

MANAGER ou AGENT :

Gère la carrière d'un artiste débutant ou reconnu. Prospecte, négocie et suit les contrats d'engagement (conditions artistiques, techniques, économiques et juridiques).

* Peut aussi conseiller un artiste dans ses choix professionnels.

Conditions générales d'exercice du métier :

Le métier s'exerce dans un bureau et sur les lieux de prestation de l'artiste, souvent le soir.

* L'activité requiert une grande disponibilité et nécessite des déplacements fréquents, parfois à l'étranger. Le mode de rémunération est proportionnel aux revenus de l'artiste ; pour les agents sous licence, il ne peut excéder 10%.

Formation et expérience :

L'accès au métier nécessite une bonne connaissance du milieu et de la discipline artistiques dans lesquels évoluera le professionnel. Celle-ci est le plus souvent acquise par expérience en tant que collaborateur d'agent, producteur ou entrepreneur de spectacles, ou artiste.

* Une formation supérieure en droit, économie ou gestion est de plus en plus nécessaire. L'accès au métier d'agent artistique est conditionné par l'inscription au registre du commerce et la possession d'une licence délivrée par le ministère du Travail. L'obtention de la licence est incompatible avec l'exercice d'activités d'artiste ou des responsabilités artistiques (entrepreneur, producteur de spectacles...).

Contrat de management

Le contrat de management est conclu entre l'artiste et le manager ou l'agent pour une durée déterminée. Ce contrat engage le manager envers l'artiste de lui fournir une prestation dont l'objectif est de promouvoir sa carrière. Il détermine les tâches du manager et sa participation, représentée en temps normal par une commission sur les gains du musicien. Le musicien s'engage de son côté à confier exclusivement toutes les tâches liées au domaine du management.

CONTRAT DE MANAGEMENT

ENTRE :

Ci-après désigné « l'ARTISTE (1) »;
D'une part.

ET :

Ci-après désigné « LE MANAGER (2) »;
D'autre part.

ÉTANT PRÉALABLEMENT EXPOSÉ QUE :

- 1.-L'ARTISTE souhaite développer sa carrière au niveau national et international.
- 2.-Le MANAGER est bien implanté (3) dans l'industrie de la musique.
- 3.-Les parties ont décidé de se rapprocher selon les conditions et modalités définies ci-dessous.

IL A ÉTÉ CONVENU CE QUI SUIVIT :

Article 1.- OBJET

-L'ARTISTE qui se déclare libre de tout engagement ayant le même objet (4) et garantit expressément le MANAGER contre tout recours des tiers à ce sujet, concède au MANAGER l'exclusivité du management de sa carrière (5) artistique.(6)

En conséquence, le MANAGER s'engage à représenter l'ARTISTE dans tous ses contacts professionnels et à gérer sa carrière de la manière la plus large possible, selon les modalités définies ci-dessous.

1.1.-Représentation de l'ARTISTE

1.-Négociation des contrats : le MANAGER négociera, pour le compte de l'ARTISTE et en accord (7) avec lui, les contrats relatifs à sa carrière tels que, sans que cette énumération soit limitative: contrat d'artiste, contrat d'édition, contrat de spectacle, publicités,....

2.-Inscription au sein des sociétés et/ou associations professionnelles (8)

1.2.-Gestion de la carrière de l'ARTISTE

Le MANAGER assumera les tâches suivantes :

1.–Gestion du planning : établissement et suivi de l'agenda de l'ARTISTE. Communication à l'ARTISTE de son emploi du temps.

2.–Suivi et coordination des partenaires de l'ARTISTE : le MANAGER assumera le suivi des relations de l'ARTISTE avec ses partenaires tels que, sans que cette énumération soit limitative, éditeur(s), maison(s) de disque, producteur(s), agent(s), promoteurs et organisateurs. En particulier, il veillera au respect des obligations souscrites par ces tiers dans les contrats qu'ils auraient conclus avec l'ARTISTE et contrôlera spécialement le relevé des royalties dues à l'ARTISTE ainsi que leur paiement.

3.–Gestion de l'image: le MANAGER assistera l'ARTISTE dans l'établissement et la diffusion de son image auprès du public et des médias en général. Il exploitera ou fera exploiter le nom et l'image de marque de l'ARTISTE à des fins publicitaires et/ou commerciales par photos, posters, T-shirts, stickers, cartes de vœux et tous autres supports habituellement exploités dans le merchandising.

4.–Recherche d'emplois pour l'ARTISTE : le MANAGER déploiera toute son activité(9) en vue de fournir à l'ARTISTE des emplois rémunérateurs et utiles au développement de sa carrière. Il transmettra systématiquement et sans délai(10) à l'ARTISTE toutes demandes et propositions de tiers(11) ayant pour objet notamment la participation de l'ARTISTE à quelle que manifestation que ce soit, y compris films, publicités, commandes diverses. Il se mettra immédiatement en contact avec des agents.

Article 4. – GARANTIES DE L'ARTISTE –

L'ARTISTE garantit qu'il est libre de conclure et d'exécuter la présente convention et qu'il n'enfreint ainsi aucune disposition d'aucun contrat qu'il aurait signé antérieurement.

Il garantit qu'à sa connaissance, il est le seul propriétaire de son nom d'ARTISTE.

Article 5 – GARANTIES DU MANAGER –

5.1.–Le MANAGER informera l'ARTISTE, sur simple demande et en toute hypothèse au moins de manière mensuelle, sur l'état d'avancement de sa gestion ainsi que les contrats en négociation.

Article 6. – TERRITOIRE –

La présente convention ne comporte aucune limitation territoriale et, par conséquent, fait naître des droits et obligations valables dans le monde entier.

Il est toutefois entendu que, dans le cas où le MANAGER souhaiterait déléguer ses pouvoirs dans un territoire particulier en raison notamment de la distance et de la nécessité d'une présence locale, il soumettra le choix de la personne physique ou morale ainsi destinée à le représenter à l'ARTISTE dont l'accord préalable et écrit sera requis.

Article 7. – DURÉE –

La présente convention prend effet à dater de sa signature pour une durée de 18 (DIX HUIT) mois(12) . Elle expirera ainsi le

Toutefois, et sous réserve de la parfaite exécution des présentes par le MANAGER, le présent contrat se prolongera d'une durée d'1 (UN) an, automatiquement et sans modification, pour autant que les revenus totaux de l'ARTISTE aient atteint, durant la dernière année contractuelle, une moyenne mensuelle de 300.000 francs (TROIS CENT MILLE FRANCS) nets(13).

Par revenus totaux de l'ARTISTE, il faut entendre:

- a) les revenus réellement(14) perçus par l'ARTISTE pendant l'année contractuelle considérée, provenant de son activité artistique et comprenant les sommes suivantes, à l'exception de toutes autres : droits d'auteur et avances sur droits d'auteur, droits voisins, cachets de spectacle, royalties et avances sur royalties, cachets de spectacle vivant ou enregistré et revenus générés par l'exploitation de l'image de l'ARTISTE (merchandising);
- b) les revenus pris en considération sont les revenus bruts(15) avant impôt;

Article 8. – RÉMUNERATION DU MANAGER –

En rémunération de ses prestations et sous réserve de leur parfaite exécution par le MANAGER, celui-ci percevra une commission sur les revenus bruts de l'ARTISTE, fixée à 15 % (QUINZE POUR CENT), selon les modalités définies ci-dessous.

1.-Revenus pris en considération

Seront seuls pris en considération pour la rémunération revenant au MANAGER, les revenus bruts réellement perçus par l'ARTISTE. Par revenus totaux bruts de l'ARTISTE, il faut entendre:

a) les revenus réellement(16) perçus par l'ARTISTE pendant l'année contractuelle considérée, provenant de son activité artistique et comprenant les sommes suivantes, à l'exception de toutes autres :

- droits voisins d'interprète;
- cachets nets de spectacle;
- royalties;
- avances sur royalties;
- cachets de spectacle vivant ou enregistré
- revenus du merchandising(17)

b) les revenus pris en considération sont les revenus bruts avant impôt;

c) Il est expressément convenu entre les parties que les revenus bruts pris en considération pour le calcul de la commission du MANAGER ne comprendront pas, notamment, les sommes suivantes : · Les sommes versées à une partie autre que l'ARTISTE ou son représentant pour couvrir les frais d'enregistrement(18);

- Les sommes versées à l'ARTISTE ou à son représentant en vue de la production et/ou de la direction de vidéo-musique;
- Les sommes versées à des tiers en vue de promouvoir les activités artistiques de l'ARTISTE.
- les sommes générées par des investissements réalisés par l'ARTISTE sur des sommes sur lesquelles une commission a déjà été perçue par le MANAGER(19)

2.- Les parties conviennent expressément

que toutes les redevances relatives aux activités professionnelles de l'ARTISTE et faisant l'objet du présent contrat, seront directement perçues par l'ARTISTE ou par toute société ou association quelconque qu'il viendrait à fonder(20).

La commissions perçue par le MANAGER sera facturée à cette personne physique ou à cette société par le MANAGER.

3.- Commission due au MANAGER après expiration du contrat(21).

3.1.- À l'expiration du contrat, et pour autant qu'il ne s'agisse ni d'une résiliation ni d'une résolution(22) pour faute du MANAGER ou manquement à ses obligations, le MANAGER continuera à percevoir une commission pendant un temps limité sur les revenus générés après l'expiration du terme par son activité durant le contrat(23).

Nonobstant toute clause contraire(24), il est préalablement entendu qu'en aucun cas le MANAGER ne percevra de commission :

- a) sur les enregistrements réalisés et commercialisés après l'expiration du contrat, la commission postérieure à l'expiration du contrat n'étant calculée que sur les enregistrements réalisés et commercialisés pendant la durée du contrat(25);
- b) sur les œuvres créées et/ou éditées après l'expiration du contrat;
- c) en général, sur tout revenu généré par une activité nouvelle-née après l'expiration du contrat qui n'aurait pas été substantiellement(26) négociée par le MANAGER pendant la durée du contrat;

Cette commission sera calculée comme suit :

3.1.-Dans les trois mois suivant l'expiration du contrat, le MANAGER percevra 50% (cinquante pour cent) de sa commission prévue à l'art.8 (27) ci-dessus;

3.2.-Après cette période, et pour une nouvelle période de trois mois, 30% (trente pour cent) de la commission prévue à l'art.8;
À l'issue de cette nouvelle période, le MANAGER ne percevra plus de commission.

4.-Modalités de rémunération du MANAGER

4.1 -Au cas où le MANAGER recevrait directement d'un tiers des sommes revenant à l'ARTISTE, il s'engage à les transférer immédiatement sur le compte de l'ARTISTE sans retenir aucune commission quelle qu'elle soit(28).

4.2. -Sur tous les revenus donnant lieu à la perception d'une commission en vertu des présentes, le MANAGER adressera à l'issue de chaque semestre à l'ARTISTE ou à son représentant une facture du montant de sa commission;

4.3.- L'ARTISTE ou son représentant versera la commission due dans les 90 (quatre-vingt dix) jours (29) de réception de la facture.

Article 9. - DÉPENSES DU MANAGER

9.1.- Toutes les dépenses effectuées par le MANAGER et concernant le management de l'ARTISTE resteront exclusivement à sa charge et ne pourront être récupérées auprès de l'ARTISTE ou de ses représentants, à l'exception de ce qui est dit ci-dessous.

9.2.- Au cas où le MANAGER souhaiterait, pour des motifs exceptionnels, récupérer auprès de l'ARTISTE ou de ses représentants tout ou partie de ses dépenses, il ne pourra le faire que s'il a obtenu, chaque fois, préalablement et par écrit, l'accord de l'ARTISTE sur le montant de la récupération et ses modalités. À défaut d'un tel accord, l'ARTISTE sera définitivement réputé avoir refusé la récupération de la dépense et il ne pourra être déduit, ni d'accords antérieurs ni de leur répétition, ni d'un acquiescement quelconque, une telle autorisation(30).

Article 10.- CESSION DU CONTRAT -

Le présent contrat est conclu en fonction de la personne du MANAGER, M. XX. En conséquence, il ne pourra être transféré ni cédé de quelle que manière que ce soit, en tout ou en partie, à un tiers personne physique ou morale sans l'accord préalable et écrit de l'ARTISTE(31).

De même, le MANAGER ne pourra déléguer à un tiers, même sous ses ordres et son autorité, le suivi du management, à l'exception des tâches de secrétariat et d'administration quotidienne.

Article 11.- ACCORD DES PARTIES -

La présente convention constitue l'accord entier des parties et remplace et annule toute convention et/ou correspondance antérieure portant sur l'objet auquel elle se rapporte.

Au cas où une ou plusieurs stipulations comprises dans cette convention viendrait à être considérée comme illégale ou illicite, ce vice n'affecterait pas la totalité du contrat qui resterait valide pour les dispositions maintenues.

ARTICLE 12. - CLAUSE RÉSOLUTOIRE EXPRES -

Au cas où une partie ne respecterait pas l'une quelconque de ses obligations(32), l'autre pourra la mettre en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception.

À défaut pour la partie défaillante de s'exécuter dans les 30 (TRENTE) jours de l'envoi de cette mise en demeure, le contrat sera résilié de

plein droit(33) et sans formalité, sans préjudice de dommages intérêts(34).

Article 13.- LOI-COMPÉTENCE -

La présente convention est soumise au droit(35) . En cas de litige, les tribunaux de(36) seront seuls(37) compétents(38).

Article 14. -DOMICILE -

Les parties font élection de domicile(39) à leur adresse indiquée en tête des présentes. Elles s'engagent à se notifier sans délai tout changement qui y serait apporté, par courrier recommandé.

Fait à....., le..... , en autant d'exemplaires originaux(40) que de parties, chacune ayant reçu le sien.

L'ARTISTE..... LE MANAGER.....

NOTES

1 Si l'artiste est un groupe, il est nécessaire que tous les membres signent le contrat. Qu'en est-il si le groupe se sépare ? Chaque membre reste-t-il lié de manière exclusive au manager ?

2 Assurez-vous que le contrat est conclu de préférence avec une personne physique et non une société.

3 À vérifier !

4 C'est-à-dire un autre contrat de management avec quelqu'un d'autre. « Engagement » signifie non seulement contrat écrit mais même un simple accord verbal.

5 Le contrat ne définit pas quelle est la « carrière artistique » de l'artiste. Ceci signifie que si l'artiste, musicien, était engagé pour tourner un film, le manager pourrait prétendre à percevoir une commission ...

6 Il s'agit donc d'un contrat exclusif à l'égard de l'artiste. Mais le manager garde le droit de s'occuper d'autres artistes. On pourrait toutefois limiter le nombre d'artistes de manière à s'assurer la disponibilité du manager.

7 Le manager ne pourrait donc conclure des contrats sans l'accord de l'artiste. La clause pourrait être plus précise.

8 Sociétés d'auteurs, de gestion de droits voisins, organisations professionnelles, etc.

9 Cette expression signifie que le manager doit pouvoir prouver, le cas échéant, qu'il a fait tout ce qui était en son pouvoir pour procurer des emplois à l'artiste. Il s'agit d'une clause très importante d'un point de vue juridique.

10 C'est-à-dire immédiatement...

11 Tiers : toute personne autre que l'artiste ou le manager.

12 Cette durée est exceptionnellement courte et se réfère en fait à la durée supposée d'exploitation d'un album de l'artiste.

13 Cette clause garantit d'une certaine manière l'activité du manager.

14 Et non ceux qui seraient dus mais non payés....

15 Cette notion pourrait être plus précisément définie car les « revenus bruts » peuvent signifier des revenus sans déduction de frais.

16 Le manager ne perçoit pas de commission, par exemple, sur les revenus seulement dus à l'artiste.

17 On notera que les droits d'auteur ne sont donc pas compris (ce qui est exceptionnel).

18 En toute hypothèse, il ne s'agit pas de « revenus » mais la précision ne coûte rien ...

19 Parce qu'il s'agit, par exemple, de redevances placées.

20 Le manager ne perçoit donc directement aucun revenu dû à l'artiste. Mais l'artiste peut créer une société en vue de percevoir ses revenus.

21 Cette clause n'est pas toujours présente dans les contrats de management. Elle est toutefois extrêmement utile car évite les conflits inévitables à l'expiration du contrat. Tout contrat de management devrait donc inclure des dispositions semblables.

22 En droit, on distingue la « résiliation du contrat » qui opère à partir du moment où elle est décidée, de sa « résolution » qui opère à compter du moment où le contrat a été signé : la résolution d'un contrat entraîne donc des résultats beaucoup plus graves qu'une résiliation puisqu'il faut remettre les choses en l'état où elles se trouvaient avant la signature du contrat.

23 Cette disposition précise utilement qu'au cas où le contrat serait résilié parce que le manager n'a pas rempli ses obligations, celui-ci ne percevrait évidemment aucune commission après expiration du contrat.

24 C'est-à-dire « même si une autre partie du contrat disait le contraire »

25 Autrement dit, il n'y a (éventuellement) de commission due au manager que sur les activités générées AVANT la fin du contrat.

26 Le contrat ne définit pas le sens des termes « substantiellement négocié ». S'agit-il d'un accord complet, d'un pré-accord, d'un simple échange de courriers, ... ?

27 C'est-à-dire 7,5% (la moitié de 15%)

28 Car le contrat prévoit que la commission est facturée par le manager à l'artiste ou à sa société après perception de ces revenus.

29 Ce délai est extrêmement long.

30 En d'autres termes, ce n'est pas parce que ça s'est passé une fois qu'on a accepté de changer les règles.

31 Cette clause très sévère n'autorise même pas le manager à créer une société et lui transférer ce contrat, sans l'accord de l'artiste. S'il y était autorisé, il resterait à définir ce que peut faire, à son tour, cette société. Pourrait-elle à son tour céder le contrat à une autre société ? Et quid en cas de fusion ou d'absorption ? Ces questions sont fondamentales dans le cadre d'un contrat de management où les relations personnelles sont souvent la cause de la conclusion du contrat entre l'artiste et le manager.

32 Par exemple, le manager ne recherche pas des emplois pour l'artiste (art.1.2.4) ou ne rend pas compte à l'artiste de sa gestion (art.5)

33 C'est-à-dire automatiquement, sans l'intervention d'un tribunal.

34 Non seulement le contrat serait résilié mais la partie « coupable » pourrait être en outre condamnée à verser des indemnités

35 Spécifier quelle est la loi nationale qui s'applique.

36 Spécifier le tribunal compétent (Montréal, Paris, Bruxelles, Abidjan, New York,...). En théorie et pour autant que cela soit justifié par une réalité quelconque, on pourrait concevoir que le contrat déclare les tribunaux de Paris seuls compétents mais que la loi applicable au contrat soit la loi suisse.

37 Et donc les tribunaux de Paris refuseront de s'emparer du litige si les tribunaux de Bruxelles, par exemple, ont été déclarés « seuls compétents ». Cet article définit ainsi où se passera le procès.

38 Certains contrats font l'économie des tribunaux et s'en remettent, par exemple, à une procédure d'arbitrage (des arbitres sont nommés par les parties pour résoudre le litige et leur décision a, sous certaines conditions, la valeur d'un jugement). Il ne faut jamais perdre de vue que le recours aux tribunaux suppose un certain délai tandis que le recours à l'arbitrage, souvent plus rapide, est aussi plus onéreux (les arbitres étant des experts rémunérés).

39 L'intérêt pratique de cette disposition est de déterminer où doivent être adressées les correspondances relatives à l'exécution du contrat (mise en demeure, état d'exploitation, etc.).

40 L'artiste et le manager ont donc signé chacun deux documents (et non pas un seul document photocopié !). Il est également nécessaire de parapher chaque page du contrat.