



# LES CONTRATS DU SPECTACLE



## AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous souhaitez comprendre les enjeux des contrats du spectacle au sein de compagnies ou de structures artistiques de spectacle vivant,
- ✓ Vous voulez être en mesure de négocier et rédiger un contrat.

### Durée

2 jours (14 heures)

### Tarif

890 € HT

### Effectif

8 participants

### Intervenants

Anne Souty

### Dates

26 & 27 mars 2026 @DISTANCE

8 et 9 octobre @DISTANCE

### Horaires

9h30 à 13h - 14h à 17h30

soit 7h par jour

### N° d'agrément

11753874875

## OBJECTIFS

- ✓ Comprendre le cadre juridique des contrats spécifiques aux spectacles
- ✓ Savoir négocier et rédiger un contrat
- ✓ Connaître les différences entre les contrats cession, co-réalisation, coproduction
- ✓ Sécuriser sa relation contractuelle

## PRÉREQUIS

- ✓ aucun

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ Les deux journées prennent la forme de cas pratiques, incluant des modèles de contrats, la rédaction de contrats et des quizz interactifs.

## PUBLIC

- ✓ Tous les professionnels concernées par les questions de contrats du spectacle au sein de compagnies ou de structures artistiques de spectacle vivant.

## PLAN DE FORMATION

### Comprendre le cadre juridique des contrats spécifiques du spectacle vivant

- ✓ Le cadre juridique des contrats du spectacle
- ✓ Les obligations des co-contractants
- ✓ Les différentes clauses utiles aux contrats

### Connaître les différents contrats

- ✓ Contrat de cession
- ✓ Contrat de co-réalisation
- ✓ Contrat de coproduction
- ✓ Société en participation
- ✓ Résidence, pré-achat, location, mise à disposition

### Sécuriser sa relation contractuelle

- ✓ Analyser les risques de chaque contrat pour le producteur et l'organisateur
- ✓ Être attentif à la rédaction de certaines clauses selon les contrats
- ✓ Bien négocier et rédiger la clause d'annulation
- ✓ Maîtriser la notion de force majeure

### Choisir le bon contrat

- ✓ Choisir le bon contrat à partir de situations plus complexes : contrat tripartites, organisation de plusieurs événements

### Cas pratiques

- ✓ jeu de rôle de négociation autour des différentes obligations des cocontractants
- ✓ rédaction d'un contrat
- ✓ quizz interactif pour maîtriser les notions de force majeure et d'annulation
- ✓ étude de cas à partir de situations complexes

## MOYENS D'ÉVALUATION

- Pendant la formation : échanges, cas pratiques pour valider la bonne compréhension des points abordés ;
- Après la formation : évaluation à chaud

Pour accéder au catalogue, scannez ce QR code



4, rue d'Enghien  
75010 Paris

T 01 53 34 25 25

M formation@ghs.fr

www.ghs.fr

- Remise d'un support écrit
- GHS s'engage à vous faire travailler sur des cas pratiques et répondre à des questions concrètes
- Évaluation par QCM