



## FORMATION @DISTANCE & PRÉSENTIEL



**Durée**  
2 jours (12 heures)

**Tarif**  
890 € HT

**Effectif**  
8 participants

**Intervenants**  
Fanny Schweich

**Dates**  
Nous contacter

**Horaires**  
10h à 13h - 14h à 17h0  
soit 6h par jour

**N° d'agrément**  
11753874875

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

# LE CONTRAT DE VENTE DE SPECTACLE : SAVOIR NÉGOCIER ET SÉCURISER LE CONTENU

## AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous souhaitez connaître les obligations du producteur et de l'organisateur,
- ✓ Appréhender l'ensemble des droits et taxes applicables au contrat de cession.

## OBJECTIFS

- ✓ 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 négociables et connaître l'étendue de la négociation
- ✓ Sécuriser le contenu du contrat de vente

## PRÉREQUIS

- ✓ aucun

## PLAN DE FORMATION

### Rappels préalables

- ✓ L'obligation de détenir une licence pour acheter/vendre un spectacle, les risques
- ✓ 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 - les repérer dans le contrat

- ✓ L'obligation générale de sécurité du lieu
- ✓ La notion « d'ordre de marche »
- ✓ La conformité de l'espace de représentation vis-à-vis du producteur
- ✓ 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
- ✓ Connaître les différentes modalités de prise en charge des frais annexes ; le parallélisme entre frais annexes et frais professionnels pour sécuriser la position du producteur.

- 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

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ Formation alternant éléments techniques, apports réglementaires et cas pratiques.
- ✓ Mise en pratique au travers d'exercices.

## PUBLIC

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

**Remarque :** les spécificités liées au contrat de vente avec un producteur ou un organisateur établi à l'étranger ne sont pas abordées.

### 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 ; négocier la prise en charge
- ✓ Droits voisins attachés à la représentation : identifier les situations dans lesquelles les droits voisins interviennent ; savoir désigner contractuellement le redevable de ces droits
- ✓ Taxe sur les spectacles : son fonctionnement (organismes percepteurs, base de calcul, etc.), identifier le redevable de la taxe selon des modalités de programmation du spectacle.

### La clause relative à l'annulation de la représentation

- ✓ Comprendre les implications contractuelles en cas d'annulation d'une représentation
- ✓ Repérer les situations pouvant entraîner l'annulation de la représentation
- ✓ Causes exonératoires de responsabilité : comprendre la force majeure et savoir l'aménager.

### Documents à demander lors de la négociation pour sécuriser le contrat

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

### Cas pratiques

- ✓ cas pratique et analyse guidée d'un contrat de cession.

## MOYENS D'ÉVALUATION

- Pendant la formation : échanges, cas pratiques, QCM ;
- Après la formation : évaluation à chaud