

FORMATION
@DISTANCE &
PRÉSENTIEL

NOUVEAU

LES CONTRATS DU SPECTACLE

AVEZ VOUS BESOIN DE CETTE FORMATION ?

- ✓ Vous souhaitez comprendre les enjeux des contrats du spectacle au sein de compagnies ou de structures artistiques de spectacle vivant,
- ✓ Vous voulez être en mesure de négocier et rédiger un contrat.

Durée

2 jours (14 heures)

Tarif

890 € HT

Effectif

8 participants

Intervenants

Anne Souty

Dates

27 & 28 janvier 2025 @GHS
9 et 10 octobre @ DISTANCE

Horaires

9h30 à 13h - 14h à 17h30
soit 7h par jour

N° d'agrément

11753874875

OBJECTIFS

- ✓ Comprendre le cadre juridique des contrats spécifiques aux spectacles
- ✓ Savoir négocier et rédiger un contrat
- ✓ Connaître les différences entre les contrats cession, co-réalisation, coproduction
- ✓ Sécuriser sa relation contractuelle

PRÉREQUIS

- ✓ aucun

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- ✓ Les deux journées prennent la forme de cas pratiques, incluant des modèles de contrats, la rédaction de contrats et des quizz interactifs.

PUBLIC

- ✓ Tous les professionnels concernés par les questions de contrats du spectacle au sein de compagnies ou de structures artistiques de spectacle vivant.

PLAN DE FORMATION

Comprendre le cadre juridique des contrats spécifiques du spectacle vivant

- ✓ Le cadre juridique des contrats du spectacle
- ✓ Les obligations des co-contractants
- ✓ Les différentes clauses utiles aux contrats

Connaître les différents contrats

- ✓ Contrat de cession
- ✓ Contrat de co-réalisation
- ✓ Contrat de coproduction
- ✓ Société en participation
- ✓ Résidence, pré-achat, location, mise à disposition

Sécuriser sa relation contractuelle

- ✓ Analyser les risques de chaque contrat pour le producteur et l'organisateur
- ✓ Être attentif à la rédaction de certaines clauses selon les contrats
- ✓ Bien négocier et rédiger la clause d'annulation
- ✓ Maîtriser la notion de force majeure

Choisir le bon contrat

- ✓ Choisir le bon contrat à partir de situations plus complexes : contrat tripartites, organisation de plusieurs événements

Cas pratiques

- ✓ jeu de rôle de négociation autour des différentes obligations des cocontractants
- ✓ rédaction d'un contrat
- ✓ quizz interactif pour maîtriser les notions de force majeure et d'annulation
- ✓ étude de cas à partir de situations complexes

MOYENS D'ÉVALUATION

- Pendant la formation : échanges, cas pratiques pour valider la bonne compréhension des points abordés ;
- Après la formation : évaluation à chaud

4, rue d'Enghien
75010 Paris
T 01 53 34 25 25
M formation@ghs.fr
www.ghs.fr

- Remise d'un support écrit
- GHS s'engage à vous faire travailler sur des cas pratiques et répondre à des questions concrètes
- Évaluation par QCM