

Pack « Production en danse »

Février 2025

Sommaire

<p>De quoi parlons-nous ?</p> <ul style="list-style-type: none"> A quoi correspondent les différentes étapes du processus Qui se retrouve à quelle(s) étape(s) ? Les différents métiers impliqués Production déléguée 	<p>2 3 3 4</p>
<p>Concrètement</p> <ul style="list-style-type: none"> Éléments de dossiers Budget prévisionnel Recherche de coproductions Contrats artistiques 	<p>4 5 7 8</p>
<p>Contrat de cession idéal</p>	<p>8</p>

Cet outil est fourni à titre informatif aux membres et sympathisants de la RAC - Réseau des Arts chorégraphiques, afin d'aborder le processus de production en arts de la scène en Fédération Wallonie-Bruxelles (FWB). Les informations fournies ici sont d'ordre général et indicatif et doivent être déclinées et adaptées aux différentes réalités rencontrées par les artistes et compagnies. Cet outil vise à donner aux porteur.euse.s de projet débutant.e.s quelques étapes à suivre et est valable pour des porteur.euse.s de projet en Art dramatique.

Conception et contenu : Nathalie Debusschere

Relecture : Rosa Lobato et Alix Sarrade

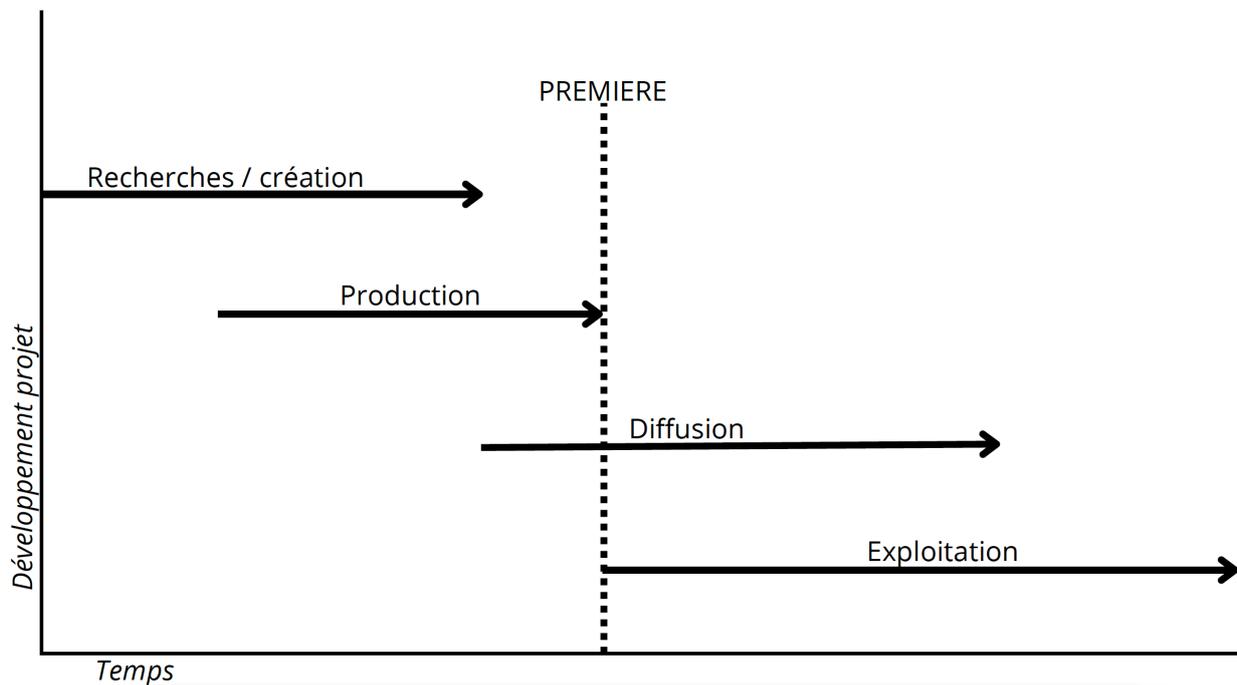
La RAC est soutenue par la Fédération Wallonie-Bruxelles,
Service général de la Création artistique.

I. De quoi parlons-nous ?

Avant toute chose, il est important de comprendre les différentes étapes de la naissance d'un projet professionnel en arts de la scène.

Il n'y a pas de recette parfaite pour développer un projet chorégraphique ou d'art dramatique mais il ne faut pas perdre de vue que la phase de création sera englobée au sein d'un **processus de production plus large**, qui va impliquer de nombreux acteurs ou structures, en plus du ou de la porteur.euse de projet.

Le schéma ci-dessous illustre un processus de production d'une œuvre de danse en FWB, selon différentes phases qui se chevauchent dans le temps :



A quoi correspondent les différentes étapes du processus

* La phase de **pré-production**, qui n'est pas reprise en tant que telle sur le schéma, correspond à la phase de travail **avant le début de la création**, durant laquelle on monte un avant-projet de dossier (voir « Types de dossiers »), on constitue une équipe, on envisage le budget nécessaire (voir « Budget prévisionnel »), on cherche des partenaires de production, on établit un calendrier de travail / résidences, etc.

Il s'agit donc d'une phase de **préfiguration des moyens** (artistiques, techniques, humains, financiers...) nécessaires à la réalisation d'un projet artistique, qui peut avoir lieu deux ou trois années avant la date de première du spectacle. Certains spectacles seront créés de manière autonome et plus rapide, en ne dépendant par exemple pas des aides au projet de la FWB.

** La phase de **création** : correspond à la phase de conception d'une œuvre originale ou d'une adaptation d'œuvre existante. Elle implique des recherches, de l'écriture, de la composition...

Possible financement à demander à la FWB : bourse (de recherche, pré-production, écriture...).

*** La phase de **production** : correspond à la réalisation concrète du projet artistique, qui donne entre autres lieu à la première représentation en public (aussi appelée « date de création »). Il s'agit donc de la coordination et la **mise en œuvre** de tous les moyens nécessaires pour donner vie au projet.

Possible financement à demander à la FWB : aide à la création / reprise, en plus de la recherche de partenaires pour soit coproduire, soit pré-acheter le spectacle.

**** La phase de **diffusion** : correspond à l'ensemble des démarches et communications qui vont permettre de faire jouer le spectacle une fois qu'il est créé. L'objectif est de faire connaître le spectacle auprès des festivals, des programmateur.trices, afin qu'ils achètent le spectacle et l'accueillent devant un public. Cela comprend aussi les relations avec la presse.

Un spectacle peut être joué localement, dans un seul endroit, ou en tournée (en Belgique et/ou à l'étranger). Dans le cas des tournées, les équipes seront majoritairement constituées des mêmes personnes mais, en cas de problème de disponibilités, les artistes interprètes peuvent être remplacé.e.s (reprise de rôles), ou les équipes techniques peuvent se relayer. Ceci implique néanmoins du temps de préparation supplémentaire et engendre un coût (répétitions, location de salle...).

La « **durée d'exploitation** » d'un spectacle variera en fonction des séries de dates programmées, en tenant compte des possibles reprises par la suite.

Qui se retrouve à quelle(s) étape(s) ?

À la genèse du projet, il y a bien sûr un.e porteur.euse de projet mais qui n'est pas forcément un individu. Il peut s'agir d'un collectif artistique ou d'une compagnie. Au sein des compagnies, plusieurs modes de fonctionnement / décision peuvent exister : avec un.e directeur.ice ou fonctionnement horizontal et prise de décision collective. Quoiqu'il en soit, nous parlerons ici du ou de la « porteur.euse de projet » comme de la personne ou du groupe qui initie le projet créatif.

En tant que compagnie ou collectif, il n'est pas obligatoire d'être constitué en ASBL (c'est-à-dire une personne morale avec une personnalité juridique à part entière). Néanmoins, avoir sa propre ASBL permettra à une compagnie d'être productrice déléguée du spectacle et d'engager des personnes (personnel artistique, administratif, technique...).

Attention, créer une ASBL a des implications administratives et un coût, qu'il ne faut pas négliger. Pour cela, nous vous renvoyons vers la formation « **Création et gestion d'ASBL** » de la RAC pour en apprendre plus sur les contraintes liées notamment au suivi administratif, aux obligations légales annuelles, à la gestion des emplois, à la comptabilité, etc.

Les différents métiers impliqués

Tout au long du processus de création, production et diffusion d'un spectacle professionnel en arts vivants, de nombreux métiers seront impliqués, à différents moments. Ces métiers / structures sont listés, de manière non-exhaustive, ci-dessous :

Du côté de la création : chorégraphe, dramaturge, compositeur.ice, scénographe, couturier.ère...

Du côté des interprètes : danseur.euse, musicien.ne, chanteur.euse...

En technique : création sonore, création lumière, régie, régisseur.euse de tournée...

En production : producteur.ice délégué.e, programmateur.ice.s (qui pourront faire de la coproduction ou de l'achat - voir plus bas), chargé.e de diffusion, chargé.e de production, responsable de communication, de médiation...

Production déléguée

Il est essentiel de comprendre la notion de production déléguée en spectacle vivant. Dans le monde du cinéma, on parle souvent d'*Executive production* mais attention, il ne s'agit pas de la même chose ! Les mondes du cinéma et des arts vivants ne fonctionnent pas de la même manière.

Nous utilisons le terme de production déléguée en FWB pour définir la structure (compagnie, bureau de production ou lieu de création / théâtre) qui va superviser **l'ensemble de la gestion du projet** : contrats artistiques, recherche d'apports en coproduction, gestion des tournées, demande de Tax Shelter, gestion du budget du projet artistique... C'est aussi cette structure qui va assumer les **risques financiers**, et possibles pertes, liés à un projet artistique.

II. Concrètement

Éléments de dossiers

Dossier artistique

Produire un spectacle est une démarche artistique collective. Même si le/la porteur.euse du projet démarre seul.e et monte un spectacle où iel joue seul.e, iel doit convaincre des partenaires et des équipes de professionnel.le.s de l'intérêt de son projet. Cela passe par la rédaction d'intentions de mise en scène, de chorégraphie, de documentation sur l'œuvre que l'on va créer, etc.

Le premier élément à déterminer dans un projet de spectacle est son **identité artistique**. Ce contenu artistique doit être formalisé et lisible avant la réalisation du spectacle, même si l'intention est précisément d'explorer de nouvelles voies esthétiques. Il faut pouvoir déterminer la direction que l'on se donne. Bien formuler son projet permet aussi de connaître ses propres limites et les apports que l'on attend de chaque collaborateur.ice ou partenaire que l'on sollicite.

Pour faciliter la compréhension ou la propension au rêve, on peut utiliser des supports visuels. Pour qu'ils servent au mieux le résumé du projet et la note d'intention, ces visuels doivent avoir du sens pour vous. Ils évolueront au cours de la création du projet : au début, il s'agira par exemple de sources d'inspiration, ensuite de croquis de scénographie ou de costumes... puis de photos de répétitions et enfin de photos de représentations. Ces visuels illustrent votre univers esthétique.

Les éléments essentiels d'un dossier :

- Avec qui ? Vous devez déjà avoir imaginé / constitué la distribution du spectacle, c'est-à-dire une équipe, même si elle est susceptible d'évoluer ;
- Quand ? Le calendrier doit être pensé en collaboration avec tous.les membres de l'équipe artistique et administrative ;
- Où ? Les lieux (envisagés) qui pourraient accueillir le spectacle : en résidence, en coproduction, en diffusion, en festival, ou vous accueillir comme artiste associé.e... Attention à la cohérence dans vos recherches de lieux : ne solliciter pas des lieux qui n'ont pas la largeur de plateau suffisante ou la logistique / technique que vous estimez nécessaire pour l'accueil du projet ;
- Budget prévisionnel (voir ci-dessous).

Vous pourrez ensuite adapter certains éléments du dossier selon l'avancement du projet, ou selon l'interlocuteur visé.

Ce dossier artistique sera votre élément de communication principal durant la durée de vie du projet, et il pourra s'accompagner d'annexes, comme des éléments de diffusion (ci-dessous), un dossier de presse, une fiche technique...

Diffusion

Une fois le spectacle créé, le contenu du dossier évolue et il peut désormais être accompagné d'un dossier de diffusion ou « dossier de vente ».

Le dossier de diffusion reprend de façon synthétique le corps du dossier artistique et l'enrichit des éléments suivants :

- Durée du spectacle et caractéristiques, par ex. jauge particulière ou spectacle déambulatoire ;
- Si spectacle jeune public, la tranche d'âge du public visé ;
- Fiche technique et temps de montage et démontage ;
- Liste des artistes et des technicien.ne.s dans l'équipe ;
- Plans, éléments de scénographie ;
- Dates de création et dates de tournée ;
- Conditions de vente et frais annexes ;
- Revue de presse (extraits choisis) ;
- Un bilan chiffré : nombre de représentations, d'ateliers menés, etc. ;
- Mentions légales et logos des partenaires.

Presse

De quoi s'agit-il ? Un dossier de presse est le document qui va être utilisé par les journalistes pour annoncer l'événement, voire réaliser un article ou un reportage sur le spectacle. Il contient les informations dont ils vont avoir besoin pour rédiger leur article :

- Titre, chorégraphe, compagnie, contacts ;
- Note d'intention artistique ;
- Distribution et biographies de l'équipe artistique ;
- Dates, durée, lieux et partenaires ;
- Résumé ;
- Photo(s), visuels, lien vers un site ou un teaser (Attention : les photos doivent être libres de droit. Du matériau son ou vidéo libre de droit peut être intéressant pour les radios ou télévisions) ;
- Il peut être accompagné d'un communiqué de presse, qui est alors sa synthèse en une page.

NB : le dossier artistique de base pourra bien sûr faire office de dossier de diffusion ou de dossier de presse mais concernant le dossier de diffusion, il vaut mieux établir un premier contact avec les programmeur.ice.s pour parler de l'essence du projet, avant d'envoyer directement une fiche technique et un prix de cession. Concernant les journalistes, plus ils trouveront rapidement les informations dont ils ont besoin (comme le pitch, les dates de représentations ou des photos), plus facilement ils pourront rédiger un article sur le spectacle.

Budget prévisionnel

Pour soutenir un projet artistique et lui accorder une aide financière, les organismes sollicités (pouvoirs publics pour subsides et / ou coproducteur.ice.s) vont commencer par examiner le contenu artistique de la proposition puis son budget prévisionnel. Il ne faut pas perdre de vue que créer un spectacle de danse en FWB, c'est se risquer à travailler dans un contexte budgétaire aléatoire (attente de la réponse pour les subsides, recherche d'enveloppes de coproduction, promesses d'achat...). Le budget prévisionnel est donc un outil précieux de pilotage, de communication et de gestion, **au service du projet artistique**.

Établir un budget prévisionnel, c'est envisager **plusieurs hypothèses** en évaluant leurs coûts et financements respectifs. C'est aussi construire un budget réaliste en prenant soin de chiffrer tous les **postes nécessaires** à l'élaboration du projet.

Il est indispensable de :

- lister les principaux postes de charges liés à la création du spectacle ;
- lister les recettes potentielles (achats de spectacle) ;
- faire état des aides accordées par les pouvoirs publics sous forme de subventions ;
- indiquer les subventions sollicitées et les partenaires financiers (coproducteur.rice.s) éventuels.

Dans un souci de bonne gestion, il faut le concevoir à l'équilibre, c'est-à-dire que les charges sont égales aux produits.

Le budget prévisionnel doit être le plus **réaliste** possible et doit prendre en compte, notamment, les salaires et les droits d'auteur.rice, qui représentent un coût très peu compressible. Il est notamment important de se réserver des marges de manœuvre en prévoyant des sources de financement diverses et des solutions alternatives, des hypothèses hautes et des hypothèses basses. Cela ne signifie pas qu'il faut gonfler artificiellement les charges. Il s'agit seulement de connaître les conditions minimales sans lesquelles la réalisation du projet n'est pas envisageable, tout en visant des conditions plus confortables pour parer à toute éventualité.

Ci-dessous, un exemple de budget prévisionnel pour les salaires de cinq personnes au plateau et d'une équipe élargie, pendant deux semaines de résidence et une semaine d'exploitation :

	<i>Brut mensuel</i>	<i>Brut journalier</i>	<i>période</i>	<i>Brut total</i>	<i>Financement pécule de vacances</i>	<i>ONSS patronale</i>	<i>Assurance accident travail</i>	<i>Masse salariale totale</i>
Création								
Comédien.ne			jour					
5	2 500,00 €	115,47 €	10	5 773,67 €	640,39 €	1 635,59 €	161,63 €	8 211,29 €
Technique			jour					
1	2 500,00 €	115,47 €	10	1 154,73 €	128,08 €	327,12 €	32,33 €	1 642,26 €
Mise en scène			jour					
1	2 500,00 €	115,47 €	10	1 154,73 €	128,08 €	327,12 €	32,33 €	1 642,26 €
Assistanat			jour					
1	2 500,00 €	115,47 €	10	1 154,73 €	128,08 €	327,12 €	32,33 €	1 642,26 €
				9 237,88 €	1 024,63 €	2 616,94 €	258,62 €	13 138,06 €
Exploitation								
Comédien.ne			jour					
5	2 500,00 €	115,47 €	5	2 886,84 €	320,20 €	817,79 €	80,82 €	4 105,64 €
Technique			jour					
1	2 500,00 €	115,47 €	5	577,37 €	64,04 €	163,56 €	16,16 €	821,13 €
Mise en scène			jour					
1	2 500,00 €	115,47 €	5	577,37 €	64,04 €	163,56 €	16,16 €	821,13 €
				4 041,57 €	448,27 €	1 144,91 €	113,14 €	5 747,90 €
								18 885,96 €

Les deux montants en jaune s'additionnent pour obtenir la masse salariale de trois semaines de travail. À cela s'ajouteront, par exemple, en charges : les droits d'auteur et les frais annexes comme le catering, les transports, l'hébergement si nécessaire...

Et du côté des recettes, il faudra budgéter les subventions reçues ou en attente de réponse, ainsi que les apports en coproduction et pré-achats. Ce seront les recettes qui devront être prévues à l'équilibre avec les charges, afin de couvrir tous les frais nécessaires à la création d'un spectacle.

Une fois le budget prévisionnel bouclé et la production du projet lancée, il sera important de vérifier que ce qui a été anticipé se réalise : le budget devra en effet être révisé, en fonction des moyens réellement reçus.

Dans une phase ultérieure d'avancement du projet, le **budget de production** sera essentiel pour appréhender les différentes phases d'exploitation du spectacle.

Recherche de coproductions

En FWB, la coproduction consiste en une source financière majeure dans la création artistique mais se lancer à la recherche de coproducteur.rice.s peut sembler éreintant et frustrant. Il y a en effet énormément de demandes et « peu d'élus.e.s », ce qui peut s'ajouter au sentiment de rester « longtemps invisible », surtout pour des artistes qui démarrent en tant que porteur.euse de projet.

Les coproducteur.rice.s sont des théâtres ou des institutions culturelles ; pas des centres culturels, qui eux ne font que de la diffusion de spectacles (donc de l'achat). Les coproducteur.rice.s vont intervenir tôt dans le processus de création d'un spectacle : une fois qu'un dossier artistique est rédigé, vous pouvez déjà prendre contact avec des lieux, afin qu'ils soutiennent financièrement le projet et s'engagent à le programmer au sein d'une saison future. Il y a donc une notion de « prise de risque » de la part du théâtre coproducteur, qui se base sur un dossier et des intentions mais ne sait pas d'avance à quoi ressemblera le projet. Cependant, les coproducteur.rice.s s'engageront souvent avec des artistes dont ils auront vu le travail au préalable ; c'est pourquoi cela prend du temps de créer un lien entre artistes et lieux de diffusion.

Une compagnie pourra faire le choix de garder la production déléguée de son projet *ou* demander à un théâtre d'assumer la production déléguée du spectacle, notamment si la compagnie n'est pas constituée en ASBL ou n'a pas les ressources (humaines, logistiques) nécessaires pour employer du personnel (artistique, technique ou administratif). La plupart des théâtres en FWB ont notamment la possibilité de lever le Tax Shelter car ils ont souvent un.e chargé.e de production dédié.e à cela, même si certaines grosses compagnies de danse le font elles-mêmes. Attention : lever du Tax Shelter est un processus financier compliqué, pour lequel il faut être agréé, et qui peut aussi être risqué financièrement.

La coproduction doit donc s'envisager comme une véritable collaboration dans la durée entre une équipe artistique et une institution culturelle. Outre l'enveloppe de coproduction, c'est-à-dire le soutien financier, qui sera apportée, la collaboration fera entrer en jeu des éléments non-matérielles : conditions d'accueil de l'équipe artistique, promotion autour du spectacle, moments de médiation, contacts et invitations auprès de la presse, invitation de programmateur.rice.s...

Lors d'une première réunion de production entre une équipe artistique et un théâtre coproducteur, il faudra établir ensemble un calendrier de travail (combien de semaines de résidence et quand, la date de première, le nombre de dates au sein de la série programmée), un budget prévisionnel, une projection sur l'installation technique et scénographique, les dispositions contractuelles...

Le Réseau Danse Suisse met à disposition gratuitement sur son site internet un « **Coproduction Meeting Protocol** », dont vous pouvez vous inspirer pour préparer vos réunions avec des coproducteur.rice.s (attention, certaines notions sont peut-être différentes des pratiques FWB) :

<https://reso.ch/fr/tools/-33>

Enfin, un apport en coproduction est différent d'un pré-achat. Un pré-achat signifie qu'un lieu de diffusion ou de programmation (par ex. : centre culturel, festival) achète à l'avance un spectacle de danse, pour une ou plusieurs dates, afin d'aider la compagnie en termes de trésorerie. Il ne s'agit pas d'un apport en coproduction mais bien d'un achat de spectacle fait en avance.

Les pré-achats arrivent un peu plus tard que les coproductions : un coproducteur prend un risque sur base d'un dossier, au tout début de la création, tandis qu'un pré-achat intervient une fois que le spectacle est presque terminé, et que la compagnie a besoin de financement pour boucler la création.

Le pré-achat est donc caractérisé par deux spécificités, qui le distinguent d'une cession (achat) :

- l'achat s'effectue en amont, alors que le spectacle est encore en cours de production ;
- le paiement de cette (ou ces) date(s) a lieu aussi en amont, pendant la phase de production.

Contrats artistiques

En Belgique, il existe trois régimes professionnels en Belgique : salarié, indépendant et fonctionnaire. Les artistes, quand ils signent un contrat artistique ou travaillent via une structure comme Smart ou Amplo, s'inscrivent dans le régime professionnel du **salariat**.

Dans les arts de la scène, le travail des arts est cependant marqué par plusieurs particularités qui ont un impact sur l'emploi, le salaire, et la protection sociale : l'intermittence de l'emploi (contrats courts et successifs avec des jours de chômage entre les contrats) ; la multiplicité des employeurs (on travaille rarement pour une seule structure) ; la multiplicité des fonctions d'une même personne (en arts de la scène, on fait rarement un seul métier) ; et aussi l'invisibilisation de certains postes, de certaines activités, voire de certains jours de travail.

Avec la réforme WITA de 2022, la **règle du cachet** est devenue la règle pour les contrats artistiques en Belgique, quel que soit le type de contrat de travail signé (à la tâche ou à la durée) ou via l'article 1bis. Ceci est applicable depuis le 1er janvier 2024.

III. Contrat de cession idéal

Ici, on s'éloigne loin sur la ligne du temps de la production : imaginons qu'un spectacle est déjà créé et vous souhaitez le « vendre » à des programmeurs, dans le cadre de sa diffusion et de tournées. Il va falloir déterminer le prix de cession puis réfléchir au « contrat de cession idéal ».

Concernant le prix de cession, il faut d'abord distinguer et comprendre deux notions : **le coût plateau et le coût de session**. Le coût plateau est entendu comme la somme des dépenses (salaires, cotisations, frais divers...) nécessaires à la tenue de la représentation. Cela se comprend facilement.

NB : du côté des lieux, on parlera du « théâtre en ordre de marche » (TOM), qui indique le coût et les dépenses nécessaires pour accueillir une représentation, hors coût plateau.

Le coût de cession, c'est le prix de vente d'un spectacle et il faut pouvoir bien le négocier. Il faut en effet prendre en compte tous les frais liés à une représentation, et déterminer par ailleurs qui assume les frais annexes, comme les frais de transport, d'hébergements, les repas en tournée...

Il n'y a pas de règle pour fixer un prix de cession, mis à part qu'on ne vend **jamais en dessous du coût plateau**, sauf exception stratégique fondée sur des motifs solides (par exemple : programmation au sein d'un festival qui apportera beaucoup de visibilité au projet).

Vendre un spectacle est un acte commercial qu'il faut assumer : il s'agit de générer des recettes pour couvrir les charges et, si possible, générer une marge à injecter dans d'autres productions.

Ensuite, il ne faut pas oublier qu'un coût plateau, tout comme un prix de cession, peuvent évoluer avec le temps, entre le premier pré-achat et la tournée suivante, avec la variation de certains frais ou de charges, ou avec la multiplication des dates par exemple. Vous pouvez toujours modifier le prix de vente.

Pour aider à la réflexion autour de la cession d'un spectacle, les fédérations de compagnies en FWB (Aires Libres, CCTA, CTEJ et RAC) ont réfléchi à ce que pourrait être un « contrat de cession idéal », lors de leur Forum inter-fédérations organisé en juin 2024 à la Roseraie. Ci-dessous, ce qu'il est ressorti des échanges avec les membres des fédérations :

En arts de la scène, ce que nous appelons couramment **un contrat de cession est une convention qui lie un « organisateur » et un « producteur » dans le cadre d'une ou plusieurs représentations d'un spectacle en diffusion.**

L'« **organisateur** », c'est un centre culturel, un théâtre, un tiers-lieu, un festival, n'importe quelle structure qui « organise » un évènement culturel, qui reçoit un spectacle, accueille des publics, etc.

Le « **producteur** », c'est généralement une compagnie, qui détient la production déléguée d'un spectacle, mais ça peut être un théâtre ou une structure d'accompagnement.

Par ce document co-validé, les parties s'engagent l'une et l'autre aux différentes obligations qui leur incombent pour permettre à un spectacle d'avoir lieu dans des conditions soutenables.

Voici quelques éléments importants pour un contrat fonctionnel :

1) LES CO-SIGNATAIRES

Les parties doivent être correctement identifiées. Au-delà des personnes responsables qui signent le contrat, assurez-vous d'identifier précisément la ou les personnes de contact, celles qui sont en charge de l'accueil de votre spectacle et avec qui vous allez dialoguer avant, pendant et après.

2) L'OBJET DU CONTRAT :

Doivent figurer sur le contrat :

- Le titre du spectacle
- La distribution complète
- La durée du spectacle
- Les dates et horaires de représentations
- Le lieu exact, le nom de la salle, et si c'est en extérieur, l'espace requis et le contexte alentour
- La jauge : n'hésitez pas à proposer une jauge minimale / maximale / idéale. Il va également falloir se réadapter à chaque lieu. Cela peut paraître anodin mais la question de la jauge peut être une source de négociations, voire de tension, entre l'organisateur qui a besoin de vendre des billets et les artistes qui ont besoin d'une relation adéquate avec les publics.

3) LES AUTRES CHAPITRES DU CONTRATS :

> **Obligations de l'organisateur** : fournir un « théâtre en ordre de marche » (TOM), nombre de technicien.nes sur place, promotion, paiement des droits d'auteur.ice, politique tarifaire, etc. Attention, il faut joindre et co-valider la fiche technique au contrat de cession. La fiche technique est constamment en mouvement, donc il faut penser à la révérifier et la co-valider, surtout si la période est longue entre la rédaction du contrat et la date de représentation.

> **Obligation du producteur** : fournir le spectacle, rémunérer l'équipe, gérer le transport des équipes et décor (a priori c'est l'organisateur qui paie le transport mais c'est le producteur qui le gère), voir ci-dessous.

> **Prix de cession, frais et taxes** : le contrat est la dernière étape. Les montants doivent avoir été discutés au préalable, idéalement les frais de transport, d'hébergement et défraiements peuvent avoir fait l'objet d'un devis co-validé préalablement. Il faut aussi penser aux droits d'auteur.ice et aux éventuels surtitres, aux interventions Art & Vie et Spectacle à l'école quand on joue en FWB.

> **Assurances** : c'est toujours un peu le micmac et ce n'est pas rare d'être doublement, triplement, voire quadruplement assuré pour certaines choses, et pas du tout pour d'autres.

> **Enregistrement et diffusion** : ça peut être intéressant de protéger la diffusion de certaines photos et vidéos du spectacle avant sa représentation. Se demander si l'équipe est tenue de se prêter à interview, ce genre de choses.

> **Annulation** : Quid en cas d'annulation unilatérale ? et en cas de force majeure ? Les cas peuvent être listés : épidémies, maladie, décès, attentat, etc. On pourrait avoir une réflexion sur le report, une procédure à l'amiable, couvrir les frais engagés. On pourrait prévoir des scénarios en cas d'annulation 3 mois avant la date, 1 mois avant, 1 semaine avant, etc.

> **Clause et litiges** : Que se passe-t-il si les parties ont un différend ? quel tribunal, quelle institution est compétente ? Il est toujours préférable de chercher une solution à l'amiable en premier lieu mais les relations de travail entre compagnies et lieux ne sont pas symétriques. Les artistes et compagnies peuvent rarement se permettre de rompre un contrat si les termes ne sont pas respectés. La précarité, mais aussi la crédibilité, la fiabilité, la visibilité du travail artistique sont autant d'éléments qui peuvent nous pousser à accepter des conditions de travail inacceptables, des changements de dernière minute ou autres surprises désagréables.

> **Dispositions particulières** : par exemple un quota de places au tarif pro, un délai de signature du contrat, préciser que la fiche technique fait partie du contrat et doit être signée, préciser les délais de paiement, vérifier les numéros de compte bancaire, signature du contrat en numérique et/ou en papier, etc.
