



## Dossier audiovisuel

Il est important de bien séparer deux choses, concernant les contrats audiovisuels : ce qui est de l'ordre du négociable (selon la notoriété de l'auteur, la bonne volonté de l'éditeur, etc.) et ce qui est de l'ordre des pratiques illégales ou douteuses, malheureusement fréquentes dans de nombreux contrats actuels.

### 1) Ce qui est négociable

#### **Tout d'abord... le fait de signer ou non le contrat audiovisuel !**

Rappelons une évidence : si la Loi a exigé que les deux contrats soient dissociés, c'est pour permettre la signature de l'un sans la conditionner à celle de l'autre. Ceci dit, il est bien évident qu'aucun éditeur actuel ne lâchera les droits audiovisuels de bon cœur, puisqu'il s'agit d'une source potentielle de revenu qui peut se révéler dans quelques cas extrêmement importante. Vous pouvez donc tout à fait demander à ne pas signer l'audiovisuel, mais attendez vous à des réticences, voire à un refus ferme. Les auteurs en position de force (en terme de vente, de notoriété, de séduction du projet auprès de plusieurs éditeurs) obtiendront donc plus facilement gain de cause. Mais notez bien que c'est tout à fait possible, et qu'un certain nombre d'auteurs y parviennent.

Il faut aussi savoir qu'en France, un agent qui accepterait de gérer vos droits audiovisuels et démarcherait des producteurs demanderait généralement 10% à 15% des sommes versées par le producteur, plus rarement 25%, mais pas 50%. La SACD (Société des Auteurs et Compositeurs Dramatiques, 9 rue ballu, 75009 Paris) est elle aussi habilitée à mener des négociations contractuelles avec un producteur, ou à relire votre contrat et à vous conseiller (mais elle ne démarchera pas de producteurs pour vous, vous devez avoir été vous-même à l'origine du contact).

On trouve au demeurant en Allemagne une pratique courante dans le domaine littéraire, et qui pourrait nous servir de modèle alternatif : certains auteurs ne cèdent pas leurs droits audiovisuels, mais acceptent de donner un mandat (comme pour un agent) à leur éditeur, à savoir que ce dernier peut toucher 20 ou 30% de la rémunération en cas de contrat abouti avec une maison de production.

#### **Demander à toucher directement les droits SACD en cas d'adaptation.**

Actuellement, si un film est réalisé d'après votre œuvre, et que vous avez cédé le droit d'adaptation à votre éditeur, les droits SACD que vous toucherez seront versés tout d'abord à votre éditeur, qui vous les reversera à son tour, mais généralement avec quelques trimestres de décalage (c'est la même problématique que pour les droits de copie privée de la SOFIA) et en prélevant d'éventuels frais supplémentaires.

Libre à vous de demander, dans le contrat avec l'éditeur, à ce que ce versement soit effectué directement de la SACD aux auteurs, afin de gagner du temps et éventuellement de diminuer les frais prélevés.

#### **La répartition des pourcentages de rémunération**

L'usage, chez les éditeurs, est de proposer une répartition à 50/50%.

Le premier point à vérifier est si l'éditeur ne touche pas en plus une éventuelle commission (souvent de 10%) si c'est lui qui trouve un producteur, ce qui peut dans les faits ramener votre pourcentage à 40%. Il faut donc lire attentivement les lignes qui suivent ou précèdent ces fameux pourcentages. (« trouver un producteur » est, soit dit en passant, une notion assez variable selon les éditeurs, certains effectuant un réel travail de prospection pour les projets auxquels ils croient le plus, d'autre se contentant d'attendre qu'un producteur prenne contact avec eux).

Quoi qu'il en soit, cette répartition peut tout fait être négociée. Il nous paraît indispensable, même pour un jeune auteur, de réclamer au minimum 50/50 même quand c'est l'éditeur qui « trouve » un producteur.

Certains auteurs ont pu obtenir des répartitions à 60/40, 70/30 voire 80/20 (là encore selon leur degré de notoriété, de vente, selon la force du projet, etc.), avec parfois des variations en fonction de qui amène le producteur : par exemple, on peut imaginer un contrat où la répartition est de 50/50 si l'éditeur trouve un producteur, et 70/30 si c'est l'auteur qui trouve le producteur.

### **La durée de cession**

L'usage, chez les éditeurs français, est de proposer la durée dite « de propriété littéraire », à savoir 70 ans après la mort des auteurs. Or il faut savoir que cette pratique n'est pas similaire dans des pays européens proches, tels que l'Allemagne par exemple, où cette durée en matière littéraire est fréquemment limitée à 3 ans après la sortie du livre, les allemands estimant qu'une fois cette durée écoulée, le livre disparaît généralement des librairies et qu'il est alors rare qu'un producteur s'y intéresse spontanément.

Il est donc possible de préciser dans votre contrat que si dans les X années (2 ans, 5 ans, 10 ou 15 ans par exemple) suivant la publication de votre album, il n'y a pas de signature avec un producteur, vous récupérez vos droits audiovisuels. La durée négociée pourra éventuellement dépendre du type d'album signé (la « durée de vie » d'une série en librairie étant plus longue que celle d'un one-shot par exemple).

### **Stipuler dans le contrat que vous désirez être co-signataire d'un éventuel accord avec un producteur**

Cette clause vous permet d'assurer, sous peine de nullité du contrat audiovisuel, votre présence et votre signature au moment de l'élaboration du contrat avec un producteur.

On peut donc ajouter une clause simple du type « Condition essentielle et déterminante à la signature des présentes, l'auteur sera cosignataire aux côtés de l'éditeur de tout contrat signé avec un producteur » (les termes importants, en termes juridiques, sont ici « condition essentielle et déterminante » : cette clause est très différente de celle évoquant une signature « en présence » des auteurs, qui ne vous permet que d'assister à la signature).

L'auteur de BD pourra ainsi lire attentivement le contrat audiovisuel (ou le faire lire par son agent ou par le syndicat) et en négocier tel ou tel point important à ses yeux.

Il peut aussi, entre autre, s'assurer que le producteur du film ne pourra pas faire une adaptation en BD du film (qui risque fort d'être totalement différente de la BD d'origine). En France, ce cas de figure est encore peu probable, mais aux Etats-Unis un producteur peut très bien acheter les droits d'un album, faire le film, et éditer de son côté un comics tiré du film.

Attention également aux droits dérivés : un producteur pourra réclamer l'exclusivité sur les droits merchandising du type T-shirt, statuettes. Or, dans ce cas, il empêche l'auteur de faire ces produits depuis sa BD.

### **Petits conseils pratiques concernant une négociation**

Attention, il ne s'agit pas de croire qu'en demandant tout de suite le maximum, vous obtiendrez forcément quelque chose, comme les marchand de tapis : si vous n'êtes pas en position de le faire, vous aurez beau exiger 80% par exemple, vous n'aurez en tout et pour tout que vos 50%, et en plus une vilaine étiquette de chieur... Qu'est-ce qu'une « position de force », alors ? C'est être prêt à prendre le risque de ne rien signer du tout : soit que vous ayez plein d'autres éditeurs fascinés par votre projet, soit que vous soyez réellement prêt à laisser tomber votre projet plutôt que de signer un contrat que vous jugez défavorable. A vous de faire ce choix délicat en connaissance de cause.

Ensuite, tout est question de pratique : plus on ose négocier, plus on prend l'habitude de le faire, et moins on se plante. Mais au final, le simple fait de négocier prouve votre professionnalisme : on ne gagne jamais de respect à tout signer sans rien dire.

## **2) Des pratiques à la légalité douteuse :**

### **La « cross-collatérisation » des recettes (ou récupération inter-droits inter-titres de l'à-valoir)**

La loi exige que le contrat d'édition et le contrat audiovisuel soient séparés. Mais dans les faits, il existe encore trop souvent des liens invisibles mais bien réels entre les deux contrats. La Cross-Collatérisation des recettes (ou récupération de l'à-valoir sur tous les droits possibles et tous les titres possibles) en fait partie : il s'agit de la pratique consistant à rembourser l'à-valoir de l'un des contrats par les gains de l'autre.

Par exemple, un auteur a produit un album qui a été mis en vente, mais les ventes n'ont pas encore remboursé l'à-valoir que l'éditeur lui a avancé ; un producteur est intéressé par le projet et paye l'éditeur une somme pour obtenir les droits audiovisuels, mais l'éditeur utilise cette somme d'argent pour rembourser l'à-valoir du contrat d'édition.

Nous avons vu apparaître dans certains contrats une clause entérinant cette pratique, qui peut paraître illégale puisqu'elle relie, dans les faits, les deux contrats, alors que cela est interdit. Cela dit, jusqu'à présent, aucune jurisprudence n'est encore venue confirmer cette illégalité de manière certaine. Il n'est donc pas neutre d'accepter de signer un contrat comportant une telle clause.

### **50%/50%, pourquoi pas.... Mais de quoi ?**

Le pourcentage accordé à l'auteur et à l'éditeur dans le contrat audiovisuel reste négociable : un auteur est libre ou non d'accepter l'offre d'un éditeur (70/30, 60/40, 40/60... Nous l'avons vu).

Par contre, ce qui est illégal (mais très fréquent dans les usages), c'est que ce pourcentage soit appliqué sur les Recettes Nettes Part Producteur (RNPP), alors que la Loi exige pour certaines exploitations qu'elles soient calculées sur le prix payé par le public. Quelle différence cela fait-il ? Eh bien pour faire simple, le prix public est calculé sur le nombre de tickets de cinéma achetés en salle ou le nombre de DVD vendus par exemple. La recette Nette est le résultat de la recette Brute minorée d'une cascade de frais, et d'éventuelles commissions de vente, etc.

Le différence peut être de taille si on se retrouve avec des pourcentages qui paraissent a priori avantageux pour l'auteur mais dont on retire tout un tas de frais.

Or la Loi exige que l'auteur soit rétribué pour ces exploitations sur le prix payé par le public, c'est à dire qu'il touche une part directement proportionnelle au prix public de son œuvre (prix du livre quand il s'agit de l'édition, prix des entrées en salle ou des DVD quand il s'agit de l'audiovisuel). L'auteur ne devrait en aucun cas se voir imputer des frais de commission.

Le problème est que l'éditeur (qui est une société) signant avec le producteur (une société aussi) n'est pas soumis a priori aux contraintes légales en matière de prix public. Si l'éditeur négocie mal, cela retombe de facto sur l'auteur. La vigilance impose que l'auteur (ou son agent) fasse attention au contrat signé avec le producteur, d'où l'intérêt de le cosigner, pour exiger d'être payé sur le prix public pour le cinéma, la vidéo, les jeux vidéo notamment.

Vous l'aurez compris, la question est tout de même assez pointue... En tout état de cause, vérifiez au minimum, dans votre contrat audiovisuel, que ce pourcentage est bien calculé sur un montant Brut HT.

### **Action possible du syndicat**

Nous tenterons de discuter de ces différents points avec le Syndicat National des Editeurs. En attendant, n'hésitez pas à demander conseil auprès du syndicat, pour la lecture d'un contrat audiovisuel encore non signé ou pour l'éventuelle re-négociation de vos anciens contrats déjà signés.