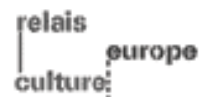


**PRATIQUES ET USAGES DES CONTRATS  
DANS LE SPECTACLE VIVANT :  
Coproduction - résidence - cession - coréalisation**

**COMPTE RENDU DE LA JOURNÉE D'INFORMATION  
10 FEVRIER 2003**

Journée organisée par les centres de Ressources du Spectacle vivant



Journée d'information des centres de ressources du spectacle vivant  
Pratiques et usages des contrats dans le spectacle vivant (10 février 2003)

## SOMMAIRE

**INTRODUCTION sur les contrats du spectacle vivant par Albane Ahrens et Laure Guazzoni**  
*page 3*

**ATELIER 1 : Les contrats de coproduction : une prise de risque artistique et économique.  
Nature et conséquences de l'engagement à l'échelle nationale et internationale**  
*page 12*

**ATELIER 2 : Les conventions de résidence : formaliser et valoriser les relations entre les  
partenaires**  
*page 27*

**ATELIER 3 : Les contrats de cession et de coréalisation : la gestion des risques et les cas  
d'annulation**  
*page 36*

**ANNEXE 1 : Questions du public**  
*page 47*

**ANNEXE 2 : Bibliographie**  
*page 49*

## INTRODUCTION SUR LES CONTRATS DU SPECTACLE VIVANT

*Atelier réalisé et animé par Laure Guazzoni, administratrice de production du Théâtre du Festin et de la compagnie Les Hommes Penchés et Albane Ahrens, directrice de production du Parc et de la Grande Halle de la Villette.*

Article 1101 du code civil :

***Le contrat est une convention par laquelle une ou plusieurs personnes s'obligent envers une ou plusieurs autres à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose.***

Par définition, les contractants se sont mutuellement choisis. On part du principe qu'il y a une véritable volonté de la part des parties de mener à bien l'objectif défini dans le contrat. Chacune des parties vise ses intérêts et le contrat est donc un acte de conciliation d'intérêts différents, voire antinomiques. C'est pourquoi la signature d'un contrat nécessite vigilance car une fois liés, les partenaires s'engagent à respecter leurs obligations ; si ce n'est pas le cas, il faudra avoir recours à des modes juridiques de résolution des conflits : conciliation ou tribunaux.

Ces différents contrats correspondent à des étapes différentes de la vie d'un projet artistique : de sa phase de création (production, résidence) à sa phase d'exploitation (cession, coréalisation). Si les contrats relèvent tous de la législation en vigueur relative aux contrats (cf articles du code civil et atelier 3), les pratiques et usages de la profession les ont modelés.

Ils sont les reflets des pratiques du secteur du spectacle vivant et se sont adaptés au secteur pour en faire des outils très usités.

On parle souvent de « contrat-type ». Que signifie cette notion ? jusqu'où peut-on standardiser le processus d'élaboration d'un contrat ? Il faut prendre de la distance avec cette notion et envisager le contrat type plutôt comme un canevas et une boîte à outils dynamique dont chaque élément doit être réexaminé soigneusement :

### **Les différents types de contrats seront étudiés à travers deux questions :**

- Quel type de relation est induite par un contrat entre les partenaires ? Pourquoi s'associe-t-on par un contrat ? Cette relation est elle fondée sur un objet bien défini ou sur un objet en cours de définition ? A quel terme est envisagée cette relation : à court terme, ou à plus long terme ?
- Quels sont les risques encourus et les bénéfices escomptés par chacun des partenaires, selon qu'il est dans la position de producteur du spectacle ou bien de lieu de diffusion ?

## **1- LE CONTRAT DE COPRODUCTION**

### **A- Le type de relation entre les partenaires d'un contrat de coproduction**

La coproduction permet de regrouper des moyens financiers pour parvenir à financer le montage d'un spectacle et le lancement de son exploitation. Le coproducteur prend un risque artistique, il s'engage, il donne sa confiance. Le choix se fait avant tout sur un objet artistique, après ont lieu les discussions d'ordre budgétaires et formelles.

C'est une relation partenariale souvent définie à moyen terme, liée à un contrat de cession ou de co-réalisation : après avoir aidé le spectacle à exister, le coproducteur le présente à son public.

La coproduction est un moteur essentiel pour notre secteur, le moyen d'existence de la plupart des projets ; elle fait partie intégrante des missions statutaires des Scènes nationales et CDN.

### **B- Du contrat type (SEP) à la production bipartite d'usage**

Le contrat type de la coproduction est souvent analysé juridiquement comme une société en participation : *contrat par lequel plusieurs personnes conviennent de partager les bénéfices et les pertes résultant d'opérations accomplies par l'un d'eux en son nom personnel mais pour le compte de tous* (cf atelier 1)

#### **1- La SEP comme une prise de risques à plusieurs : le risque artistique intrinsèque à la notion de coproduction est assorti d'un risque financier**

- *Du point de vue du coproducteur (un lieu par exemple) :*

##### Les bénéfices :

C'est la mise en place d'un véritable partenariat, mais aussi le fait de retirer les bénéfices possibles d'une production bénéficiaire pour pouvoir les investir dans d'autres productions. (Avantage : transparence sur la gestion, et incidence sur la TVA qui est parfois une motivation)

##### Les risques :

La fiabilité du projet est inhérente au projet artistique lui-même.

Il faut une vraie confiance dans le producteur délégué du spectacle, à savoir quelles sont ses compétences ? Sa fiabilité de gestion ? Saura-t-il nous associer assez à ses décisions ? Quel moyen de contrôle réel se donne-t-on ? Jusqu'où va cette relative ingérence ?

Cette prise de risques est telle qu'elle peut être incompatible avec certains statuts : établissements publics, collectivités territoriales...

- *Du point de vue du producteur délégué (une compagnie, par exemple) :*

#### Les bénéfices :

C'est un partage du risque fort, il faut s'entourer de partenaires qui iront « jusqu'au bout » d'un projet. Chaque coproducteur étant apporteur d'un pourcentage du budget global, si le budget de production réel augmente par rapport au budget prévisionnel initial, chaque partenaire est lié et tenu d'apporter le pourcentage prévu. La SEP crée une réelle solidarité entre eux.

C'est aussi un moyen de convaincre un partenaire de s'associer, aux vues des partenaires déjà engagés, garants de l'intérêt du projet.

Souvent, et c'est d'ailleurs vrai pour tous les modes de contrats de coproduction, le coproducteur est également pré-acheteur : on mentionne donc si ce n'est les dates et le nombre de représentation (première période d'exploitation), du moins l'engagement d'acheter des représentations.

#### Les risques :

Le rôle de producteur délégué est assez lourd en termes de gestion : à côté des obligations sociales du producteur en sa qualité d'employeur, il devra également rendre des comptes aux coproducteurs sur l'utilisation des moyens mis à disposition. Ce qui est souvent pesant pour des compagnies qui n'emploient qu'une personne pour s'occuper de la production, la diffusion, l'administration – comptabilité analytique, obligations fiscales, sociales et juridiques.

Il y a une obligation de transparence sur les comptes, les décisions (un partage des décisions), est-on prêt à cette transparence ?

L'apport en coproduction n'est pas exclusivement en numéraire (en argent), il peut être en « nature » avec la mise à disposition d'une salle ou de matériel ou en « industrie » avec la mise à disposition d'artistes ou de techniciens. Mais attention aux tendances à beaucoup valoriser en « industrie » avec très peu d'apport en numéraire (sur les résidences notamment).

## **2- la pratique de la coproduction bipartite : une prise de risques mesurée entre deux partenaires**

Dans la pratique, il s'avère que l'on a plus souvent recours à la convention de coproduction entre un producteur et le producteur délégué. Ce mode de contractualisation (aussi nommé « fausses coproductions ») est souvent plus adapté aux modes de gestion des compagnies.

- *Du point de vue du producteur délégué (une compagnie par exemple) :*

Toujours sous l'angle de la pratique et des usages, voici les différences en tant que compagnie entre ces deux modes de montage de production : d'un côté plus risqué, les contrats bipartites limitent l'apport en coproduction à une somme forfaitaire (et non plus un pourcentage du budget global de production comme dans la SEP) ; il faut convaincre partenaire par partenaire (différence avec la « solidarité » de la SEP) et donc signer autant de contrats. Mais cela reste plus simple en terme de

gestion pour rendre à la fin un budget réalisé. Ce qui ne diffère pas, c'est l'obligation de faire figurer dans les documents de communication le nom des structures coproductrices.

- *Du point de vue du coproducteur :*

C'est la possibilité de pouvoir participer financièrement à la création d'un spectacle sans encourir les risques liés à la SEP ou sans devoir signer une SEP.

Mais quand on est un lieu de spectacle vivant subventionné et qu'on souhaite signer un tel contrat, dans quelle position se situe-t-on ? Est-on plutôt un pré-acheteur ? auquel cas, la coproduction sera suivie d'un accueil du spectacle et la somme versée au titre de la coproduction garantira la diffusion du spectacle dans des conditions préférentielles...

Si on se perçoit plutôt comme un « subventionneur », on considère qu'on reçoit des subventions qui, pour partie, ont vocation à être dépensées sous forme d'apport financier à des créations. Ou bien on reste coproducteur dans l'esprit : bien qu'on signe un contrat qui limite forfaitairement l'apport à la production, on accompagne le producteur délégué durant tout le processus de production. On crée une proximité avec le projet « au delà » du contrat...

Il est possible que le producteur fasse une demande d'augmentation de l'apport financier, dûment justifiée. Si le coproducteur accepte, les parties feront un avenant au contrat.

C'est uniquement dans ce dernier cas que peut s'envisager un droit de suite.

Quelques notions préalables :

- Cette pratique n'est pas fondée juridiquement, les seuls textes qui existent sont dans le code de la Propriété Intellectuelle relatifs aux œuvres graphiques et plastiques,
- Le droit de suite reste une pratique assez isolée dans le secteur.
- le droit de suite n'enrichit pas....

Une tentative de définition : *un coproducteur peut demander un retour financier sur l'exploitation d'un spectacle qu'il a contribué à financer. Cette demande est plus ou moins légitime selon que l'apport financier initial à la production est significatif ou non et selon la date de l'engagement par rapport à la date de création..*

Les modes de calcul possibles sont nombreux : ce peut être une somme fixe par représentation vendue, un pourcentage du prix de vente ou un pourcentage du bénéfice net. On peut aussi envisager un « couloir prioritaire », c'est-à-dire un seuil de déclenchement du droit de suite à partir du moment où le producteur délégué est rentré dans ses frais (ex : un droit de suite de 150 € / représentation à partir de la 25<sup>ème</sup> représentation vendue).

L'expérience du Parc de La Villette : « Initiative d'artistes en danses urbaines » avec la Fondation de France est une mission de soutien aux artistes dans le champ de la danse hip-hop. Notre expérience au

sein de cette mission est qu'aborder la question du droit de suite avec ces compagnies nous a souvent obligés à nous projeter plus loin que la création du spectacle, à envisager concrètement l'économie de la diffusion, la fixation du futur prix de cession du spectacle...

Les critiques possibles sur la pratique du droit de suite sont nombreuses : pourquoi une structure déjà subventionnée et dont la mission est de coproduire, recevrait-elle en plus de l'argent sur ses coproductions ? C'est à ce niveau que l'on peut revendiquer le statut de producteur et pas de subventionneur : si l'un des quinze spectacles coproduits chaque année par le Parc de La Villette fonctionne, on peut choisir de réinvestir cet argent dans un autre projet plutôt que de laisser ce bénéfice à la compagnie qui l'a produit. Cette démarche est très claire dans le cas d'« Initiative d'artistes en danses urbaines » où les éventuels droit de suite sont réinvestis dans des productions de danse hip-hop.

## **2- LA CONVENTION DE RESIDENCE**

### **A- Le type de relation entre les partenaires d'une résidence**

La définition donnée par le Larousse d'un « artiste en résidence » : *artiste invité par une institution culturelle à séjourner en un lieu et pour une période donnée afin de réaliser une œuvre souvent liée à ce lieu.*

Les réalités recouvertes par ce type de contrat sont extrêmement variées, depuis la simple mise à disposition d'une salle jusqu'à la notion d'« artiste associé », « invitation », « lien » , « compagnonnage »... Tout un vocabulaire imagé qui décrirait une nouvelle relation entre artistes et institution...

Cette notion est relativement récente (en quelque sorte, la dernière création juridique de notre secteur) et donne souvent cas à peu de formalisme : certaines résidences existent sans faire l'objet de contrat entre les partenaires.

C'est une relation basée moins sur un objet artistique que sur un processus de définition de cet objet, sur un compagnonnage. Rien n'oblige par exemple le lieu à être coproducteur ou même diffuseur d'un spectacle élaboré au cours d'une résidence « chez lui ».

## **B- Analyse risque / bénéfice**

L'analyse risque / bénéfice d'une convention de résidence est très différente selon la position de lieu ou de compagnie.

### **1- Du point de vue du lieu :**

C'est un risque minimum d'un point de vue financier (un apport souvent en nature et en industrie), juridique (pas d'achat d'un objet précis) et public (pas de présentation obligée). A l'inverse, c'est paradoxalement une source, un levier de prise de risques possible pour le lieu : on peut y aborder d'autres esthétiques, tenter des expériences, aborder les relations au public différemment. Et aussi une « prise de risque » pour ouvrir ses portes, introduire des artistes qui vont venir bousculer les habitudes. Le bénéfice est largement dans cette présence des artistes qui stimule les équipes. Cette relation particulière avec un artiste replace un lieu au cœur d'un projet artistique. Dans un espace temps différent de celui de la saison programmée d'avance, la résidence permet une vraie rencontre entre un lieu et une équipe. Par ailleurs, par le partage des moyens attribués, cela permet de valoriser ce type d'activités auprès des tutelles, alors qu'elles étaient jusque là restées très souterraines. Cette valorisation, ce bénéfice de communication, est clairement recherchée et cet apport en industrie est souvent assimilé à une coproduction dans les mentions obligatoires.

Exemple des résidences du Parc de La Villette : les résidences nous donnent la possibilité d'inviter des artistes qui ne trouveraient pas aujourd'hui une place dans notre programmation. Cela nous offre une liberté de choix supplémentaire, une occasion d'expérimenter un travail avec des artistes différents. Nous avons opté pour des résidences avec une mise à disposition de moyens de travail (salle + technique) et d'une somme d'argent, assortie d'un accompagnement au projet sur mesure ; en contrepartie rien n'est exigé en dehors des mentions de la résidence dans les documents de communication.

Ce programme de résidences a pour nous une dimension de laboratoire : nous proposons aussi des « résidences de recherche » à des artistes en dehors d'un processus de création, c'est en quelque sorte équivalent à un département Recherche & Développement dans l'industrie ; les résidences sont également un laboratoire de l'action culturelle : notre but est d'essayer d'inventer avec chaque artiste qui le souhaite, un mode de relation au public sur mesure. Quelques uns des artistes accueillis en résidence dernièrement : Kitsou Dubois, Johann Le Guilherm, Benoît Lachambre, Léa Dant...

### **2- Du point de vue de la compagnie :**

Le premier bénéfice est de trouver un lieu de travail dans un contexte où c'est de plus en plus difficile. Attention les conditions de la résidence influent sur la création ! D'où la nécessité de bien définir les besoins en matériel technique.



Le risque est de travailler dans des conditions non adaptées à la création (éloignement et conditions d'hébergement, donc de travail, rythme,...). Les possibilités offertes par une résidence sont précieuses, mais ne remplacent pas des apports en numéraire pour monter une production. Le risque est de se retrouver uniquement avec des apports en nature et pas d'argent pour payer les artistes, il faut donc veiller à bien « avoir les moyens d'occuper le plateau pendant le temps de la résidence ».

Au niveau des mentions obligatoires : quid de la hiérarchisation dans la valorisation des apports des uns et des autres (communication) ? Il faut être sur un bon équilibre.

L'autre risque est d'être "sur-sollicité" par le lieu (actions pédagogiques, rencontres avec le public, presse et ne pas savoir résister...)

Il faut aussi savoir refuser une « mauvaise résidence » tout comme être vigilant aux trop « bonnes résidences » qui font que le spectacle sera difficilement réalisable dans un autre lieu ne proposant pas les mêmes équipements.

### **3- LE CONTRAT DE CESSION ET LE CONTRAT DE COREALISATION**

Les contrats de cession et de co-réalisation sont des contrats conclus entre un producteur et un organisateur de spectacles aux termes duquel le producteur s'engage à donner, dans un lieu dont dispose l'organisateur, un certain nombre de représentations moyennant :

- une somme forfaitaire dans le cas du contrat de cession ;
- une quote-part de la recette réalisée par le spectacle dans le cas du contrat de co-réalisation.

#### **A- Le type de relation induit par un contrat de cession ou de coréalisation**

La question de l'objet :

C'est un contrat fondé sur un objet assez bien défini : la réalisation de représentations d'un spectacle. Pour autant, suivant la période à laquelle ce contrat est signé, l'objet artistique sera plus ou moins défini ... Les « pré-achats » sont par exemple les contrats de cession établis alors même que le spectacle n'est pas créé .

La description de l'objet comprend le titre de l'œuvre, le nom de son auteur, du chorégraphe ou metteur en scène et des artistes principaux.

C'est une relation plutôt basée sur le court terme qui est plus marchande que partenariale (sans être péjoratif)

## **B- analyse risque / bénéfice**

### **1- Du point de vue du lieu :**

Dans le cadre d'un contrat de cession, le lieu s'engage sur une somme forfaitaire pour acheter le spectacle et dans de nombreux cas, cette dépense ne sera pas couverte par les recettes de billetterie escomptées. Il existe toujours un risque : comment « remplir sa salle », rencontrer le public ?

Le contrat de cession est parfois le complément d'un contrat de coproduction, dans ce cas, c'est l'aboutissement des relations entre un producteur et le lieu de diffusion. Souvent à un prix dit coût plateau, on essaie de faire le maximum de représentations pour donner sa chance au spectacle

La responsabilité est solidaire avec le producteur du spectacle : la loi de 1991 sur la lutte contre le travail clandestin renforce la responsabilité du contractant : *"Toute personne qui ne s'est pas assurée, lors de la conclusion d'un contrat dont l'objet porte sur une obligation d'un montant au moins égal à 3.000 euros en vue de l'exécution d'un travail, de la fourniture d'une prestation de services ou de l'accomplissement d'un acte de commerce, que son cocontractant s'acquitte de ses obligations sera tenue solidairement avec celui qui exerce un travail dissimulé au paiement des impôts, taxes et cotisations obligatoires, au paiement des rémunérations, indemnités et charges dues par lui"*

Le diffuseur doit donc être très vigilant quant aux conditions de production du spectacle qu'il achète et est en droit de prendre des garanties auprès du producteur délégué.

Dans le cadre d'un contrat de coréalisation, le lieu limite son risque d'exploitation en le partageant avec le producteur. Selon le rapport de force entre producteur et diffuseur, la fréquence de ce type de contrat augmente. A Paris et sa région, il y a plus de co-réalisation qu'en province, parce qu'il y a plus de potentiel public, et qu'une exploitation plus longue est possible.

*L'exemple de la diffusion des spectacles de cirque à la Villette* : notre objectif est de faire des exploitations plus longues pour que le bouche à oreilles fonctionne et que public et diffuseur puissent venir voir le spectacle. Nous proposons des co-réalisations aux compagnies accueillies sur notre espace Chapiteau. Pour limiter leur risque financier, on ne procède pas à un minimum garanti, mais plutôt à l'achat des premières représentations, essentielles pour lancer le spectacle et ayant un fort taux d'invitations (donc une recette billetterie faible).

## **2- Du point de vue du producteur (de la compagnie) :**

Le risque du contrat de cession est de s'engager en avance sur un spectacle « clé en main » en négociation du prix, de la distribution, de la fiche technique, et des frais annexes.

Il faut laisser le plus de souplesse dans un contrat quant il est conclu très en amont afin de ne pas se retrouver coincé par des engagements contractuels qui ne correspondent plus à la réalité.

La renégociation est toujours possible dans la mesure où chacun a intérêt à ce que le spectacle se passe et se passe bien !

Toutefois, certaines clauses demandent à être bien étudiées :

- Les clauses d'exclusivités
- Les frais annexes (per diem, transports décors, équipes...)
- Le montage - démontage, la fiche technique posent le problème de la question du spectacle « clés en main ». Aujourd'hui, nombre de spectacles faisant appel aux « nouvelles technologies » (vidéo, informatique...) nécessitent des mises à disposition de matériel parfois importante de la part de lieux non équipés et suscitent beaucoup de débat : décor ou fiche technique ?

Dans le cas de la co-réalisation : le risque s'en trouve augmenté car la compagnie apporte le spectacle avec une recette aléatoire : il est d'autant plus nécessaire d'être vigilant sur les autres aspects du contrat (en particulier, la définition précise de ce qu'inclue l'« ordre de marche », mais aussi de veiller aux moyens que le lieu compte mettre en œuvre pour faire venir le public (communication, presse, opérations spéciales...) et bien négocier le partage de recettes (la question du rapport de force joue beaucoup). Il faut bien mesurer si la compagnie peut prendre ce risque. Est-elle capable, par exemple, de mobiliser son propre réseau de public ?

## **CONCLUSION**

Nous avons parcouru succinctement les contrats évoqués dans la journée. Il faut donc relativiser le contrat « prêt à l'emploi ». L'idée est d'acquérir progressivement des réflexes : se poser les bonnes questions au bon moment.

# **ATELIER N° 1 : LES CONTRATS DE COPRODUCTION : UNE PRISE DE RISQUE ARTISTIQUE ET ECONOMIQUE**

## **Nature et conséquences de l'engagement à l'échelle nationale et internationale**

**MODERATEUR** : Jean-Louis Patheiron, directeur adjoint de Premier Acte.

**INTERVENANTS** : François Campana, directeur de Kyrnéa international et vice-président de Zone Franche ; Christopher Crimes, directeur de La Filature-Scène nationale ; Antoine Manoglou, administrateur du Centre chorégraphique national de Rillieux-la-Pape-Compagnie Maguy Marin.

### **1- ENJEUX JURIDIQUES ET FISCAUX DE L'ENGAGEMENT EN COPRODUCTION (Jean-Louis Patheiron)**

#### **Le terme de coproduction**

Le terme de coproduction, à la différence d'autres situations, n'appelle pas une catégorie juridique précise.

Un contrat d'engagement d'artiste, par exemple, fait appel aux dispositions du Code du travail et aux dispositions conventionnelles. Les contrats de cession de droit de représentation, eux, sont de plus en plus encadrés par les textes et, en particulier, par la réglementation relative à la licence d'entrepreneur de spectacles définissant les relations entre diffuseurs et producteurs.

Le terme de coproduction, lui, recouvre des réalités très diverses. À l'extrême tout est coproduction : une mise à disposition de salle ou de personnel, un simple pré-achat de spectacle, ou même une subvention d'une collectivité. L'idée directrice d'une situation de coproduction reste toutefois la réunion de plusieurs partenaires en vue de présenter (produire) une création, un évènement. Ce premier degré de définition souligne une diversité qui indique la nature très variable du lien contractuel.

Très souvent pourtant, on rattache à la notion de coproduction la définition d'une Société en participation (SEP). (On parle parfois de « vraies ou de fausses coproductions » - Une vraie coproduction s'entendant comme une SEP véritable... - comme s'il y avait une pureté à respecter dans les contrats !)

## **La société en participation**

*La société en participation peut en effet bien répondre à l'intention d'une coproduction : « La société est instituée par plusieurs personnes qui conviennent par un contrat d'affecter à une entreprise commune des biens et leurs industries en vue de partager le bénéfice ou de profiter de l'économie qui pourra en résulter. » (art 1832 du Code Civil).* La coproduction dans le spectacle vivant peut dès lors s'analyser comme un groupement de moyens.

L'intérêt d'une SEP réside dans sa souplesse de mise en œuvre. Une SEP, à l'inverse de sociétés commerciales, n'a pas de personnalité morale et ne fait pas l'objet d'une immatriculation au registre du commerce.

Dans le même temps, le fondement de la SEP est la solidarité entre les associés coproducteurs. Cette solidarité est évidemment artistique puisque l'on est réuni autour d'un même projet mais également financière puisque le code civil prévoit certes un partage de bénéfices mais aussi un engagement à contribuer aux pertes éventuelles. On situe ici un élément de risque financier à prendre en compte.

Il n'existe pas, en effet, de SEP que l'on pourrait qualifier de « SEP à responsabilité limitée », où l'on se limiterait à ses apports. Dans une telle hypothèse en effet, il ne s'agit plus d'une SEP mais simplement d'un contrat, où le droit des obligations s'applique.

On saisit donc la nécessité de bien situer le cadre juridique dans lequel on agit.

L'absence de personnalité morale peut représenter une situation de vulnérabilité pour les coproducteurs.

En schématisant, la SEP constitue une société de fait. L'absence de personnalité morale implique que les associés de la société en participation ne sont pas connus des tiers. Une telle situation reste cependant théorique pour les coproductions de spectacles puisque les coproducteurs sont la plupart du temps publiquement connus (affiches, programmes...). Leur responsabilité est donc bien collective et souvent nommément désignée. Les coproducteurs engagés dans le cadre d'une SEP, se trouvent dans une situation de solidarité indéfinie. Leur contribution aux pertes n'est en effet pas limitée en proportion de leurs apports. En cas de défaillance d'un des partenaires, ce sont les partenaires solvables qui vont contribuer aux pertes.

La SEP est donc un outil juridique dont l'opportunité dépend en grande partie de la confiance mutuelle que s'accordent les coproducteurs.

En tout état de cause, et tout particulièrement pour le secteur associatif subventionné, il est nécessaire d'encadrer le contrat de société en participation d'une certaine solennité. L'engagement dépassant une simple prestation de service, il apparaît utile que la signature du contrat soit conforme à une

délibération statutaire (conseil d'administration/assemblée générale). Un tel formalisme est important pour souligner que l'engagement des dépenses s'inscrit bien dans l'intérêt de l'exploitation et ne saurait s'interpréter, par exemple, comme un transfert de subvention... L'enregistrement de la société en participation auprès des services fiscaux (paiement de droits fixes pour constater les apports en numéraire), qui reste facultatif, peut compléter cette logique de conformité juridique attendue des instances de contrôle (services fiscaux, chambres régionales des comptes...).

Conséquence fiscale : dans une SEP, les relations entre les coproducteurs ne sont pas des relations de prestation puisque les apports financiers réalisés sont des apports en société. Ceux-ci ne sont donc pas assujettis à la TVA.

Concernant les autres situations, c'est la réalité des flux financiers qui va permettre de déterminer le taux applicable.

L'article 279 b bis du Code général des impôts concernant le taux réduit de TVA (5,5 %) s'applique aux représentations. Les contrats de cession ou de concession de spectacles sont passibles du taux réduit s'il s'agit de spectacles énumérés à cet article.

Pour le reste et en particulier le droit de suite et autres situations n'ayant pas trait à la représentation, on reste dans une qualification de prestation donc avec un taux d'assujettissement normal.

Cette argumentation et cette logique résultent de l'esprit des textes. On saisit l'importance de la formulation des contrats et la nécessité de qualifier la réalité des flux financiers entre coproducteurs.

### **La nécessité d'une formalisation écrite**

En pratique beaucoup de contrats de coproduction sont de simples conventions, sans constituer de société en participation. Une telle convention est bien légale même si on invoque parfois le terme de « fausse coproduction ».

Il s'agit de conventions de coproduction réalisées sur mesure dans laquelle les droits et obligations de chaque partie sont définis, sans entrer dans le cadre d'une SEP – donc la plupart du temps sans partage de bénéfice ou de perte.

Il convient d'insister sur la nécessité de produire un écrit dans lequel on s'accorde sur ce que l'on réalise, et tout particulièrement sur l'aspect budgétaire.

On voit donc que la réflexion sur la coproduction impose de dépasser les formulations-types.

Une telle rédaction contractuelle s'articule sur plusieurs niveaux : artistique d'abord, c'est l'objet même de la coproduction. Pratique ensuite : il convient d'aborder les aspects économiques, juridiques, fiscaux et sociaux.

La coproduction comporte enfin une dimension plus stratégique, à laquelle la dimension internationale se prête particulièrement.

## **2- LA COPRODUCTION CHOREGRAPHIQUE (Antoine Manoglou)**

*Antoine Manoglou accompagne le travail de la chorégraphe Maguy Marin depuis plus de vingt ans. Il se considère plus comme un gestionnaire de projet qu'un administrateur qui bénéficie au sein de la compagnie d'un service comptable et d'un service de production - diffusion.*

### **La recherche de coproducteur**

Il faut avant tout chercher avec ce coproducteur un accompagnement artistique en lui faisant partager l'intérêt du travail.

C'est la partie la plus intéressante. Dans le paysage culturel français et international les accompagnateurs de projets artistiques sont normalement assez fidèles. On va donc les interroger régulièrement dans le temps afin qu'ils nous suivent.

Concrètement, une fois le projet défini avec l'artiste, au moins dans ses grandes lignes (premier format, grandeur de la production), on commence à établir un budget. Ce budget permet de définir ce qu'il est nécessaire d'aller chercher à l'extérieur et de contacter ensuite ceux qui sont habitués à accompagner les projets. Les vrais coproducteurs restent rares en France.

La recherche de coproducteur dépend également de la taille de la structure et de ses moyens financiers. La plupart des dix-neuf centres chorégraphiques nationaux (CCN) en France disposent de suffisamment de moyens financiers pour apporter une part de coproduction dans un projet. Leur fonctionnement restant très lourd en raison de l'existence de missions annexes, l'obligation de trouver des coproducteurs demeure. En vingt ans de travail pour Maguy Marin, nous n'avons pas rencontré trop de difficultés pour trouver des coproducteurs sur nos projets au niveau national et international. Dans le cadre de sa mission, le CCN doit réaliser au moins deux nouvelles créations sur trois ans. Il est donc nécessaire de trouver des moyens financiers supplémentaires à ceux octroyés par les collectivités locales et l'État.

### **La notion de vrai coproducteur**

Le vrai coproducteur est évidemment celui qui apporte des fonds, mais c'est surtout celui qui va accompagner le travail de l'artiste.

C'est ma conception de la coproduction : ne pas définir en premier lieu des sommes d'argent à récupérer, mais plutôt déterminer un partenaire qui pourra faire aboutir le projet porté par l'équipe artistique.

Dans le champ des créateurs, certains projets trouvent facilement des coproducteurs. Les autres dont le travail est plus difficile avec des lignes bien précises, ont en général comme nous des fidélités avec les coproducteurs.

Depuis vingt ans, le paysage chorégraphique s'est élargi, il existe près de six cents compagnies indépendantes et cela devient peut-être un peu plus difficile de trouver des coproducteurs, de vrais coproducteurs.

En général lorsque l'on s'associe à une structure pour monter un spectacle, il y a une partie coproduction, une partie cession et éventuellement une partie résidence facultative où la compagnie occupe les lieux du coproducteur.

Dans la création réalisée à la Filature, il y a deux - trois ans, ces trois parties étaient présentes contractuellement. La résidence, quant à elle, consistait en une mise à disposition pendant trois semaines de l'équipement culturel, ce qui constituait une partie en nature considérable.

Lors de cette rencontre avec La Filature, des discussions avaient été également engagées sur l'opportunité d'accompagner la création de toute une activité composée d'ateliers, de rencontres et de répétitions publiques.

### **La rédaction du contrat**

Il n'existe pas de règles concernant l'identité de la partie qui sera chargée de rédiger le contrat. Sur certains projets, ce sera la compagnie et sur d'autres, le lieu.

En vingt ans de coproduction, il n'y a jamais eu de problèmes relationnels importants avec les coproducteurs ou les lieux.

Selon l'ampleur du projet, un ou plusieurs coproducteurs sont réunis. S'il y a trois coproducteurs, on rédige trois contrats de cession ou trois contrats de coproduction. Il n'y a pas de droit de suite, pas de partage de recettes.

Une seule fois en vingt ans, lorsque Michel Reilhac dirigeait le Centre National de la Danse à Angers, une ébauche de partenariat avec partage des recettes futures avait été envisagée après vingt-cinq représentations, et petite quote-part de retour sur production.



### **3- LA COPRODUCTION INTERNATIONALE**

#### **A- L'expérience de Christopher Crimes**

##### **1- Produire/Coproduire**

En France, ces deux termes sont clairs et correspondent à un cadre défini et réglementé. En traversant les frontières, les ambiguïtés apparaissent notamment parce que la façon de produire ou de monter des spectacles en création voire en diffusion – car cette notion de production en diffusion existe à l'étranger - est très importante.

Les termes de production et de co-production renvoient à une réelle envie de partager une aventure artistique. Dans le cas contraire, nous ne serions plus un théâtre mais une banque ! C'est en fonction des discussions sur le cadre dans lequel la création sera réalisée, de nos envies, de nos fidélités que nous décidons si nous mettons tout ou partie de la production en place.

La France demeure un pays où nous disposons de beaucoup de financements à priori grâce aux institutions et réseaux existants et où nous sommes devenus des experts en défense de « vous allez voir ce que vous allez voir » et pas forcément très expert sur le bilan de « mais est-ce que vous avez vraiment vu ce que je vous avais annoncé ? ».

C'est quelque peu différent à l'étranger. On peut citer l'exemple de la Grande-Bretagne où produire/coproduire représente véritablement une aventure sur l'artistique.

C'est vraiment une réunion de personnes qui disent « oui nous voulons que ce spectacle existe ». D'ailleurs, dans le dictionnaire, la traduction du terme anglais « produce » est : « assurer l'organisation matérielle et le financement d'une pièce (de théâtre) de façon à en permettre la réalisation. »

Concrètement, une fois l'équipe artistique constituée, le rôle du porteur de projet le «producer» consiste à chercher le financement après coup. Dans un premier temps, il va trouver les théâtres d'accueil, puis dans un second temps trouver l'argent nécessaire auprès des partenaires privés et des différents réseaux anglais, que l'on peut apparenter à nos collectivités publiques, pour effectivement réaliser le projet.

C'est un risque important et nous l'avons rencontré sur l'un des spectacles décrits plus loin. L'apport à la production des partenaires anglais consistait à assurer la diffusion de cinquante représentations. Il n'existait cependant aucune garantie dans ce sens le jour de la première en France. Dès lors, les partenaires anglais ont induit une faiblesse dans la capacité de tourner ainsi que dans la capacité de produire le spectacle, puisque l'on confond souvent les apports en nature et également les apports financiers qui entrent dans le montage de la production et sa diffusion.

À La Filature, nous fixons une règle effective et permanente : la partie production correspond à de l'argent « perdu » qui permet le montage jusqu'au jour ou la veille de la première.

Le jour de la première, ce sont les contrats de cession qui entrent en jeu. Il existe en France une confusion permanente entre les apports, que l'on ne retrouve pas à l'étranger.

On peut alors se poser la question : pourquoi les théâtres, les institutions, produisent ou co-produisent-ils ? La réponse est évidente : pour les centres chorégraphiques et pour les centres dramatiques c'est une obligation contractuelle. Elle l'est moins pour les scènes nationales, même si cela représente une grande satisfaction pour certains de figurer sur les affiches de spectacles en tant que producteur ou co-producteur à côté d'un certain nombre de grands noms de festivals ou de théâtres.

La raison de produire sur l'international est selon moi beaucoup plus d'organiser une confrontation de regards, de genres, d'esthétiques, et surtout de méthodes de travail. La relation artistique et la manière d'aborder l'acte artistique ne sont absolument pas les mêmes selon que l'on produit avec une équipe scandinave ou une équipe slovène. Nous sommes dans une économie de l'entreprise complètement différente, et ce n'est pas forcément une économie de l'argent.

**La capacité d'organiser des tournées** est une question qui peut se poser de manière négative lorsque l'on entre dans une coproduction, dans une relation avec l'international- je me suis approprié ce terme que je n'aime pas beaucoup : faire de l'international - Qu'est-ce que cela veut dire ? C'est travailler avec des gens de l'étranger, c'est clair. Mais quelle capacité avons-nous d'organiser des tournées en France, dans ou hors de l'Union européenne? C'est un réel souci parce que les règles juridiques, fiscales et sociales sont variables d'un pays à un autre.

Une petite illustration au passage : nous avons réalisé une co-production avec la République Tchèque et l'Italie.

L'équipe italienne, la première équipe à accueillir le spectacle co-produit au niveau européen, était défaillante dans sa responsabilité de déclaration sur l'emploi de main d'œuvre étrangère. Dès lors, c'était à nous d'assumer l'intégralité de cette charge. Nous l'avons appris la veille de leur arrivée, ce qui a posé quelques difficultés avec la Direction Départementale du Travail de l'Emploi et de la Formation Professionnelle en termes de délais.

L'implication réelle dans la production est une problématique qui peut être abordée de manière vraiment négative dès lors que la production est réalisée en dehors de France, et a priori c'est cela co-produire.

Quelle peut être en effet notre implication en tant qu'équipe administrative, technique et relations publiques sur une production réalisée à deux ou trois mille kilomètres de France ? Peut-on jouer notre rôle ? Ou n'est-ce finalement qu'une relation dans un premier temps de production d'argent ?

### **Quelle éthique dans des économies disparates ?**

Ce qui peut nous sembler tout à fait naturel comme de disposer d'une table de mixage par exemple n'existe pas forcément dans l'économie de la production dans laquelle on est en train de travailler. Et

le fait de voir arriver une équipe avec deux bouts de ficelle, un décor qui tient dans une valise et des artistes crevés par leur traversée de l'Europe en bus pour faire des économies (parce que toute économie bonne à faire est réinjectée dans leur capacité d'exister dans leur pays) représente une donnée extrêmement importante.

Lorsque l'on est coproducteur, ce n'est pas seulement le spectacle que l'on co-produit, c'est l'existence et la durée de la compagnie dans sa vie.

Prenons l'exemple d'une compagnie bulgare avec laquelle nous travaillons qui n'a ni lieu ni subventionnement ni partenariat privé. Elle bénéficie en revanche d'un solide réseau de structures allemandes, hollandaises, françaises, etc. lui permettant de travailler et d'exister à longueur d'années. Son économie va consister à dire : on vous paye le moins possible et les gains de production obtenus, les apports théoriquement destinés au décor, au montage, à la durée des répétitions, etc. vont permettre à la compagnie d'exister pendant peut être 6 mois en louant des locaux, en achetant des clous pour monter le prochain décor, etc. C'est une économie complètement différente.

On ne peut pas raisonner dans notre approche à l'économie avec des compagnies issues de pays où la politique de soutien à la création n'existe pas.

Or nous sommes obligés parce que le cadre réglementaire s'impose. Ainsi chaque contrat, chaque relation, chaque réseau avec lequel nous travaillons donne lieu effectivement à du bricolage. À du bricolage de convention et de non-dit : paie-t-on en liquide ? et si oui jusqu'à quel point ? En euros ou en dollars ? Toutes ces pratiques nous mettent toujours à la limite de la légalité franco-française, à la limite de certaines légalités européennes, mais sans ces arrangements nous nous trouvons effectivement ne pas être de bons coproducteurs.

## **2- Trois exemples de projets.**

Le premier n'est absolument pas une coproduction, le second aurait pu l'être, et le troisième en est une géniale.

### BEGOVIC cabaret :

Ce n'est absolument pas une coproduction puisque c'était une initiative fort intéressante du directeur de l'institut français de Zagreb. Ce dernier connaissait un metteur en scène avec lequel il avait travaillé en France et l'a invité à animer un atelier à Zagreb. Est née alors l'envie d'une plus grande collaboration entre cet artiste / metteur en scène et cette petite équipe constituée ad hoc à Zagreb. Nous sommes entrés dans une production.

La colonne « notes » du document indique tous les éléments qui apparaissaient sur le programme du soir : remerciements, aides, soutiens, coproductions. Le montant de la production représentait un beau partage financier : 55 000 euros.

### *Les partenaires*

L'institut français de Zagreb était chargé évidemment de la coordination, de faire l'entre-gent pour trouver six sous par-ci par-là, de l'hébergement etc.

Le Teater de Zagreb était le lieu de répétition.

Le théâtre du Marché aux Grains amenait tout son savoir faire : les apports en nature comme l'on dit dans d'autres occasions.

### *Le financement*

En matière de financement le slogan à la mode pourrait être : coproduisez à l'international et on vous trouve des aides.

Nos partenaires étaient l'Association Française d'Action Artistique, le département des affaires internationales au ministère de la Culture, les Directions Régionales des Affaires Culturelles, quelques collectivités françaises également ont aidé en amenant très peu d'argent. Au final, il n'y a eu que quatre représentations à Zagreb et deux à Bouxwiller.

### Dom Juan :

Ce Dom Juan représente un important budget de production avec un apport de la Filature en production et en cession.

Beaucoup de partenaires étaient réunis : deSingel à Anvers, le festival d'Avignon, Berliner Festspiele. La Filature n'était pas initiatrice mais suiveuse. Nous avons monté cette coproduction ensemble. La difficulté avec ce Dom Juan provient du fait que le spectacle a été joué et créé en France en Avignon. L'indication de la mention du lieu de création sur les affichages est une spécificité française, mais nécessaire si l'on veut que la presse nous suive.

Au moment d'arriver au Festival, il était donc devenu évident que nous ne pouvions pas rester sur notre habituel contrat de coproduction. Nous avons ainsi conclu des contrats de cession puisque nous achetions une représentation existante à la compagnie. Dans le même temps, nous étions également employeur du plateau artistique : techniciens et chauffeurs de bus compris.

En effet à la lecture de l'extrait des deux contrats de cession, l'on s'aperçoit que chaque institution accueillante est employeur et assure également la prise en charge de l'hébergement.

Sur la notion de *per diem* : en cas de contrôle, tout ce qui dépasse le minimum garanti fixé par l'URSSAF et les conventions collectives correspond à un salaire déguisé.

La TVA est versée à l'administration fiscale française par La Filature pour le compte de la compagnie. La compagnie n'est pas en relation avec les services fiscaux français. La TVA existe sur le contrat, mais elle n'est pas versée à la compagnie : le montant de la cession est hors taxe.

Si dans la relation avec les autres partenaires, l'un d'entre eux néglige le versement de TVA, vous êtes solidairement engagés. Si un partenaire omet dans le réseau européen de verser sa part de TVA, les autres partenaires peuvent être recherchés au nom de cette solidarité.

#### Le Cid et Boris Goudounov.:

##### *Le Cid*

Ce projet correspondait à une envie de travailler avec Declan Donnellan dans un dispositif réunissant des centres dramatiques, le Festival d'Avignon, la Scène nationale de Dieppe et La Filature. Les partenaires financiers étaient l'AFAA et les JTN. Il y avait là une véritable SEP puisque le budget global de production s'élevait à 388 000 euros, avec une part importante de La Filature de 19 000 euros.

Nous avons ainsi pu être partenaire de cette production qui a duré 3 ans.

Les recettes ont été tellement fortes qu'à la sortie tous les coproducteurs dans le cadre de la SEP ont eu droit à un retour sur production. La tournée a donné lieu à 182 représentations. Ainsi avec une mise au départ de 19 000 euros et un retour sur production de 18 871 euros le résultat de la production reste très légèrement négatif.

Au moment de la redistribution, il peut donc y avoir un retour sur production. Ce n'est pas si courant, mais ça peut exister.

##### *Boris Goudounov*

Au moment du retour sur production pour *Le Cid*, il a été décidé immédiatement d'être de nouveau partenaire de Donnellan sur son Boris GOUDOUNOV.

Le producteur délégué était la Confédération Internationale des Associations Théâtrales de Moscou...

Le contrat de coproduction a dû être signé la veille des représentations en Avignon.

Ce contrat ne constituait pas de société en participation. Le montage a été cependant très habile puisqu'il consistait en une succession d'accords particuliers.

Les Anglais étaient chargés de la partie technique parce que ce sont des amis artistiques de Donnellan. La partie réalisation jusqu'à la première était l'œuvre de l'équipe russe. La partie montage du spectacle pour la tournée en Europe était assurée par l'équipe du Festival d'Avignon.

Chaque partenaire avait un contrat qui se mélangeait à celui des autres. Le décor par exemple était acheté par les Anglais et réalisé à Moscou.

Voilà, je voulais juste illustrer quelques-unes de ces opérations.

Pour conclure, l'essentiel c'est d'avoir envie d'être avec un artiste et ensuite on trouvera toujours un moyen pour qu'administrativement la chose puisse se faire et espérons le encore pour un bout de temps économiquement aussi.

## **B- L'expérience de Francois Campana**

Le décalage entre le contrat et la pratique est très important. Il est évident que lorsque l'on décide de travailler avec des pays du sud, il faut savoir pourquoi on veut le faire. Christopher Crimes nous a expliqué certaines difficultés rencontrées sur des coproductions réalisées avec des pays d'Europe de l'Est. Il faut surmonter également des obstacles lorsque l'on coproduit avec l'Afrique.

Toutes les coproductions internationales sont particulières et ce pour une raison simple : nous ne sommes ni dans la même économie ni dans la même temporalité.

Nous avons la chance en France de pouvoir compter sur de nombreux soutiens publics, ce qui n'est pas forcément le cas sur l'international.

### **La prise de risque**

Le risque encouru, lorsque nous produisons ou coproduisons avec des pays du sud, est importante au niveau administratif, organisationnel, financier. Les artistes eux sont dans une autre conception du risque. Lorsque l'on accueille des artistes étrangers en France le risque qu'ils prennent éventuellement est que ça ne marche pas et qu'ils ne gagnent pas d'argent. À part la question artistique, qui est importante, ils ne prennent pas plus de risques que dans leur pays. C'est vrai que l'on est dans un autre domaine, un autre monde, une autre manière de faire et forcément il faut prendre en compte cette réalité.

### **La temporalité**

Nous avons un rythme de saison de programmation : les contrats sont signés un an voir deux ans avant les premières représentations. Dans certains pays du monde, la situation géopolitique est très fluctuante. Il peut être extrêmement difficile d'avoir la certitude de retrouver par exemple les mêmes artistes d'une année sur l'autre. Cet élément est particulièrement difficile à gérer et il faut être capable d'y réfléchir.

Autre élément important : nous échangeons avec des pays pour lesquels nous n'avons pas ou peu de références, entre autres artistiques.

L'exemple du théâtre africain est plus révélateur dans ce sens que la danse africaine en raison du degré de reconnaissance obtenu par certains chorégraphes et danseurs. Lorsque l'on coproduit une troupe de théâtre africain inconnue en France, avec des artistes que personne ne connaît sur des textes d'auteurs

contemporains, les chances de réussite au départ sont assez limitées. Il est donc nécessaire de travailler sur un système à double détente consistant en l'obligation d'avoir d'abord une présentation et après éventuellement l'année suivante une reproduction. Et je parle bien de reproduction.

La raison en est simple : on ne peut pas convaincre les diffuseurs ou les coproducteurs d'organiser par exemple une tournée d'un spectacle de ce type puisqu'ils ne connaissent pas le produit artistique.

Dans ces conditions, il faut donc travailler sur deux temps différents. C'est en contradiction avec ce que je disais précédemment puisque la première fois on peut avoir un certain produit et l'année suivante un autre complètement différent.

### **La contractualisation**

On appelle très souvent contrat de coproduction des situations qui nous permettent en fait d'éviter l'achat de spectacles. En cas d'achat, on est passible des transferts commerciaux internationaux c'est-à-dire des taxes. Taxes évidemment à l'entrée en France, mais surtout taxes à la sortie. C'est pourquoi il est important de connaître les règles fiscales locales dans le cadre de collaborations avec des artistes originaires des pays du sud. Contractuellement, beaucoup d'entre nous utilisons également le terme de convention d'échange culturel international. Cet intitulé n'a quasiment aucune base légale, mais c'est au moins un accord entre personnes qui est écrit. Cet accord écrit simplifie énormément l'obtention de visas et les transferts de matériels.

Sur des coproductions avec certains pays d'Afrique il est souvent nécessaire d'apporter du matériel de France comme des éléments de décor par exemple. On utilise alors les carnets ATA qui permettent un gain de temps et une économie certaine. Ils sont disponibles dans les Chambres de commerce, et utilisables même si le pays n'a pas ratifié l'accord des carnets ATA. Au moins on a la certitude de pouvoir ramener le matériel en prouvant ainsi qu'il n'est pas destiné à la vente.

Les carnets s'achètent dans les Chambres de commerce. Ils doivent être remplis rigoureusement en indiquant la liste complète du matériel transporté. Une fois complétés et signés, il faut les retourner à la Chambre de commerce qui va les viser.

Ils doivent être tamponnés à chaque entrée et chaque sortie de territoire. De retour en France s'il manque un tampon la Chambre de commerce peut estimer que le matériel est resté à l'étranger.

### **Le financement**

Les raisons nous conduisant à travailler avec l'Afrique sont éthiques et politiques. Elles se heurtent cependant souvent à une réalité : nous avons de l'argent, ils n'en ont pas. Comment réaliser alors un échange équitable entre deux parties dans ces conditions ? Cela paraît un peu surréaliste, mais il faut en être conscient.

De plus, pour obtenir des moyens financiers, nous ne nous situons pas véritablement dans les créneaux habituels de structures telles que nous les connaissons en France, à part peut être l'AFAA. Encore que l'enjeu de cette collaboration soit peut-être plus politique que financier...

En revanche, nous travaillons beaucoup avec les budgets européens.

Nos partenaires sont principalement EuropAid, les Fonds européens de développement (FED) et les PSIC (programmes de soutien aux initiatives culturelles) au niveau local.

Nous coopérons également avec les crédits de l'Agence intergouvernementale de la Francophonie, les ONG telles que l'Unesco, et de nombreuses fondations comme la Fondation Ford et la Fondation Gulbenkian.

Il est donc nécessaire de s'adapter à chaque projet, aux différents interlocuteurs rencontrés et aux objectifs poursuivis par les différents programmes de coopérations. D'où cette complexité à monter des projets : en termes promotionnels, financiers, et relationnels avec les artistes.

### **La réglementation**

Pour coproduire à l'international, il est nécessaire de connaître la réglementation française mais également celle du pays avec lequel on travaille.

Il faut se référer également aux accords bilatéraux conclus notamment en matière de fiscale et de sécurité sociale.

Les règles sont différentes selon que les partenaires sont originaires de l'Union européenne et des Etats membres de l'Espace économique européen ou de pays tiers. Les accords bilatéraux définissent un certain nombre de règles d'échanges, prévoyant par exemple que les ressortissants du Togo et du Gabon sont dispensés d'autorisation de travail.

Il est donc nécessaire de se documenter sur la réglementation : tout ce qu'on entend dire n'est pas forcément juste.

Les lois du marché et ce qu'on appelle les us et coutumes locales ne doivent pas non plus être oubliées.

Si nous avons l'habitude de rédiger des contrats de coproduction, nous ne négligeons pas pour autant l'accord verbal passé avec les gens. Le décalage peut d'ailleurs être important entre les deux accords. Ceci étant les contrats doivent être très détaillés même si certains éléments seront modifiés dans le futur par le biais d'avenants. Une rédaction précise des contrats permet d'anticiper les problèmes, et d'envisager les éventuelles questions qui pourraient survenir au dernier moment.

Dans certains pays africains, il peut être nécessaire par exemple d'acheter les passeports. Le coût peut être élevé et il faut le prévoir.



### **Différences d'économie**

Sur une coproduction, le plateau artistique peut être composé d'artistes ou de techniciens de nationalité française et pour partie d'artistes ou de techniciens venant d'autres pays.

Cette situation peut engendrer une interrogation concernant le montant de la rémunération à verser aux uns et aux autres, même s'il paraît évident que les artistes doivent avoir le même niveau de rémunération quel que soit leur pays d'origine.

Cependant, si verser un cachet d'un montant de 500 ou 1 000 francs est relativement correct en France, pour certains artistes, cela peut représenter quatre ou cinq fois le revenu moyen dans leur pays. Dans ces conditions la tentation de rester en France ou de fuir leur pays peut être forte chez ces derniers

Cette situation engendre beaucoup de questions parce que ce sont des artistes intéressants qui restent en France. Il y a donc une réflexion à mener sur le fait de « désertifier » certaines dynamiques artistiques locales. Je n'ai pas de réponse, c'est une réflexion très personnelle.

### **Différences de manière de travailler**

On a aussi des énormes différences de manière de faire, de manière de travailler, de manière de construire le produit artistique. Ce déséquilibre de rythme décisionnel implique d'adopter une certaine souplesse au niveau du contrat ou dans l'accord verbal. Souplesse ne veut pas dire cependant renier sa parole ou renier son accord.

Concrètement il faudrait prévoir sur les budgets des parts plus importantes d'imprévus. Lorsque l'on produit un spectacle avec un partenaire, il faut également bien contractualiser les accords passés avec les structures en France.

Sinon le décalage peut être important entre ce qui est prévu contractuellement avec les artistes locaux et ce qui est convenu avec les structures françaises.

### **Le compagnonnage**

Généralement, puisque nous disposons des moyens financiers, nous sommes les producteurs.

Pour éviter cette relation un peu malsaine d'une certaine manière, nous travaillons de plus en plus sur des systèmes qui ne sont pas encore réellement formalisés qu'on essaiera peut-être de formaliser un jour et qui tendent plutôt vers le jumelage, le compagnonnage.

C'est un petit peu ce que fait par exemple le Grand Bleu avec la Compagnie Férel du Burkina Faso. Depuis quelques années, une relation que l'on peut qualifier de pérenne entre un metteur en scène et une troupe donne naissance chaque année à un projet nouveau qui permet d'instituer une sorte d'accompagnement.

On pourrait citer aussi le cas des Francophonies Théâtrales pour la Jeunesse de Mantes la Jolie qui travaille avec le Théâtre de La Fraternité toujours au Burkina Faso et avec le Festival international du Théâtre et de la marionnette de Ouagadougou.

Ces constructions réalisées ensemble durent depuis plusieurs années, dans un cadre d'échange un peu moins unilatéral. On se situe davantage dans le conseil, le compagnonnage. C'est ce qui me semble être le plus important.

### **Les assurances**

Il faut être très attentif à ces questions. Lorsque que l'on accueille des artistes étrangers en France, ces derniers doivent être affiliés et cotiser aux différents organismes sociaux français : sécurité sociale, caisse des congés spectacles... Cependant, en cas de maladie, ces artistes n'auront généralement pas suffisamment cotisé pour bénéficier des indemnités versées par la sécurité sociale. Donc on cotise pour être dans la légalité et dans le même temps on souscrit des assurances privés qui couvrent la maladie et le rapatriement. Il vaut mieux être couvert car les coûts d'hospitalisation sont très élevés.

Si les artistes étrangers sont rémunérés aux mêmes tarifs que les artistes européens il faut en plus des coûts supplémentaires liés à l'assurance, ajouter la prise en charge des day off qui sont souvent très importants. Il faut donc le prévoir.

## **ATELIER 2 : LES CONVENTIONS DE RESIDENCE : formaliser et valoriser les relations entre les partenaires**

**MODERATEUR** : Thierry Pariente, directeur du Thécif

**INTERVENANTS** : Arnaud Monnier, codirecteur de l'Espace Michel Berger (EMB) et président du RIF-Réseaux en Ile-de-France ; Phillipe Saunier-Borrell, directeur des Pronomade(s) en Haute-Garonne ; Emmanuel Serafini, administrateur de la compagnie Fattoumi-Lamoureux, association Urvan Letroiga.

### **LA RESIDENCE, UNE NOTION A GEOMETRIE VARIABLE**

La notion de résidence recouvre des réalités multiples et des engagements à géométrie variable selon sa nature, son objet, sa durée et même selon les secteurs professionnels concernés. Ainsi, si l'on peut définir un certain nombre de caractères communs à la résidence comme "la mise à disposition d'un lieu", "le besoin et l'intérêt partagé", "l'échange d'expérience" ou "l'accompagnement nécessaire", force est de constater qu'elle ne répond à aucune qualification juridique précise mais encore qu'elle emprunte à d'autres contrats plus classiques d'aide à la production, à la diffusion, à la sensibilisation... Peut-on dire pour autant que la résidence est le résultat de la sédimentation de contrats préexistants ou au contraire qu'elle en constitue le cadre général ?

De même, si ce terme correspond effectivement à des dispositifs précis de financements publics, on s'aperçoit aujourd'hui que des projets de résidence existent en dehors de ces dispositifs et vont même au-delà du cadre défini.

Sur la base des expériences qui seront présentées dans la seconde partie, il est possible de dégager certaines caractéristiques et usages de la résidence selon les secteurs concernés :

**Le cas des musiques actuelles** : chacun des partenaires, le lieu et le producteur du groupe musical, participent à la recherche de financements dont ils sont les destinataires mais qui seront affectés au projet de résidence et ensuite répartis selon les actions envisagées.

Il existe un dispositif d'aide spécifique géré par la DMDTS qui est "la résidence Chanson". Celui-ci contient un cahier des charges relativement précis qui impose trois type d'action : la création, la médiation et la diffusion.

Dans ce cadre, chaque intervention des artistes, pour des rencontres, pour la présentation d'une création sur scène ou toute forme de diffusion, fait l'objet d'un contrat d'engagement.

**Le cas de la danse** : Il existe trois type de résidence à savoir "la résidence création", "la résidence mission" et "la résidence implantation". Ces trois dispositifs gérés par les DRAC correspondent à différents niveaux de collaboration entre une compagnie et un lieu.

La compagnie Fattoumi-Lamoureux s'inscrit actuellement dans le cadre d'une résidence implantation à l'arsenal de Metz. C'est la structure d'accueil qui porte la résidence sur la base du projet artistique de la compagnie et qui est le destinataire des subventions.

Un cadre conventionnel s'est aujourd'hui imposé dans la danse qui détermine le type de mission, le projet, la démarche et le financement de la résidence. Ensuite, le reversement de ces sommes pour les actions menées par la compagnie est effectué par avenant à la convention cadre sous la forme de contrats usuels dans le spectacle vivant comme le contrat de coproduction ou le contrat de cession.

**Le cas des arts de la rue** : la résidence de création consiste en un accompagnement matériel (mise à disposition du lieu, hébergement, nourriture...), financier (prise en charge des frais engagés par la compagnie sur la résidence), en temps (mise en relation avec des co-producteurs ou des diffuseurs) mais elle n'implique pas nécessairement le lieu comme coproducteur.

Lorsque la compagnie intègre le réseau des lieux de fabrique ou de création qui existent pour les arts de la rue, elle possède déjà un budget pour sa résidence.

Il existe un dispositif de financement spécifique que sont les aides à la résidence de création qui sont gérées, comme pour la chanson, par la DMDTS sur la base de l'intérêt du projet, de l'existence de coproducteurs et de la participation de lieux de création pour accompagner physiquement la compagnie. En revanche, le cahier des charges semble moins contraignant que pour la résidence chanson.

Après une présentation des points de vue de trois professionnels (Arnaud Monnier, Emmanuel Serafini et Philippe Saunier-Borrell) des secteurs de la musique, de la danse et des arts de la rue, seront abordés trois expériences originales de résidence.

## **1- RESIDENCE REUSSIE, RESIDENCE RATEE.**

En guise d'introduction à cet atelier, Thierry Pariente a demandé à chacun des intervenants de définir ce qui caractérisait, selon eux, une résidence réussie et une résidence ratée. Dans un souci de fidélité leurs propos sont donc ici retranscrits.

### Arnaud Monnier :

Une résidence réussie, c'est quand un artiste et un lieu vont réussir à s'enrichir et à faire partager cet apport à un public, à un environnement. C'est avant tout l'histoire d'une rencontre, une rencontre entre un artiste et un lieu. Une rencontre qui va permettre de définir ensemble un projet commun. Un projet où chacun des partenaires va y trouver un intérêt.

Ce qui est déterminant, c'est qu'une réflexion soit menée entre l'artiste et le lieu, avant de se lancer dans la résidence. Réfléchir ensemble sur la définition du contenu de la résidence, que chaque partenaire respecte ce contenu, tout en se laissant des marges de manœuvre permettant de s'adapter aux impondérables.

Une fois que cette réflexion est menée, les partenaires peuvent alors rédiger une convention de résidence. (...)

À l'inverse, une résidence ratée est une convention sur laquelle pèsent des obligations qui ne sont pas souhaitées par les parties ou qu'elles n'ont pas les moyens de mener. Par exemple cette contrepartie, qui semble obligatoire maintenant dans les cahiers des charges, d'avoir des actions de médiation qui sont d'ailleurs plus souvent des actions d'animation. Une résidence peut se borner à donner les moyens de créer dans un lieu professionnel et adapté.

Il est essentiel, si l'on veut éviter les conflits, d'être d'accord sur les attentes de chacun et leurs intérêts partagés. De la même manière sur le montage financier du projet, il est important d'avoir des partenaires fiables qui vont pouvoir suivre la résidence sur la durée et qui ne vous laisseront pas tomber au gré de circonstances politiques ou autres.

### Emmanuel Serafini :

La résidence, c'est la volonté d'une personne, au mieux le directeur sinon le programmeur de la discipline en question, de favoriser la présence d'artistes dans son lieu d'abord, dans la ville ensuite, afin qu'ils rencontrent le public et enfin sur le territoire d'un département ou d'une région.

Cette période a pour objectif de désacraliser l'acte de création, de le rendre plus familier, plus accessible au public initié ou non. La résidence est donc un projet d'ensemble pour rentrer en contact avec le public et profiter d'un lieu pour pouvoir travailler. (...)

Pour autant, je pense qu'il n'y a pas véritablement de résidence ratée dès lors que l'on peut passer un minimum de temps dans un lieu avec un parquet pour travailler, y laisser ses traces et continuer sa recherche. Du point de vue de l'équipe artistique, il est toujours regrettable de ne pas rencontrer le public mais, pour paraphraser Bacon qui disait : "je ne fais pas de la peinture pour les autres, je fais de la peinture pour moi", il est vrai que lorsqu'on use d'un lieu de résidence, c'est avant tout pour faire un travail de recherche, d'expérimentation et de création, puis dans un second temps tout ce qui va avec.

Le ministère de la Culture a trouvé ici un moyen d'intéresser les artistes à la sensibilisation du public, à la formation en inventant ces dispositifs de résidence. J'ai envie de dire que son échec ou sa réussite est surtout lié à l'état d'esprit au sein du lieu, de son directeur et de l'animateur en charge de la discipline.

Philippe Saunier-Borrell :

La résidence c'est tout sauf une implantation, tout sauf une mise à disposition de locaux. C'est un moment nécessaire et voulu autant par une compagnie que par un lieu.

Les compagnies pensent souvent être en situation de demande alors que les lieux ont aussi ce besoin pour assurer une forme de permanence artistique. Il s'agit donc d'un besoin partagé favorisant l'action culturelle sur un territoire et qui est peut-être la base du travail de diffusion.

C'est en effet autour des résidences de création qu'on peut engager une véritable action de rencontre. Une vraie présence dans la ville qui permet de modifier le regard de ses habitants. Il ne s'agit pas forcément de stage ou de temps de formation : on donne avant tout à la compagnie du temps, un lieu et un accompagnement ; elle ne doit pas avoir d'autre souci que son acte de création. Malgré tout, se créent pleins de phénomènes par porosité, d'osmose, de proximité due à cette présence même éphémère qui fait qu'un véritable travail d'action culturelle peut être mené pendant la résidence. Par exemple une compagnie qui aurait besoin pour fabriquer son matériel de travailler pendant quinze jours avec le serrurier de la ville. C'est l'occasion pour elle de parler avec des gens qui, spontanément, n'iraient pas dans le théâtre voir leur proposition artistique. Il s'agit donc malgré tout de créer des rapports avec la ville, d'offrir à une partie de la population qui n'entre toujours pas dans nos lieux de diffusion (malgré toutes les augmentations de budget que nous avons connues sur le spectacle vivant, depuis plus de 20 ans maintenant, ceci n'a pas profité au public qui n'a pas fortement augmenté...) la possibilité de développer des « droits de regard » sur des temps et actes de création, d'inventer des rapports complices et complexes avec les écritures d'aujourd'hui du spectacle vivant. (...)

À mon sens, une résidence est ratée lorsqu'il n'y a pas eu de plaisir, pas de moment partagé, pas de véritables échanges, lorsque l'équipe du lieu d'accueil « n'a pas profité » de cette rencontre pour

« nourrir » sa propre histoire (et inversement, bien sûr !!). Ce moment de résidence est raté s'il s'est limité à un accueil. Un lieu de résidence n'est pas un « garage » où l'on vient simplement caler son histoire ».

## **2- EXPERIENCES DE RESIDENCE DANS LA DANSE, LES MUSIQUES ACTUELLES ET LES ARTS DE LA RUE**

### **A- L'expérience de la compagnie Fattoumi-Lamoureux à l'Arsenal de Metz**

La compagnie Fattoumi-Lamoureux, dont Emmanuel Serafini est l'administrateur depuis sa création en 1990, détient selon lui le record des résidences chorégraphiques puisqu'elle en a connu sept en dix ans étalées sur des périodes allant de cinq mois à trois ans :

-1992 : résidence de création à l'Hippodrome de Douai

-1993-94 : résidence mission à l'Hippodrome de Douai

-1995-96 : Les Gémaux à Seaux

-1997-98 : Scène nationale de Saint-Nazaire

-1999-2000 : Scène nationale de Valenciennes

-2001 : Maison de la culture d'Amiens

-2002-2004 : l'Arsenal de Metz

En dehors de circonstances exceptionnelles qui ont conduit la compagnie ou le lieu à mettre fin prématurément à la convention de résidence, Emmanuel Serafini s'étonne de n'avoir pas trouvé, malgré une volonté affichée d'accueil de la part de ces lieux, un endroit où la compagnie ait pu rester plus de 2 ou 3 ans. "La résidence, c'est un choix et ne pas aller au bout de ce choix m'étonne toujours dans la mesure où ses financeurs ont de ce fait du mal à "capitaliser les investissements" faits en direction de la compagnie."

La première expérience de résidence sur un temps relativement long a été menée dans le cadre d'une résidence mission à l'Hippodrome de Douai en 1992. Il s'agit d'un dispositif mis en place par la délégation à la danse qui, selon Emmanuel Serafini, "persiste plus ou moins". Cette résidence avait pour objectif la sensibilisation des publics dans la région Nord-Pas-de-Calais. Le financement de cette action était de 400 000 francs (60980 euros). La Drac et le Conseil régional intervenant à hauteur de 50 % de ce montant. 250 heures d'actions ont été menées concernant 15 villes, 6 représentations du répertoire en région, 800 personnes directement touchées par le projet (hors représentation des spectacles) et une dizaine de personnes engagées sur le terrain.

Depuis 2002, Michèle Paradon, responsable de la programmation artistique à l'Arsenal de Metz, accueille la compagnie pour une résidence de trois ans "avec un vrai projet" qui porte sur la réalisation de deux créations ainsi que des actions de sensibilisation en direction du public et des actions de formation des quelques danseurs professionnels de la région. "Trois ans, cela nous laisse le temps de répondre à la demande. C'est toujours frustrant pour une équipe de ne pas pouvoir aller au bout du désir suscité par son arrivée qui est en général accompagnée de nombreux articles dans la presse locale" explique Emmanuel Serafini.

Organisation et financement de la résidence à l'Arsenal : Autour du mois d'avril de chaque année sont définis les contours du projet et les partenaires recherchés pour l'année suivante. En novembre sont établis les budgets prévisionnels afin "d'être dans les temps pour déposer les dossiers auprès de différents partenaires". "D'une manière générale, nous avons toujours eu une aide des DRAC, évidemment l'aide du lieu ainsi que celle de la ville, du département et de la région. Mais à Metz, nous avons eu, en plus de ces acteurs "naturels" de la résidence, des collaborations avec des organismes chargés du rayonnement de la danse comme les ADIAM et ADDM" précise Emmanuel Serafini. Pour l'année 2003, le budget de la résidence est de 214 500 euros répartis comme suit : 67000 euros de l'Arsenal, 36000 euros de la Drac, 22 000 euros de la ville, 39 000 du Conseil Régional, 23 000 du Conseil général, 6000 euros de l'ADDM, 3000 euros du rectorat, 8000 euros de l'université ainsi que 14 000 euros pour une action particulière menée avec le pôle de réflexion "Musique et danse en Lorraine".

Si chacun des partenaires apparaît comme associé à l'ensemble du projet de résidence, leur intervention porte sur une action particulière. Ainsi l'aide de l'Arsenal est affectée en priorité sur la création alors que celles des collectivités locales financent quasi exclusivement les actions de sensibilisation.

Emmanuel Serafini constate que ces dispositifs de résidence sont devenus primordiaux pour le secteur de la danse dans la mesure où ils permettent une mutualisation et une diversification des moyens de production sans lesquels les compagnies ne pourraient pas créer.

### **B- La résidence du groupe K2R Riddim à l'espace Michel Berger (EMB) à Sannois (95)**

Pour Arnaud Monnier, "l'accès à la création et aux lieux est encore aujourd'hui réservé à des artistes et des esthétiques reconnus". À ce titre, la résidence organisée par l'EMB avec le groupe reggae K2R Riddim est tout à fait originale.



En amont de ce projet, on retrouve la volonté d'un lieu de diffusion de contribuer au développement des jeunes artistes. Dans un premier temps, l'EMB a mis en place un dispositif de "répétition-scène" qui permettait chaque semaine à un groupe repéré dans le département du Val d'Oise de venir s'exercer dans des conditions de scène. Ce programme, mis en place avec le soutien du Conseil général, de l'ADIAM 95 et du réseau de musiques actuelles du Val d'Oise "Combo 95", se doublait alors d'un objectif de formation et d'accompagnement. L'équipe technique de l'EMB se mettait à disposition de l'artiste en devenant pour lui construire une fiche technique, une "implantation de scène", une "fiche son". Pour d'autres, plus expérimentés (Les Têtes Raides, Saïan Supa Crew...), l'EMB pouvait servir de lieu pour le montage d'une tournée. "Ce système fonctionne bien car il répond à une réalité des artistes de musique actuelle qu'est la scène. Bien sûr parce qu'ils ont besoin de se confronter à un public mais aussi parce qu'au quotidien c'est ce qui leur donne les moyens de vivre" explique Arnaud Monnier.

Depuis le mois d'octobre 2002 et jusqu'en octobre 2003, l'accueil en résidence du groupe K2R Riddim vise à franchir une nouvelle étape. L'EMB qui a été désigné pôle départemental pour le Val d'Oise en 2002 lui a permis de prétendre à d'autres sources de financement et notamment le dispositif "résidence chanson" de la DMDTS qui finance environ 15 artistes par an à hauteur de 22 800 euros.

Le projet de résidence s'est tout d'abord construit autour des attentes et des besoins du groupe K2R Riddim c'est-à-dire sur les temps de répétition et de création ainsi que sur la diffusion. Ensuite, pour adapter la formule aux exigences du cahier des charges, ont été envisagées les actions de médiation qui ont porté sur une collaboration avec l'école de musique de la ville de Sannois.

La résidence s'est organisée en deux phases. La première correspondait donc à un travail avec le chœur de l'école de musique qui portait sur un morceau existant du groupe avec une création d'harmonie, une adaptation de *Summertime* en reggae et une création pour le prochain album de K2R Riddim. Après dix jours de répétitions qui ont permis au chœur de se familiariser avec la musique amplifiée, une présentation sur scène a été organisée à l'occasion des dix ans de l'EMB devant 1500 spectateurs.

La seconde phase porte spécifiquement sur le montage du nouvel album du groupe qui sera présenté à l'EMB à l'automne pour trois concerts.

Arnaud Monnier insiste sur la nécessité de "phaser" le programme de la résidence qui fait généralement appel à une multitude de partenaires financiers qui n'interviennent pas au même moment dans le projet et qui imposent par conséquent des calendriers différents pour l'instruction des dossiers et le versement des aides.

La pratique de l'EMB, en dehors de toute obligation légale, a été de définir dans la convention de résidence passée avec K2R Riddim d'une part les obligations de recherche de subventions et d'autre part l'attribution et l'affectation de ces sommes sur les différentes composantes du projet.

Dans ce cadre, l'EMB a donc évidemment mis son lieu et son équipe technique à disposition, mais la structure a également été porteur du projet de financement à concurrence avec la production de K2R Riddim. Cette situation s'explique notamment par le fait que les dispositifs d'aide visent, sur un même projet, tantôt le lieu d'accueil, tantôt l'artiste accueilli.

### **C- L'expérience d'une "résidence de diffusion" avec le Groupe Zur dans les Pronomade(s) en Haute-Garonne**

En dehors des résidences de création, Philippe Saunier-Borrell fait valoir un autre type d'expérience qu'il nomme "résidence de diffusion" et qui semble propre aux arts de la rue et aux interventions artistiques sur l'espace public.

Ce n'est pas une création dans la mesure où la proposition existe déjà et a déjà été présentée. Mais ce secteur des arts publics qui (se) joue des interférences entre la réalité de la ville et le travail des compagnies, suppose dans certains cas un temps de réinstallation, de réadaptation, de réécriture en fonction du lieu où ils seront diffusés. Ils viennent littéralement confronter leur histoire à un lieu. Ce type de résidence correspond à des temps de récréation où les artistes viennent inscrire leur travail dans un contexte géographique et social chaque fois nouveau.

Dans le cas du groupe Zur, il s'agissait d'une proposition qui, pour la diffusion même du spectacle demandait 3 semaines d'installation pour permettre à la compagnie de s'intégrer et d'intégrer sa proposition à la réalité physique et sociale du lieu public de représentation. En l'occurrence, ce travail s'est effectué sur les 300 mètres d'une rue dans une petite ville de 3500 habitants de Haute-Garonne. En s'appuyant sur son environnement physique (fenêtres, balcons, commerces...) et sur ses habitants, il s'agit donc d'associer une population à une histoire.

C'est ainsi que le groupe Zur, qui organise des projections vidéo sur des écrans d'eau, a fait participer à la manifestation les jardiniers d'un institut privé qui se trouvait sur l'espace de représentation. De même la compagnie a pu travailler sur des systèmes d'irrigation avec les élèves d'un lycée agricole qui a formalisé avec les pronomade(s) une convention de développement culturel. "On les associe sur un vrai projet qui les concerne eux. Et de leur savoir-faire, on passe au savoir poétique et artistique du groupe Zur. De cette matière commune, on fait naître des rapports de complicité qui s'étendent à la population par l'intermédiaire des amis, des voisins, des services techniques de la ville..." explique Philippe Saunier-Borrell. En ce sens, la résidence, revient à "rendre le temps qui est nécessaire à la compagnie, nécessaire pour d'autres".

Cette résidence de diffusion prend la forme juridique d'un "contrat de cession élargi" qui porte sur 17 jours d'installation et 4 soirées pour la diffusion de la proposition. Le lieu prend en charge l'accueil de la compagnie, son hébergement ainsi que ses défraiements et la compagnie reste l'employeur des

artistes. L'espace privé de travail a fait l'objet d'une convention d'occupation à titre gratuit couverte par l'assurance du lieu et l'espace public de représentation a été assuré par les collectivités locales concernées par le projet.

## **ATELIER N°3 : LES CONTRATS DE CESSION ET DE COREALISATION : la gestion des risques et les cas d'annulation**

**MODERATEUR** : Laurence Depoux, avocate au Barreau de Paris

**INTERVENANTS** : Stéphanie Campagne, administratrice de production de Lille 2004-Capitale européenne de la culture ; Patrice Dufaud, courtier en assurances ; Alain Taillard, administrateur de la Compagnie Jo Bithume

Les contrats de cession et de coréalisation sont ici envisagés au regard des engagements et des risques qu'ils représentent pour chacune des parties, notamment face à des situations de rupture de contrat liée à un cas de force majeure, de mécontentement ou encore de faute.

Juridiquement, les contrats de cession et les contrats de coréalisation correspondent au même type de contrat, c'est-à-dire que ce sont tout simplement des contrats de vente avec d'une part, un produit un peu particulier puisqu'il s'agit d'un spectacle et, d'autre part, un prix déterminé (le contrat de cession) ou déterminable (le contrat de coréalisation).

Dans les deux cas, il s'agit d'un contrat de vente avec des obligations réciproques pour chacune des parties -vendeur et acheteur-. Ces termes, volontairement provocateurs, ne sont pas ceux habituellement utilisés dans le secteur. Pourtant, d'un point de vue purement juridique seules deux situations se distinguent véritablement en matière de spectacle:

- l'association de partenaires pour une coproduction (la société de fait)
- et, lorsque les parties ne sont pas dans une situation d'apports réciproques, le contrat de vente qu'on appelle dans le secteur du spectacle « contrat de cession » et « contrat de coréalisation ».

### **1- L'ENGAGEMENT DES PARTIES**

Tout le monde attache beaucoup d'importance à l'écrit et certains cherchent des modèles-types or il n'y en a pas ou tout du moins, ils ne sont qu'un outil de travail, un canevas dont il est possible de s'inspirer.

En fait, la seule chose intéressante est de savoir ce que chacun veut faire. Un contrat c'est la rencontre de deux engagements (une offre et une acceptation), à un moment donné, que ce soit par écrit ou autrement.

Il convient de préciser que c'est la réalité de l'engagement des parties qui définit le contrat et non pas son intitulé.

Ainsi, les juges ne sont pas liés par les intitulés des contrats et peuvent les requalifier en cas de litige. A titre d'exemple, il arrive assez souvent que le minimum garanti prévu normalement au profit du producteur dans le cadre des contrats de coréalisation, soit accordé à l'organisateur (cas du Festival off d'Avignon par exemple). Dans ce cas, la jurisprudence considère qu'il s'agit d'une location de salle déguisée et non pas d'un contrat de coréalisation, ce qui a notamment des conséquences en matière fiscale (taux de TVA à 19,6% au lieu de 5,5% sur la somme correspondant au minimum garanti).

Du point de vue juridique, le contrat écrit n'est qu'un mode de preuve. C'est ce qui sert aux avocats dans l'hypothèse d'un contentieux, ce qui reste tout de même assez rare. Le contrat existe bien avant sa rédaction et ce qui est important c'est le déroulement et la chronologie de l'engagement de deux partenaires qui, à un moment donné, vont se retrouver pour la réalisation d'un spectacle. À quel moment les partenaires sont-ils dans une relation contractuelle ? À quel moment sont-ils engagés ? À quel moment prennent-ils un risque ? Quelle est la nature de ce risque et comment va se résoudre le problème de la survenance de ce risque ?

La date de constitution de l'engagement est donc un point fondamental du point de vue du droit. C'est également une question essentielle pour les cocontractants –producteur et organisateur-. La question est de savoir quand commence l'engagement ? Sur quel type d'échange et de document se trouve-t-il réellement constitué ? À partir de ce moment-là, quels sont les engagements des uns et des autres alors même qu'au stade de la négociation et ce jusqu'à la phase finale de rédaction, aucun écrit ne fixe concrètement les responsabilités de chacun ?

La notion d'engagement réciproque s'inscrit bel et bien dans une chronologie avec, en amont, toute la phase de négociation, puis tout ce qui concerne le moment du spectacle et éventuellement ses suites.

#### Alain Taillard :

« (...) Le problème qui va aller au contentieux est rare. La plupart du temps on réussit toujours à trouver un terrain d'entente, soit à l'amiable soit parce que l'écrit a été suffisamment précis pour définir les responsabilités des uns et des autres. Le conflit et donc le contentieux est rare, par contre, lorsqu'il se trouve constitué, il est souvent lourd. C'est le cas notamment pour nous, sur une rupture en cours de négociation, ce qui me fait revenir sur cette notion de chronologie du contrat...

C'est toute la fragilité de la phase de négociation : on a beau être très précis, on a beau essayer de faire mesurer à l'organisateur qu'on a en face de nous quels vont être nos besoins, quels vont être les nécessités calendaires, il faut bien que des engagements se prennent à date pour que nous-même

puissions prendre nos engagements vis-à-vis des loueurs de matériels, vis-à-vis des artistes qui sont mobilisés sur la production etc. Que faire avant le contrat et quand est-ce que la notion d'engagement commence précisément ? »

Laurence Depoux :

« Lorsqu'un établissement fait une présentation de saison au mois de mai, il annonce déjà quels vont être les spectacles qui vont être programmés à partir du mois de septembre. Très souvent, à cette date-là, les contrats ne sont pas finalisés et dans certains cas, les contrats ne seront finalisés qu'à posteriori ou la veille des premières représentations.

Que se passe-t-il si effectivement les pourparlers sont rompus pendant toute cette période allant du mois de mai où l'on présente à la presse, dans les programmes, sur les affiches etc. le spectacle et le mois de novembre où le spectacle aurait dû être joué ?

La réponse que je vous donne en tant que juriste, c'est que le contrat existe. Il existe parce qu'il est matérialisé, officialisé, consenti par les deux parties. La difficulté n'est pas de savoir que ce contrat existe, elle est de savoir quelle est la portée des engagements de chacun puisque par définition, rien n'est écrit, et que l'on ne sait pas qui fait quoi. Mais le contrat existe bien et dans ce cas il y a non pas rupture de pourparlers, mais rupture d'un véritable contrat qui a été matérialisé à l'égard des tiers et cela c'est quelque chose qui me paraît assez fondamental, parce que je crois que, sans nier l'importance de l'écrit en droit français, l'écrit, encore une fois en matière de contrat, n'est qu'un mode de preuve, c'est l'échange des consentements qui fait la valeur et la portée des engagements de chacun. ». (Voir sur ce point la question du public n° 4 et la réponse apportée).

Stéphanie Campagnie :

« (...) l'avantage du contrat -dans sa phase de négociation jusqu'à sa rédaction- c'est qu'il permet d'identifier les questions, les éventuels points non négociés ou à négocier, et éventuellement certains points de rupture. Le contrat balaye un certain nombre de sujets allant de la communication à la technique, en passant par l'aspect financier voire l'aspect social. S'il est bien fait et relativement précis, il présente l'avantage de soulever tous les problèmes.

Pour ma part, je le considère avant tout comme un outil de négociation et parfois de pédagogie avec certains partenaires (je pense par exemple à des compagnies qui débutent ou à des compagnies amateurs). La phase de négociation et de discussion permet donc de poser les bonnes questions, d'où l'intérêt de négocier les contrats le plus en amont possible. Cela m'est même arrivé de ne finalement pas aboutir parce que cela soulevait tellement de problèmes qu'on se rendait compte que la relation contractuelle qui allait suivre, de toute façon, serait problématique. Cela a permis de dire "voilà, on arrête", c'était d'un commun accord et tout s'est bien passé. Cela a permis de soulever tous les problèmes à ce moment-là, et pas une fois que le contrat était signé».

## **2- LES OBLIGATIONS RECIPROQUES DES PARTIES ET LEUR SOLIDARITE VIS-A-VIS DES TIERS**

Le contrat va définir et matérialiser la volonté des parties. C'est le principe du consensualisme qui s'applique, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de règles légales où l'un doit faire ceci et l'autre doit faire cela. C'est le contrat qui va préciser les obligations de chacun et ainsi protéger les deux parties l'une de l'autre (chaque partie a des obligations qu'elle est tenue de respecter vis-à-vis de son cocontractant).

En revanche, il faut savoir que pour les personnes ou organismes extérieurs au contrat, les accords qui sont pris entre le producteur et l'organisateur ne sont pas forcément opposables. Une tierce personne ne va pas s'attacher au partage de responsabilités prévu au contrat mais va tout simplement engager son action, le cas échéant, contre les deux parties au contrat. Il est donc indispensable de veiller à ce que le cocontractant respecte effectivement ses obligations vis à vis des tiers (un auteur, des ayants-droit, l'inspection du travail etc.).

### **A- La clause relative aux droits d'auteur**

Du point de vue de l'organisateur la première chose à faire est d'être sûr que le producteur a effectivement les droits de représentation sur son spectacle. La question des droits d'auteur n'est pas toujours naturelle pour de jeunes compagnies ou des compagnies amateurs. C'est alors à l'organisateur de faire acte de pédagogie.

C'est une question fondamentale qui se pose d'ailleurs souvent en théâtre lorsque les spectacles reprennent des éléments textuels d'auteurs. Le non respect des obligations relatives aux droits d'auteur constitue d'une part un cas d'annulation aux torts du producteur et d'autre part, un délit de contrefaçon si la représentation a effectivement lieu. Dans ce dernier cas, la responsabilité de l'organisateur pourra également être engagée par l'action d'un auteur ou d'un héritier qui s'estimerait lésé.

### **B- La valeur contractuelle de la fiche technique**

Du point de vue d'une compagnie, la fiche technique fait partie intégrante du contrat ; cela peut paraître évident pour certains, mais ça ne l'est pas toujours. Il arrive que certains organisateurs considèrent la fiche technique comme un accessoire et qu'elle soit plus ou moins bien mesurée et pressentie dans ce qu'elle peut représenter d'engagement à fournir du personnel, du matériel, mais également l'accès à certains branchements électriques ou autres.

De plus, et c'est encore plus évident dans les arts de la rue, il est important de prévoir dans la fiche technique que l'organisateur dispose bien du droit d'utilisation du lieu (bien souvent un espace public)

qu'il met à la disposition de la compagnie. Est-ce que tout est bien clair et bien précis dans les obligations de chacun ?

Alain Taillard :

« Pour nous la fiche technique fait partie intégrante du contrat, on demande d'ailleurs à ce qu'elle soit bien lue, paraphée et signée au même titre que le contrat, même si elle est un peu volumineuse. Je rejoins ce que disait Stéphanie Campagnie, j'aime bien cette notion de vertu pédagogique. La fiche technique, dans sa précision, dans sa concision, en essayant d'y mettre le maximum de choses sans trop noyer le poisson aussi, permet d'isoler les obligations des uns et des autres. Au moins, en procédant comme cela, on limite au maximum les sources de conflits ».

Laurence Depoux :

« On peut imaginer le cas de l'accident du travail : en principe qui est l'employeur dans un contrat de cession ou de coréalisation ? c'est le producteur. A priori l'organisateur ne devrait donc pas être inquiet ; il n'empêche qu'il y a une fiche technique et des préconisations particulières et qu'on peut effectivement se retrouver dans des circonstances où la responsabilité de l'organisateur est également recherchée à la suite d'un accident du travail par exemple. Ces accidents-là, sont des choses que vous devez prévoir dans un contrat, par le biais de la fiche technique. ».

### **C- Les obligations sociales de l'employeur**

La loi de 1991 a institué un seuil de 3000 euros HT par contrat au-delà duquel les deux parties sont engagées l'une vis à vis de l'autre dans leurs responsabilités sociales. Du point de vue de l'organisateur, cela veut dire que lorsque le producteur ne respecte pas ses obligations en tant qu'employeur, l'organisateur peut être amené à payer.

Stéphanie Campagnie :

« Il faut vérifier avec qui on travaille. C'est très bien parce que cela veut dire qu'on soulève des lièvres en amont, mais cela peut aller assez loin (...). On peut être amené à demander copies des déclarations fiscales, sociales, attestations Urssaf, congés-spectacle, attestations d'assurance, statut juridique, nom de la personne habilitée à signer les contrats etc...(…). Cela veut dire qu'on arrive à un système de paperasserie relativement pénible pour tout le monde qui fait que l'on fait beaucoup plus de travail administratif que ce qui nous importe, en tout cas pour moi, c'est-à-dire travailler à des spectacles et faire venir des artistes. Et encore je ne parle pas des artistes étrangers. Alors là c'est le début de l'enfer (...). Je passe sur tous les papiers, visas, passeport etc. que les artistes doivent avoir ; il y a aussi toutes les autorisations de travail qui doivent être faites en amont, prévenir la Drac, etc.(...).



Mais jusqu'où va cette obligation ? C'est là toute la question de la mesure du risque... Sans tomber dans le "flicage". Quand je travaillais pour le parc de La Villette qui est un gros établissement, vu la quantité de contrats qu'on faisait à l'époque et que le parc continue à faire, on ne pouvait pas prendre un risque avec l'ensemble des organisateurs et des producteurs. On était obligé de vérifier un minimum les structures avec lesquelles nous travaillions car si tout le monde avait été défaillant, La Villette aurait fermé la porte. (...). Les pièces annexées au contrat deviennent quelques fois pléthoriques, on voit apparaître aussi toutes ces clauses très larges au niveau des contrats nous responsabilisant sur le fait de ne pas avoir de travailleurs clandestins, le fait d'avoir toutes les autorisations nécessaires etc. Ces clauses sont maintenant systématiques dans les structures publiques».

Ainsi des obligations parfaitement claires entre les deux parties deviennent beaucoup plus compliquées parce qu'à l'égard des tiers elles ne sont pas nécessairement désolidarisées et ce n'est pas parce qu'on a identifié l'obligation de chacun, que les tiers, eux, peuvent identifier cette même obligation. Ils ont au contraire le droit de former des recours à l'encontre des deux parties, à charge pour ces dernières, d'appliquer par la suite les règles de partage de responsabilité prévues au contrat.

### **3- LES CAS D'ANNULATION ET LES ASSURANCES ENVISAGEABLES**

#### **A- La force majeure**

##### **1- La clause prévue au contrat**

La clause type en matière de force majeure est la suivante : « Le présent contrat se trouverait suspendu ou annulé de plein droit et sans indemnité d'aucune sorte, dans tous les cas reconnus de force majeure par la loi et la jurisprudence ».

Du point de vue juridique, la force majeure est très clairement définie : c'est un événement qui est imprévisible, irrésistible, insurmontable et extérieur; ce qui veut dire que très peu de cas de force majeure sont reconnus par la jurisprudence...

À titre d'exemple, si quelqu'un cause un accident de voiture et blesse une autre personne parce qu'il a fait un malaise, ce n'est pas un cas de force majeure parce que cela n'est pas extérieur à la personne qui a causé l'accident.

Toutefois, les juges ayant pris conscience du problème, les particuliers sont autorisés à prévoir eux-mêmes ce qu'ils qualifient de force majeure.

Par exemple, la grève (avec une réserve concernant les grèves nationales ou générales) n'est pas juridiquement un cas de force majeure sauf si elle est prévue comme telle dans le contrat. Il est donc toujours possible de prévoir dans le contrat ce que les parties reconnaissent comme étant de la force majeure : maladie de l'artiste principal, intempéries, etc.

Alain Taillard :

« Pour nous, les intempéries constituent un véritable risque puisque nous sommes une compagnie de théâtre de rue. Cela fait partie des risques du métier. À ma connaissance en tout cas dans mon expérience, cela n'a jamais été une cause de contentieux. Il est clairement dit dans nos contrats de cession que toute annulation du fait des intempéries emporte l'obligation pour l'organisateur de régler la totalité des sommes dues et engagées par le producteur. C'est très clair. Cette clause-là a toujours fonctionné, mais là on est pratiquement dans un droit d'usage des arts de la rue. C'est pratique, c'est toujours comme ça... ».

## **2- L'assurance « annulation »**

Patrice Dufaud met en avant le fait que si l'annulation pour force majeure n'entraîne le paiement d'aucune indemnité, elle représente toutefois un coût pour les parties qu'il est possible d'assurer. En effet, lorsque le budget de la structure le permet, il est possible de souscrire, en plus d'une assurance traditionnelle « responsabilité civile », une assurance-annulation venant couvrir l'ensemble des dépenses de l'assuré, c'est-à-dire ses frais irrécupérables.

Dans un cas de force majeure, l'assureur va payer à son assuré les dépenses qui découlent de l'annulation.

L'explosion de l'usine AZF le 21 septembre 2001 a constitué un cas de force majeure ayant entraîné l'annulation de plusieurs concerts au Zénith de Toulouse. C'était effectivement imprévisible -l'accident n'était pas prévu-, irrésistible –le concert ne pouvait avoir lieu sur des décombres- et extérieur à l'assuré qui n'y était pour rien dans l'accident.

Ce peut être également le cas d'une grève générale ou d'une grève de tous les moyens de transport, ou bien encore de la maladie de l'artiste si cette dernière est assimilée à un cas de force majeure dans le contrat du spectacle.

L'assurance annulation peut également couvrir l'indisponibilité des personnes indispensables suite à tout fait indépendant de la volonté du souscripteur ou des personnes indispensables. Parmi les principales exclusions figurent la grossesse, les problèmes d'alcool ou de drogue. Ainsi, si un spectacle est annulé du fait de la grossesse de l'artiste principale, l'assurance ne remboursera pas les frais engagés.

L'assurance annulation peut enfin couvrir tous les risques liés aux mauvaises conditions atmosphériques pour les spectacles en plein air. Attention dans ce cas de souscrire votre assurance au moins trois ou quatre semaines avant l'événement.

Le contrat annulation, en plus de la force majeure, couvre également le cas fortuit, c'est-à-dire tout ce qui est accidentel comme par exemple la destruction ou le vol du matériel d'une tournée. En cas de sinistre, il couvrira le remboursement des frais engagés par l'assuré.

## **B- L'annulation du fait de l'une des parties**

### **1- La clause prévue au contrat**

La clause type en matière d'annulation est la suivante : « Toute annulation du fait de l'une des parties entraînerait pour la partie défaillante l'obligation de verser à l'autre une indemnité calculée en fonction des *frais effectivement engagés par cette dernière* ».

Le contrat peut également prévoir certaines dispositions à vocation pédagogique ou dissuasive en matière d'annulation.

Stéphanie Campagnie nous fait part de la pratique instaurée à l'époque où elle travaillait à la Villette et utilisée dans le cadre de Lille 2004. Cela consiste à ne pas utiliser la clause type renvoyant « aux frais effectivement engagés », mais à fixer dans le contrat une somme d'argent qui n'est pas forcément la même selon qu'il s'agit d'une annulation du fait du producteur ou de l'organisateur, afin de faire prendre conscience au cocontractant de la somme sur laquelle il s'engage véritablement. Ce type de clause a essentiellement une vocation pédagogique.

« (...) une compagnie qui a peu de moyens, qui passe justement au Parc de La Villette qui lui a d'autres moyens, ne peut pas prendre en charge les frais effectivement engagés par le parc de La Villette si elle annule le contrat (...). En revanche la fixation d'une somme précise a souvent été très positive, parce que cela permettait à des compagnies ou des artistes, de se rendre compte des conséquences d'une annulation, de ce que coûte un théâtre, une équipe technique, le montage de la scène, la communication, 15 jours d'affiche sur le réseau métro, etc.(...). Cela a le mérite de poser les problèmes avant qu'ils n'arrivent. »

D'un point de vue juridique, il s'agit d'une « clause pénale ». Le montant fixé par les parties est une indication donnée au juge sur ce que l'on estime être le préjudice que l'on accepterait de se voir rembourser mais cela ne lie pas sa décision. Le juge dispose d'un pouvoir d'appréciation qui peut lui faire dire que le préjudice est bien moindre ou bien plus élevé, tout comme il peut décider, à l'inverse, de ne pas réduire le montant au motif que les parties au contrat étaient conscientes de leur engagement.

Alain Taillard précise sur ce point que la notion de « frais réellement engagés » n'est pas simple à déterminer notamment lorsqu'il y a rupture avant signature du contrat alors que des engagements sont déjà pris. « J'ai eu en face de moi un interlocuteur qui ne comprenait pas qu'à quinze jours du spectacle -le contrat était resté poste restante du côté de l'organisateur- on avait pris des engagements vis-à-vis de nos artistes. Il disait : vous êtes inconscients d'avoir pris des engagements vis-à-vis de vos artistes (...). On s'est posé la question de savoir comment, au niveau d'un contrat, on pouvait essayer d'introduire cette notion de chronologie et de calendrier, et pointer ces notions de rupture. Ce sont des questions pour lesquelles nous n'avons pas eu de réponse. On essaye de travailler là-dessus avec un avocat pour ne pas se faire piéger sur des clauses qui seraient qualifiées d'abusives ou réputées non-écrites. (...) L'idée est d'essayer en toute sincérité, par rapport au coût, par rapport aux engagements pris vis-à-vis des gens, de trouver une porte de sortie qui cadre les relations ne serait-ce que dans la phase de négociation puisque les choses vont rarement au contentieux ».

## **2- L'assurance « responsabilité civile couvrant les D.I.N.C.»**

Patrice Dufaud insiste sur le fait qu'il faut bien distinguer la force majeure (aucun cocontractant n'est responsable) du cas fortuit (une des structures peut avoir une responsabilité dans l'annulation). En effet, le cas fortuit correspond à tout ce qui est accidentel, mais qui reste lié à une structure, ce qui peut entraîner le versement d'une indemnité au cocontractant non responsable.

Par exemple, dans un théâtre où une représentation est annulée car le rideau ne peut plus s'ouvrir, le contrat annulation du théâtre va payer les frais de l'assuré mais la partie lésée peut réclamer au théâtre le paiement de ses frais. Si le rideau ne s'ouvre pas, rien n'est cassé, rien n'est abîmé, aucun dommage matériel n'a été causé, en revanche le spectacle n'aura pas lieu. Le contrat responsabilité civile couvre les DINC, c'est-à-dire les préjudices financiers (« Dommages Immatériels »), qui ne font pas suite (« Non Consécutifs ») à un dommage corporel ou matériel causé à un tiers. Ce contrat peut être souscrit à hauteur d'au moins 100 000 à 150.000 €. Il permet de couvrir les frais que l'assuré devra verser à son cocontractant si sa responsabilité est engagée.

## **C- Quelques rappels en matière d'assurance**

Patrice Dufaud insiste sur quelques notions fondamentales en matière d'assurance :

*La notion de responsabilité* : Comme son nom l'indique, le contrat responsabilité civile ne joue que si l'assuré est responsable. Ainsi, si du matériel loué par l'assuré est volé, l'assuré n'est pas toujours considéré comme responsable (s'il y a eu effraction par exemple, sa négligence ne peut pas être mise en cause). Dans ce cas, son assurance ne paye pas, mais il devra indemniser le loueur qui lui a confié son matériel. Pour se sortir de ce piège, un contrat TOUS RISQUES MATERIEL est indispensable.

NB : Il y a beaucoup de contrats en responsabilité civile qui excluent le matériel loué, or dans les compagnies de théâtre ou ailleurs, le matériel est très souvent loué. Il faut donc bien vérifier qu'il n'y ait pas exclusion du matériel loué. Attention, aux pièges...

*La notion de dommage* : un contrat peut assurer le matériel en tous lieux et dans tous les cas (que le matériel soit cassé ou volé par exemple), c'est le contrat Tous Risques Matériel. Dans ce cas, l'assureur règle les dommages sans considérer si la responsabilité de l'assuré est ou non engagée.

*La notion de calendrier* : si le spectacle doit avoir lieu dans plusieurs mois et si l'assuré a déjà engagé des frais, son contrat annulation peut le couvrir en assurant uniquement les frais déjà engagés et avec un prévisionnel d'évolution des frais dans le temps. Cela sera plus économique que d'assurer tout de suite le montant total des frais à engager.

*La notion de risque* : s'il n'y a pas de risque, il n'y a pas d'assurance. À titre d'exemple, une demande de couverture contre les risques intempéries ne peut pas être demandée la veille d'un spectacle. En effet, à ce moment l'assureur considère qu'il n'y a pas de risques : c'est une certitude, on sait qu'il va pleuvoir ou qu'il ne va pas pleuvoir le lendemain. Il est donc nécessaire de contracter l'assurance suffisamment à l'avance (un mois au moins).

*La nécessité de posséder les autorisations* : La question des autorisations techniques est déterminante en matière d'assurance. En effet, si une structure souscrit un contrat annulation afin de couvrir d'éventuelles pertes d'exploitation, en cas d'annulation de spectacle pour quelque motif que ce soit, l'assureur ne remboursera que si la structure avait obtenu l'ensemble des autorisations nécessaires à la réalisation du spectacle. Ainsi, si une autorisation est refusée au motif que les gradins et tribunes démontables sont mal montés par exemple, l'assurance ne jouera pas.

En revanche, le retrait d'autorisation étant couvert, l'assurance va jouer si une autorisation de la commission de sécurité est donnée puis retirée : à titre d'exemple, un maire avait fait revenir la commission de sécurité au motif que les gradins lui semblaient mal montés. La commission avait confirmé et le maire avait retiré l'autorisation préalablement donnée. L'assurance a joué car le client avait déjà eu l'autorisation.

*Le délai de déclaration du sinistre à l'assurance*

Souvenez-vous que vous n'avez que cinq jours pour déclarer un sinistre et 48 heures s'il s'agit d'un vol. Si vous tardez à faire la déclaration à votre assureur, ce dernier vous répondra que vous êtes hors

délai et pourra invoquer la nullité du contrat d'assurance. La déclaration de sinistre doit être rédigée dès que vous avez connaissance du sinistre.

NB : Une fiche pratique sur les assurances est téléchargeable depuis le site de l'IRMA :  
[www.irma.asso.fr](http://www.irma.asso.fr)

## QUESTIONS DU PUBLIC

### **1- En cas de litige, quel est le tribunal géographiquement compétent ?**

La règle en la matière est que l'on doit aller devant le tribunal du défendeur. C'est-à-dire que celui qui assigne doit aller vers celui qu'il attaque.

En revanche il est autorisé entre sociétés commerciales, donc entre commerçants, de faire une attribution de compétences et de décider sur le contrat quel tribunal sera compétent. Cela n'est pas possible lorsque les cocontractants ne sont pas des commerçants (associations, établissements publics à caractère industriel et commercial etc.). Dans ce cas, c'est le tribunal du lieu de celui qui est attaqué qui est compétent.

### **2- Et lorsque le contrat est signé avec un cocontractant étranger, quel est le tribunal compétent ?**

Le droit international privé est extrêmement complexe et on ne peut donner à ce stade que des principes généraux.

Il y a deux choses à déterminer : la loi applicable et le tribunal compétent. En général, le tribunal compétent est celui de la loi applicable (loi française, tribunal français), et le tribunal compétent est celui d'exécution et d'application du contrat.

Par exemple, si vous jouez à Tokyo, c'est le tribunal de Tokyo qui va trancher le litige et pour cela, il s'appuiera sur la loi applicable à Tokyo.

En revanche, il peut être prévu au contrat que la loi applicable soit différente de celle appliquée dans le tribunal compétent.

### **3- Nous sommes fréquemment amenés à conclure des contrats avec des structures de droit public. Le contrat est-il de droit privé ou de droit public ?**

Le contrat est nécessairement de droit public à partir du moment où il est conclu avec une collectivité publique. Une collectivité publique (ex. une commune) ne peut pas conclure de contrat de droit privé. Par contre il arrive que des établissements publics soient soumis à des législations privées, c'est le cas par exemple de La Villette qui est un Etablissement Public Industriel et Commercial (EPIC) qui dépend du droit privé. En revanche, si vous signez un contrat avec un EPA (Etablissement Public Administratif), le contrat est un contrat de droit public.

Une personne publique ne peut pas conclure autre chose qu'un contrat de droit public. A partir de là, le privé doit s'aligner. Je précise que ce sont des règles générales.

#### **4- Le tribunal compétent est alors le tribunal administratif de la collectivité cocontractante ?**

Oui est c'est un point important parce que les démarches au tribunal administratif sont beaucoup plus compliquées, beaucoup plus longues et ont beaucoup moins de chances d'aboutir que devant un tribunal privé. Par exemple, le référé qui est une procédure d'urgence en matière privée qui permet d'obtenir des choses assez rapidement comme des interdictions de spectacle, des publications de jugements, des provisions etc., n'existe pas en matière administrative.

De plus, les indemnisations sont généralement moindres devant le tribunal administratif car la responsabilité de l'Etat est toujours sous-évaluée par rapport à la responsabilité des particuliers. Par exemple, un employeur qui fait un licenciement abusif va être condamné à verser 10 mois de salaire. Si l'on considère que l'Etat a donné une autorisation abusive à un licenciement, 1.000 euros d'indemnités seront suffisants.

Attention, ce ne sont que des règles générales.

#### **5- Que se passe-t'il lorsqu'il y a rupture en cours de négociation ?**

Il faudrait examiner chacun des documents pour savoir si nous sommes en rupture de pourparlers ou en rupture de contrat, ce qui n'est pas du tout la même chose.

Quand on est en rupture de contrat, vous avez une action en indemnisation évidente, qui est une action contentieuse. C'est un procès qui peut justifier des dommages et intérêts équivalents au montant du contrat ou au « manque à gagner ».

Par contre s'il s'agit d'une rupture de pourparlers, il faut démontrer que cette rupture présente un caractère abusif. En effet, il est toujours possible de rompre des pourparlers, sinon il ne serait jamais possible de discuter et de changer d'avis...

Il est donc possible de rompre les pourparlers à condition de les rompre de manière loyale, c'est-à-dire qu'il ne faut pas qu'il y ait abus dans la rupture. Par exemple si vous avez des pourparlers pour un spectacle qui doit avoir lieu le 20 février, et que nous sommes le 10, si le 15 je romps les pourparlers on va considérer que c'est abusif parce que matériellement en cinq jours, vous n'avez absolument pas la possibilité de retrouver autre chose à faire.

Par contre, si on discute pendant un an sur un projet à venir deux saisons plus tard et qu'on rompt les pourparlers, cela n'est pas abusif. Le projet n'a pas abouti.

Pour distinguer la rupture de pourparlers de la rupture de contrat, une analyse très ponctuelle des documents est nécessaire.

Tous les documents ont une valeur à titre de présomption. A ce titre, il est prudent de conserver un maximum de documents pouvant prouver la relation établie avec votre partenaire (courriers, mails, fax...).

#### **6- Où peut-on trouver des clauses types de contrat ?**

Le centre national du théâtre dispose de modèles de contrats et donc de clauses types pouvant vous aider à formuler certaines choses (CNT : 6, rue de Braque 75003 Paris. Tel : 01 44 61 84 85).



## BIBLIOGRAPHIE

**En complément de la journée d'information sur « les pratiques et usages des contrats dans le spectacle vivant », nous vous proposons une bibliographie non exhaustive composée d'ouvrages et d'articles permettant d'enrichir votre réflexion sur le sujet. Ces documents sont disponibles dans les centres de ressources organisant cette journée.**

### ~ OUVRAGES ~

- **Le Guide-annuaire du spectacle vivant**

Paris, Centre national du théâtre, 2002, 1279 p.

La partie guide présente l'ensemble de la réglementation applicable au spectacle vivant et notamment les règles relatives aux contrats. La partie annuaire recense plus de 3200 coordonnées de lieux et d'intervenants du secteur.

- **L'entreprise de spectacles et les contrats du spectacle**

MAGNIEN Michel

Paris, Delmas, 1995, « Encyclopédie Delmas pour la vie des affaires », 285 p. (édition épuisée ; nouvelle édition prévue).

- **Les contrats de la musique**

BOUVERY Pierre-Marie

Paris, IRMA, 1998, 306 p.

Une présentation des rapports contractuels unissant les différents partenaires du secteur de la musique.

~ ARTICLES, NUMEROS SPECIAUX ~

• **Contrat avec un professionnel étranger : les points à vérifier**

Nantes, le Jurisculture, 2001, n°32, p.7

Liste des vérifications auxquelles vous devez procéder lorsque vous contactez un professionnel étranger.

• **Embauche d'artistes ou accueil de spectacles étrangers (2<sup>ème</sup> partie) . Contrat de cession du droit de représentation avec un entrepreneur étranger**

BOISORIEUX Anne

Nantes, CAGEC, mai 2002, n°119, Fiche technique, 6 p.

• **Numéro spécial contrats du spectacle**

Nantes, le Jurisculture, 2002, n°46, 30 p.

Des exemples de contrats commentés : cession, coproduction, coréalisation, promotion locale.

• **Résidences : Le Grand Boum**

HACQUIN Olivier, MARTIN Jean-François, MASSE Anne, MEURIN Nicolas

Nantes, La Scène, juin 1999, n°13, p.29-47.

Dossier spécial sur les résidences d'artistes. Conseils pratiques et juridiques.

• **Tournées à l'étranger. Aspects sociaux et fiscaux**

ROE Cendryne

Nantes, CAGEC, octobre 2002, n°123, Fiche technique, 5 p.

~ FICHES PRATIQUES SUR INTERNET ~

• **Contrats de diffusion et de production**

Centre national de la danse, téléchargeable depuis le site [www.cnd.fr](http://www.cnd.fr), 2002, Fiches pratiques, 10 p.

Une présentation du contrat de cession du droit de représentation d'un spectacle, du contrat de coproduction et du contrat de coréalisation.

- **La société en participation : modèle commenté**

PATHEIRON jean-Louis

Premier'Acte, téléchargeable depuis le site [www.lacte.com](http://www.lacte.com), janvier 1999, Les fiches techniques, 5 p.

- **Le contrat de cession de droits de représentation : modèle commenté**

PATHEIRON jean-Louis

Premier'Acte, téléchargeable depuis le site [www.lacte.com](http://www.lacte.com), septembre 98, Les fiches techniques, 6 p.

- **Le contrat de coproduction : modèle commenté**

DELSALLE Olivier

Premier'Acte, téléchargeable depuis le site [www.lacte.com](http://www.lacte.com), janvier 1999, Les fiches techniques, 4 p.

- **Le contrat de coréalisation : modèle commenté**

PATHEIRON jean-Louis

Premier'Acte, téléchargeable depuis le site [www.lacte.com](http://www.lacte.com), mars 1999, Les fiches techniques, 5 p.

- **Les assurances**

DUFAUD Patrice

IRMA, téléchargeable depuis le site [www.irma.asso.fr](http://www.irma.asso.fr), 2002, Les fiches pratiques, 4 p.

- **Contrat de cession de droit d'exploitation d'un spectacle**

téléchargeable depuis le site [www.lascene.com](http://www.lascene.com) réf 1705

- **Contrat de coréalisation**

téléchargeable depuis le site [www.lascene.com](http://www.lascene.com) réf 1706