

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos	3
--------------------	---

Première partie L'ÉDITION MUSICALE

Chapitre préliminaire - L'environnement professionnel et juridique 9

1. L'environnement professionnel	9
2. L'environnement juridique	10
2.1. Rappels historiques	10
2.2. La loi du 11 mars 1957	11
2.2.1. Droits patrimoniaux, droit moral et droit à rémunération légale	11
2.2.1.1. Les droits patrimoniaux	11
2.2.1.1.1. <i>Le droit de représentation</i>	11
2.2.1.1.2. <i>Le droit de reproduction</i>	12
2.2.1.1.3. <i>Le droit d'adaptation</i>	13
2.2.1.1.4. <i>La durée des droits patrimoniaux</i>	13
2.2.1.1.5. <i>Les exceptions</i>	13
2.2.1.2. Le droit moral	14
2.2.1.2.1. <i>Les attributs du droit moral</i>	14
2.2.1.2.2. <i>La durée du droit moral</i>	14
2.2.1.3. Le droit à rémunération légale : la rémunération pour copie privée	14
2.2.2. Les conditions d'exercice et de rémunération	14
2.2.3. La réglementation du contrat d'édition	15

Chapitre 1^{er} - Le contrat de cession et d'édition musicale 16

1. L'exploitation des œuvres	18
1.1. Les droits cédés par l'auteur à l'éditeur musical	18
1.1.1. Les objets de droit : l'œuvre, le titre de l'œuvre et le manuscrit	18
1.1.1.1. L'œuvre	19
1.1.1.2. Le titre	20
1.1.1.3. Le manuscrit	20
1.1.2. Le domaine d'exploitation des droits cédés	20
1.1.2.1. L'étendue et la destination	21
1.1.2.2. La durée des droits cédés	22
1.1.2.3. Les territoires concernés	23
1.1.3. La garantie des droits cédés	24
1.2. L'obligation d'exploiter et d'assurer une diffusion commerciale	25
1.2.1. L'édition graphique : l'édition de l'œuvre sous forme de partitions	27
1.2.1.1. La remise du manuscrit et les corrections	27
1.2.1.2. Une exploitation et une diffusion commerciale	28
1.2.2. Les autres modes d'exploitation	30
1.2.2.1. L'exploitation phonographique	31
1.2.2.2. L'exploitation audiovisuelle	32

1.2.2.3. Le spectacle vivant	32
1.2.2.4. L'exploitation à l'étranger	32
1.3. Une exploitation permanente et suivie	33
2. La gestion des droits	38
2.1. La gestion collective par la Sacem et la SDRM	40
2.1.1. La Sacem : le droit de représentation et d'exécution publique	40
2.1.1.1. L'administration des droits et la perception des redevances	41
2.1.1.2. La répartition	43
2.1.1.3. Le partage auteurs-éditeur	44
2.1.2. La SDRM : le droit de reproduction mécanique	47
2.1.2.1. Les domaines d'intervention de la SDRM	48
2.1.2.1.1. <i>La reproduction mécanique des œuvres sur supports sonores physiques (disques vinyles, disques compacts, etc.) et sur supports audiovisuels (vidéocassettes, pellicules, DVD) destinés à être mis à la disposition du public (vente ou location), appelée communément « droits phonographiques et vidéographiques »</i>	48
2.1.2.1.2. <i>La reproduction mécanique des œuvres sur supports sonores et sur supports audiovisuels (vidéocassettes, pellicules, vidéodisques) nécessaire à une exécution publique (radio, télé et cinéma)</i>	48
2.1.2.1.3. <i>Le droit complémentaire de reproduction mécanique</i>	49
2.1.2.1.4. <i>La copie privée audiovisuelle et sonore</i>	49
2.1.2.2. Les droits phonographiques et vidéographiques	50
2.1.2.2.1. <i>Les procédures d'autorisation et les redevances pour la reproduction phonographique</i>	51
2.1.2.2.2. <i>Les procédures d'autorisation et les redevances dans la reproduction vidéographique</i>	53
2.1.2.3. Le partage auteurs-éditeur	54
2.1.2.4. L'exploitation hors ligne (CD-Rom)	55
2.2. L'exploitation directe par l'éditeur	56
2.2.1. L'édition graphique	56
2.2.1.1. L'exploitation sous forme de partitions	56
2.2.1.1.1. <i>Les taux</i>	57
2.2.1.1.2. <i>L'assiette de la redevance</i>	57
2.2.1.1.3. <i>La disparition des abattements</i>	59
2.2.1.2. Les autres modes d'exploitation graphique	59
2.2.2. L'exploitation audiovisuelle	60
2.2.2.1. L'adaptation audiovisuelle	60
2.2.2.1.1. <i>La recherche d'une exploitation</i>	62
2.2.2.1.2. <i>La durée et le lieu du droit cédé</i>	62
2.2.2.1.3. <i>Les redevances</i>	63
2.2.2.2. La « synchronisation »	64
2.2.3. Les modifications apportées à l'œuvre originale	65
2.2.3.1. Arrangements et adaptations	65
2.2.3.1.1. <i>L'arrangement</i>	65
2.2.3.1.2. <i>L'adaptation</i>	66
2.2.3.2. La reproduction partielle de l'œuvre	67
2.2.3.2.1. <i>La fragmentation</i>	67
2.2.3.2.2. <i>L'incorporation dans une nouvelle œuvre d'extraits d'une œuvre préexistante</i>	68
2.2.4. L'exploitation à l'étranger	69

2.2.4.1. Les redevances dues au titre de l'exécution publique à l'étranger	70
2.2.4.2. Les redevances dues au titre de la reproduction mécanique à l'étranger	72
2.2.4.3. Les modes d'exploitation gérés directement par le sous-éditeur	72
2.2.4.4. L'information de l'auteur à l'égard de la sous-édition	73
3. L'administration	73
3.1. La déclaration auprès des sociétés d'auteurs	73
3.2. Le contrôle de la gestion par les sociétés d'auteurs	73
3.3. La reddition des comptes	74
4. La protection des droits	76
Chapitre II - Le contrat de préférence	77
1. Les limites au droit de préférence	78
1.1. Des œuvres de genres nettement déterminés	78
1.2. Une durée maximum	79
2. L'exercice du droit de préférence par l'éditeur	81
2.1. La transmission de l'œuvre à l'éditeur	81
2.2. La levée de l'option par l'éditeur	82
2.3. Les limites à la levée de l'option : le cas des œuvres de collaboration ou composites	83
2.3.1. Le cas des œuvres de collaboration	83
2.3.2. Le cas des œuvres composites	84
2.4. Le refus de l'éditeur de lever l'option	86
Chapitre III - Les avances et les participations financières au développement de carrière	87
1. L'avance	87
2. La participation financière au développement de carrière	88
Chapitre IV - Les contrats annexes et alternatifs	89
1. Les contrats annexes	89
1.1. Le reversement commercial	89
1.2. La coédition	90
2. Le contrat alternatif : le contrat de gestion de catalogue	90
Deuxième partie	
LA PRODUCTION PHONOGRAPHIQUE : LES CONTRATS ENTRE ARTISTES-INTERPRÈTES ET PRODUCTEURS PHONOGRAPHIQUES	
Introduction	93
Chapitre préliminaire - L'environnement juridique	96
1. Rappels historiques	96
2. La loi du 3 juillet 1985	97
2.1. Le droit d'autoriser	97
2.2. Le droit moral	99
2.3. Les droits à rémunérations légales	99
2.3.1. La rémunération équitable	99
2.3.2. La copie privée	100



2.4. La durée des droits voisins	101
--	-----

Chapitre 1^{er} - Le contrat d'enregistrement phonographique : le « contrat d'artiste » 102

1. L'enregistrement	103
1.1. L'exclusivité	103
1.1.1. Fondements, contrepartie et conséquences	103
1.1.2. La durée de l'exclusivité	105
1.1.3. Le territoire géographique	111
1.1.4. Le domaine d'activité concerné par l'exclusivité	111
1.1.5. Les cas de modification de la durée d'exclusivité	112
1.1.5.1. L'allongement du délai	112
1.1.5.2. Le raccourcissement du délai	112
1.1.5.2.1. <i>La résiliation anticipée</i>	112
1.1.5.2.2. <i>La séparation du groupe</i>	113
1.2. La clause catalogue	115
1.3. La clause de préférence	116
1.4. L'obligation mutuelle d'enregistrer	117
1.4.1. Le programme d'enregistrement	118
1.4.2. L'exécution de la prestation	118
1.4.3. Le budget d'enregistrement	119
1.4.3.1. Le coût de l'enregistrement	119
1.4.3.2. La maîtrise du budget	120
1.4.3.3. La rémunération du réalisateur artistique	121
1.4.4. Le versement du salaire d'enregistrement	122
1.4.4.1. Du Protocole Snicop/SFA du 1 ^{er} mai 1969 à la CCNEP du 30 juin 2008	122
1.4.4.2. Le cachet d'enregistrement	124
2. L'exploitation de l'enregistrement	128
2.1. Les avances sur redevances	129
2.2. L'exploitation phonographique	132
2.2.1. La cession des droits d'exploitation phonographique	134
2.2.2. La rémunération	134
2.2.2.1. Le taux	134
2.2.2.2. L'assiette de calcul : le prix de gros HT	136
2.2.2.2.1. <i>Dans l'univers physique</i>	136
2.2.2.2.2. <i>Dans l'univers numérique</i>	136
2.2.2.3. Les abattements	138
2.2.2.3.1. <i>Les abattements Biem</i>	138
2.2.2.3.2. <i>Les abattements liés au mode d'exploitation numérique</i> ...	139
2.2.2.3.3. <i>Les abattements liés au support d'exploitation</i>	140
2.2.2.3.4. <i>Les abattements liés aux modes de distribution</i>	140
2.2.2.3.5. <i>Les abattements liés à la pratique commerciale</i>	141
2.2.2.3.6. <i>La publicité</i>	142
2.2.2.4. Les compilations	143
2.2.2.5. L'exploitation à l'étranger	146
2.3. Les utilisations secondaires	147
2.4. L'exploitation audiovisuelle	148
2.4.1. La réalisation du clip	149
2.4.2. Le financement du clip	149

2.4.3. L'exploitation du clip	150
2.4.3.1. La vente de supports	150
2.4.3.2. La diffusion	151
2.4.3.2.1. La télédiffusion	151
2.4.3.2.2. L'exploitation numérique	152
2.5. Le versement des redevances	152
3. L'exploitation des droits dérivés : <i>merchandising</i> et <i>endorsement</i>	155
3.1. Le <i>merchandising</i> traditionnel	156
3.2. L' <i>endorsement</i> et le <i>sponsoring</i>	158
4. Promotion, marketing et <i>tour support</i>	161
4.1. La promotion	162
4.1.1. La promotion auprès des médias	162
4.1.2. La promotion Internet	164
4.1.3. Les concerts promotionnels	165
4.2. Le <i>tour support</i>	166

Chapitre II - Les contrats entre les producteurs phonographiques et les musiciens d'ensemble et d'accompagnement 167

1. La situation antérieure à la CCNEP	168
1.1. De 1969 à 1993 : le protocole d'accord du 1 ^{er} mars 1969 et ses limites	168
1.2. 1993-2008 : antagonismes et <i>statu quo</i>	170
2. Le titre III de l'annexe III de la CCNEP et son protocole additionnel	172
2.1. Les conditions de travail	172
2.2. Les rémunérations complémentaires dues au titre de l'exploitation de leurs prestations	173
2.2.1. Les rémunérations complémentaires forfaitaires	173
2.2.1.1. La nomenclature des modes d'exploitation	174
2.2.1.2. Les taux applicables et les tranches	175
2.2.1.2.1. Pour les exploitations des enregistrements autres qu'en spectacle vivant ou en playback	175
2.2.1.2.2. Pour les exploitations des enregistrements en spectacle vivant ou en playback	176
2.2.1.3. La durée	176
2.2.1.4. Exemples de calcul de rémunération	176
2.2.2. Les rémunérations complémentaires proportionnelles	178
2.3. Le protocole additionnel à l'annexe III	179

Troisième partie

LA PRODUCTION PHONOGRAPHIQUE :

LES CONTRATS ENTRE PRODUCTEURS, LICENCIÉS ET DISTRIBUTEURS

Chapitre préliminaire - L'environnement juridique 183

1. Rappel historique	183
2. La loi du 3 juillet 1985	183

Chapitre 1^{er} - Le contrat de licence 186

1. L'exploitation phonographique	187
1.1. Les droits concédés	188
1.2. L'exclusivité et les territoires concernés	188



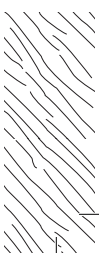
1.2.1. L'exclusivité	188
1.2.2. Durée de l'exclusivité : durée des droits concédés/ durée de l'obligation de fourniture	190
1.2.2.1. Licence simple, licence artiste et <i>label deal</i>	190
1.2.2.2. L'échéance de la durée d'exploitation commerciale exclusive	191
1.2.3. Territoires concédés	192
1.3. La fabrication des exemplaires	192
1.4. La redevance	193
1.4.1. Les avances versées par le licencié	193
1.4.2. Taux et assiette de calcul de la redevance	193
1.4.3. Les abattements	194
2. Les autres modes d'exploitation	194
2.1. Utilisations secondaires et rémunérations légales	195
2.1.1. Les droits exclusifs	195
2.1.2. Les rémunérations légales (copie privée – rémunération équitable)	196
2.1.2.1. Maîtrise de la gestion par le producteur	196
2.1.2.2. Mandat de gérer et de percevoir accordé au licencié	197
2.2. Les vidéomusiques	197
2.2.1. L'investissement du licencié dans la production	197
2.2.2. Les redevances	199
2.2.2.1. Les redevances pour vente de supports	199
2.2.2.2. Les redevances en cas d'exploitation numérique	200
2.2.2.2.1. L'exploitation numérique	200
2.2.2.3. Les redevances en cas de diffusion	200
3. La promotion	201

Chapitre II - Le contrat de distribution 203

1. La fabrication des exemplaires	203
1.1. Des exemplaires prêts à être commercialisés sur le plan matériel	204
1.2. Des exemplaires prêts à être commercialisés sur le plan juridique	204
1.3. Facilités accordées par le distributeur	205
1.4. La livraison des exemplaires au distributeur	206
2. La commercialisation des exemplaires	206
2.1. La concession et ses limites	206
2.1.1. Les enregistrements concernés (le catalogue)	206
2.1.2. Le territoire concédé	207
2.1.3. La durée du contrat	207
2.1.4. Les réseaux de vente	208
2.1.5. La distribution numérique	208
2.2. La diffusion des exemplaires	209
2.2.1. Le stockage	209
2.2.2. La diffusion : mise en place et réapprovisionnement	209
2.2.3. Les opérations de messagerie	210
2.3. La rémunération du distributeur	210
2.3.1. La commission du distributeur	210
2.3.2. Le versement des produits de la vente au producteur	211
2.4. Les retours et invendus	212
2.4.1. Les invendus	212
2.4.2. Les retours	212
3. Promotion	213

Quatrième partie LA MUSIQUE EN LIGNE

Chapitre I^{er} - L'environnement général	217
1. Internet et la musique	217
2. L'environnement juridique	219
2.1. L'environnement international	220
2.1.1. Les textes internationaux	220
2.1.2. L'internationalisation de la gestion collective : du morcellement territorial au morcellement de répertoire	221
2.2. L'environnement national	223
 Chapitre II - Le contrat de distribution numérique	 226
1. L'environnement	226
2. L'exploitation numérique	227
2.1. Les droits concédés	227
2.2. L'exclusivité et les territoires concernés	228
2.2.1. L'exclusivité	228
2.2.2. Durée de l'exclusivité – durée des droits concédés	228
2.2.2.1. La durée d'exclusivité	228
2.2.3. Territoires concédés	229
2.3. La numérisation des enregistrements, le formatage des données associées et la livraison des plateformes	229
2.4. La redevance	230
3. Les autres modes d'exploitation : les utilisations secondaires	230
4. La promotion des enregistrements	231
 Chapitre III - Les contrats conclus avec les exploitants de sites web ...	 232
1. Introduction	232
2. L'environnement juridique : autorisation individuelle/gestion collective	234
3. Les contrats conclus avec les plateformes	238
3.1. Les contrats conclus avec les plateformes proposant des services interactifs	238
3.1.1. Les services de téléchargement et de <i>streaming</i> à la demande	238
3.1.1.1. Les contrats entre éditeurs de services et producteurs phonographiques	238
3.1.1.2. Les contrats entre éditeurs de services et la Sacem	240
3.1.2. Les services de partage de contenus	240
4. Webradios et services de <i>podcast</i>	241
4.1. Les webradios non interactives	242
4.1.1. Les contrats entre webradios et sociétés civiles de perception des droits voisins	243
4.1.1.1. Les barèmes de la SCPP	243
4.1.1.2. Les barèmes de la SPPF	243
4.1.2. Les barèmes proposés par la Sacem	244
4.2. Les webradios semi-interactives : les smartradios	244
4.2.1. Les barèmes entre smartradios et sociétés civiles de perception de droits voisins	245
4.2.1.1. Les barèmes de la SCPP	246
4.2.1.2. Les barèmes de la SPPF	246
4.2.2. Les contrats proposés par la Sacem	246
4.3. Les services de <i>podcast</i>	247



4.3.1. Les contrats entre services de <i>podcast</i> et les sociétés de perception de droits voisins	247
4.3.1.1. Les barèmes de la SCPP	247
4.3.1.2. Les barèmes de la SPPF	247
4.3.2. Les contrats entre services de <i>podcast</i> et la Sacem	247
5. Les utilisations accessoires : extraits musicaux et sonorisation de sites web	247
5.1. L'utilisation d'extraits musicaux	248
5.1.1. Les conditions financières du contrat général Sacem	248
5.1.1.1. Les redevances dues par les sites institutionnels	248
5.1.1.2. Les redevances dues par les éditeurs de sites ou pages « perso »	248
5.1.1.3. Les redevances dues par les sites associatifs	249
5.1.2. Les conditions financières des contrats généraux SCPP et SPPF	249
5.2. La sonorisation de sites Internet	251

Cinquième partie LA PRODUCTION AUDIOVISUELLE

Chapitre I^{er} - L'utilisation de la musique dans les œuvres audiovisuelles	255
1. L'utilisation d'une musique originale	255
1.1. Les relations avec l'auteur-compositeur	256
1.1.1. Le contrat de commande	256
1.1.1.1. Les caractéristiques de la commande	256
1.1.1.2. Les modalités financières	257
1.1.1.3. Les modalités juridiques : la cession des droits au producteur	257
1.1.1.4. La mention du nom du compositeur	259
1.1.2. Le contrat de cession et d'édition musicale	259
1.2. Les relations avec un éditeur de musique	260
1.3. Les relations avec les artistes-interprètes	260
1.3.1. Les artistes-interprètes solistes	261
1.3.1.1. Le salaire d'enregistrement	262
1.3.1.2. La cession des droits d'exploitation et leur rémunération	264
1.3.1.2.1. <i>L'exploitation de l'œuvre audiovisuelle</i>	264
1.3.1.2.2. <i>L'exploitation phonographique de la bande-son</i>	265
1.3.2. Les musiciens d'accompagnement et d'orchestre	265
1.3.2.1. Le salaire d'enregistrement	266
1.3.2.2. La cession des droits et leur rémunération	267
1.4. Les relations avec le producteur phonographique	267
1.4.1. Engagement d'un interprète en exclusivité	268
1.4.2. La commercialisation de la BOF	268
2. L'utilisation d'une musique préexistante	268
2.1. L'utilisation d'une musique d'illustration	269
2.1.1. La reproduction de l'œuvre	269
2.1.2. L'utilisation de l'enregistrement	269
2.2. L'utilisation de la musique du commerce	269
 Chapitre II - La captation audiovisuelle d'un spectacle	285
1. Les relations avec les interprètes	285
1.1. Les interprètes principaux	286

1.2. Les musiciens d'accompagnement et d'orchestre	288
2. Les relations avec l'auteur-compositeur ou l'éditeur musical	288
3. Les relations avec le producteur du spectacle et la salle de spectacles	289
3.1. Les relations avec le producteur du spectacle	289
3.2. Les relations avec la salle de spectacles	290
4. Les relations avec le producteur phonographique	290

Sixième partie LE SPECTACLE VIVANT

Chapitre I^{er} - Environnement professionnel et juridique 293

1. Environnement professionnel	293
2. Environnement juridique	296

Chapitre II - Les contrats conclus entre artistes-interprètes et entrepreneurs de spectacles 299

1. La nature juridique du contrat conclu entre artistes-interprètes et entrepreneurs de spectacles	299
1.1. Un contrat de travail... ..	299
1.2. ... soumis à une convention collective	302
2. Le contrat conclu avec l'organisateur de spectacles	302
2.1. La qualité du signataire et la date de conclusion du contrat	303
2.1.1. La qualité du signataire : le contrat commun	303
2.1.2. La date de conclusion du contrat	305
2.2. L'exécution de la prestation	306
2.2.1. L'obligation de faire jouer l'artiste	306
2.2.1.1. La rupture du contrat	306
2.2.1.2. Le cas de force majeure	307
2.2.2. Offrir à l'artiste les moyens de la représentation	308
2.2.2.1. Les répétitions	308
2.2.2.2. Le respect de la fiche technique	308
2.2.2.3. Les conditions d'accueil	308
2.2.3. L'obligation de l'artiste d'exécuter sa prestation	309
2.2.4. L'exclusivité accordée à l'organisateur	310
2.3. Le paiement du salaire et de ses accessoires	311
2.3.1. Le salaire dû pour la représentation	311
2.3.1.1. Généralités	311
2.3.1.2. Le salaire minimum par représentation	312
2.3.1.3. Les modalités de paiement du salaire	313
2.3.2. Les accessoires du salaire : les défraiements	313
3. Le contrat d'engagement exclusif conclu avec le producteur de spectacles	314
3.1. La production du spectacle	316
3.1.1. L'exclusivité	316
3.1.1.1. La durée de l'exclusivité	317
3.1.1.2. La garantie de ressources	318
3.1.1.3. Le territoire géographique	318
3.1.2. La clause de préférence	319
3.1.3. Le budget de production	319
3.2. L'exploitation du spectacle	320



3.2.1. La rémunération de l'artiste	320
3.2.1.1. Le cachet par représentation	320
3.2.1.2. La rémunération proportionnelle	322
3.2.1.2.1. <i>Le pourcentage</i>	322
3.2.1.2.2. <i>L'assiette</i>	322
3.3. La commercialisation du spectacle	323
3.4. La promotion du spectacle	324
Chapitre III - Les contrats entre entrepreneurs de spectacles	325
1. Le contrat de « vente » de spectacle	325
1.1. Fournir un spectacle monté	326
1.1.1. Le spectacle doit être juridiquement prêt à être représenté	327
1.1.1.1. Le spectacle fourni doit correspondre à la description prévue	327
1.1.1.2. Le producteur est l'employeur du plateau artistique et technique	327
1.1.1.3. Le producteur doit avoir le droit de représenter le spectacle	328
1.1.2. Le spectacle doit être matériellement prêt à être représenté	329
1.2. Fournir un lieu de représentation en ordre de marche	329
1.2.1. Un lieu, du matériel et du personnel	329
1.2.1.1. Un lieu	329
1.2.1.2. Du matériel et du personnel	330
1.2.1.3. La préparation de la représentation	331
1.2.1.4. La sécurité des biens et des personnes	331
1.3. Payer le prix de vente	332
1.3.1. Le prix de vente	332
1.3.1.1. La TVA applicable	332
1.3.1.2. La taxe sur les spectacles de variété	333
1.3.1.3. Les modalités de paiement	333
1.3.2. Frais de transport et hébergement	333
1.4. La promotion et la publicité du spectacle	334
2. Le contrat de coréalisation	335
2.1. La rémunération proportionnelle	336
2.1.1. L'assiette de calcul de la rémunération	336
2.1.1.1. La recette du spectacle	336
2.1.1.2. Les recettes annexes	337
2.1.2. Le partage de la recette brute	337
2.1.3. De la recette brute à la recette nette	338
2.2. Le minimum garanti	338
3. Le contrat de prestation d'accueil de spectacle	339
3.1. Fournir un spectacle monté	339
3.2. Fournir un lieu de représentation en ordre de marche	339
3.3. La billetterie	340
3.4. La rémunération du promoteur	340
3.5. La promotion et la publicité du spectacle	340
4. Le contrat de mise à disposition de salle de spectacles	341
4.1. Mettre le lieu à disposition	341
4.1.1. L'option	341
4.1.2. Les caractéristiques du lieu et sa période de mise à disposition	342
4.1.3. La mise à disposition du lieu, du personnel et des services associés	343
4.2. Payer le prix : tarifs forfaitaires ou proportionnels	344

Septième partie LA GESTION DE CARRIÈRE

Chapitre I^{er} - L'environnement juridique de la gestion de carrière	347
1. La libéralisation du statut d'agent artistique : la loi du 23 juillet 2010	349
1.1. La redéfinition du statut d'agent artistique	349
1.2. La suppression de la licence d'agent artistique au bénéfice d'une inscription au registre national des agents artistiques	349
1.3. La levée des incompatibilités	350
Chapitre II - Le contrat entre l'artiste et l'agent artistique	351
1. Les fonctions de l'agent artistique	352
1.1. Placement, négociation et promotion de la carrière de l'artiste et représentation	352
1.2. Les modalités de la prise de décision	353
1.3. <i>L'intuitu personae</i> : la personne du mandataire	353
2. Le mandat écrit : l'exclusivité et la durée du mandat	354
2.1. Le domaine de l'exclusivité	354
2.2. Le territoire d'exclusivité	354
2.3. La durée du mandat exclusif	355
2.4. La révocation du mandat	355
3. La rémunération de l'agent artistique	356
3.1. Le taux et l'assiette de la commission de l'agent artistique	356
3.1.1. Le taux de la commission	356
3.1.2. L'assiette de la commission	357
3.2. La durée	358
3.3. Le débiteur de la commission	359
3.4. Sanctions	360

Huitième partie LA PRATIQUE DES CONTRATS À DROITS MULTIPLES OU « CONTRATS 360° »

Chapitre préliminaire - L'environnement professionnel et juridique	363
Chapitre I^{er} - Le contrat « 360° passif »	367
Chapitre II - Le contrat « 360° actif »	370
Chapitre III - Les limites juridiques aux contrats 360° en France	371
1. La production phonographique et l'édition musicale	371
2. La production phonographique et le spectacle vivant	372
3. La production phonographique et les droits dérivés	372

ANNEXES

Annexe 1.1 - Code de la propriété intellectuelle	377
Annexe 1.2 - Code du travail (extraits)	464



Annexe 2.1 - Code des usages et des bonnes pratiques de l'édition des œuvres musicales	490
Annexe 2.2 - Modèle de contrat de cession d'édition d'œuvre musicale (CSDEM)	501
Annexe 2.3 - Contrat de cession du droit d'adaptation audiovisuelle (CSDEM)	508
Annexe 2.4 - Pouvoir - général et irrévocable (CCSDEM)	509
Annexe 2.5 - Bulletin Sacem	510
Annexe 3 - Feuille de présence Spedidam	511
Annexe 4 - Contrat d'engagement d'artistes de variété	512
Annexe 5 - Contrat d'engagement à durée déterminée d'artiste-interprète	515
Annexe 6 - Mandat	517
Bibliographie	519
Index	521
Remerciements	541