Home
Embaucher

Embaucher, être embauché… Si les dispositions générales du Code du travail s'appliquent au secteur musical, il existe de nombreuses spécificités qu'il vous faut connaître, que vous soyez employeur ou salarié.

Embaucher
Le spectacle vivant
Salarier

Selon l'article L. 7121-3 du Code du Travail, « tout contrat par lequel une personne physique ou morale s'assure, moyennant rémunération, le concours d'un artiste du spectacle en vue de sa production, est présumé être un contrat de travail dès lors que cet artiste n'exerce pas l'activité, objet de ce contrat, dans des conditions impliquant son inscription au registre du commerce. »

C'est ce qu'on appelle « la présomption de salariat » pour les artistes du spectacle.

Selon le Code du Travail, toute relation entre une personne ou toute entreprise et un artiste dans le cadre d'un spectacle, d'un concert ou de tout autre type de représentation moyennant rémunération est présumée être un contrat de travail.

Par conséquent, quand un artiste joue dans votre établissement, club ou festival, vous devez le salarier, lui faire signer un contrat de travail et lui délivrer un bulletin de paie, sauf si les cotisations passent par le Guichet Unique du Spectacle Occasionnel (G.U.S.O.) qui le délivre. Le G.U.S.O. est un outil obligatoire pour les bars. Simple et efficace, il vous épargne de la paperasse.

La rémunération des artistes varie en fonction d'un certain nombre de paramètres : le contexte de la diffusion (enregistrement d'un disque, radio, télévision, cinéma, concert) et la durée ou la fréquence des prestations.

- Consultez la fiche rédigée par le CNM, synthétisant les tarifs des artistes-interprètes.

Payer sur facture

Toujours selon le Code du Travail, la présomption de salariat n'a pas lieu si l'artiste exerce son activité dans des conditions qui impliquent une inscription au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS).

Première option : l'entreprise individuelle

Si l'artiste qui joue chez vous est sous le régime de la micro entreprise (anciennement auto entrepreneur), sa forme juridique est l'entreprise individuelle, inscrite au RCS. Vous payez donc cet artiste sur facture, à lui de s'acquitter des charges.

Attention que selon la nature de son activité, et s'il organise plus de 6 événements par an, celui-ci soit bien détenteur de la licence d'entrepreneur de spectacle nécessaire.

- Pour en savoir plus sur le statut d'entrepreneur de spectacle

Résumons par cette fiche pratique, prise du point de vue de l'artiste :

Réglementation de la rémunération de l'artiste

Pour en savoir plus…

Le spectacle vivant
Le disque

Quels contrats lient les artistes à leur label ? Il existe trois cas de figure :

1. le contrat d'enregistrement exclusif, dit « contrat d'artiste »
2. le contrat de licence
3. le contrat de distribution

Le contrat d'enregistrement exclusif

Le contrat d'enregistrement est conclu entre un artiste-interprète et un producteur phonographique. Si le contrat concerne un groupe, chaque membre du groupe y figurera nominalement et en recevra un exemplaire.

Le producteur prend à sa charge l'intégralité des frais de production. S'il est aussi éditeur phonographique, il couvrira les frais de fabrication et assurera la distribution, directement ou par le biais d'un distributeur. S'il est uniquement producteur, il négociera avec un éditeur un contrat de licence. *L'artiste cède au producteur l'entière propriété des enregistrements et leurs diverses exploitations* selon des rémunérations prévues au contrat. La cession est assortie d'une clause d'exclusivité portant sur une période et / ou un territoire défini par le contrat. Les redevances prévues pour chaque exploitation, les royalties, prennent la forme d'un intéressement de l'artiste ou du groupe aux recettes perçues par le producteur sur chacune des exploitations. Un pourcentage pour chaque type d'exploitation sera prévu au contrat. Les redevances varient selon les contrats et la notoriété de l'artiste.

Selon l'article L.7121-8 du code du travail, elles ne prennent pas la forme de salaire, mais sont fiscalement considérées comme des bénéfices non commerciaux (BNC). Le paiement des redevances ne dispense pas le producteur de verser un salaire d'enregistrement aux artistes signataires du contrat d'exclusivité ainsi qu'aux musiciens additionnels engagés pour les séances de studio.

Quoique revêtant une forme particulière, le contrat d'artiste est considéré comme un contrat de travail. L'absence de salaires d'enregistrement pourrait conduire, en cas de recours des artistes, à la requalification des redevances en salaire. Le contrat d'enregistrement exclusif représente la solution la plus simple et la moins onéreuse pour l'artiste et le groupe.

On dira alors de ces derniers qu'ils sont « **signés** ».

Le contrat de licence

Un contrat de licence est passé entre un producteur et un éditeur phonographique. Le producteur prend à sa charge la réalisation de la bande master, ce qui inclut le paiement des frais d'enregistrement (studio, bandes,

ingénieur du son...) et celui de tous les artistes intervenant dans la production. Il prend aussi en compte la préparation du livret intérieur (rédaction des textes, fourniture des photographies et illustrations). Le producteur concède à l'éditeur, pour une durée prévue au contrat, un droit d'exploitation des enregistrements *dont il demeure le propriétaire*. On détermine aussi une exclusivité d'exploitation sur un ou plusieurs territoires dont la liste figurera sur le contrat. Le territoire concédé peut s'étendre d'un pays ou d'un ensemble de pays jusqu'au monde entier. Ainsi, le producteur peut parfaitement se réserver le droit de traiter en licence avec d'autres éditeurs pour d'autres territoires. Le producteur reçoit des redevances sur les ventes réalisées par l'éditeur phonographique.

Ce dernier paiera donc tous les frais de fabrication, et notamment la Société pour l'administration du droit de reproduction mécanique (SDRM). Il se chargera ensuite d'assurer la distribution et la promotion. Cette solution permet donc au producteur de limiter ses investissements à la production de la bande mère et aux frais de packaging et de pochette. Le reste est à la charge de l'éditeur. Le producteur ne faisant que céder pour un certain temps ses droits d'exploitation, il demeure le propriétaire de l'enregistrement.

À l'échéance du contrat, il est libre de reconduire la licence ou de signer avec un autre éditeur, sous réserve des clauses de droit d'option et de droit de préférence. Si ce producteur est une émanation directe de l'artiste ou du groupe, cette solution permet à ces derniers de conserver la maîtrise de l'enregistrement. Toutefois, il convient d'être attentif aux conditions du retour sur investissement. Malgré des taux de redevances supérieurs aux redevances d'artistes, ce retour peut s'avérer à long terme peu intéressant si la production a été onéreuse ou si les tirages pressentis sont faibles.

Le contrat de distribution

Le contrat de distribution lie un éditeur phonographique à un distributeur pour la distribution commerciale d'un disque. Cet éditeur peut être aussi un producteur qui a décidé d'assumer la fabrication intégrale du disque. Le distributeur achète un produit manufacturé prêt à entrer dans le circuit de vente. Il prendra une marge sur le prix de gros. Le contrat déterminera, entre autres, le prix d'achat, l'échelonnement des livraisons et des paiements, et le territoire concédé. Les distributeurs ont en général des répertoires de prédilection ou des spécialités très précises dont il faudra tenir compte lors de la prospection. Ce contrat implique la prise en charge, le financement et le suivi de la fabrication par l'éditeur ou le producteur-éditeur. L'éditeur ou le producteur-éditeur assume la responsabilité du paiement de la SDRM. Cette solution conduit donc au financement de la totalité du disque, depuis la séance de studio jusqu'à la livraison des disques fabriqués au distributeur. Mais, à la différence du contrat de licence, on ne bénéficie pas de la légitimité et du soutien d'une maison de disques ou d'un label. On doit aussi prendre en compte le fait que le paiement des ventes par le distributeur implique un délai entre la livraison et la facturation.

Cette solution peut convenir aux artistes et aux groupes qui sont assurés, par ailleurs, de vendre une partie de leur production par d'autres circuits.

Le disque

CONSULTER :

Fiches pratiques

- Connaître le statut d'artiste
- Connaître le statut de producteur

- Connaître le statut d’entrepreneur de spectacle

Sites

- TECHNOPOL > Artiste DJ : les modes de rémunération
- CNM > Mémento pour le paiement des artistes du spectacle
- CNM > Les tarifs des artistes-interprètes en brut
- CNM > Les 3 étapes du disque
- Convention collective du spectacle vivant
- Convention collective des entreprises culturelles