation
• Feuilles de présence signées par les stagiaires et les formateurs par demi-journée

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES
• Programme de formation créé en novembre 2024 et mis à jour en novembre 2025
• Méthodes pédagogiques actives et participatives qui alternent apports théoriques, exercices pratiques, études de cas individuelles ou en petits groupes et 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
• Cas pratiques en groupe restreint ou collectifs
• Exercices interactifs d'application et d'auto-évaluation
• E-valise de ressources pédagogiques rassemblant : le/les support(s) pédagogique(s) du/des intervenant(e)(s), les outils présentés dans la formation ainsi que des dossiers thématiques et documentaires spécifiques à la formation
• 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

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
• Inscription jusqu'à 5 jours avant le démarrage de la formation en fonction des places disponibles
• Comment s'inscrire : par téléphone, par mail ou par le site internet d'Arsud. 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

CONTACT
fabriqueformation@arsud-regionsud.com
Magali BLAIN, responsable du service Accompagnement, ressources numériques et formation
Linda TALI, responsable conseil et parcours de formation : 06 76 35 40 50
Sandra COURTIAL, responsable du suivi des stagiaires, de l'administration et des outils numériques : 06 26 76 82 14
Marie-Hélène DOSTES, gestionnaire administrative : 06 17 72 87 27