



**DROIT**

## > Contrat de cession de droits d'exploitation d'un spectacle

Janvier 2013

**> DÉPARTEMENT  
RESSOURCES  
PROFESSIONNELLES**

1 rue Victor-Hugo  
93507 Pantin cedex  
T 01 41 839 839 (accueil)  
F 01 41 839 841

ressources@cnd.fr  
www.cnd.fr

# LE CONTRAT DE CESSION DE DROITS D'EXPLOITATION D'UN SPECTACLE

***Le contrat de cession est un contrat conclu entre un producteur et un organisateur de spectacles au terme duquel le producteur s'engage à donner, dans un lieu dont dispose l'organisateur, un certain nombre de représentations moyennant une somme forfaitaire.***

Le contrat de cession est parfois le complément d'un contrat de coproduction, dans ce cas, c'est l'aboutissement des relations entre le producteur (la compagnie) et le coproducteur (par exemple un lieu de diffusion).

Distinction avec le contrat de coréalisation :

La différence entre un contrat de cession et un contrat de coréalisation réside principalement dans le mode de règlement du prix de vente du spectacle. Dans un contrat de cession, le producteur perçoit une rémunération forfaitaire en contrepartie de la vente ; dans un contrat de coréalisation, il perçoit une rémunération proportionnelle aux recettes, assortie ou non d'un minimum garanti.

## LES CLAUSES ESSENTIELLES DU CONTRAT

### > L'intitulé du contrat

Si chaque contrat est particulier et représente le résultat des intentions des parties, c'est la réalité de leur engagement qui définit le contrat et non pas son intitulé.

Ainsi, les juges ne sont pas liés par la dénomination donnée aux contrats par les partenaires et peuvent les requalifier en cas de litige.

### > La désignation des parties

Elle est détaillée et permet de vérifier toutes les questions relatives à la capacité. Le signataire doit en effet être habilité. Il doit s'agir du titulaire de la licence d'entrepreneur de spectacles ou du représentant légal de la personne morale (gérant, président d'association...).

Dans le contrat de cession, celui qui fournit le spectacle (« le producteur ») est généralement la compagnie et celui qui met à disposition le lieu pour l'accueillir (« l'organisateur ») est le plus souvent le diffuseur.

## > L'objet du contrat

Il s'agit d'un contrat fondé sur un **objet bien défini** : la réalisation de représentations d'un spectacle.

Le contrat prévoit les caractéristiques du spectacle que le producteur s'engage à fournir.

Cette description comprend le titre de l'œuvre, le nom de son auteur, du chorégraphe et des artistes principaux.

Les parties précisent également le lieu et les horaires de la représentation.

C'est une relation plutôt basée sur le court terme, et qui, en réalité, est davantage de nature marchande que partenariale.

## > Les obligations des partenaires

### - *Obligations du producteur :*

- Le producteur dispose du droit de représentation du spectacle, c'est-à-dire qu'il confirme avoir passé avec les auteurs des conventions de cession de leurs droits.

Le non-respect des obligations relatives au droit d'auteur constitue, en effet, un cas d'annulation aux torts du producteur. Si la représentation a quand même lieu, le délit de contrefaçon est constitué et la responsabilité de l'organisateur peut également être engagée par un auteur ou un héritier qui s'estimerait lésé.

- Le producteur, en tant qu'employeur du plateau, a la charge d'effectuer l'ensemble des formalités liées à l'embauche des artistes nécessaires à la représentation. Il assure également les rémunérations, charges sociales et fiscales de ce personnel. Il lui appartient notamment de solliciter en temps utile, auprès des autorités compétentes, les autorisations pour l'emploi, de mineurs ou d'artistes étrangers dans le spectacle.

En outre, la loi de 1991 sur la lutte contre le travail clandestin a institué un seuil de 3 000 euros HT par contrat au-delà duquel les deux parties sont engagées l'une vis-à-vis de l'autre dans leurs responsabilités sociales.

Elle renforce la responsabilité du contractant : « *Toute personne qui ne s'est pas assurée, lors de la conclusion d'un contrat dont l'objet porte sur une obligation d'un montant au moins égal à 3 000 euros [...], que son cocontractant s'acquitte de ses obligations, sera tenue solidairement avec celui qui exerce un travail dissimulé au paiement des impôts, taxes et cotisations obligatoires, au paiement des rémunérations, indemnités et charges dues par lui.* »

Lorsque le producteur ne respecte pas ses obligations en tant qu'employeur, l'organisateur peut être amené à payer les sommes dues.

### *Conséquence :*

Pour se prémunir des risques encourus, l'organisateur doit se faire remettre par le producteur plusieurs documents à la date de signature du contrat et tous les 6 mois jusqu'à la fin de son exécution :

### **Lorsque le cocontractant est établi en France (article D. 8222-5 du code du travail) :**

- Une attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions de sécurité sociale, émanant de l'organisme de protection sociale chargé du recouvrement des cotisations sociales incombant au cocontractant et datant de moins de six mois dont elle s'assure de l'authenticité auprès de l'Urssaf ;
- L'un des documents suivants :
  - lorsque l'immatriculation du cocontractant au registre du commerce et des sociétés (RCS) est obligatoire (SARL, SA, SAS, SCOP ...) : un extrait de l'inscription au RCS ;
  - pour les artisans : une carte d'identification justifiant de l'inscription au répertoire des métiers ;
  - lorsqu'il s'agit d'une profession réglementée (entrepreneur de spectacle vivant, par exemple) : un devis, un document publicitaire ou une correspondance professionnelle, à condition qu'y soient mentionnés le nom ou la dénomination sociale, l'adresse complète et le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers ou à une liste ou un tableau d'un ordre professionnel, ou la référence de l'agrément délivré par l'autorité compétente ;
  - pour les personnes en cours d'inscription : un récépissé du dépôt de déclaration auprès d'un centre de formalités des entreprises.

### **Lorsque le cocontractant est établi à l'étranger (articles D. 8222-6 et D. 8222-7 du code du travail) :**

- Un document mentionnant son numéro individuel d'identification à la TVA en France. Si le cocontractant n'est pas tenu d'avoir un tel numéro, un document mentionnant son identité et son adresse ou, le cas échéant, les coordonnées de son représentant fiscal ponctuel en France ;
- Un document attestant de la régularité de la situation sociale du cocontractant :
  - soit au regard du règlement (CE) n° 883/2004 du 29 avril 2004 (formulaire A1 ou E101) ;
  - soit au titre d'une convention internationale de sécurité sociale (certificat de détachement) ;
- Et, lorsque la législation du pays de domiciliation le prévoit :
  - un document émanant de l'organisme gérant le régime social obligatoire et mentionnant que le cocontractant est à jour de ses déclarations sociales et du paiement des cotisations afférentes,
  - ou un document équivalent,
  - ou, à défaut, une attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions de sécurité sociale. Dans ce dernier cas, elle doit s'assurer de l'authenticité de cette attestation auprès de l'organisme chargé du recouvrement des cotisations et contributions sociales ;

- Enfin, Lorsque l'immatriculation du cocontractant à un registre professionnel est obligatoire dans le pays d'établissement ou de domiciliation, l'un des documents suivants :
  - Un document émanant des autorités tenant le registre professionnel ou un document équivalent certifiant cette inscription ;
  - Un devis, un document publicitaire ou une correspondance professionnelle, à condition qu'y soient mentionnés le nom ou la dénomination sociale, l'adresse complète et la nature de l'inscription au registre professionnel ;
  - Pour les entreprises en cours de création, un document datant de moins de six mois émanant de l'autorité habilitée à recevoir l'inscription au registre professionnel et attestant de la demande d'immatriculation audit registre.

- Obligations de l'organisateur :

- L'organisateur fournit la salle en ordre de marche et en supporte les frais, y compris les salaires et charges de personnel nécessaire aux déchargements et rechargements, aux montages et démontages, et au service des représentations.  
Il assure en outre le service général du lieu : location, accueil, billetterie, encaissement et comptabilité des recettes et services de sécurité.  
En qualité d'employeur, il assure les rémunérations, charges sociales et fiscales de ce personnel.
- L'organisateur prend généralement à sa charge les droits d'auteur.
- L'organisateur est responsable de la demande et de l'obtention des autorisations administratives requises.  
Ainsi, en cas d'annulation du spectacle pour quelque motif que ce soit, l'assureur ne remboursera que si la structure avait obtenu l'ensemble des autorisations nécessaires à la réalisation du spectacle.  
Le retrait d'autorisation étant également couvert, l'assurance va jouer si une autorisation de la commission de sécurité est donnée, puis retirée.

## > Le prix

L'organisateur s'engage à verser au producteur une certaine somme, indiquée en lettres et en chiffres, en contrepartie du droit d'exploiter le spectacle.

Pour déterminer le prix de vente, il faut tenir compte :

- du coût du spectacle (charges de personnel artistique, technique et administratif ; droits d'auteur ; frais annexes - hébergement, transport, repas, coûts techniques),
- des recettes escomptées (liées à la capacité de la salle et au prix des billets).

Le lieu s'engage sur une somme forfaitaire pour acheter le spectacle et, dans de nombreux cas, cette dépense ne sera pas couverte par les recettes de billetterie attendues. Il existe toujours un risque de ne pas remplir la salle.

Pour pallier cette incertitude, l'organisateur et le producteur fixent souvent un prix minime, dit « coût plateau », afin de permettre le maximum de représentations et de donner ainsi sa chance au spectacle.

Contrat conclu très en amont de la première représentation :

Cet engagement représente une véritable prise de risque (notamment financier) pour les 2 parties.

C'est pourquoi il faut s'accorder une marge de manœuvre suffisante afin de ne pas se retrouver limité par des engagements contractuels qui ne correspondraient plus à la réalité.

Les cocontractants peuvent se réserver la possibilité de renégocier certaines clauses sensibles telles que les clauses d'exclusivité ou les frais annexes.

## > La TVA

Si le producteur de spectacle est assujetti à la TVA, la somme forfaitaire qui lui est fournie en contrepartie de la cession « clefs en main » du spectacle par l'organisateur est soumise à la TVA.

S'il s'agit d'un spectacle cité à l'article 278-0 bis F du code général des impôts (théâtre, cirque, concert...), le taux de TVA appliqué est, depuis la publication de la loi de finances rectificative du 16 août 2012, à nouveau le taux réduit de 5,5% (instruction fiscale du 12 décembre 1995, BOI 3-C-7-95 et article 28 de la loi de finances rectificative n°2012-958 en date du 16 août 2012).

Les spectacles chorégraphiques sont considérés comme des spectacles de théâtre par l'administration fiscale et bénéficient donc du taux favorable de TVA de 5,5%.

Les remboursements de frais de déplacement et de séjour exposés par le producteur pour la réalisation de la prestation de spectacle, constituent un élément du prix de cette prestation et sont donc soumis à la TVA de 5,5%, même s'ils sont facturés séparément.

Ce retour au taux de TVA à 5,5% (la loi de finances rectificative pour 2011 en date du 28 décembre 2011 avait porté le taux réduit de TVA applicable aux spectacles à 7% à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2012) s'appliquera aux opérations pour lesquelles la TVA est exigible au 1<sup>er</sup> janvier 2013. L'exigibilité correspond au moment où le redevable de la TVA doit la régler au Trésor Public. Ainsi, il faut prendre en compte le moment de l'encaissement des acomptes ou du prix pour déterminer le taux de TVA applicable (7% ou 5,5%) (article 269 du code général des impôts).

Si le spectacle n'est pas visé à l'article 278-0 bis F du code général des impôts, le taux de TVA appliqué est le taux normal de 19,6%.

## > L'enregistrement et la diffusion

Tout enregistrement et/ou diffusion même partiel du spectacle nécessitera un accord préalable particulier.

Cependant, il est d'usage d'autoriser, sans accord préalable particulier, les enregistrements et/ou diffusion d'une durée de 3 minutes au plus pour des émissions d'information radiophoniques ou télévisuelles. Cela devra, le cas échéant, être précisé dans le contrat.

## > L'attribution de compétence

En cas de litige portant sur l'exécution du contrat, les parties peuvent se mettre d'accord sur le tribunal compétent pour régler le conflit.

## > La fiche technique

Elle doit être annexée au contrat.

La fiche technique précise les conditions techniques de la ou des représentations et les conditions d'accueil telles que le producteur et l'organisateur les ont négociées.

### Avantage de la fiche technique :

Elle permet d'alerter le producteur sur l'éventualité d'une adaptation matérielle du projet artistique à la salle et d'ouvrir également des discussions sur l'un des points les plus importants du budget de l'organisateur.

### Éléments pouvant être précisés dans la fiche technique :

Montage, démontage : date et heure et durée de l'installation et personnel requis.

Sonorisation : puissance de l'amplification consoles façades et retour ; nombre de voies.

Éclairage (projecteur et poursuites) : puissance.

Scène : dimension.

Accueil : nombre de loges, jauge de la salle.

La fiche technique fait partie intégrante du contrat. En outre, il est important d'y prévoir que l'organisateur dispose bien du droit d'utilisation du lieu qu'il met à la disposition de la compagnie.

### Application de la fiche technique en matière d'accident du travail :

En cas d'accident du travail, la personne responsable est l'employeur.

Dans un contrat de cession, l'employeur du plateau est le producteur. *A priori* l'organisateur ne devrait donc pas être inquiété. Cependant, si la fiche technique prévoit des préconisations particulières, on peut se retrouver dans des circonstances où la responsabilité de l'organisateur est également recherchée à la suite d'un accident du travail d'un artiste, par exemple.

# L'ENGAGEMENT DES PARTENAIRES

## > La date de l'engagement

Un contrat est la rencontre de deux engagements : une offre et une acceptation à un moment donné. Cet accord peut être écrit ou oral.

Le contrat peut, en effet, exister avant sa rédaction dès l'instant où les partenaires parviennent à un accord.

La question fondamentale d'un point de vue juridique est de savoir à quel moment l'engagement est réalisé.

C'est également une question essentielle pour les cocontractants (producteur et organisateur).

La notion d'engagement réciproque s'inscrit bel et bien dans une chronologie avec, en amont, la phase de négociation du contrat (ou pourparlers), puis ce qui concerne l'exécution du contrat : le moment du spectacle et éventuellement ses suites.

Le recours au contentieux est rare. En revanche, lorsque c'est le cas, la procédure est souvent lourde (le contrat était-il constitué ? les parties étaient-elles engagées malgré l'absence d'écrit ? sur quels points ?...).

Quelle est la valeur juridique du contrat écrit ?

Le contrat est un mode de preuve et définit les droits et obligations des parties.

## > Les négociations (ou pourparlers)

La signature d'un contrat de cession est précédée d'une période de négociation qui permet d'identifier les questions qui pourraient être soulevées au cours de l'exécution du contrat et, éventuellement, certains points de rupture.

Une phase de négociation mal engagée où les différentes questions posées ne trouvent pas de réponse, dans laquelle les parties ne trouvent pas de terrain d'entente par exemple, a très peu de chances d'aboutir à la signature d'un contrat. Il vaut mieux, dans ce cas, que les négociations n'aboutissent pas car la relation contractuelle aurait été certainement conflictuelle.

Cela permet de soulever les difficultés en amont et non en cours d'exécution du contrat.

## > La rupture en cours de négociation

Il faut commencer par identifier le moment de la rupture. La procédure sera différente selon le moment où la rupture intervient : survient-elle lors des pourparlers ou lors de l'exécution du contrat ?

En cas de rupture de contrat, la procédure à suivre est une action contentieuse en indemnisation. Il s'agit d'une procédure à l'issue de laquelle le juge peut accorder des dommages et intérêts équivalant au montant du contrat ou au manque à gagner.

En revanche, si l'on est en cours de pourparlers, il faut démontrer le caractère abusif de la rupture car, en dehors de cette hypothèse, il est toujours possible de rompre des pourparlers.



*Principe :*

La liberté de rompre les pourparlers est admise. Tant que les parties n'ont pas abouti à une offre véritable, la rupture est en principe possible et elle n'engage pas la responsabilité de son auteur. La liberté de ne pas aboutir, de ne pas conclure, même de changer d'avis doit être préservée, chacun supportant seul alors les frais réellement engagés.

*Limites à la liberté de rompre : La mauvaise foi de l'un des partenaires lors des négociations contractuelles.*

Il y aura faute et responsabilité de la partie qui met fin brutalement et sans préavis à la relation précontractuelle après une longue période d'incertitude et de tergiversations. Ces agissements sont constitutifs d'abus de droit et la responsabilité qui en résulte est délictuelle.

Ainsi, les tribunaux reconnaissent le caractère fautif d'une rupture en cas de rupture brutale des pourparlers, alors que de longues négociations avaient donné lieu à la rédaction de divers documents et d'échanges entre les partenaires.

Pour distinguer ces deux types de rupture, une analyse très ponctuelle des documents se révèle donc nécessaire.

Tous les documents ayant une valeur à titre de présomption, il est prudent de les conserver pour prouver la relation établie avec son partenaire (mails, fax, courriers...).

## **LES CAS D'ANNULATION ET LES ASSURANCES ENVISAGEABLES**

### **> L'annulation en raison d'un événement relevant de la force majeure**

Lorsque la force majeure est caractérisée, l'inexécution du contrat ne peut pas donner lieu au paiement de dommages et intérêts. Le cas de la force majeure est un événement qui doit rendre l'exécution du contrat impossible et non pas un événement qui rendrait l'exécution du contrat seulement plus onéreux.

#### **La clause relative à la force majeure prévue au contrat**

La clause-type en matière de force majeure est la suivante : « *Le présent contrat se trouverait suspendu ou annulé de plein droit et sans indemnité d'aucune sorte, dans tous les cas reconnus de force majeure par la loi et la jurisprudence.* »

D'un point de vue juridique, la force majeure est très clairement définie, c'est un événement :

- > **imprévisible** : la prévisibilité de l'événement s'appréciant au moment de la conclusion du contrat ;
- > **irrésistible** : c'est-à-dire qu'aucune force humaine ne pourrait l'empêcher ;
- > **extérieur** : il doit être extérieur au cocontractant.

Ces 3 critères issus de la jurisprudence (l'article 1148 du code civil ne donnant pas de définition de la force majeure) sont très rarement retenus, particulièrement celui de l'imprévisibilité : très peu de cas de force majeure sont reconnus par les juges.

#### Quelques illustrations d'évènements relevant ou ne relevant pas de la force majeure :

- *Les cas classiques de force majeure :*

En règle générale, sont des cas de force majeure : les catastrophes naturelles, les inondations, les grèves générales, le deuil national.

- *Les cas posant parfois problème :*

- *La guerre* : si l'état de guerre constitue en principe un cas de force majeure, ce caractère peut ne pas lui être reconnu en raison des circonstances.

Ainsi, à l'occasion de la première guerre du Golfe, les juges n'avaient pas retenu la force majeure pour l'annulation d'un spectacle 4 mois à l'avance, aucun élément n'établissant à l'époque que la sécurité de la manifestation ne pourrait être assurée.

- *La grève* : elle n'est pas juridiquement un cas de force majeure sauf s'il s'agit d'un mouvement de grande ampleur affectant par exemple l'ensemble du service public au niveau national.

### **Les clauses résolutoires**

La notion de force majeure étant très restrictive, les particuliers peuvent prévoir eux-mêmes les évènements qui entraîneraient l'annulation du contrat sans donner lieu au paiement de dommages et intérêts pour l'une des parties.

Ainsi, la rédaction de ces **clauses résolutoires** portera généralement sur la maladie de l'artiste principal, les intempéries, la grève...

### **L'assurance annulation**

- Couverture du risque lié à un événement constituant un cas de force majeure

L'annulation pour force majeure n'entraîne le paiement d'aucune indemnité puisque aucune des parties n'en est responsable, elle représente en revanche un coût pour les contractants qu'il est possible d'assurer.

Lorsque le budget de la structure le permet, il est possible en effet de souscrire, en plus d'une assurance traditionnelle « responsabilité civile », une assurance « annulation » qui va couvrir l'ensemble des dépenses de l'assuré, c'est-à-dire ses frais irrécupérables.

Dans un cas de force majeure, l'assureur va payer à son assuré les dépenses qui découlent de l'annulation.

*Exemple : l'explosion de l'usine AZF en 2001 ayant entraîné l'annulation de plusieurs concerts au Zénith de Toulouse a constitué un cas de force majeure :*

- > *L'événement était imprévisible : l'accident n'était pas prévu ;*
- > *Irrésistible : le concert ne pouvait avoir lieu sur des décombres ;*
- > *Extérieur : l'assuré n'y était pour rien dans l'accident.*

> Couverture des autres risques

**Cette assurance peut également couvrir les risques liés aux mauvaises conditions atmosphériques pour les spectacles en plein air.**

Cette garantie s'applique aux spectacles sous chapiteau en cas de vent soufflant à plus de 90 km/h, de neige dont le poids peut endommager le chapiteau ou de refus d'entrée signifié par une autorité compétente.

Elle s'applique également aux spectacles se déroulant sous scène couverte ou en plein air suite aux mauvaises conditions atmosphériques empêchant le montage du spectacle ou interrompant son déroulement pour des raisons de sécurité pour les artistes et techniciens.

*ATTENTION* : cette garantie doit être souscrite au moins 2 ou 3 semaines avant le spectacle pour préserver la notion d'aléa.

En cas de sinistre, les assureurs réclament souvent un huissier pour relever les déclarations du régisseur du spectacle et du responsable du lieu.

Un relevé de la station météo la plus proche est aussi nécessaire.

**L'assurance annulation peut enfin jouer en cas d'indisponibilité des personnes indispensables** suite à tout fait indépendant de leur volonté ou de celle du souscripteur.

En sont exclus notamment la grossesse, les problèmes d'alcool ou de drogue.

**Le contrat annulation**, en plus de la force majeure, **couvre également le cas fortuit**, c'est-à-dire tout ce qui est accidentel.

Conseils pratiques

Le cas de force majeure et le cas fortuit peuvent être couverts par une police d'assurance à risques dénommés ou par une police « tous risques ».

Dans le premier cas, l'assureur précise les risques couverts tels que le deuil national, la grève générale, l'accident du matériel transporté, le retrait d'autorisation administrative...

Dans le deuxième cas, il est précisé que « tous les événements indépendants de la volonté de l'assuré sont garantis sauf... » et suit alors une liste précise d'exclusions.

En pratique, la souscription d'un contrat annulation est très rare en raison de son coût important. Les compagnies préfèrent prendre le risque sachant que, généralement, en cas d'annulation une solution à l'amiable est trouvée entre les parties.

## > L'annulation du fait de l'une des parties

### **La clause prévue au contrat**

La clause que l'on retrouve le plus souvent en matière d'annulation est la suivante : « *Toute annulation du fait de l'une des parties entraînerait pour la partie défaillante l'obligation de verser à l'autre une indemnité calculée en fonction des **frais effectivement engagés par cette dernière*** ».

La notion de frais réellement engagés n'est pas simple à déterminer notamment si la rupture intervient avant la signature du contrat et que des engagements ont été pris, comme l'embauche d'artistes pour une compagnie.

C'est pourquoi, dans certains cas, les contractants fixent la somme précise que la partie défaillante devra payer en cas d'annulation. D'un point de vue juridique, il s'agit d'une **clause pénale**.

En cas de contentieux, le montant fixé par les parties est une indication donnée au juge sur ce que l'on estime être le préjudice que l'on accepterait de se voir rembourser. Ce dernier peut toutefois revoir à la hausse ou à la baisse le montant.

### **Le cas fortuit**

À la différence de la force majeure où aucune des parties n'est responsable de l'inexécution du contrat, le cas fortuit désigne une situation où l'une des parties peut avoir une responsabilité dans l'annulation. Il correspond à tout ce qui est accidentel, mais qui reste lié à une structure (vice de matériel, faute de salarié...).

*Exemple :*

Dans un théâtre, une représentation est annulée car le rideau ne s'ouvre pas.

Dans ce cas, rien n'est cassé, rien n'est abîmé, aucun dommage matériel n'a été causé, en revanche le spectacle n'aura pas lieu.

Si le diffuseur a souscrit un contrat annulation, il sera indemnisé par son assureur. Ensuite, la partie lésée pourra réclamer au théâtre le paiement des sommes qu'elle a engagées.

Pour couvrir ce risque, le théâtre peut ajouter à son contrat responsabilité civile la prise en charge des préjudices financiers (« Dommages Immatériels ») qui ne font pas suite (« Non Consécutifs ») à un dommage corporel ou matériel causé à un tiers (« **DINC** »).

### **TEXTES DE RÉFÉRENCE :**

- > **Articles D. 8222-5, D.8222-6 et D.8222-7 du code du travail.**
- > **Article 1148 du code civil.**
- > **Articles 1101 à 1369 du code civil sur les contrats ou obligations.**
- > **Articles 1787 et suivants du code civil sur le contrat d'entreprise.**
- > **Article 269 du code général des impôts.**
- > **Article 278-0 bis F du code général des impôts.**