

Mémo à partager

Le 1^{er} décembre 2020

Annulations et programmations

Le Syndeac a récemment officialisé la ligne construite par ses adhérents, accompagnée de la communication faite par le ministère de la Culture.

Nous avons pensé qu'une note pratique pouvait être utile. Bien-sûr, elle pourra paraître trop didactique, voire évidemment inutile pour les plus expérimentés, mais toutes et tous n'ont pas la même pratique de la situation terrible que nous traversons. Ce sont ceux-là, celles-ci, que nous nous proposons d'accompagner.

Échanger et négocier

Pour chacun des interlocuteurs, que recouvre la recommandation « à privilégier la négociation » dans le contexte de la Covid-19 ?

- Écoutez, entendez et prenez en compte les contraintes et les réalités financières de chacun. La franchise est un atout, et l'explication des raisons de sa position, la base du partage.
- Assumez la responsabilité pleine et entière qui est la vôtre en tant qu'acteur décisif du service public.
- Privilégiez, donc, une logique politique plutôt que commerciale.
- Partagez avec votre interlocuteur les éléments et contraintes du cadre dans lequel vous négociez. Si besoin, prenez le temps de les expliquer, de même que votre vision de la solidarité à mettre en œuvre.

- Avant de négocier, évaluez, avec précision :
 - le contexte de la négociation,
 - vos engagements vis-à-vis de vos salarié·e·s dans le cadre réglementé,
 - vos responsabilités en qualité de responsable de programmation et responsable artistique,
 - les enjeux de l'objet de la négociation pour votre structure,
 - les contraintes qui sont les vôtres,
 - les budgets correspondants.
- Privilégiez une écoute réciproque.
- Dans le cadre de leurs engagements l'un vis-à-vis de l'autre, les signataires d'un accord sont co-responsables du respect strict des règles légales en la matière.
- Prenez le temps de détailler pour votre interlocuteur les budgets concernés (masse salariale, frais engagés, marges etc...).
- Les marges : définissez-les avec précision (amortissement de la production qui n'était pas financée à la création, emplois administratifs, abondement au budget artistique futur, etc.). Lorsqu'elles garantissent l'autonomie financière et artistique de la compagnie, faites-le apparaître. Dans ce cas, songez éventuellement à la transformer en apport en co-production.

- Si la négociation s'oriente vers une indemnisation moindre, détaillez votre reste à charge. En particulier, le cas échéant, maintien du salaire net, frais engagés, nécessité des marges, part du personnel pouvant être mise en activité partielle et celle ne le pouvant pas (comme par exemple la personne qui gère l'annulation et ses conséquences), chiffrage du reste à charge de l'activité partielle, etc.
- « *Négocier* » c'est parvenir à un accord que chacune des parties est en mesure d'accepter sans se mettre en danger, que chacune des parties est en mesure de reconnaître et de valider.
- Négocier ne se fait pas dans la précipitation et chacun des interlocuteurs doit pouvoir disposer du temps de la réflexion sur les propositions formulées.

Préalable

Pour les deux parties, il est primordial d'unifier les éléments de langage, d'abord pour s'entendre, mais aussi pour clarifier la situation vis-à-vis des tiers. Cela évitera bien des écueils qui pourraient être opposés dans la discussion, mais aussi ultérieurement.

Ainsi, quelles que soient les décisions prises :

- On a d'une part une annulation, qui doit être traitée comme telle, avec la signature d'un **accord spécifique d'annulation** assorti des dispositions d'indemnisation prises le cas échéant. En particulier, on ne parlera en aucun cas de « *paiement de la cession* » mais « *d'indemnisation à concurrence de...* » ;
- et d'autre part, le cas échéant, un accord de nouvelle programmation qui fera, comme il est d'usage, l'objet d'un **contrat de cession** spécifique.

En aucun cas on ne liera ces deux points dans le même accord.

Chacune des parties aura à cœur, en utilisant la même terminologie (annulation et nouveau contrat) d'envisager et d'expliquer la situation spécifique, les solutions mises en place :

- à ses salarié·e·s,
- à ses organes de gestion et à ses tutelles.

On évitera absolument dans les nouveaux contrats qui vont être signés, tant pour les contrats de travail que pour le contrat de cession, de faire un historique de la situation. Ce sont de nouveaux documents, nous recommandons qu'ils soient aussi standards que possible.

Quels que soient les accords pris, ne soyez pas gênés par la demande de justificatifs. La mise en œuvre est certes un peu lourde, mais elle peut s'imposer à chacun selon son organisation :

- si l'indemnisation comporte le règlement des salaires,
- si l'indemnisation est moindre et prévoit la mise en place de l'activité partielle pour tout ou partie du personnel.

Faut-il le rappeler, la mise en œuvre des accords pris doit être observée scrupuleusement.

Après un entretien (téléphonique, visio-conférence ou en présentiel)

Pensez à adresser systématiquement un mail à votre interlocuteur, avec un récapitulatif des points principaux de vos échanges et de l'état des négociations.

Mais, dans sa rédaction, soyez attentifs à être factuels, à ne pas utiliser de tournures de phrase qui pourraient être blessantes, à utiliser les mêmes termes que défini (cf. préambule), et enfin, à ne pas produire ce faisant un document qui pourrait vous être opposable par un tiers.

En cas de blocage des négociations ou de refus de négocier de la part de votre interlocuteur (collectivités territoriales, agences, établissements), il peut être judicieux de vous rapprocher de :

- la délégation régionale de votre syndicat d'employeurs (si vous êtes adhérents d'un syndicat),
- votre interlocuteur à la Drac,
- vos interlocuteurs à la Région, au Département, à l'agence régionale.

Documentation

- Déclaration relative à la solidarité professionnelle dans le cadre de la crise et du confinement : <https://bit.ly/2IZMFbq>
- Courrier DGCA aux membres du CNPS - 13 novembre 2020 : <https://bit.ly/398BzyG>
- Informations et recommandations aux structures soutenues par le ministère de la Culture au titre de la création et de la diffusion - 10 novembre 2020 : <https://bit.ly/374heFb>
- Modèle - avenant du contrat de cession du droit d'exploitation du spectacle - 1er décembre 2020 : <https://bit.ly/3ll6G9G>