CONTRAT TYPE DE MANAGEMENT

CONTRAT DE MANAGEMENT

Le tableau ci-dessous présente un contrat type. A ce titre il peut être modifié et adapté selon les termes des accords arrêtés par les 02 parties. A noter que tout accord ne respectant pas la loi du pays d'application, rend caduc le contrat.

Ce document vous est proposé par l'AMAT : Association des Managers d'Artistes du Togo

ENTRE : ..... alias ..... domicilié à.....
Tél.....Mail.....
(Ci-après dénommé(e) « l'Artiste »)

ET : .....Domicilié à.....
Tél.....Mail..... (Ci-après dénommé(e) « le Manager »)

Dans le cas où le contrat est avec une agence de management, cité l'agence, son immatriculation au registre de commerce, et son représentant comme dans l'exemple suivant :
ET : ..... Agence de management légalement constitué et enregistré au registre de commerce (ou carte d'opérateur économique) sous le N°.....domicilié à ..... Tél..... Mail.....Et représenté par M. ……En sa qualité de directeur et ayant pouvoir pour
(Ci-après dénommé(e) « le Manager »)

Article 1 - Objet

L'Artiste confie au Manager qui l'accepte la gestion de ses activités professionnelles et la défense de ses intérêts professionnels. En conséquence, le Manager a pour mission de représenter l'Artiste pour toute action, décision et négociation relative à la carrière professionnelle de l'Artiste.

Ses missions sont confiées au manager à titre exclusif

Il faut souligner le caractère exclusif de ces missions. A ce titre le manager ne peut céder ses prérogatives à une autre personne. L'artiste ne pouvant pas non plus confier ses missions à une autre personne ou se faire remplacer par un autre artiste. Le contrat liant la personne même des deux parties

Article 2 – Durée

2.1. Le présent contrat est conclu pour une durée de ……. .an(s). *(Compléter en lettre et chiffre)*

Ce document vous est proposé par l'AMAT : Association des Managers d'Artistes du Togo

Aucune indemnité de fin de contrat ne sera due par l'Artiste au Manager à la fin de cette période.
A la fin des présentes, Le contrat est reconduit pour la même durée par tacite reconduction sauf dénonciation de l'une des parties, par toute voie légale (courrier, mail etc…), au moins 90 jours avant la fin des présentes.

Un contrat à durée déterminée ne peut être rompu avant terme. La durée moyenne conseillée est de 03 à 05 ans. La tacite reconduction indique que si aucune des deux parties ne dit par voie légale (courrier avec accusée de réception ou tout moyen reconnu par la loi) qu'il arrête la collaboration à la fin du contrat, alors le dit contrat est automatiquement reconduit avec les mêmes termes. A noter ici que la signification de la fin de la collaboration doit être faite au moins 90 jours avant la date de fin de contrat. Notons que cette clause n'est pas obligatoire dans un contrat

Les deux parties peuvent convenir d'une période d'essai. Elle ne peut excéder 06 mois conformément au droit du travail en vigueur au Togo. . Cette période servira d'observations, avec un cahier de charges précis.

Exemple : Durant la période d'essai, l'artiste s'engage à fournir au moins 06 chansons prêtes à être enregistrées, ou le manager s'engage à trouver 06 prestations scéniques promotionnelles ou rémunérés. Tout ceci s'inscrit dans un cadre de discussion commerciale.

Article 3 - Territoires
Le contrat est conclu à titre exclusif pour le monde entier

Le contrat peut être conclu pour un territoire précis (un pays ; un continent etc…). Notons qu'un artiste ne peut avoir qu'un seul manager à la fois sur un territoire. Un artiste peut avoir un manager principal, et avoir des représentations dans divers pays. Dans ce cas, tous les autres représentants rendent compte au manager principal. La rémunération de ce dernier se fait après déduction de la commission du représentant

Exemple
Le manager au Congo trouve une prestation chez lui rémunérée à 300 000fcfa. Il perçoit sa commission qui est de 10% (un exemple bien sûr). Il reste alors 270 000fcfa. Le manager principal perçoit sa rémunération sur ce solde. Soit : 270 000 x 20% = 54 000.

Article 4 - Obligations du Manager
4.1. Le Manager s'engage à effectuer, pour le compte de l'Artiste, les prestations suivantes :
- Défendre les activités et les intérêts professionnels de l'Artiste.
- Assister, gérer, suivre et administrer la carrière de l'Artiste.
- Promouvoir la carrière de l'Artiste auprès des professionnels du monde artistique.
- Rechercher des engagements, notamment pour des spectacles, des phonogrammes ou des vidéogrammes, des émissions de radio et de télévision ;
- Démarcher les entreprises ou autres organismes susceptibles d'exploiter les compositions ou images de l'Artiste ;
- Examiner toutes propositions d'ordre professionnel faites à l'Artiste, l'assister et le représenter dans toutes négociations, veiller à ce que les contrats conclus par l'Artiste ne portent pas atteinte à ses intérêts essentiels et prévoir à son bénéfice une rémunération conforme aux usages ;

- Veiller à la bonne exécution des contrats conclus par l'Artiste ;

- Encaisser les sommes dues à l'Artiste au titre de ses activités professionnelles, et lui reverser ces sommes dans les plus brefs délais ; ou sur simple demande de l'artiste
- Tenir une comptabilité précise de tous les paiements et mouvements de fonds relatifs à l'activité professionnelle de l'Artiste et lui en rendre compte à tout moment à la demande de l'Artiste ;
- Gérer l'agenda et les relations de presse de l'Artiste.

La mission « les relations de presse » est dévolue à un attaché de presse si les moyens le permettent, sous la direction du manager bien sûr.

Pour certaines écoles de pensées, il est souhaitable que l'artiste signe lui-même les contrats. Pour garantir la responsabilité de l'artiste. Plusieurs cas de non respects des engagements par l'artiste, a conduit les partenaires à s'en prendre à la personne du manager. Ce dernier n'étant pourtant pas responsable de la défaillance morale de l'artiste, mais du fait qu'il ait signé le contrat, cela l'engage devant le partenaire lésé.
Toutefois le manager peut se protéger en aillant ***un mandat*** *(procuration) dument signé par l'artiste et légalisé par l'autorité. Dans ce cas il peut signer les contrats avec les partenaires sans risque. En prenant soin de joindre une copie du mandat.*
Un mandat type est joint à ce document

4.2. Les décisions seront prises par le Manager avec l'accord préalable de l'Artiste. En cas de désaccord entre l'Artiste et le Manager, la décision finale est prise par l'Artiste.

La carrière appartenant avant tout à l'artiste. La 1ère responsabilité lui revient. Il a alors la dernière décision. Cela n'enlève pas à l'autorité du manager. Il lui revient de convaincre l'artiste sur ses idées

4.3 Le Manager s'engage à satisfaire aux obligations légales le concernant
(Si la législation du pays impose des formalités avant l'exercice du métier de manager. Dans certains pays, il faut une licence de manager d'artistes, ou s'inscrire sur le registre national des managers)

Article 5 - Les - Obligations de l'Artiste
L'Artiste s'engage à faciliter le travail du Manager et notamment :
A le tenir informé et lui transmettre, toutes propositions d'ordre professionnel qui lui sont faites ;
A respecter les engagements pris en son nom par le Manager pour lesquels il a donné son accord ;
A ne pas encaisser directement des sommes versées au titre de ses activités professionnelles d'artiste, sauf impossibilité de procéder autrement, auquel cas l'Artiste en informera immédiatement le Manager.
A délivrer un mandat légalisé au manager pour servir et valoir ce que de droit, en vue de faciliter son travail auprès des partenaires. Ce mandat doit être mis à disposition juste après la signature du contrat. Au plus tard quarante-huit heures (48 heures) après la signature des présentes.

L'artiste devra informer tous ses anciens partenaires de la prise de fonction du manager par les moyens de communication existant et par ses réseaux sociaux

Article 6 - Rémunération du Manager

6.1. Le Manager percevra une rémunération (commission) égale à ……..% de toutes les sommes versées au titre des activités professionnelles et de l'exploitation des œuvres ou des prestations enregistrées de l'Artiste, pendant la durée du présent contrat et pendant les ….. mois qui suivent la fin dudit contrat. *(Voir droit préférentiel à la suite)*

Les frais engagés par le manager, pour des missions particulières pour le développement de la carrière de l'artiste, en conformité avec les usages de la profession musicale justifiant cette augmentation, lui seront remboursés sur présentations de pièces justicières

6.2. Sur tous les revenus donnant lieu à la perception d'une commission en vertu des présentes, le Manager adressera à l'issue de chaque perception à l'Artiste ou à son représentant une facture du montant de sa commission.

6.3. Lorsque des frais à caractère exceptionnel et ont été engagés avec l'accord de l'Artiste, ce dernier remboursera le Manager indépendamment de la commission. Sont considérés comme des frais revêtant un caractère exceptionnel :

…

Généralement, sont considérés comme des frais exceptionnels tous les frais n'entrant pas dans les prérogatives du manager. Les frais de téléphone, mailing de transport interurbain rentrent dans le fonctionnement normal du manager.

Exemple de frais exceptionnels : paiement d'un tiers comme l'infographie, répétition etc , location de voiture, habillement de l'artiste ou des musiciens, frais liés à des blogs ou réseaux sociaux de présentation du travail de l'Artiste, certains frais de diner d'affaires et certains frais de voyage hors de la ville où est domicilié le manager quand ils sont particulièrement élevés.

6.4. En ce qui concerne les territoires non couverts par l'exclusivité de ce contrat, les sommes générées par les activités et les enregistrements phonographiques ou audiovisuels de l'Artiste dans ces territoires (notamment les rémunérations versées pour des spectacles ayant lieu sur ces territoires) ne sont pas encaissées par le Manager et ne font pas l'objet d'une commission au bénéfice du Manager.

Exemple : Koffi est manager de l'artiste au Bénin, il n'a pas de commission sur les revenus des activités de l'artiste au Togo ou au Burkina

6.5. Ne peuvent être pris en considération pour le calcul de la commission du Manager,

Les remboursements, indemnités et avantages en nature perçus par l'Artiste à titre de frais professionnels, les enregistrements réalisés et commercialisés après l'expiration du contrat, la commission postérieure à l'expiration du contrat n'étant calculée que sur les œuvres créées et/ou éditées après l'expiration du contrat et en général, sur tout revenu généré par une activité nouvelle-née après l'expiration du contrat qui n'aurait pas été substantiellement négociée par le Manager pendant la durée du contrat

Article 7 - Divers

7.1. L'Artiste autorise le Manager, pendant la durée du présent contrat, à utiliser son nom et son image (après accord de l'Artiste sur le choix des photographies) pour toutes actions de promotion.

7.2. Le présent contrat est conclu en fonction de la personne du Manager, M. … …..En conséquence, il ne pourra être transféré ni cédé de quelle que manière que ce soit, en tout ou en partie, à un tiers personne physique ou morale sans l'accord préalable et écrit de l'Artiste.
De même, sans l'accord préalable de l'artiste, le Manager ne pourra déléguer à un tiers, même sous ses ordres et son autorité, le suivi du management, à l'exception des tâches de secrétariat et d'administration quotidienne.

Il s'agit d'un contrat à fort intuitu personae. L'Artiste doit s'assurer que les tâches qu'il confie au Manager pour ses qualités personnelles seront assurées par lui et nul autre.
Dans le cas où c'est une agence de management, l'agence confie le portefeuille de l'artiste à un manager délégué. Ce dernier peut être remplacé

7.3. Dans le cas où le manager aura un cas de force majeur pouvant l'empêcher d'être présent aux côtés de l'artiste, un autre membre du staff jouera son rôle. Ce dernier devant rendre compte au manager expressément.
.

7.4. Au cas où une partie ne respecterait pas l'une quelconque de ses obligations, l'autre pourra la mettre en demeure par lettre recommandée avec accusé de réception.
À défaut pour la partie défaillante de s'exécuter dans les … jours de l'envoi de cette mise en demeure, le contrat sera résilié de plein droit et sans formalité, sans préjudice de dommages intérêts.

7.5. Les parties s'engagent à s'informer mutuellement en cas de changement de domicile.

7.6. Les parties s'engagent à faire recours aux voies à l'amiable pour tout règlement de litige.
A défaut, seul le tribunal de Lomé sera compétent

Fait à…… le …….

en deux (02) Exemplaires originaux.

L'Artiste Le Manager

(Faire précéder les signatures de la mention « Lu et approuvé »)

CLAUSE SPECIALE
Droit préférentiel
Dans le cas où l'artiste déciderait de ne pas renouveler le contrat au terme des présentes, il versera au manager les commissions dues, sur tous les contrats préalablement négociés par ce dernier durant leur collaboration sur une période de 24 mois

Ce document vous est proposé par l'AMAT : Association des Managers d'Artistes du Togo

En outre, l'artiste versera au manager une commission de 10% sur tous les revenus perçus durant une période de 12 mois suivant la fin des présentes.

Cette clause corrige une certaine injustice due au fait que le travail du manager continu de porter ses fruits, alors que le contrat étant à son terme, le manager n'en bénéficie plus. Il est inclus le plus souvent dans les contrats des grandes agences de management qui le plus souvent sont très performants.

Il n'est pas obligatoire dans la mesure où aucune loi ne l'impose. C'est un terme qui fera objet de discussion préalable entre les 02 parties

QUI EST L'AMAT

L'AMAT est une association en date du 16 Août 2020 régie par la loi du 1er juillet 1901. L'association réunit managers, agents d'artistes mais aussi, plus largement, toutes personnes et structures qui pratiquent une activité assimilée, au service des artistes, de leur représentation et du développement de leurs projets.
L'association est dénommée «ASSOCIATION DES MANAGERS D'ARTISTES DU TOGO ».

MISSION DE L'AMAT

- Fédérer les managers d'artistes dans un creuset
- Organiser et valoriser le métier de manager
- Servir d'interlocuteur face au pouvoir public et autres partenaires.

- Faire entendre la voix des managers, dans toutes leurs composantes
-Se faire l'écho des problématiques et des attentes des managers.
-Défendre les points de vue des managers dans tous les grands dossiers de la Filière musicale.

CONTACTER L'AMAT

Pour plus d'informations, contactez le +228 91 29 28 94 ou le +228 98 94 40 99. Vous pouvez aussi vous abonner à nos comptes sociaux Facebook et Twitter : AMAT, ou nous écrire via l'adresse amat.infos@gmail.com