

Programme de formation

Elaborer un contrat du spectacle

Objectifs :

Le contrat est source d'obligations réciproques, librement consenties. Il est le fruit de négociations patientes formalisées, ensuite, dans un document écrit. Cette formation explore les différentes facettes des relations entre producteur et diffuseur. Elle étudie les rapports de force, identifie les zones de risques, anticipe les difficultés de réalisation. A l'opposé des contrats types standardisés, elle met l'accent sur des clauses appropriées à chaque situation. Du sur-mesure, en quelque sorte.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- utiliser un vocabulaire technique et mettre en parallèle le langage de la production et le langage des contrats
- identifier le contexte et comprendre la logique d'un contrat
- repérer les risques et anticiper les difficultés dans la relation entre producteur et diffuseur
- choisir les clauses adaptées à une situation

A l'issue de cette formation, la structure ou la compagnie abordera la création artistique avec l'esprit serein, tranquillisée par des relations contractuelles sécurisées.

Publics et prérequis :

Cette formation s'adresse à la fois aux personnes chargées de la diffusion et de la vente des spectacles au sein de compagnies ou de structures de production, et aux personnes qui accueillent les spectacles au sein de lieux de diffusion tels que théâtres, festivals, scènes nationales, centres culturels, sites patrimoniaux, musées...

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

Cette formation est centrée sur l'analyse, le commentaire, la critique et la mise en perspective des contrats de coproduction, contrats de cession, contrats de coréalisation et contrats de résidence apportés par les participants. A partir de ces études de cas sont retracés les grands principes et les logiques de rédaction des contrats.

Durée :

21 heures.

Programme :

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

- Appréhender le cadre juridique des contrats du spectacle
- identifier les règles applicables au contrats
- connaître les contrats nommés
- comprendre la logique des contrats innommés
- choisir le contrat adapté

Repérer les logiques du système de production
repérer la position du producteur et la position de l'organisateur
identifier les enjeux de chaque partie
articuler le langage de la production au langage du contrat
distinguer la notion de coût de la notion de prix

Créer des réflexes préventifs
identifier les niveaux et les échelles de risque
apprécier les pouvoirs et les marges de négociation
anticiper les difficultés

Formaliser la relation contractuelle
qualifier la nature des relations contractuelles : la coproduction, la coréalisation, la cession de droits, la résidence...
définir le champ des responsabilités réciproques
choisir les clauses adaptées à chaque situation
utiliser les contrats types à bon escient

Validation des acquis et évaluation :

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

Documentation :

Les contrats travaillés par les participants au cours de la formation constituent le cœur de la ressource documentaire de ce module. Ils sont complétés par des actes de colloques qui actualisent le sujet.