

## Négociation de contrats de formation dans le domaine culturel

Toute personne doit exercer ses droits civils, incluant ce qui relève des obligations contractuelles convenues ou à convenir, conformément aux exigences de la bonne foi.

**Dans cette fiche, il sera question de :**

- **la phase pré-contractuelle**
- **la négociation**

**Concepts-clés :**

- **Bonne foi**
- **Transparence**

Dans la présente fiche juridique, nous aborderons la phase précontractuelle du contrat de formation dans le domaine culturel, soit avant la conclusion de ce contrat. Tout d'abord, l'un des éléments les plus importants à considérer est que toute négociation doit être menée suivant les exigences de la bonne foi en droit civil québécois.

Le concept-clé que nous étudierons dans cette fiche est donc la bonne foi. L'article 6 du Code civil du Québec (ci-après « CcQ ») nous enseigne que toute personne doit «exercer ses droits civils selon les exigences de la bonne foi». C'est l'article 7 CcQ qui pose les balises délimitant comment on peut exercer ses droits tout en étant de bonne foi; en effet, un droit ne peut être exercé :

- en vue de nuire à autrui; ou
- d'une manière excessive et déraisonnable.

Enfin, l'article 1375 CcQ demande aux parties de se conduire de bonne foi dans toutes les étapes de la vie du contrat, de sa naissance jusqu'à son extinction. Il va sans dire que la négociation d'un contrat constitue les conditions dans lesquelles un contrat naît et de ce fait, la négociation doit être menée de bonne foi lorsque l'on veut faire naître un bon contrat qui a moins de chance d'être remis en question.

Pour négocier un contrat de formation dans le domaine culturel de bonne foi, il convient donc d'adopter un comportement dont les objectifs ne sont pas de nuire à l'autre partie, et aussi de toujours demeurer raisonnable et de ne pas tenter d'abuser de l'autre partie; tout cela peut être plus facilement démontré en faisant preuve de transparence lors de la négociation.

### ■ Comment peut-on faire preuve de transparence en négociation tout en faisant preuve de stratégie?

Il existe plusieurs exemples de bonnes pratiques qui permettent de négocier en toute transparence tout en faisant preuve de stratégie pour conclure un contrat qui ne va pas à l'encontre de ses propres intérêts. Un promoteur de la formation pourrait souhaiter proposer un mandat à un artiste pour donner une formation sur les différents outils de travail disponibles pour la création en mixage sonore.

### ■ Par où commencer cette phase précontractuelle?

Dans un contrat de formation dans le domaine culturel, qui est un contrat de services, il existe **au moins trois éléments essentiels** à la conclusion du contrat:

- **le mandat;**
- **le droit d'auteur;**
- **la rémunération.**

Il importe donc d'aborder ces éléments essentiels lors de la négociation.

Bien sûr, une description détaillée du mandat est primordiale, puisque la rémunération sera liée à ce qui est inclus dans le mandat, la décision de conclure le contrat ou pas et la négociation des conditions du contrat seront donc grandement influencées par la description du mandat. La [Fiche juridique n° 3](#) aborde en détail cette question.

Le droit d'auteur à l'égard de la formation qui sera donnée par l'artiste mixeur de son, par exemple, mais aussi à l'égard du matériel pédagogique qu'il compte utiliser, qui pourrait comprendre certaines de ses œuvres ou qui pourrait requérir la création de nouvelles œuvres à faire entendre aux participants lors de la formation, constituent également des éléments qui pourraient influencer à la fois la rémunération, la décision de conclure le contrat ou pas et la négociation des conditions contractuelles. Les Fiches juridiques n° 9, 10, 11 et 12 sont dédiées au droit d'auteur dans les contrats de formation du domaine culturel.

Enfin, la rémunération est un élément qui influence à son tour ce qui peut être inclus dans le mandat et ce qui peut être convenu en ce qui concerne le droit d'auteur. Il convient donc de s'assurer que la description du mandat, la rémunération et le droit d'auteur sont clairs pour toutes les parties à la fin de la négociation du contrat.

### ■ Comment négocier un contrat lorsque le financement n'est pas encore assuré?

Un enjeu qui se doit d'être géré avec doigté dans le domaine culturel est l'obtention de financement (subvention) d'un bailleur de fonds destiné à financer la formation et la rémunération requise par l'artiste formateur pour effectuer le mandat tel que souhaité par le promoteur de la formation.

Il faut d'abord déterminer l'élément sur lequel on a le plus de latitude : est-ce la description du mandat, qui peut être revue en fonction du budget disponible, ou est-ce le budget, qui peut être adapté afin que le mandat puisse être accompli tel que souhaité? Cela guidera le promoteur de la formation à savoir s'il faut d'abord faire l'approche auprès de l'artiste formateur, qui pourrait être retenu pour ses qualités personnelles propres à ses créations, afin de déterminer tous les

outils de travail qui pourraient être abordés lors de la formation portant sur la création de mixage sonore, par exemple, ou encore s'il faut d'abord faire l'approche auprès du bailleur de fonds lorsque le financement est plus rigide afin de connaître en premier lieu le budget alloué au projet de formation pour ensuite trouver un formateur qui peut répondre aux besoins du mandat selon le budget alloué par le bailleur de fonds.

Dans tous les cas, il est possible de négocier un contrat avec un formateur dont l'entrée en vigueur est conditionnelle à l'obtention du financement par le bailleur de fonds; d'ailleurs, la notion d'entrée en vigueur conditionnelle est abordée en détail à la [Fiche juridique n° 5](#). Ainsi, la négociation du contrat et la démarche visant à obtenir du financement auprès d'un bailleur de fonds peuvent être faites en parallèle, pour autant que les délais liés à la réalisation du mandat permettent qu'il débute à compter de la réception de la réponse du bailleur de fonds. Par ailleurs, si le budget alloué est moindre que celui demandé, le contrat tel que négocié n'entrerait pas en vigueur et il serait possible pour les parties de choisir de ne pas faire affaire ensemble ou encore de choisir de négocier des modifications à la description du mandat afin que celui-ci soit en adéquation avec le budget alloué, par exemple. D'autres modifications en lien avec le droit d'auteur ou encore, des modifications sous la forme d'avantages pour l'artiste formateur (par exemple, une opportunité de visibilité) pourraient être envisagées si le budget alloué est moindre et que les parties ne souhaitent pas modifier la description du mandat. Avec de telles modifications négociées par les parties, on obtiendrait un nouveau contrat qui pourrait entrer en vigueur cette fois-ci et lier les parties, considérant qu'en règle générale, le contrat précédent, soit un contrat qui n'entre pas en vigueur, est un contrat dont les dispositions ne s'appliquent pas, outre la disposition prévoyant l'entrée en vigueur conditionnelle, à moins que les parties ne l'aient prévu autrement.

**Ce qui importe, c'est que toutes les parties connaissent les conditions dans lesquelles elles vont conclure le contrat et que le contrat écrit reflète fidèlement la négociation verbale.**

D'autres **bonnes pratiques** en négociation, lorsque les parties s'entendent sur les éléments essentiels et débutent la négociation écrite, incluent: de **fournir un délai suffisant à chaque partie pour une lecture attentive** (avec son conseiller juridique au besoin) lors de la remise du projet de contrat initial et entre chaque proposition de modifications; et de **mettre en surbrillance ou utiliser un outil de suivi des modifications pour toute modification effectuée au projet de contrat.**

Il s'agit là de bonnes pratiques simples qui ne dévoilent pas, par exemple, la stratégie de négociation des parties, mais qui dévoilent clairement les conditions dans lesquelles les parties sont confortables d'être liées l'une à l'autre légalement dans le cadre d'un contrat. En effet, ce qu'il ne faut pas oublier lorsque l'on négocie un contrat, c'est que tout ce que l'on propose peut nous lier légalement si l'autre partie l'accepte lorsque la proposition est présentée sans réserve ou condition. Ce concept veut pour la négociation verbale tout comme la négociation écrite.

### En résumé,

- Vous souhaitez que le formateur développe du matériel? Discutez-en et précisez la nature du matériel.
- Vous vous attendez à ce que le formateur prenne les présences et qu'il administre un formulaire d'évaluation? Mentionnez-le.
- Vous ne prévoyez payer que les heures d'accompagnement postformation réellement travaillées? Mettez votre proposition par écrit.
- Ne tenez rien pour acquis. Vous aurez ainsi fait preuve de bonne foi et de transparence.

De plus, fournir toutes les informations relatives au contrat est l'une des clés afin de vous permettre d'éviter les **vices de consentement**. C'est que nous verrons dans la fiche suivante, soit la **Fiche juridique no 2** portant sur les conditions de formation d'un contrat de formation dans le domaine culturel.

### Note légale :

Le présent document est protégé par le droit d'auteur (*Loi sur le droit d'auteur* [L.R.C. (1985), ch. C-42]) et il a été conçu avec les outils à jour à la date de sa création.

Il s'agit d'un document d'information, Compétence Culture et Me Ginette St Louis se dégagent de toute responsabilité quant à l'interprétation qui pourrait en découler et en aucun cas ce document ne doit être considéré comme un avis juridique.

Il est de la responsabilité des lecteurs de consulter des experts au besoin et de s'informer des lois et règlements pertinents dans leur version en vigueur au moment de s'y référer.