



# LES CONTRATS DE L'EDITION MUSICALE

Fiche pratique publié le 31/05/2022, vu 3676 fois, Auteur : [Ronn Hacman](#)

**Un auteur aura pour interlocuteur principal l'éditeur musical dont l'activité essentielle est de tirer un maximum de revenus des œuvres créées. Un auteur rencontrera au cours de sa carrière deux contrats principaux avec cet interlocuteur.**

Un **auteur**, qu'il soit parolier ou compositeur, aura pour interlocuteur principal l'**éditeur musical**, dont l'activité essentielle est de **tirer un maximum de revenus des œuvres créées**, qu'ils soient issus de leur **exploitation phonographique, audiovisuelle** ou sous formes de **spectacles** en France et à l'étranger.

Dans le monde de l'édition musicale et du droit d'auteur, un auteur se verra confronter au cours de sa carrière à deux contrats principaux.

## 1. Le contrat de cession et d'édition musicale

Il conviendra de prime abord de distinguer l'**éditeur musical** qui évolue dans le monde du droit d'auteur, de l'**éditeur phonographique** ou « *licencié* » qui évolue dans le monde du droit voisin.

En effet, alors que le **licencié reproduit, fabrique et communique au public un master**, l'**éditeur musical assume par tous les moyens la diffusion permanente et suivie auprès du public d'une œuvre**.

Par le **contrat de cession et d'édition musicale** prévu à l'**article L.132-1 du Code de la propriété intellectuelle (CPI)**, un **auteur compositeur** demande à un **éditeur musical** de l'aider à **promouvoir, publier et diffuser ses œuvres**, principalement en l'aidant financièrement par le règlement d'**avances sur redevances** à valoir notamment sur les redevances SACEM, dès lors que ses œuvres seront streamées ou passeront à la radio ou à la télévision.

Ce contrat va donc évoquer les **avances consenties par l'éditeur à l'auteur**, ainsi que ses diverses **participations financières au développement de la carrière** de l'artiste et au **marketing** sur ses œuvres.

Si à l'origine le métier principal de l'éditeur musical était effectivement la **reproduction de l'œuvre sous forme de partitions** ou de *song books* pour les vendre au public, de nos jours son activité essentielle consiste en la **gestion de l'exploitation phonographique et audiovisuelle, ainsi que de l'exploitation dans le cadre de spectacles en France et à l'étranger des œuvres**

L'éditeur musical assure par ailleurs la **gestion, l'administration** et la **protection des droits de l'auteur**.

## 2. Le contrat de préférence

Désigné aussi « **pacte de préférence** » ou « **contrat de première option** », il s'agit de la **promesse faite par l'auteur à un éditeur musical** de lui céder tout ou partie de ses droits sur les œuvres de **genres définis** :

- soit **sur 5 œuvres maximum**,
- soit **sur toutes les œuvres créées pendant une durée de 5 ans maximum** à compter de la signature du pacte de préférence ou du premier contrat d'édition conclu dans le cadre du pacte de préférence (**art. L.132-4 CPI**).

Il s'agit d'une **garantie** légitime pour l'**éditeur musical** de pouvoir récupérer les investissements réalisés en début de carrière sur l'exploitation des œuvres créées après le premier succès. L'auteur promet à l'éditeur de lui céder un certain nombre d'œuvres ou toutes les œuvres créées pendant un certain délai, et ce quelques soient les propositions d'autres éditeurs. L'éditeur reste libre d'exiger l'exécution de la promesse ou non.

En cas de refus de l'éditeur d'éditer un certain nombre d'œuvres dans le **délai de 3 mois à compter du jour de la remise du support sonore** reproduisant l'œuvre, l'auteur peut retrouver sa liberté.

On déconseillera ainsi à un auteur de signer un **contrat de préférence** si en contrepartie l'éditeur ne s'engage pas par écrit à certaines **obligations financières ou matérielles**, comme à consentir des avances, un budget maquette, un budget répétition, une participation au financement d'un clip, ou encore à trouver un producteur de phonogrammes ou de spectacles.

## 3. Le contrat 360

Enfin, lorsqu'on parle de « **contrat 360** », il s'agit en fait de 3 contrats signés avec un même interlocuteur (souvent une major) qui recouvrent les **4 sources principales de revenus** pour un artiste, chacun représentant 90 degrés :

- la **gestion des redevances perçues par l'édition musicale** prévue dans le **contrat d'édition**,
- la **gestion des enregistrements** prévue dans le **contrat d'artiste**,
- la **gestion du merchandising** prévue dans le **contrat d'artiste** ; et

- la **gestion du spectacle vivant** prévue dans un **contrat distinct**.

Avocat spécialisé en Droit de l'immatériel et des industries créatives, je suis à votre disposition pour toute intervention, en conseil ou en contentieux.

Me. Ronn HACMAN

Avocat à la Cour

39, rue Marbeuf – 75008 PARIS

[ronn@hacmanlaw.com](mailto:ronn@hacmanlaw.com)