

Le contrat de management

Check-list pour la négociation d'un contrat de management

AVERTISSEMENT : Nos check-lists ont pour but de vous aider à formuler certaines questions à se poser lorsque vous négociez des conventions. En effet, négocier un contrat, c'est parvenir à un accord, sur un ensemble d'éléments, qui seront ensuite formalisés dans un contrat. Il est essentiel de comprendre chacun des éléments faisant partie de l'accord. Les check-lists constituent donc un outil à votre disposition. Elles ne peuvent cependant pas être exhaustives et ne peuvent remplacer totalement le conseil d'un spécialiste, notamment pour vérifier si les différents points de votre accord sont réellement inscrits dans le contrat formalisé qui vous est finalement proposé.

Qui signe un contrat de management ?

Le contrat de « management » est conclu entre un « manager » et un artiste interprète.

La dénomination du contrat (contrat de management, contrat d'agent, etc.) ou le titre de l'intermédiaire (manager, agent d'artiste, imprésario, etc.) importent peu. Ce qui est essentiel, c'est de mesurer la raison d'être et la portée du contrat que l'on signe avec cet intermédiaire.

Pourquoi signer un contrat de management ?

Deux approches sont envisageables, chacune ayant des conséquences (notamment financières) bien distinctes :

- vous pouvez signer un contrat de management ayant pour objectif qu'une personne (le manager) vous trouve et négocie des engagements pour des prestations en public (par exemple des concerts).
- vous pouvez aussi signer un contrat de management pour qu'une personne (le manager) gère votre carrière, vous représente et assure votre promotion ainsi que celle de vos interprétations.

Quel est le rôle du manager et à quoi s'engage-t-il ?

Le rôle du manager et les engagements qu'il prend dépendront de l'approche choisie (cf. « Pourquoi signer un contrat de management ? ») et de l'ampleur de la mission qui lui est confiée.

De manière générale, il faudra, dans le contrat, bien délimiter l'étendue de la mission du manager. Cette définition précise du champ d'action réservé au manager est

essentielle, notamment au regard des conséquences qu'elle peut avoir sur la rémunération du manager (cf. « Quelle est la rémunération du manager ? »).

Le management s'étend-il à toutes vos activités (musique, cinéma, télévision, publicité, etc.) ou seulement à certaines d'entre elles ?

Le manager s'engage-t-il uniquement à trouver des engagements pour des prestations en public à l'artiste (concerts, spectacles, interviews), tout en prenant à sa charge les démarches qui y sont liées (notamment, les contacts nécessaires à l'engagement de l'artiste et le suivi, le conseil relatifs aux conditions de l'engagement, les relations à la presse, la promotion et la défense des intérêts de l'artiste, les démarches administratives liées aux déplacements, à la nourriture, aux logements et aux réservations, le contrôle des paiements) ?

Le manager s'engage-t-il également à gérer la carrière de l'artiste et à lui négocier des contrats de production ou des contrats d'artistes ? Dans ce cas, il faudra veiller à l'impact de telles démarches sur la rémunération du manager (cf. « Quelle est la rémunération du manager ? »).

Quoiqu'il en soit, le contrat de management devra prévoir une procédure d'acceptation par l'artiste des propositions de contrat qui lui sont faite par l'intermédiaire de son manager (par exemple, l'artiste ne sera tenu d'un engagement pour une prestation que s'il a marqué son accord expresse, par la signature du contrat proposé). Il est en effet préférable d'éviter que le manager seul puisse engager juridique l'artiste lors de la signature de contrats.

Dans tous les cas, il faudra veiller à ce que les engagements et obligations du manager soient suffisamment précis pour que vous puissiez en mesurer et contrôler la bonne exécution (cf. « Quels sont vos recours en cas de non respect des obligations prévues dans le contrat ? »). A cette fin, l'obligation pour le manager de vous faire rapport de ses activités est très importante.

Par ailleurs, afin qu'il puisse exercer au mieux la mission qui lui est confiée, il pourrait également être demandé au manager de limiter le nombre d'artiste dont il s'occupe. En effet, il faut qu'il puisse avoir le temps matériel nécessaire à l'exercice de sa mission. Il s'agit d'une question de disponibilité. Evidemment, exiger cette disponibilité peut avoir des conséquences au niveau de la rémunération du manager (le manager doit pouvoir vivre de manière réaliste de son métier).

A quoi vous engagez-vous ?

Vous vous engagez à ne pas avoir un autre manager (accordant ainsi une exclusivité au manager). Si vous souhaitez pouvoir continuer à démarcher vous-même en vue de trouver des concerts ou spectacles, il faut le préciser dans le contrat et, surtout, préciser si le manager a droit à une rémunération sur ces prestations qui ne sont pas directement le résultat de son intervention (cf. « Quelle est la rémunération du manager ? »).

Vous vous engagez à payer la rémunération (commission) du manager (cf. « Quelle est la rémunération du manager ? »).

Quelle est la durée du contrat ?

La durée du contrat doit être négociée avec le manager.

Souvent la durée du contrat de management varie entre 3 et 5 ans. Il est toutefois possible pour les parties de prolonger le contrat si elles le souhaitent. Il est également possible de prévoir une première période de courte durée pour ensuite renégocier le contrat sur base de cette première expérience.

Quel est le territoire du contrat ?

Le territoire visé par le contrat doit être négocié avec le manager.

Le contrat peut être conclu pour le monde entier ou pour un ou plusieurs pays déterminés.

L'important est de se demander si le manager a bien les capacités relationnelles, matérielles et financières pour assurer ses missions dans le monde entier ou sur les territoires visés par le contrat. Si le manager fait appel à un sous-manager pour assumer le management dans un ou plusieurs pays déterminés, il faut être attentif, d'une part, au choix de cette personne (l'artiste devrait pouvoir marquer son accord sur ce choix), et, d'autre part, à la rémunération de cette personne (qui paye cette commission et avec quels fonds ?).

Quelle est la rémunération du manager ?

a) La commission du manager

Le manager perçoit habituellement une commission (un pourcentage) sur les revenus professionnels de l'artiste qui découlent directement de prestations (concerts, spectacles, etc.) dont la négociation et/ou l'organisation a été prise en charge par le manager conformément au contrat de management.

Il faudra être attentif à deux choses : le taux de la commission (ce taux va être déterminé en fonction de toute une série d'éléments) et la base (ou assiette) sur laquelle ce taux va s'appliquer (il faut donc bien déterminer les revenus sur lesquels le manager va percevoir sa commission).

1. Le taux de la commission

Le taux de la commission du manager peut être très variable (15 %, 20 %, 25 %, 40 %, etc.) car il dépend de toute une série d'éléments en fonction desquels il devra être déterminé, notamment :

- la base (ou assiette) sur laquelle ce taux va s'appliquer (le taux sera différent si la base correspond à tous les revenus de l'artiste ou si elle correspond uniquement aux revenus découlant directement des prestations en public, s'il s'agit des revenus bruts ou des revenus nets, si les revenus potentiels sont très importants ou au contraire très faibles, englobant ou non les droits voisins, etc.) (cf. La base de la commission) ;
- le nombre d'artistes dont s'occupe le manager et le temps consacré à sa mission ;
- l'importance des frais et leur prise en charge (par l'artiste ou le manager, ou encore une solution mixte).

L'important est de trouver un accord réaliste (gagnant-gagnant) permettant la juste rémunération du travail du manager, sans toutefois amputer injustement les revenus de l'artiste. Etant donné la variabilité des éléments dont dépendent la définition d'un taux juste et équilibré, il peut être utile de fixer un taux pour une première période relativement courte et de le renégocier par la suite en vue de l'ajuster en fonction de la réalité (l'action du manager a-t-elle débouchée sur des revenus supplémentaires pour l'artiste ?, les revenus potentiels ont-ils été atteints ?, quelle est l'importance de ces revenus sur la période de référence ?, etc.).

2. La base de la commission

Il est essentiel de déterminer de manière claire et détaillée les revenus sur lesquels le manager va percevoir sa commission.

Le manager perçoit habituellement sa commission sur les revenus professionnels de l'artiste qui découlent directement de prestations (concerts, spectacles, etc.) dont la négociation et/ou l'organisation a été prise en charge par le manager conformément au contrat de management.

Plusieurs questions peuvent se poser et doivent être tranchées dans le contrat de management :

- Ces revenus (cachets, salaires) sont-ils les revenus nets, nets avant impôt ?
- Les revenus pris en compte sont-ils également les revenus d'activités de l'artiste non visées par le contrat de management ?
- Est-ce que le manager perçoit également sa commission sur les revenus qui découlent de prestations de l'artiste qui ont été trouvées et négociées par l'artiste, sans intervention directe du manager, ni prestation effective de sa part (par exemple, la prise en charge de l'organisation du concert, la réservation des logements, etc.) ?
- les revenus de droits voisins de l'artiste résultant de ses représentations publiques (concerts) sont-ils pris en considération ?

Il nous paraît préférable que les revenus de droit d'auteur éventuels de l'artiste (qui portent non pas sur l'exploitation de l'interprétation d'un artiste mais bien sur la création d'œuvres de cet artiste, par exemple la composition d'une musique) ne soit pas pris en compte dans la base de calcul de la commission.

Par ailleurs, sauf exceptions, il nous semble que les rémunérations découlant, non pas de prestations en public, mais bien de contrats de production ou d'artiste (les royalties), doivent être exclues de la base de la commission du manager. Toutefois, si le manager a eu un rôle déterminant dans la signature d'un contrat de production ou contrat d'artiste par l'artiste, il est toujours possible de prévoir dans une annexe à ce contrat et en accord avec le producteur ou la maison de disques, le paiement au manager d'un pourcentage des royalties dues à l'artiste.

3. Que devient la commission quand le contrat prend fin ?

En principe, à l'expiration du contrat, le manager ne perçoit plus de commission.

Toutefois, si le contrat de management prévoit que la commission est prélevée également sur les royalties découlant de contrat de production ou contrat d'artiste, ce principe semble difficilement applicable, en raison des délais de paiement (souvent semestriels) de ces royalties.

b) Le remboursement des frais exposés par le manager dans le cadre du management

Les dépenses effectuées par le manager dans le cadre de sa mission de management restent en principe à sa charge (par exemple, ses déplacements, ses communications téléphoniques, les frais de bureau, etc.). L'artiste ne devra dès lors pas rembourser ces frais et ils ne seront donc pas déduits des revenus de l'artiste. Le manager pourra négocier la prise en charge des frais liés à la prestation par l'organisateur du spectacle.

De manière exceptionnelle, le manager peut vouloir récupérer sur les revenus de l'artiste les frais exposés. Dans ce cas, il devra obtenir l'accord écrit de l'artiste. Il pourra également demander l'accord préalable de l'artiste avant d'engendrer certains frais importants qu'il souhaiterait pouvoir récupérer.

c) Le paiement de la rémunération

Le plus facile est de prévoir la perception des revenus par l'artiste, suivi du versement par l'artiste de la commission due au manager. Il est également possible que les revenus soient versés au manager qui se charge de les reverser à l'artiste diminué de sa commission. Cette dernière approche peut engendrer des difficultés pour l'artiste, notamment en terme de contrôle.

Quels sont vos recours en cas de non respect des obligations prévues dans le contrat ?

Il est important de prévoir des clauses de sortie du contrat en cas de non respect des obligations prévues dans le contrat. On voit ici toute l'importance d'une définition précise de ces obligations.

Exemple :

La clause de résiliation : en cas de non respect par une partie des obligations prévues par le contrat, l'autre partie pourra lui envoyer une lettre recommandée la mettant en demeure d'exécuter ses obligations.

Si la partie défaillante n'exécute pas ses obligations dans les 30 jours de l'envoi de la mise en demeure, l'autre partie pourra résilier le contrat par l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception.

Une clause résolutoire expresse pourra également être prévue.

Comprenez-vous toutes les dispositions du contrat ?

Il est essentiel de ne pas signer un contrat si l'on ne comprend pas l'ensemble des éléments qu'il contient.

COMPLEMENTS D'INFO :

1. Nous organisons des sessions d'info gratuites sur les « conventions relatives au droit d'auteur et aux droits voisins ».
2. Sur notre site, vous trouverez une section consacrée aux grands principes du droit d'auteur et des droits voisins (section « tout savoir sur »).
3. Nous restons à votre disposition pour répondre à vos questions et vous donner un conseil juridique de première ligne. Ce service est gratuit.
4. Pour un conseil plus approfondi, nous travaillons en partenariat avec des avocats spécialisés dans ces matières qui peuvent vous conseiller lorsque l'on vous propose une convention, vous aider à rédiger des conventions ou des clauses particulières, vous assistez face à un conflit, etc. A la différence des autres services, il s'agit d'un service payant. Nous avons toutefois négocié pour vous des tarifs horaires fort avantageux. Un devis pourra être demandé afin de mieux évaluer le coût de la consultation.