

The background of the image shows a theater stage with red curtains. In the foreground, the silhouettes of an audience are visible, looking towards the stage. The text is overlaid on the center of the image.

# **Comment déclarer une activité liée au spectacle**

# **Comment déclarer une activité liée au spectacle ?**

*Guide pratique édité par le Cercle Magie Bretagne*

# Sommaire

Sommaire .....	3
Avant-Propos .....	4
Votre spectacle.....	5
Votre cachet .....	6
Et les charges ?.....	7
Attention à ne pas travailler illégalement .....	8
1) Le travail au noir.....	8
2) Facturer des frais de déplacement .....	8
Les différents statuts pour vous déclarer .....	9
1) Le statut associatif.....	9
2) Le plus simple et le plus connu : le GUSO .....	9
3) Les chèques intermittents et les associations de traitement de salaire .....	10
4) Le statut d'entrepreneur.....	11
5) Et les chèques emplois services ? .....	11
Conclusion .....	12

## Avant-Propos

Ce document vous est offert par le Cercle Magie Bretagne. Malgré tout le soin apporté à son écriture, il convient de vérifier certaines données qui peuvent évoluer avec le temps.

Alors que le nombre d'artistes magiciens, amateurs et professionnels, est en nette augmentation, il est très vite tentant de se produire contre rémunération.

Une telle activité est louable, encore faut-il savoir rester dans les clous : on ne peut pas faire n'importe quoi, n'importe comment. Car derrière une activité rémunérée se cachent des règles, des lois, des enjeux et... des pièges !

Lors d'un spectacle, vous pouvez très bien provoquer un incident, un accident même : lors de votre arrivée, lors du montage de votre spectacle, ou encore lorsque vous faites monter des spectateurs sur scène etc... Certaines situations peuvent vite tourner au désastre et vous serez tenus pour responsable. Si vous n'êtes pas bien assurés, si vous travaillez sans être déclaré, vous n'imaginez sans doute pas jusqu'où cela peut vous entraîner.

Votre seule assurance responsabilité civile ne couvre pas vos activités de spectacle. Une autre assurance est obligatoire.

C'est la raison d'être de ce guide : vous permettre de travailler en toute légalité et dans le respect de vos confrères professionnels et/ou amateurs éclairés.

## Votre spectacle

**A**vant même d'aborder l'aspect commercial et fiscal, vous devez vous assurer que vous êtes apte à présenter un spectacle digne de ce nom. Il y a encore quelques années, juste avant l'apparition d'Internet et de l'émission « Le Plus Grand Cabaret du Monde », les gens n'avaient pas une idée aussi précise de ce que doit être un spectacle d'illusionnisme.

Depuis, la donne a sensiblement changé. Internet a révolutionné notre art. Il n'est pas rare de croiser des amateurs dont le niveau technique et théâtral est exceptionnel. Par ailleurs, la plupart des spectateurs d'aujourd'hui a une vision plus critique du spectacle. Patrick Sébastien, avec son émission, a donné le ton en invitant sur son plateau des artistes de très haut niveau... Et c'est justement la nouvelle norme inconsciente des spectateurs. Pour faire simple, en l'espace de 15 ans, on est passé d'un public peu éduqué en matière de spectacle à une nouvelle population nettement plus avertie.

Le spectacle est donc devenu plus exigeant. On remarque aussi la tendance dans les communes qui consiste à créer de nouvelles salles « polyvalentes » résolument tournées vers le spectacle : gradins escamotables, acoustique repensée, programmations culturelles qui se généralisent... Bref, la culture du spectacle s'invite près de chez vous.

A cela il faut ajouter les émissions de télé qui ont plus ou moins vulgarisé l'art magique sous l'impulsion de : Bernard Bilis, Dany Lary, Sylvain Mirouf, Sébastien Mossière, Eric Antoine dans notre pays... mais aussi David Blaine, Criss Angel et autres consorts qui défrayent la chronique outre-atlantique et dont les exploits sont facilement accessibles sur Youtube.

Bref, n'en doutez pas, les gens ont désormais une petite idée de ce qu'est un spectacle ou un numéro de Magie.

Il vous importe donc de ne pas vous lancer dans un exercice d'improvisation qui pourrait se révéler catastrophique pour vous... mais aussi pour tous vos confrères. Combien de fois sommes nous tombés sur tel Comité d'Entreprise qui, échaudé par un magicien médiocre, décidait de ne plus jamais engager d'artiste illusionniste ?

Votre premier travail consiste donc à créer et travailler un numéro ou un spectacle de préférence original ou en tout cas « mis à votre sauce » que vous aurez répété, répété, répété.

## Votre cachet

**C**ombien demander ? Quelle est la moyenne des cachets des magiciens ? Il n'y a aucune règle. Le métier de magicien n'étant pas soumis à une quelconque convention collective, les tarifs sont libres.

**Attention cependant : les tarifs ne peuvent être en dessous du Smig légal, soit 12 fois le salaire horaire pour un cachet.**

Quelques principes de bonne conduite sont cependant à prendre en considération. Si vous êtes amateur et que vous n'osez pas demander un vrai cachet, le mieux est peut-être de vous produire gracieusement, pour l'amour de l'art. Avec une certaine réserve cependant : en matière de spectacle, le bénévolat est strictement encadré. Le fait de déclarer que vous travaillez gratuitement ne suffit pas.

Si vous vous produisez régulièrement ou si vous estimez avoir un bon niveau : demandez un cachet correct et digne de ce nom. Je suis toujours étonné d'apprendre que telle « star » bien connue de tous se produit très loin de chez elle pour un prix jugé trop bas par ses pairs. Ceci n'est pas une démarche normale à partir du moment où cette « star » est reconnue comme étant d'un très bon niveau.

Vous devez fixer votre prix selon votre niveau d'expérience et votre capacité à animer une soirée ou un spectacle. Les tours, c'est bien, mais rappelez-vous que vos spectateurs repartiront avec un souvenir global, une impression. Ils se rappelleront avant tout si oui ou non ils ont passé une bonne soirée. Donc vous devez évaluer votre salaire non seulement en fonction de votre niveau technique et théâtral mais aussi en fonction de votre capacité à répondre à un objectif qui est du domaine de l'animation.

A ce jour, pour vous donner un ordre d'idée, les magiciens professionnels pratiquant les tarifs les plus bas se situent aux alentours de 300 € pour un close-up. Les cachets les plus élevés sont difficiles à déterminer mais une estimation située la soirée aux alentours de 600 € hors taxes (on reviendra plus loin sur cette notion de taxes).

Votre second travail avant même de penser à vous produire est de réfléchir à ce que vous pensez valoir tout en essayant de respecter un minimum... sans pour autant vous surestimer car le problème serait le même !

**Deux précisions de taille pour clore ce chapitre : si vous faites de la publicité pour votre prestation (site web, dépliant, cartes de visite, annonces...), vous n'êtes plus considéré comme amateur mais bien comme professionnel... Et à ce titre, rappelez-vous qu'en France la concurrence déloyale est un délit pénal.**

## Et les charges ?

**L'**une des erreurs les plus courantes quand il s'agit de cachet, c'est de confondre le brut et le net, le « hors taxe » et le « toutes taxes comprises ». En tant qu'artiste, vous ne parlerez pas de taxes, mais de charges. Votre cachet s'exprimera donc en « toutes charges comprises ». Sauf évidemment si vous optez pour un statut d'entrepreneur (voir chapitre suivant).

Alors, comment définir son salaire net ?

En fait, c'est très simple : vous devez déterminer ce que vous aimeriez toucher après avoir payé toutes vos charges.

Admettons que vous ambitionniez de gagner 300 € nets sur une prestation. Dans ce cas, vous allez devoir y inclure toutes les charges liées à votre cachet, soit environ le double. Pour un cachet de 300 € net, vous devrez donc proposer une prestation à 600 € TCC.

Par conséquent, il est important d'exprimer vos cachets en « toutes charges comprises » pour que votre employeur s'y retrouve. Car si vous lui annoncez un cachet net et qu'il s' imagine qu'il s'agit là d'un cachet global, il aura la mauvaise surprise de payer des charges qu'il n'a pas prévues. Communiquez toujours le montant final que l'employeur aura à payer, en précisant qu'il devra le faire en utilisant les services du GUSO.

# Attention à ne pas travailler illégalement

**A**vant de détailler les statuts les plus adaptés à une activité de spectacle, je tiens à attirer votre attention sur des pratiques complètement illégales.

## 1) Le travail au noir

La première consiste à travailler systématiquement et même occasionnellement au noir. Cette pratique est complètement préjudiciable car en cas de problème, quel qu'il soit, vous n'êtes pas couvert... et votre client non plus. Par ailleurs, le client en question n'est pas tenu de vous payer puisque vous n'êtes pas contractuellement liés. Bien évidemment, l'autre gros risque, c'est de vous faire dénoncer aux services fiscaux. Et là, ça risque de vous coûter très cher.

Cette pratique est un véritable danger pour les artistes eux-mêmes. Le travail au noir est assimilé au vol. Les gens qui travaillent au noir sont donc des voleurs et des gens malhonnêtes.

## 2) Facturer des frais de déplacement

La seconde consiste à facturer des frais de déplacement « fictifs ». Pratique courante, plus qu'on ne le croit en tout cas : vous possédez une maison de campagne et déclarez vos frais kilométriques à partir de cet endroit selon le barème officiel. Cette pratique est illégale dès lors qu'elle s'apparente à un salaire déguisé. En gros, vous n'êtes pas professionnel mais vous facturez des frais de déplacements qui correspondent à une activité professionnelle, donc encadrée par la loi. Dans tous les cas, dès lors que vous ne possédez pas de numéro SIRET, vous n'avez tout simplement pas le droit d'éditer de facture. C'est aussi simple que ça.

# Les différents statuts pour vous déclarer

**N**ous allons passer en revue dans ce chapitre les différents moyens mis à votre disposition pour travailler en toute légalité.

## 1) Le statut associatif

Ce statut, rappelons-le, est très encadré en matière de spectacle. Il ne peut en aucun cas s'agir d'une association à but non lucratif mais bien d'une association commerciale. Elle doit obligatoirement demander un numéro de Licence d'entrepreneur du spectacle auprès de la DRAC. Tout autre fonctionnement est illégal.

Alors, peut-on facturer dès lors qu'on a créé une Association loi 1901 ? En principe, non car une association loi 1901 est censée être à but non lucratif. Par ailleurs, encore une fois, pour facturer, une association doit d'abord se déclarer et obtenir un numéro SIRET + un numéro de Licence d'entrepreneur du spectacle. Dans ce cas elle s'apparente à une entreprise classique et elle est alors soumise aux mêmes règles.

A partir du moment où l'association aura obtenu son numéro SIRET, elle pourra facturer des prestations de service sans pour autant être assujettie à la TVA jusqu'à une limite de 27.000 €. Il lui suffira d'indiquer sur la facture cette mention : « TVA non applicable, article 293B du CGI ».

En revanche, dès lors qu'elle dépassera ce chiffre d'affaire annuel, elle devra facturer et reverser la TVA selon la loi en vigueur.

**Dans tous les cas, un artiste ne peut pas être le Président ou membre de cette association.**

## 2) Le plus simple et le plus connu : le GUSO

Le GUSO, c'est le Guichet Unique Spectacle Occasionnel. Autrefois, pour se déclarer, il fallait que l'employeur paye une vignette URSSAF puis se charge de régler toutes les Caisses du spectacle. C'était fastidieux et c'est pourquoi le GUSO a été créé à la fin 1999 et devenu obligatoire en janvier 2004. Via un simple formulaire, l'employeur peut vous déclarer en toute légalité.

Comment ça marche ?

Lorsqu'un client potentiel vous commande un spectacle, il vous suffit de l'inviter à s'affilier au GUSO. L'inscription se fait directement sur le site <http://www.guso.com.fr> ou par téléphone au 0810 863 342 (prix d'un appel local).

C'est gratuit et ça permet à l'employeur d'obtenir un numéro GUSO qui le suivra à chaque fois qu'il engagera un artiste.

Une fois inscrit, l'employeur n'aura qu'à remplir en ligne ou sur formulaire papier :

- la DPAE (Déclaration Préalable à l'Embauche) à adresser avant le début d'exécution du contrat de travail.
- le formulaire unique et simplifié Guso à adresser au Guso dans les quinze jours suivant la fin du contrat de travail accompagné du règlement des cotisations sociales.

Grâce au formulaire unique et simplifié, l'employeur réalise en même temps :

- le contrat de travail,
- la déclaration de l'ensemble des cotisations et contributions dues au titre de l'emploi et le paiement global,
- la déclaration annuelle des données sociales,
- l'attestation d'emploi destinée au Pôle Emploi,
- le certificat d'emploi destiné aux Congés Spectacles,
- la déclaration préalable à l'embauche, DPAE (imprimé spécifique).

Une attestation récapitulative mensuelle vous est ensuite envoyée reprenant les différentes périodes d'emploi, les salaires et les cotisations sociales (salariales et patronales) correspondant aux salaires versés. Cette attestation se substitue à la remise du bulletin de paie.

Si vous utilisez ce système, prévoyez tout de même un contrat à part. En effet, bien qu'il soit indiqué sur le site que le formulaire unique fait « *office de* », rien ne remplacera jamais un vrai contrat que vous aurez vous-même rédigé selon un modèle conventionnel disponible sur Internet.

Pour tous renseignements : <http://www.guso.com.fr>

### **3) Les chèques intermittents et les associations de traitement de salaire**

Il s'agit d'une alternative au GUSO. Concrètement, si vous passez par le GUSO, c'est votre employeur qui devra faire les démarches. Et, parfois, cela peut en rebuter plus d'un !

Les chèques intermittents ont été créés à cet effet : s'occuper de tout à votre place. Il faut pour commencer vous inscrire sur <http://www.cheque-intermittents.com> ou auprès d'associations de traitement de salaire (*Allô Jazz* par exemple). Il vous suffit de taper

« traitement de salaire intermittent » sur Google pour obtenir vos formulaires pré-imprimés, désormais gratuits.

Ainsi, vous devrez remplir un formulaire (en 3 exemplaires) qui fera office de contrat de travail auprès de l'employeur. A l'issue de votre prestation, vous recevrez un bulletin de paie et l'employeur sera destinataire d'une facture. Son seul travail aura donc consisté à signer le formulaire de départ.

Evidemment, cette prestation a un coût : il est d'environ 7,5% du cachet, plus des frais de dossier de 10 € environ.

Par exemple, si vous facturez votre prestation 600 €, 45 € vous seront retenus + 10 € de frais soit 55 €.

L'avantage, avec ces services, c'est que si vous êtes intermittent votre gestion s'en trouve simplifiée auprès des Assedic.

#### **4) Le statut d'entrepreneur**

Si vous vous produisez régulièrement, vous pouvez créer votre propre structure indépendante.

Une entreprise individuelle se crée auprès de l'URSSAF en très peu de temps. On vous attribue un numéro SIRET qui vous permettra de facturer légalement en toute liberté vos prestations. Revers de la médaille, dès lors que vous choisissez cette solution, vous déclenchez les charges liées aux entreprises : URSSAF, Retraite etc... Il doit donc s'agir d'un véritable projet professionnel et ne pas considérer une création d'entreprise à la légère.

Par ailleurs, vous ne serez pas assujetti à la TVA si vous optez pour le statut de micro-entreprise, c'est-à-dire si vous ne dépassez pas les 27.000 € de chiffre d'affaire. Comme pour le cas de l'association ci-dessus, il vous suffira alors d'indiquer sur votre facture cette mention : « TVA non applicable, article 293B du CGI ».

#### **5) Et les chèques emplois services ?**

Avec les chèques emplois services réglant une prestation par un intermédiaire, telle une entreprise ou éventuelle Association, il y a le risque de n'avoir aucun recours contre le bénéficiaire de la prestation, en cas de non paiement ou de faillite. Dans ce cas, ce n'est pas le bénéficiaire qui est l'employeur.

## Conclusion

**I**l existe plusieurs façons de se déclarer, ou en tout cas d'être en règle avec la loi. On peut être artiste à temps plein ou se produire sur son temps libre. Dans tous les cas, rappelez-vous que des professionnels en vivent et qu'il ne doit en aucun cas être question de les empêcher de travailler – surtout à des prix défiant toute concurrence.

Créer un spectacle demande du temps et de l'argent. Il faut investir puis communiquer, créer des affiches, engager des graphistes, des professionnels de l'image pour réaliser un DVD etc... C'est un métier à part entière.

Se produire en amateur, même rémunéré, doit rester avant tout un plaisir et se faire dans un cadre sans enjeu. C'est aussi une excellente façon de se tester et de se préparer, pourquoi pas, à une éventuelle professionnalisation.

Ce guide n'est pas exhaustif. L'idée, c'est de vous donner des pistes, des indications. Il vous appartient d'affiner ces informations selon votre cas précis.

Les lois, par ailleurs, changent souvent : n'hésitez pas à faire une veille active à ce sujet.