



Luc Audet
Avocat
Associé principal

Le volet «business» du Show-business

Beaucoup d'artistes qui décident de se lancer font l'erreur de ne pas croire qu'ils se lancent en affaire. Pourtant, lancer une carrière d'artiste, en quelque sorte, ressemble beaucoup au lancement d'une nouvelle entreprise. À peu de différences près ce sont toutes les mêmes lois qui gouvernent le lancement d'une nouvelle entreprise et le lancement d'une carrière artistique.

Nous vous proposons une check-list des quatre aspects fondamentaux pour le volet BUSINESS. En quelque sorte, nous nous assurons que votre base sera solide.

Le nom d'artiste ou du groupe

Au Québec, lorsqu'on fait affaires seul et sous son nom patronymique (prénom plus nom de famille), ou sous un pseudonyme dans le domaine des activités culturelles, il n'est pas obligatoire de s'immatriculer en vertu de la Loi sur la publicité légale des entreprises individuelles, des sociétés et des personnes morales. Dans tous les autres cas, il faut le faire. Le côté positif de cette démarche est que dès votre immatriculation, votre nom est protégé... un peu. Personne d'autre ne pourra immatriculer un nom identique au vôtre. Par contre, il suffit d'une légère variante et le «mauvais» tour est joué. Au Québec, comme au Canada, la meilleure protection d'un nom commercial est l'enregistrement de la marque de commerce auprès de l'Office de la propriété intellectuelle du Canada. Attendez-vous à un délai d'environ un an après de dépôt de la marque de commerce. L'avantage est que lorsqu'enregistrée auprès de l'OPIC, vous aurez le monopole de ce nom commercial au Canada. Prudence élémentaire : avant de choisir définitivement votre nom, assurez-vous qu'il n'est pas utilisé par quelqu'un d'autre au Québec ni ailleurs au Canada.

Le véhicule juridique

Si vous êtes seul(e), soit vous faites affaires sous le mode de l'entreprise individuelle, soit vous serez incorporé. C'est surtout une question fiscale, mais d'autres avantages s'offrent à vous en vous incorporant. Du côté fiscal, on a intérêt à s'incorporer si les revenus nets avant impôt sont de 100 000\$ et plus par année. Si vous êtes deux ou plus, une autre possibilité s'ajoute : la société en nom collectif. Sous ce véhicule, chaque associé déclare dans des revenus la quote-part de la société qui lui revient. La société ne fait pas de rapport d'impôt. Vous avez sans doute entendu des histoires d'horreur qui se produisent



régulièrement entre actionnaires ou associés ? Tout le monde en entend à l'occasion... Attention, ça pourrait vous arriver. Si vous n'êtes pas seul(e), il vous faut un contrat clair, soit une convention d'actionnaires si votre mode est la compagnie, ou un contrat de société en nom collectif. Sans ces contrats, tôt ou tard, vous serez dans l'embarras sinon la catastrophe. Quelle est l'utilité? Simple, que tout soit clair. Le Code civil du Québec ne régit à peu près pas ce qui se passe entre associés ou actionnaires. Donc sans contrat, on est dans le flou et l'à-peu-près. Idéal pour provoquer des crises, déchirements et éclatement.

Le gérant d'artiste

Oui certaines personnes sont douées plus que d'autres et elles peuvent assumer ce volet de leur carrière. Mais ce n'est pas la majorité des cas... c'est plutôt l'exception. Donc à vous de faire votre choix et d'assumer les conséquences. Si vous optez pour le gérant d'artiste, l'erreur grave numéro un est de se lier à long terme, à grand frais, à un «nouveau» gérant d'artiste. Malheureusement, les «nouveaux» veulent les mêmes termes, conditions et rémunération que les «pros». Sauf qu'ils n'ont pas d'expérience ni de vécu, ni de «success story» à vous montrer. Libre à vous de signer un contrat avec un «nouveau», mais gardez en tête qu'un contrat de 5 ans, à raison de 40%, en faveur d'un agent pourri, ça met une carrière en péril... ou ça fait faire faillite à son artiste pour se débarrasser du contrat!

Des contrats, des contrats, des contrats!

C'est relativement simple : il vous faut des contrats pour tout ce qui est important. Pourquoi ? Pour vous protéger ! Ceux qui tenteront de vous convaincre du contraire auront certainement des intérêts contraires aux vôtres. C'est un classique : les paroles s'envolent et les écrits restent.