



En ce temps du confinement, l'exécution des contrats de cession de droits d'auteur n'est pas un long fleuve tranquille.

Aujourd'hui la messe est dite, les sociétés de productions resteront encore, pour un temps qui n'est pas complètement défini, dans l'attente de la bonne exécution financière des contrats qu'elles avaient pu signer avec leur partenaires financiers ou bailleurs de fonds.

De manière rigoureuse, ces sociétés de productions avaient aligné les échéances de versement des minima garanti/prime d'inédit de leurs contrats de cession de droits de leurs auteurs, sur leur plan de trésorerie. S'il est acquis que les sociétés commerciales sont fortement invitées à remettre à plus tard les paiements de leurs prestataires et divers fournisseurs pour préserver leur trésorerie, il n'est pas certain que ce conseil soit avisé pour les contrats d'option de droits et de cession de droits d'auteur.

Un auteur n'est pas un fournisseur ou un prestataire comme un autre.

Lorsqu'un producteur veut envisager la production d'une œuvre audiovisuelle ou cinématographique, il doit absolument sécuriser sa chaîne de droits, dont l'acte fondateur est l'acquisition des droits de l'auteur de la première œuvre, au choix : bible, synopsis, traitement, ou scénario. En acquérant ces droits, il devient un ayant-droit et est légitimement habilité à chercher tout partenaire pour l'aider à produire ladite œuvre.

La plus grande obligation du producteur, une fois le contrat signé, est d'en respecter strictement toutes ses clauses, sous peine de voir mettre en jeu, la **très redoutée clause résolutoire**, celle qui anéantit le contrat, permettant à l'auteur de récupérer ses droits et à l'édifice contractuel qui a été construit ensuite de s'effondrer.

On notera que même si par l'effet de l'article 4 de l'ordonnance 2020-2016 du 25 mars 2020 qui dispose que « ... les clauses résolutoire qui ont pour effet de sanction de l'inexécution d'une obligation dans un délai déterminé sont réputées n'avoir pas pris cours si ce délai a expiré entre le 12 mars 2020 et l'expiration d'un délai d'un mois à compter de la date de cessation de l'état d'urgence sanitaire », le producteur n'aura à l'issue de ce délai, qu'un répit d'un mois.

Ainsi, fort de son contrat de cession de droits, le producteur aura signé toute une série de contrats, notamment ceux avec un coproducteur, un ou plusieurs diffuseurs, un distributeur, etc... chacun de ces contrats comprenant une clause de garantie de ce que le producteur est bien titulaire des droits sur l'œuvre dont il vend le droit d'exploitation.

Il est donc absolument impossible, un mois après l'issue de l'état d'urgence sanitaire, que le producteur soit en risque de ne pas honorer une quelconque des échéances de paiements à l'auteur du minimum garanti/prime d'inédit de son contrat de cession de droits. **Que doit-il faire lorsque les propres échéances de ses contrats commerciaux, ne sont pas respectées ?**

Il serait dommage de faire dépendre la pérennité de son projet en développement ou en cours de production de « l'oubli » éventuel d'un auteur ou de son agent de l'existence de cette échéance, ou de leur mansuétude ; particulièrement, si à ce moment-là, les relations entre le producteur et l'auteur ne sont plus complètement apaisées.

Lorsque le contrat est signé, il doit être strictement appliqué, sauf nouvel accord des parties qui sera exprimé et traduit dans un avenant au contrat.

Aussi, nous invitons les producteurs à bien relire leurs contrats de cession de droits d'auteur (c'est la même réflexion pour les contrats d'option avec un éditeur par exemple), d'identifier les échéances à venir et de repartir à la négociation. Puis, de rédiger un nouvel échéancier de manière suffisamment sophistiquée, avec des échéances ni trop vagues car inacceptables pour l'auteur, ni trop contraignantes car risquées pour le producteur.

On ne saurait alors que trop recommander de ne pas attendre la proximité des échéances de paiements, ou la fin de l'état d'urgence pour entreprendre cette démarche.

Karine Riahi
Karine.riahi@spring-legal.com

Julien Brunet
julien.brunet@spring-legal.com