

Manager, booker, contrats et commissions

Un management sérieux peut s'avérer très utile pour un musicien ou un groupe: il permet de donner un coup d'accélérateur au déroulement d'une carrière et décharge l'artiste des travaux administratifs. Mais quelle est en fait la différence entre un manager et un booker? Et qu'en est-il des aspects financiers en ce qui concerne les contrats de management?

Depuis la parution du jeu vidéo contenant la musique d'Axel W. Road et de ses compagnons de route, tout marche bien pour le groupe. De nombreux concerts sont prévus. La petite quantité de leur CD autoproduit est épuisée. Certains journaux régionaux les ont contactés pour des interviews. La page Facebook du groupe vient d'atteindre son 500^e «like».

Aussi réjouissant que soit le succès, il signifie un surplus de tâches administratives souvent fastidieuses. De plus, les membres du groupe sont tous très occupés: vie de couple, études à terminer, nouvel emploi, etc. Dans ces conditions, le courriel d'un manager qui offre ses services arrive au bon moment. Axel le rappelle immédiatement.

Lors de la discussion au téléphone, le manager assure qu'il apprécie la bonne musique et qu'il pense que le potentiel du groupe d'Axel est énorme. Il souhaite fournir une aide pour que le groupe perce véritablement. Afin qu'ils puissent se concentrer complètement sur la musique, il s'occuperait de toute l'administration, du management au booking.

Comme si l'affaire était entendue, le manager envoie un projet de contrat. Aucun des membres du groupe n'a déjà tenu de contrat de management entre les mains. A la lecture du contrat, l'inquiétude prend le dessus et il est décidé d'envoyer un courriel au service juridique de SUISA pour demander des conseils.

Texte: Désirée Dittes et Manu Leuenberger

De: axelsband@
À: LegalServices@suisa.ch
Objet: contrat avec un manager/booker

Chère équipe du Service juridique de SUISA,

Un manager veut nous prendre sous contrat! Jusqu'ici, nous avons tout fait nous-mêmes, mais il faut avouer que cela devient trop stressant. Dans le contrat de management qui nous est proposé, on peut lire: «Le management perçoit une commission de 20% sur tous les revenus de l'artiste, que les revenus de l'artiste proviennent directement de l'activité du manager ou non, y compris les recettes provenant de la gestion des droits d'auteur, payées par SUISA. Après une éventuelle fin du contrat, le manager touchera pendant deux ans une commission de 10% sur toutes les recettes brutes de l'artiste.» Le manager a dit qu'une commission de 20% était un standard dans le business. Autre argument de sa part: il est dans notre cas à la fois manager et booker, alors que souvent il faut rémunérer deux personnes pour cela. De telles conditions correspondent-elles à ce qui se fait habituellement pour les contrats de management? Et quelle est exactement la différence entre les tâches d'un manager et celles d'un booker?

Merci d'avance de vos explications.
Axel

De: LegalServices@suisa.ch

À: axelsband@

Reply: contrat avec un manager/booker

Cher Axel,

Merci pour ta demande de renseignements. Je me suis permis de subdiviser la réponse de la manière suivante: quelle est la différence entre manager et booker? Et de quoi faut-il tenir compte lors d'une convention relative à une rémunération dans un contrat de management?

Différence entre manager et booker

Il n'existe pas de définition juridique précise de ce qu'est un manager ou un booker, et les contrats de management et de booking ne sont pas réglés par la loi. En outre, il faut noter que le sens des termes de manager et de booker peut varier selon les contextes:

Le manager est à la fois un coordinateur, un organisateur et un conseiller. Il veille à un bon déroulement de la carrière de l'artiste et s'occupe des tâches administratives. Face à ce champ d'activités large du manager, l'activité du booker est plus restreinte; il s'occupe uniquement de trouver des engagements. Dans ces conditions, et surtout en Europe, le manager est souvent également booker. Le contrat de management règle les relations d'ordre juridique entre manager et artiste. Etant donné que le manager se charge de multiples activités, le contrat comprend de nombreux éléments juridiques. Pour l'activité de conseil, les dispositions du mandat simple sont applicables (art. 394 ss. CO). Pour ce qui concerne la recherche de contrats de sponsoring ou d'endorsement, ce sont les dispositions du contrat d'agence qui s'appliquent (art. 418a ss. CO). Un contrat d'endorsement est un contrat avec une société qui met par exemple des instruments à la disposition d'un groupe. Dans les cas où le management se charge de trouver des concerts par exemple

dans le cadre d'émissions de radio ou de télévision, les dispositions de la loi sur le service de l'emploi et la location de services (LSE) sont applicables. Par conséquent, ces différentes dispositions s'appliquent en fonction de l'élément du contrat de management qui est concerné.

À propos de la rémunération

Le principe qui s'applique aussi bien pour le contrat de management que pour le contrat de booking est celui de la liberté contractuelle. Le contenu du contrat peut être convenu librement, et il en va ainsi de même pour le montant et la forme de la rémunération. Il existe bien entendu des standards usuels pour la branche. La rémunération du manager prend habituellement la forme d'une commission en pourcentage du chiffre d'affaires. Cette commission peut être située entre 15% et 40% des recettes; le chiffre de 20% est assez fréquemment constaté. Dans le cas du contrat de booking, la commission peut être située entre 12% et 20%; 15% est un chiffre fréquent.

Chiffre net ou brut comme base?

Parmi les points discutés, il y a la question de savoir si la commission doit être calculée sur les recettes nettes ou brutes. Lorsqu'une clause du contrat dit que les frais sont déductibles, il faut partir du principe que le décompte se fait sur la base du chiffre net. Le fait est que si l'artiste paye lui-même les repas et l'hébergement, et que le manager ou le booker touchent une commission sur les recettes brutes (donc avant déduction de l'hébergement et des repas), le manager/booker n'aura aucun intérêt à travailler en pensant à limiter les frais.

Parmi les recettes d'un artiste, il y a les redevances de droits d'auteur versées par SUISA. Dans le prolongement des explications ci-dessus, on peut dire qu'il peut être admissible que le manager touche une commission sur ces montants SUISA. Etant donné le domaine d'activité,

cette participation est même tout à fait justifiée si l'on a affaire à un management sérieux: le management s'occupe de tout pour vous. En relation avec SUISA, il tient les comptes et contrôle tous les décomptes. En outre, il promeut l'utilisation de vos compositions. Il est cependant important que le manager ait une participation sur le chiffre d'affaires et non sur l'œuvre elle-même. Cela signifie que le manager touche sa commission par votre intermédiaire et qu'il n'adhère pas lui-même à SUISA.

En ce qui concerne les droits après la fin du contrat: il arrive fréquemment qu'un contrat de management prévoie une rémunération allant au-delà de la durée de validité du contrat. Le management souhaite ainsi être rémunéré pendant un certain temps pour la création de valeur de l'artiste. Dans un tel cas, il faut bien savoir pour quelles activités la commission continue à être due. En ce qui concerne la recherche d'engagements, cette clause est nulle et non avenue (art. 8 al. 2 let. b LSE). Pour l'activité en tant qu'agent, à savoir la recherche de sponsors ou de partenaires d'endorsement, la rémunération est même prévue par la loi (art. 418t ss. CO). En ce qui concerne la partie «mandat», la question de savoir si cela serait admissible ou non n'est pas tranchée, la clause pourrait être considérée comme une restriction à la possibilité impérative de pouvoir révoquer ou répudier le mandat en tout temps (art. 404 al. 1 CO).

Une autre solution possible est de prévoir un versement unique au management en cas de fin du contrat. Dans tous les cas, la rémunération ultérieure au contrat doit être strictement limitée aux recettes dont l'origine est due à une activité du management.

Avec mes cordiales salutations
 Désirée Dittes
 lic. iur., avocate
 Service juridique