



# DU SCÉNARIO À L'ÉCRAN

L'IMPORTANCE DU DROIT  
D'AUTEUR DANS LA DISTRIBUTION  
CINÉMATOGRAPHIQUE

Les industries créatives – Livret n° 6



**OMPI**

ORGANISATION MONDIALE  
DE LA PROPRIÉTÉ  
INTELLECTUELLE

## TABLE DES MATIÈRES

<b>À PROPOS DES AUTEURS</b>	<b>8</b>
<b>PRÉFACE</b>	<b>10</b>
<b>INTRODUCTION</b>	<b>12</b>
<b>CHAPITRE 1</b>	<b>16</b>
<b>LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE CINÉMATOGRAPHIQUE À L'ÉCHELLE MONDIALE</b>	<b>16</b>
<b>1.1 Opportunités pour les films sur les marchés locaux et étrangers</b>	<b>16</b>
1.1.1 Les grands studios américains (Sony, Fox, Warner Bros., Disney, Paramount, MGM, Universal)	17
1.1.2 Les distributeurs indépendants	19
1.1.3 Les sociétés de distribution cinématographique et télévisuelle	22
<b>1.2 Les films à la conquête du marché mondial</b>	<b>24</b>
1.2.1 Les vendeurs internationaux, les festivals et les marchés cinématographiques et télévisuels	24
1.2.2 La distribution à la télévision	28
1.2.3 Les nouveaux supports de distribution	29
1.2.4 La distribution directe	33
<b>1.3 Le financement de la distribution</b>	<b>35</b>
1.3.1 Questions générales de financement	35
1.3.2 Étude de cas de distribution/financement : <i>Sunny Days in Africa</i>	38
a) Un modèle de prévente	38
b) Le modèle de prévente hors territoires internationaux	42
<b>1.4 La distribution illégale de films</b>	<b>46</b>
<b>CHAPITRE 2</b>	<b>50</b>
<b>DOCUMENTS RELATIFS AU DROIT D'AUTEUR :</b>	
<b>LA CHAÎNE DES DROITS</b>	<b>50</b>
<b>2.1 Aperçu du droit d'auteur dans le monde : établir la titularité des droits</b>	<b>50</b>
2.1.1 Le droit moral et les droits patrimoniaux	51
2.1.2 La durée du droit d'auteur	52
2.1.3 Le domaine public	53
2.1.4 La paternité et la propriété du droit d'auteur	54
2.1.5 Les aspects portant sur la reconnaissance de la titularité du droit d'auteur	55

2.1.6	Les sociétés de gestion collective des droits	56
<b>2.2</b>	<b>Documents de base relatifs à la chaîne des droits d'auteur</b>	<b>56</b>
2.2.1	Les œuvres préexistantes	57
2.2.2	Les licences et autorisations pour la musique	58
2.2.3	Les droits d'exploitation d'extraits et de photographies	60
2.2.4	Les autorisations pour les marques commerciales	61
2.2.5.	Le droit à la vie privée, le droit au nom et les biographies	62
2.2.6	Les licences de personnages	64
2.2.7	Les contrats artistiques	65
2.2.8	Le domaine public et l'utilisation équitable ("fair use").	67
<b>2.3</b>	<b>Assurance erreurs et omissions</b>	<b>68</b>
<b>CHAPITRE 3</b>		<b>71</b>
<b>EXEMPLES DE CONTRATS EXIGÉS POUR LA DISTRIBUTION D'UN FILM</b>		<b>71</b>
<b>3.1</b>	<b>Le contrat d'option</b>	<b>72</b>
<b>3.2</b>	<b>Contrats musicaux</b>	<b>79</b>
	a) Le contrat pour une musique originale	80
	b) Les contrats pour une musique préexistante	83
<b>3.3</b>	<b>Les contrats liés à la distribution</b>	<b>85</b>
	a) Analyse des recettes brutes	87
	b) Le mandat de vente internationale	90
	c) Les contrats de distribution	102
<b>3.4</b>	<b>Autres conventions/documents à connaître</b>	<b>105</b>
	<b>Graphique chronologique : contrats et rôle de chaque intervenant</b>	<b>108</b>
<b>CHAPITRE 4</b>		<b>109</b>
<b>PROCÉDURES EN MATIÈRE DE VALIDATION DES DROITS D'AUTEUR</b>		<b>109</b>
<b>4.1</b>	<b>L'enregistrement des droits d'auteur</b>	<b>109</b>
<b>4.2</b>	<b>Rapports sur les droits d'auteur et autres exigences en matière d'assurance erreurs et omissions</b>	<b>112</b>
<b>CHAPITRE 5</b>		<b>117</b>
<b>RÈGLEMENT DES LITIGES</b>		<b>117</b>
<b>5.1</b>	<b>Recours aux tribunaux judiciaires</b>	<b>117</b>
5.1.1	Notions de base en matière de recours aux tribunaux	117
5.1.2	Droit applicable et juridiction compétente	118
5.1.3	Les inconvénients du recours aux tribunaux	119

<b>5.2</b>	<b>Modes extrajudiciaires de règlement des litiges</b>	<b>120</b>
5.2.1	Notions de base en matière de règlement extrajudiciaire des litiges	120
5.2.2	Médiation	122
5.2.3	Arbitrage	122
5.2.4	Procédure d'expertise	123
<b>5.3</b>	<b>Les solutions de règlement extrajudiciaire des litiges proposées par l'OMPI pour les films et les médias et les sociétés de gestion collective</b>	<b>123</b>
5.3.1	Le Centre d'arbitrage et de médiation de l'OMPI	123
5.3.2	Médiation et arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias	124
	a) Commission de l'OMPI pour le secteur du film et des médias	125
	b) Barème d'honoraires et de coûts réduit	125
	c) Clauses compromissaires et conventions ad hoc recommandées par l'OMPI	126
5.3.3	Procédures de règlement extrajudiciaire des litiges de l'OMPI pour certaines sociétés de gestion collective	126
<b>5.4</b>	<b>Les autres cours arbitrales</b>	<b>127</b>
<b>CHAPITRE 6</b>		<b>129</b>
<b>PRINCIPAUX ÉCUEILS ET SOLUTIONS</b>		<b>129</b>
<b>6.1.</b>	<b>Écueils</b>	<b>129</b>
6.1.1	Problèmes en matière de négociation des droits d'auteur	130
6.1.2	Le producteur doit acquérir les droits auprès du titulaire des droits	131
6.1.3	Le risque de méprise sur la portée des droits acquis	132
6.1.4	La difficulté de valider la valeur réelle des droits et de leur attribuer un juste prix	132
6.1.5	Le non-respect de certaines obligations peut entraîner la perte des droits sur le film	132
6.1.6	Identifier le titulaire des droits afin de déterminer comment ils peuvent être exploités	133
<b>6.2</b>	<b>Marques, personnages protégés par le droit d'auteur, la nécessité d'anticiper le risque</b>	<b>133</b>
6.2.1	Les produits protégés par une marque commerciale et les obligations de parrainage peuvent être difficiles à comprendre	133
6.2.2	Les licences de personnages sont truffées de pièges	136
<b>6.3</b>	<b>Les transactions en devises internationales</b>	<b>137</b>

<b>6.4</b>	<b>Quelques solutions de base</b>	<b>138</b>
6.4.1	S'informer	138
6.4.2	Connaître les protagonistes	139
6.4.3	Effectuer des recherches et vérifier la capacité des partenaires commerciaux	140
6.4.4	Supervision en matière de distribution	141
6.4.5	Ne pas renoncer à exercer plus de contrôle qu'il n'est nécessaire	142
6.4.6	Assurances	143
6.4.7	Être aimable	143
6.4.8	Savoir quand ne pas être aimable	144
6.4.9	Se faire des amis	144
6.4.10	Importance du conseil juridique	145
6.4.11	Comprendre les contrats	146
	<b>LES DERNIERS MOTS LE PAYSAGE DES MÉDIAS EN MUTATION</b>	<b>147</b>
	<b>GLOSSAIRE</b>	<b>150</b>
	<b>REMERCIEMENTS</b>	<b>158</b>
	Bibliographie (ouvrages, sites Internet, organisations)	
	<b>ANNEXES</b>	<b>169</b>
ANNEXE I	Accord de distribution	169
ANNEXE li	Exemple de formulaire de demande relatif à l'assurance erreurs et omissions	178
ANNEXE lii	Clauses compromissaires et conventions ad hoc recommandées par l'OMPI en vue de la médiation et de l'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias	187



## À PROPOS DES AUTEURS

**Rob H. Aft** est président de Compliance Consulting LLC, un cabinet de conseils dans la finance et la distribution pour le secteur des médias basé à Los Angeles. Il travaille actuellement pour divers clients, notamment les banques, les cabinets d'avocats, les producteurs, les distributeurs, les groupements de réalisateurs et d'artistes aux États-Unis d'Amérique, en Europe, en Asie, en Amérique latine et en Afrique. M. Aft a dirigé la distribution et les ventes dans un certain nombre de sociétés de film indépendantes et a récemment été le producteur exécutif de *You Got Served : Beat the World* de Sony.

M. Aft a rempli sept mandats en qualité de membre du conseil d'administration de l'Independent Film and Television Alliance (IFTA). Il a donné des cours portant sur l'industrie du cinéma à USC, UCLA Extension et Loyola Marymount University. Ses écrits incluent un chapitre sur la distribution pour la troisième édition de *The Movie Business Book*, un article important sur le financement du film pour *Variety Deal Memo*, une analyse de l'industrie nigériane du cinéma pour *The Lagos Guardian* et *The Rules of Attraction*, une publication IFTA qui présente un cadre visant à la création d'une communauté respectueuse de la production.

M. Aft est régulièrement invité en tant que conférencier dans les écoles du cinéma de l'USC et de UCLA, de même qu'en qualité de participant à divers panels de l'industrie du cinéma, notamment lors de la Rencontre des experts de 2011 sur le commerce dans les services de l'audiovisuel organisée par l'OCDE (Experts Meeting on Trade in the Audiovisual Services) et dans les groupes d'experts de l'OMPI sur le droit d'auteur pour les professionnels du cinéma au Nigéria, en Thaïlande, en Indonésie, en Jamaïque, au Mexique et aux Philippines.

**Charles-Édouard Renault** est un avocat d'affaires international doté d'une solide expérience en droit d'auteur et dans les activités de l'audiovisuel et du cinéma (relevant du secteur de l'*Entertainment*). Admis au barreau de Paris en janvier 1996, M. Renault est associé dans le cabinet De Gaulle Fleurance et associés (DGFLA) à Paris. Il a travaillé pour des clients à la fois français et étrangers.

M. Renault intervient comme conseil sur les questions de production, de distribution et de litiges. Il a été l'avocat d'une cinquantaine de films comme *Two*

*Days in Paris* qui a reçu le *Spirit Award* (récompense américaine décernée aux films indépendants), dirigé par Julie Delpy et dans lequel joue Adam Goldberg, nommé aux Oscars, *Persepolis*, Grand Prix du Jury à Cannes, coproduit par 2.4.7 Films et la société Kennedy/Marshall en association avec Sony Pictures Classics et réalisé par Marjane Satrapi et Vincent Paronnaud ou *Le Grand Soir* de Gustave Kervern et Benoît Delépine, primé lors du soixantième Festival de Cannes. Il est par ailleurs intervenu comme conseil pour *Le Voyage du Ballon Rouge* de Hou Hsiao-Hsien, une coproduction entre la France et Taiwan ou pour *Cyrilson Retires* de Micah Lewensohn, une coproduction entre la France, la Pologne et Israël. Il conseille en outre les institutions financières comme les banques, les sociétés de crédit, et a collaboré à la création de fonds d'investissement pour le financement de l'industrie cinématographique et audiovisuelle en France (SOFICA); il a également contribué au crédit d'impôt international attribué par la France aux films étrangers (*The TRIP*).

M. Renault est arbitre indépendant auprès de l'IFTA basée à Los Angeles et auprès du Centre d'arbitrage et de médiation de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) basée à Genève. Maître de conférence à l'université de Lyon en droit d'auteur et en droit des médias, professeur associé à l'École de la Communication de Science Pô (Paris), il donne des conférences à l'institut Erich Pommer GmbH für Medienrecht à Berlin depuis 2006, de même que dans des groupes de travail de l'OMPI sur le droit d'auteur pour les professionnels du film au Mexique et aux Philippines depuis 2009.



## PRÉFACE

L'objectif du présent ouvrage est de familiariser les cinéastes et producteurs débutants avec les questions juridiques et à caractère commercial qui sont nécessaires pour participer à ce qui est désormais un marché mondial bien structuré en matière de production et de distribution cinématographique. Il offre un tour d'horizon des principes et des normes actuellement adoptés et pratiqués dans l'industrie cinématographique au niveau international. Les lecteurs doivent consulter des experts en droit d'auteur locaux pour obtenir une compréhension exhaustive de ces questions dans leur pays respectif.

Le présent ouvrage est rédigé dans l'optique du distributeur et de l'exploitation des films. D'une manière générale, cela inclut le distributeur territorial qui exploite plusieurs mandats (salles, vidéo, télévision le cas échéant), le vendeur international qui agit en tant que mandataire du producteur, voire le producteur lui-même prenant en charge l'exploitation directe des droits de son film. L'un des principaux axes d'analyse du présent ouvrage repose sur l'importance des documents relatifs au droit d'auteur, en particulier les contrats qui attestent de la titularité du droit d'auteur sur une œuvre de l'esprit et son transfert. Les cinéastes et les producteurs doivent se familiariser avec les fonctions fondamentales des personnes et des sociétés qui seront chargées non seulement de négocier et de céder un droit d'exploitation sur leur film, mais également de le commercialiser auprès du public. Le distributeur dans chaque territoire est responsable du marketing et de la circulation des films auprès des utilisateurs finaux (le public), et des moyens de les diffuser (les cinémas, la télévision, les DVD et les technologies de distribution sur les nouveaux supports, comme la vidéo à la demande (VOD ou SVOD)). Le vendeur international, en revanche, est chargé de la négociation de licences des droits de distribution à un distributeur dans un pays particulier. Cet ouvrage décrit la chaîne de valeur intégrale en portant une attention toute particulière aux différents contrats de distribution et aux transactions de droits entre un distributeur cinématographique et un producteur ou entre le vendeur international et le distributeur territorial. Le producteur autorisera l'exploitation ou cédera des droits qu'il a acquis lors de la phase de développement, contre rémunération et dans la perspective que le film sera exploité sur des marchés importants par une société de distribution internationale ou des distributeurs territoriaux ayant acquis les droits locaux auprès d'un vendeur international.

Des questions sensibles et des contrats encadrant cette activité seront également examinés. Ces conventions incluent le contrat d'acquisition ou la convention d'un vendeur international, le contrat de distribution territoriale, l'assurance responsabilité souscrite par le producteur sur le contenu de son film pour en faciliter la distribution sur certains territoires (assurance erreurs et omissions). Les contrats relatifs aux droits sous-jacents, notamment la musique, seront abordés, mais cet ouvrage n'a pas pour but d'explorer de manière exhaustive les obligations du producteur. Les auteurs recommandent de consulter le livret "Droits, Caméra, Action!"<sup>1</sup> publié par l'OMPI pour davantage d'informations sur les sujets connexes.

La résolution des litiges est également couverte, en particulier par le règlement de médiation et d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias qui est spécifiquement adapté au règlement des litiges potentiels dans les secteurs cinématographiques et des médias, ainsi que les options de règlement des litiges de l'OMPI pour les sociétés collectives, p. ex. le règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour l'AGICOA et le règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour l'EGEDA.

Enfin, le chapitre consacré aux écueils et solutions comportera une liste d'analyse de risque qui aidera le lecteur à identifier les problèmes avant qu'il ne soit trop tard. Les questions explorées incluent le repérage des personnes qui, vraisemblablement, ne rempliront pas leurs obligations, les risques inhérents aux transactions internationales et le travail avec les avocats.

L'approche adoptée dans le présent ouvrage est très pratique, incorporant des conseils et de la jurisprudence de même que la vaste structure juridique. Il souligne les normes internationales qui permettent à tous de connaître ce qu'ils possèdent et ce qu'ils achètent et, partant, ce qu'ils sont en droit de distribuer légalement ou ce qu'ils accordent aux tiers en matière de licence pour la distribution. Bien que limitées à l'industrie cinématographique, à quelques exceptions près, les mêmes règles s'appliquent pour la télévision ainsi que pour toutes les autres productions audiovisuelles.

JUIN 2013

<sup>1</sup> Publication OMPI n° 869.

## INTRODUCTION

*“La législation du droit d’auteur repose sur un principe très clair : que quiconque, au moyen de ses compétences ou de son travail créant une œuvre originale de quelque nature que ce soit, pour une durée limitée, jouisse d’un droit exclusif de reproduire ce travail. Personne d’autre ne peut, pour une saison, récolter ce que le titulaire du droit d’auteur a semé.”*

- Lord Bingham de Cornhill dans *Designers Guild Ltd c. Russell Williams (Textiles) Ltd 2001*

Les lois de **droit d’auteur** existent pour protéger non seulement les auteurs d’œuvres originales, mais également les titulaires de droits en matière d’historique des droits d’auteur, y compris les distributeurs de films. Le terme “chaîne des droits” renvoie à l’ensemble des documents qui constituent les actes de cession au producteur, à une entité ad hoc (*Specific Purpose Entity – SPE*), au distributeur ou à toute autre entité qui prouve la propriété, ou la distribution des droits d’exploitation d’un film. Tandis que des différences subsistent dans les lois nationales sur le droit d’auteur d’un pays à l’autre, comme dans le cas des cessions de droit d’auteur, de la rémunération des auteurs et des méthodes de résolution des conflits, les lignes directrices sont inscrites dans la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques du 9 septembre 1886 (Convention de Berne) ainsi que dans les traités internationaux pertinents administrés par l’Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI).

Un film est une œuvre de collaboration, regroupant une série de droits d’auteur d’origine diverse, par exemple un scénario, peut-être lui-même basé sur un livre, une musique originale, une équipe de scénaristes et un réalisateur, des artistes interprètes. Ce conglomérat de droits s’appuie sur les contributions d’une équipe technique créative comme des costumiers et des décorateurs. Tous les droits d’auteur doivent être correctement cédés et acquis (moyennant un transfert ou une cession de droits), opération confirmée par des contrats afin que les titulaires des droits puissent revendiquer la paternité du film. Les titulaires de droits exploitent le film au moyen d’une cession des droits de distribution à un distributeur. Dans de nombreux cas, les distributeurs locaux auront besoin des contrats pour assurer leur investissement et procéder à l’acquisition et à la commercialisation des droits du film sur leur territoire. Les distributeurs doivent être certains qu’ils acquièrent et exploitent les droits du titulaire incontesté des droits d’auteur du film. Les producteurs et les

distributeurs de films savent que le respect de tous les droits d'auteur attachés à un film peut être un véritable cauchemar en matière de documentation juridique. Néanmoins, il s'agit d'une étape nécessaire du processus de financement, de production et de réalisation d'un film.

La croissance des industries cinématographiques locales (en ce qui concerne le volume et la qualité de leur production) à travers le monde et les nouvelles technologies permettant aux films d'atteindre des publics internationaux, ont incité plus que jamais les producteurs de films à adhérer à des normes en matière de propriété et de cession de droits d'auteur reconnues sur le plan international. Cet ouvrage expose brièvement lesdites normes et illustre la manière dont celles-ci peuvent effectivement être appliquées pour rémunérer correctement les créateurs, optimiser les recettes de distribution et renforcer la confiance de l'investissement dans le secteur.

L'une des premières choses à établir est ce que l'on entend par distributeur. Le distributeur est l'entité juridique, une personne ou une société qui a le droit de générer des revenus à partir des droits d'auteur en assurant la sortie du film auprès du public ou en accordant les droits sous forme de licence aux sous-distributeurs qui assureront la sortie auprès du public dans leurs territoire, langue et supports définis. Aux fins du présent ouvrage, un distributeur peut être : un grand studio tel que Warner Bros., UGC, Gaumont ou Universal, une société indépendante locale telle qu'Aurum en Espagne ou Ster Kinekor en Afrique du Sud, un diffuseur audiovisuel comme Canal+ en France et TV Tokyo au Japon, ou un vendeur international comme Summit International qui accorde des droits pour les films *Twilight* aux distributeurs territoriaux à travers le monde.

Les vendeurs internationaux appartiennent à une catégorie particulière et nous les incluons ici comme distributeurs uniquement dans le contexte plus large de mandataire du producteur. Dans de nombreux pays, et en particulier aux États-Unis d'Amérique, en vertu des lois de l'État de Californie où sont basés de nombreux vendeurs, leur activité est régie par une réglementation établissant clairement qu'ils agissent pour le compte d'un tiers plutôt que pour leur propre compte. Cela fait naître une série d'obligations particulières, et beaucoup diraient qu'ils ne sont donc pas, en soi, des distributeurs. À nouveau, cette distinction n'est pas pertinente pour notre définition de distributeur aux fins du présent ouvrage.

Bien que rédigées dans l'optique du distributeur, les informations contenues dans cet ouvrage sont tout aussi importantes pour les créateurs et les titulaires de droit d'auteur, comme les producteurs, les réalisateurs, les acteurs, les scénaristes, les romanciers, les créateurs de personnage, les personnes qui détiennent des droits pour les remakes et les séries, mais également pour les personnes œuvrant sur l'aspect commercial de l'industrie comme les avocats, les banquiers, les assureurs, les financiers et les distributeurs. Le producteur et le distributeur sont chargés de faire en sorte que tous les documents appropriés soient complétés afin d'établir clairement la propriété d'un film ou les droits de distribution attachés à ce film. À cet égard, le distributeur propose le film au public, génère des recettes d'exploitation et s'expose à d'éventuelles poursuites pour utilisation illégale des œuvres protégées par le droit d'auteur. Pour faire face à une telle responsabilité, la procédure visant à réunir tous les documents et contrats relatifs au droit d'auteur et aux conditions de cessions des droits d'exploitation permet de constituer la chaîne des droits ("*Chain Of Titles*") et de confirmer que les autorisations nécessaires ont été obtenues. Cela commence tout à fait au début du processus de financement et de préparation du film. Il peut arriver que la reconstitution de cette chaîne des droits d'auteur soit difficile et souvent impossible si cela n'a pas été établi au tout début de l'élaboration du film.

Les documents relatifs à la chaîne des droits sont un passeport permettant à un film d'entrer sur le marché dès lors qu'ils prouvent la propriété des droits d'auteur et la confirment. Dans de nombreux cas, il est recommandé d'assurer les questions propres à cette chaîne des droits au moyen d'une assurance erreurs et omissions. L'immobilier est souvent utilisé comme métaphore car la plupart des personnes dans les secteurs des affaires, bancaire et financier ont davantage l'expérience de ces types de transactions financières. Personne ne construirait un centre commercial sur un terrain dont il ne penserait pas être propriétaire ou qu'il ne contrôlerait pas. Dans chaque pays, il existe des méthodes claires visant à déterminer qui possède un terrain (le titre), et l'assurance du titre de propriété permet de garantir contre les pertes financières résultant d'erreurs matérielles contenues dans ces actes. De la même façon, l'intégralité des droits de propriété intellectuelle contenus dans un film doit faire l'objet d'une licence d'exploitation et, le cas échéant, être assurée avant qu'un financier n'investisse, qu'un banquier n'accorde un prêt pour le financement de la production ou qu'un distributeur ne prenne le risque de présenter le film au public.

Les réalisateurs pourraient reprocher à l'aspect commercial de l'industrie de supplanter l'aspect créatif. Pourtant, un nombre croissant de procès et d'audits

met en jeu davantage d'avocats et de comptables. Malheureusement, plus un film rencontre du succès, plus la chaîne des droits d'auteur sera remise en question par quiconque ayant un lien même vague avec l'œuvre. Cela est vrai depuis les premiers temps du cinéma. Même si la situation est complexe à l'heure actuelle, il est difficile d'affirmer qu'elle s'est détériorée. Un changement notable s'est opéré au niveau des intervenants œuvrant sur l'aspect créatif dans la mesure où ils comprennent qu'ils ont des droits et que, dans de nombreux endroits, ces droits ont été codifiés, élargis et leur application strictement imposée.

La distribution illégale d'œuvres protégées par le droit d'auteur (le piratage) n'est pas abordée en détail dans cet ouvrage, sauf pour indiquer qu'il est beaucoup plus aisé pour les distributeurs de faire appliquer leurs droits lorsqu'ils peuvent clairement établir ces droits par rapport aux normes internationales. Le piratage de la propriété intellectuelle est un fléau, mais cet ouvrage considère la question de l'établissement des droits de propriété et d'exploitation sur le marché de la distribution licite. L'une des raisons les plus importantes pour les distributeurs et les intervenants dans la cession ou l'octroi des droits d'auteur en bonne et due forme repose sur le fait qu'ils veulent que leurs droits soient également respectés.

Les distributeurs à travers le monde sont toujours à la recherche des films les plus créatifs, les plus commerciaux et les plus intéressants à présenter à leurs publics. L'une des choses les plus formidables dans le cinéma, c'est que l'on peut dénicher de nouveaux talents n'importe où. Un petit film d'un pays possédant une culture de réalisation cinématographique limitée peut remporter le meilleur prix au Festival de Cannes. Lorsque cela se produit, les titulaires des droits sont submergés d'offres de distribution. Les distributeurs potentiels exigeront que les titulaires des droits soient prêts à démontrer clairement leur propriété sur le film en fonction de normes internationales. La route est longue entre se préparer à conclure cet accord de distribution et commencer à faire tourner les caméras.

Cet ouvrage n'offre pas de conseils juridiques. Les auteurs encouragent les lecteurs à se rapprocher de juristes ou d'avocats territorialement compétents et à s'assurer que leur conseil habituel est bien au fait des accords internationaux types en matière de droit d'auteur et de leur application.

## CHAPITRE 1

# LA STRUCTURE DE L'INDUSTRIE CINÉMATOGRAPHIQUE À L'ÉCHELLE MONDIALE

### 1.1 Opportunités pour les films sur les marchés locaux et étrangers

L'industrie du cinéma est une véritable économie mondiale, une collaboration florissante entre des artistes, des financiers, des producteurs, des distributeurs, des exploitants et le public. Cette mondialisation s'est accélérée dans les années 80 et 90 lorsque les recettes étrangères pour les films américains passèrent de moins de 30% des recettes mondiales à bien au-dessus des 60%. Cela s'est produit parfois au détriment de la production cinématographique locale, mais dans la plupart des cas cela résultait d'une croissance générale des recettes de distribution à travers le monde (y compris la libéralisation des marchés de l'audiovisuel (TV), résultant en la prolifération de chaînes payantes), qui profitait aux films locaux et importés.

Le début du XXI<sup>e</sup> siècle a vu l'explosion de la production locale en Chine, en Inde, en Amérique latine, en Afrique et en Europe de l'Est. Le box-office chinois a atteint les 170 milliards de yuans (21,75 milliards de dollars É.-U. ou environ 12 milliards d'euros) en 2012, ce qui représente une augmentation spectaculaire de 30% par rapport à 2011. Soit, 893 films produits en Chine, contre 791 en 2011. Voilà la Chine devenue le second marché mondial du cinéma, devant l'Inde et les États-Unis d'Amérique.

Bien que dominé par certaines superproductions américaines, ce marché a présenté plus de 20 films locaux dépassant les 100 millions de yuans (16 millions de dollars É.-U. ou 10 millions d'euros), trois dépassant les 700 millions de yuans (111 millions de dollars É.-U.). La réussite des marchés internes a entraîné des productions cinématographiques de meilleure qualité qui, à leur tour, ont permis d'accéder à un système de distribution mondiale bien implanté, jusque-là dominé par les États-Unis d'Amérique et l'Europe. Désormais, les États-Unis d'Amérique ne sont plus l'épicentre de l'industrie cinématographique mondiale. Cela a créé des opportunités intéressantes pour les sociétés de production et de distribution non originaires des États-Unis d'Amérique et a permis aux films du monde entier d'atteindre un public encore plus vaste.

En toile de fond, il est important tout d'abord de comprendre comment les grands studios américains et les sociétés indépendantes à travers le monde distribuent les films à des publics internationaux, puis d'examiner ce que cela signifie pour les réalisateurs de films locaux et pour les financiers. La propriété du droit d'auteur est cruciale pour pénétrer ce système mondial à tout niveau.

### 1.1.1 Les grands studios américains (Sony, Fox, Warner Bros., Disney, Paramount, MGM, Universal)

L'aspect qui concerne l'activité de distribution d'un film d'un grand studio est simple. Les grands studios ont leurs propres bureaux de distribution qu'ils contrôlent entièrement sur chacun des principaux territoires. Ces bureaux placent alors leurs films dans les cinémas, distribuent des DVD aux revendeurs et gèrent le marketing local pour les deux activités. Par exemple, un film Fox qui sort au Royaume-Uni sera géré par les directeurs de Fox basés dans leurs bureaux dans ce pays, sous la supervision de l'équipe internationale du studio Fox à Los Angeles. Bon nombre de studios importants gèrent également des filiales dites "spécialisées", qui sont comparables à des entités indépendantes de production et de distribution. Il s'agit en général de distributeurs américains qui peuvent distribuer hors des États-Unis d'Amérique ou vendre les droits pour les films qu'ils produisent ou qu'ils achètent en fonction de chaque territoire. Il s'agit par exemple des sociétés Universal Focus, Sony Pictures Classics ou Fox Searchlight – structure créée en 1004 – qui a coproduit *Le Dernier Roi d'Écosse* (2006) de Kevin McDonald pour un budget de 6 millions de dollars É.-U. ou le film oscarisé *Slumdog Millionaire* (2008) de Danny Boyle pour un budget de 15 millions de dollars É.-U. (film qui généra près de 380 millions de dollars É.-U. au box-office mondial).

De plus en plus, les studios ont basculé vers une stratégie de distribution mondiale quasi simultanée (une sortie en même temps partout dans le monde), sortant un film sur autant de territoires possibles en quelques semaines. Ainsi, les studios bénéficient d'une énorme publicité générée par la sortie américaine, tout en limitant les dommages causés par le piratage. Internet, MTV, CNN et les médias internationaux s'assurent que, le lundi, un public mondial découvre quels étaient les films classés dans les 10 premiers aux États-Unis d'Amérique pendant le week-end. De telles informations peuvent avoir une influence considérable sur les préférences au niveau mondial ainsi que sur le succès de la distribution.



Les grands studios font presque toujours partie de conglomérats internationaux dans le secteur des médias tels que la NewsCorp (Fox), Time/Warner (Warner Bros.), Disney et Viacom (Paramount). La plupart d'entre eux ont des activités de distribution télévisuelle importantes pouvant englober des noms de chaînes câblées internationales comme Fox Family, Disney Channel, MTV (Viacom/Paramount), voire une participation substantielle détenue dans des marchés de distribution télévisuelle à l'étranger – en général pour une exploitation des programmes par câble et par satellite. De plus en plus, ces studios s'associent à des sociétés locales à travers le monde afin de créer du contenu audiovisuel ad hoc, y compris des longs métrages de cinéma. Dans certains cas, ce contenu franchira les frontières du pays d'origine. Certains studios ont même investi dans des chaînes de cinéma à l'étranger.

Les studios sont également de potentielles sources de financement et de distribution de films produits en tous lieux où ils opèrent, et certains acquerront les droits de distribution à la fois pour le marché américain et les marchés sélectionnés hors des États-Unis d'Amérique. Bien entendu, il y a plus de chance pour qu'ils achètent par le biais de leurs filiales spécialisées, structures plus à même de financer un film local. Lorsque c'est le cas, les studios exigeront que la chaîne des droits des films concernés soit validée et strictement respectée. Dans de nombreux cas, cela peut inclure l'acquisition, à leur profit exclusif et pour une période donnée, des droits de remake, de présuite ("prequel"), de suite ("sequel") ou d'exploitation dérivée. Les studios ont également lourdement investi dans la production et la distribution dans des langues autres que l'anglais. Le film à grand succès *Tigre et Dragon* (2000) du réalisateur Ang Lee en est un bel exemple. Il fut en grande partie développé et financé par Miramax (qui faisait partie de Disney à l'époque), Good Machine et Sony Pictures Classics. Dans certains cas, comme à la fin des années 60 et au début des années 70 lorsqu'elles finançaient des films réalisés par des réalisateurs de renom comme François Truffaut (*La Sirène du Mississippi* (1969) avec United Artists) ou Luchino Visconti (*Mort à Venise* (1971) avec un financement Warner Bros. Pictures), les sociétés américaines investissaient également à l'étranger afin de pénétrer les marchés locaux et de contourner les réglementations locales en matière de distribution de films, telles les quotas.

Le pouvoir des grands studios est tout de même limité. De nombreux pays restreignent la croissance des activités locales des studios pour des raisons culturelles, mais aussi commerciales, au moyen de quotas ou de réglementations empêchant certaines pratiques commerciales anticoncurrentielles. En République

de Corée, par exemple, certains attribuent la montée des films coréens entre 2000 et 2007 à la politique de quotas cinématographiques du pays, tandis que d'autres expliquent leur succès par l'amélioration de la qualité qui rendait bientôt les quotas obsolètes dans la mesure où les cinémas avaient commencé à diffuser les films bien au-delà des quotas exigés. Quelle qu'en soit la cause, la part de marché de la production du film local en République de Corée atteignait 57% en 2005 et, en octobre 2006, le Gouvernement coréen concevait un système de soutien spécifique pour son industrie cinématographique qui incluait la promotion des films coréens à l'étranger.

### 1.1.2 Les distributeurs indépendants

Les distributeurs indépendants sont en fait tous les distributeurs partout dans le monde qui ne sont pas liés à des grands studios américains. Ils englobent les énormes distributeurs territoriaux comme UGC et Pathé en France, E1 et Alliance au Canada, ou Constantine et Kinowelt en Allemagne, qui interviennent également à l'étranger. Les distributeurs indépendants peuvent être des distributeurs territoriaux dans leur pays de même que des exportateurs (vendeurs internationaux). Ils peuvent être engagés dans toutes les activités de distribution territoriale (exploitation salles, vidéo incluant les DVD, la VOD ou la SVOD, et la distribution aux chaînes de télévision), ou bien ils se spécialisent dans un de ces secteurs. Le seul point qu'ils ont en commun, c'est qu'ils ne font pas partie du système mondial de distribution des studios américains intégrés verticalement. Pourtant, comme indiqué ci-dessus, les grands studios américains pourraient être acheteurs de leur contenu (en tant que distributeurs sur le territoire des États-Unis d'Amérique ou sur le territoire national où opère une de leurs filiales de distribution). Ainsi, ils pourraient avoir des accords de distribution à long terme avec les distributeurs indépendants sur divers territoires aux termes desquels le distributeur territorial sortirait tous les films par l'intermédiaire du studio américain dans ce pays. Par exemple, Universal International Pictures France a distribué *Des vents contraires* (2011) de Jalil Lespert ou *La Vraie Vie des profs* (2013) de Klotz et Lazaro.

L'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et la France, de même que l'Inde, l'Égypte, la Russie, le Japon et d'autres pays ont tous mis en place leurs propres industries cinématographiques dès les premiers temps du cinéma. Voilà des décennies, certains de ces pays pouvaient se vanter d'avoir certains des studios les plus éminents,

comme UFA (créée en 1917) et Bavaria Films (créée en 1919) en Allemagne, au Royaume-Uni The Rank Organisation ou Ealing Studios qui produisit notamment *Noblesse Oblige* (1949) de Robert Hamer, Gaumont et Pathé en France dès la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, MosFilm en Russie qui accueillit les tournages des films de Serge Eisenstein ou d'Andreï Tarkovski et Toho au Japon à qui l'on doit la série des Godzilla et plusieurs films d'Akira Kurosawa dont *Les Sept Samourais*, Lion d'Argent au Festival de Venise en 1954. Récemment, la montée de la production locale dans beaucoup d'autres pays à travers le monde a eu un impact considérable sur le secteur indépendant.

Les films locaux sont, par nature, des films indépendants. Ils sont habituellement vendus et diffusés par des distributeurs territoriaux indépendants et vendus dans d'autres pays. Comme davantage de films sont produits localement et trouvent des marchés d'exportation, le nombre de films sortis sur plusieurs territoires a augmenté au point où la simple réservation de cinémas pour assurer une exploitation en salle peut être très difficile. Les grands studios américains disposent de pouvoirs très importants sur la plupart des marchés et dominant souvent l'accès au réseau de distribution en salle, rendant difficile même pour les films locaux indépendants de trouver une première diffusion satisfaisante, bien que dans de nombreux pays comme l'Inde, le Japon, la République de Corée et la France, les films et les distributeurs locaux dominent le box-office ou y détiennent une part de marché importante.

Bien que les films américains puissent représenter jusqu'à 80% du box-office mondial, les films non originaires des États-Unis d'Amérique restent toujours compétitifs sur les marchés locaux. En 2008, les films japonais ont représenté 57% des recettes de ventes des billets locaux, tandis qu'en France les films nationaux récoltaient, pendant la même période, 45,3% des recettes du box-office, les films américains représentant 43,2%. Les distributeurs en France et sur beaucoup d'autres territoires, en particulier en Europe, reçoivent des aides de leur gouvernement à la distribution, en vue de préserver l'industrie nationale et d'encourager l'investissement privé dans le secteur du cinéma.

Entre 500 et 600 films sortent en moyenne dans les salles aux États-Unis d'Amérique chaque année, c'est-à-dire environ 10 à 12 par semaine (voir les statistiques MPAA ci-après). Une quantité encore plus importante sort en DVD chaque semaine et constitue une alternative pour les consommateurs. L'Inde, le Japon, la République de Corée, le Royaume-Uni et la France produisent tous un grand nombre de films pour

le cinéma qui viennent s'ajouter à tous ceux produits à travers le monde. Faire entrer un film dans le circuit de la distribution cinématographique où que ce soit représente véritablement un défi. Certains prétendent que la production est trop abondante, tandis que d'autres soutiennent que les producteurs devraient faire trois films pour en produire un de qualité. L'investissement dans les films, qu'il provienne d'individus ou de sociétés dédiés ("equity") ou de la mobilisation des aides publiques disponibles dans les limites autorisées ("soft money"), est souvent déconnecté des recettes potentielles sur le marché. Il en résulte une surproduction de films que le marché mondial ne peut absorber et qui ne peut vraisemblablement être rentable. À titre d'exemple, plus de 4000 films ont été réalisés en 2009. Ce chiffre augmentera probablement dans la mesure où des pays comme la Chine, la Russie et le Brésil intensifient leur production.

Les États-Unis d'Amérique et la France offrent certaines des statistiques les plus détaillées dans ce secteur. Pour les premiers, selon la Motion Picture Association of America (MPAA), il existe environ 150 000 salles de cinéma dans le monde, dont environ 40 000 rien qu'aux États-Unis d'Amérique. Quelque 560 films sont sortis en salle aux États-Unis d'Amérique en 2010 – de l'ordre de 11,5 chaque semaine. Parmi eux, 419 étaient des films indépendants. L'Américain moyen achète seulement quatre billets de cinéma par an (un tiers des Américains ne va pas du tout au cinéma). Les États-Unis d'Amérique sont pourtant considérés comme le pays ayant l'un des nombres d'écrans par habitant les plus élevés au monde de même que l'un des premiers territoires pour ce qui est des ventes de billets par habitant (en attendant le prochain développement exponentiel des réseaux de salles de cinéma en Chine continentale). La distribution cinématographique est donc une activité qui présente de nombreux défis et les producteurs doivent être au fait des difficultés du marché actuel afin d'être en mesure de négocier les accords de distribution les plus avantageux.

On peut distinguer trois catégories de films dans le marché de la distribution :

- i) Les films des grands studios – sorties dans les salles avec des budgets de production, mais également des budgets "copies et publicité" ("Print & Advertising"), plus importants.
- ii) Les grands films indépendants – les titres nationaux ou internationaux pour lesquels il est assuré une sortie en salle dans la plupart des marchés en raison du budget, de la distribution ou du metteur en scène.

- iii) Les autres films dont ceux qui ne sortiront que dans des salles sur leur territoire de production, voire directement sur DVD ou encore des films pour la télévision, au nombre desquels on trouve beaucoup de films d'art et d'essai qui pourront éventuellement connaître une distribution en festival à l'étranger (mais pas obligatoirement dans des festivals de catégorie A).

Par le passé, bon nombre des plus grands films indépendants étaient montés et produits jusqu'à un certain stade, puis un vendeur international ou un distributeur mondial acquérant tous les droits, et agissant souvent en tant que coproducteur, présentait les éléments constitutifs du film : scénario, acteurs, réalisateur, budget et projet de sortie nationale aux acheteurs à travers le monde à qui il concédait une licence de distribution du film sur leur territoire permettant de boucler le financement du film et sa fabrication.

Ces distributeurs territoriaux peuvent également être désignés comme sous-distributeurs ou distributeurs nationaux dans le pays d'origine du film. Il est regrettable que le terme "distributeur" soit utilisé dans autant de contextes différents, mais tous se consacrent à générer des recettes pour le film. Ces contrats de "prévente" (préalables à la réalisation d'un film) servent de donc à lever des financements, à constituer des garanties collatérales pour un prêt à la production permettant que le film soit réalisé. Peu de ces films ont dépassé le stade du lancement et beaucoup ont représenté des désastres coûteux pour les acheteurs. D'autres, y compris *Le Seigneur des anneaux*, une trilogie réalisée par Peter Jackson (2001-2003), et la saga *Twilight* (divers réalisateurs, 2008-2010) ont rencontré un franc succès. Certains distributeurs territoriaux ont décidé de devenir des producteurs eux-mêmes et dirigent désormais les sociétés de production et de distribution, réalisant et distribuant des films tournés dans la langue nationale et dans certains cas, notamment en Espagne, des films en anglais.

### 1.1.3 Les sociétés de distribution cinématographique et télévisuelle

Les organisations professionnelles de distributeurs cinématographiques et télévisuels indépendants encouragent la croissance des sociétés et distributeurs de ventes au niveau national. Bien que de nombreux vendeurs internationaux gèrent des films de n'importe quel endroit du monde, il n'existe pas de substitut pour les sociétés proposant leurs propres films sur leur marché.

Les studios américains sont regroupés en une organisation appelée la Motion Picture Association of America (MPAA), et les distributeurs indépendants disposent d'une organisation similaire désignée sous le nom d'Independent Film and Television Alliance (IFTA). Environ 60% des membres de l'IFTA sont des sociétés non américaines. Outre ses autres fonctions, l'IFTA organise l'American Film Market (AFM) tous les ans en novembre à Santa Monica, où les producteurs, les vendeurs, et les distributeurs étrangers se réunissent pour passer des contrats de distribution par territoire. Il existe également une organisation de distributeurs de films européens appelée l'European Film Export Association (EFEA), de même que des groupements de distribution nationale dans de nombreux pays et régions comme la Film Distributors' Association (distributeurs de films cinématographiques au Royaume-Uni) ou le DIRE (syndicat des distributeurs indépendants en France).

Chaque territoire au monde ou presque dispose d'une ou plusieurs organisations professionnelles de réalisateurs, ainsi que de syndicats ou sociétés de gestion collective de droits représentant les auteurs (comme la SACD en France), les metteurs en scène, les acteurs et les techniciens. Certains sont financés par le gouvernement, mais la plupart d'entre eux sont des groupes privés constitués par les membres. Par exemple, La Producers Alliance for Cinema and Television (PACT) est l'association professionnelle britannique représentant et faisant la promotion des intérêts financiers des sociétés indépendantes de films de cinéma, de télévision, du numérique, des programmes pour enfants et des médias d'animation. À Hong Kong, le Bureau du développement et du commerce de (TDC) collabore avec la Movie Producers and Distributors Association of HK afin d'organiser le très populaire FilmArt tous les ans en mars. Unifrance participe à l'organisation de l'exportation des films, fruit du travail des producteurs et des vendeurs internationaux français à travers le monde, et IMCINE s'est fait une bonne réputation pour la promotion de la réalisation de films mexicains à l'échelle mondiale. Les cinéastes devraient avoir accès aux ressources de leurs organisations locales de promotion cinématographique et obtenir auprès d'elles conseils et soutien.

## 1.2 Les films à la conquête du marché mondial

### 1.2.1 Les vendeurs internationaux, les festivals et les marchés cinématographiques et télévisuels

La véritable opportunité pour les films nationaux en dehors de leur territoire ou région d'origine repose sur le secteur de la distribution indépendante. Même si, en définitive, la filiale d'un grand studio est susceptible de distribuer le film aux États-Unis d'Amérique, elle l'achètera probablement sur un marché du film ou lors d'un festival où elle sélectionnera divers autres films indépendants. En un mot, les studios agissent ici comme n'importe quels autres distributeurs indépendants.

Ces marchés cinématographiques comme le marché du film américain à Los Angeles (*American Film Market* – AFM à Santa Monica), le marché international du film (MIFI) qui se tient lors du Festival international du film à Cannes chaque année au mois de mai, le marché européen des médias à Berlin pendant le Festival de Berlin (Berlinale en février), ainsi que le marché du film et de la télévision à Hong Kong, représentent des opportunités pour les distributeurs du monde entier et les vendeurs internationaux, leur permettant de rencontrer des producteurs, de visionner des films, de prendre connaissance des projets en développement et d'acquérir ou de céder des droits de distribution territoire par territoire. Il existe également de nombreux marchés de l'audiovisuel, dont deux à Cannes (MIPTV et MIPCOM), de même que des événements de moindre importance à travers le monde. Bien entendu, les activités portant sur l'octroi de licences se font tout au long de l'année et ne sont pas limitées à ces événements.

Les festivals du film et de la télévision ont lieu annuellement et l'entrée au bon festival peut être un facteur déterminant pour obtenir une distribution internationale. Il se peut qu'un producteur estime que faire la première de son film pendant le festival de Sundance Film qui se tient dans l'Utah lui assurera la gloire, mais l'histoire démontre qu'une première au festival du film de Toronto aura probablement plus de chance de garantir une solide distribution commerciale. Le Festival de Cannes est le festival le plus prisé au monde, mais ses critiques peuvent être impitoyables. *Southland Tales* (2006), par exemple, film écrit et mis en scène par le réalisateur de *Donnie Darko* (2001), Richard Kelly, a été présenté en compétition à Cannes en 2005. La critique du film fut si sévère que les producteurs ont été contraints de revoir totalement le

montage du film, et la version qui fut finalement présentée au public passa quasiment inaperçue auprès des divers publics ou autres critiques.

Il existe également de nombreux exemples de films qui furent "découverts" à Cannes, notamment *Pulp Fiction* (1994) de Quentin Tarantino, qui remporta la Palme d'Or et devint un succès mondial.

Les bons vendeurs internationaux orienteront un film dans les méandres des divers marchés et festivals. Ils sauront à quel endroit réaliser une vente permettant de boucler un financement et quel moment attendre pour présenter, en première mondiale, un film réalisé entièrement. Ils sauront également si le film sera mieux accueilli à Park City (Sundance) ou à Venise lors du festival de la Mostra. À cet égard, il existe deux types de vendeurs : le représentant du producteur (le "rep") et le vendeur international. Les représentants du producteur représenteront un titre aux distributeurs américains et peuvent s'occuper d'obtenir les services d'un vendeur international. Ils perçoivent des honoraires, habituellement aux alentours de 5%, pour la conclusion d'un accord aux États-Unis d'Amérique et peuvent toucher une part des recettes générées par le vendeur international. L'accord aux États-Unis d'Amérique peut faire intervenir un paiement initial qualifié d'avance remboursable, ou il peut simplement garantir qu'une certaine somme d'argent sera déboursée lors de la sortie (un engagement portant sur les copies et la publicité, par exemple), ou les deux.

Un accord type avec un vendeur international peut mettre en jeu une avance remboursable versée au titulaire des droits, en général le producteur délégué, et posera pour principe le remboursement des frais, de même que les coûts de distribution de l'ordre de 10% à 35%. Si le vendeur international verse une avance sur les recettes de distribution anticipées de ses ventes, il prendra habituellement un pourcentage d'honoraires plus élevé. Si les recettes projetées sont très élevées, il est probable que le pourcentage sera inférieur et vice versa. Dans la mesure où la somme de travail sera vraisemblablement identique, les vendeurs internationaux préfèrent en général gagner 10% sur 10 millions de dollars É.-U. plutôt que 30% sur un million de dollars É.-U.



**Le rôle des vendeurs internationaux :** Il existe une remarquable diversité de vendeurs internationaux de par le monde et il est important que tous les participants soient informés autant que possible de toutes les personnes avec lesquelles ils collaborent. Le producteur posera des questions sur les autres films qu'ils ont distribués et demandera à parler aux producteurs de ces films pour savoir s'ils ont été traités équitablement. En retour, les vendeurs doivent savoir si les producteurs ont fait tout ce qu'ils devaient faire afin de garantir tous les droits dont ils revendiquent la propriété et les droits d'exploitation. S'il ne s'agit pas du premier film du producteur, un agent voudra également savoir s'il s'est comporté correctement, a soutenu la distribution, etc. dans le passé.

Toutes les entités participant aux transactions de droits, notamment les titulaires des droits, les vendeurs internationaux et les distributeurs, doivent veiller à bien comprendre tous les contrats, en particulier ceux qu'ils doivent signer. S'il subsiste un point que l'une des parties au contrat ne comprend pas, des questions doivent être posées. Il ne faut jamais accepter la phrase "oh, c'est la formule type". Des contrats mal rédigés représentent une source importante de conflit et laissent une mauvaise impression dans l'industrie du cinéma. Le contrat de distribution est une transaction portant sur des droits et devient un élément constitutif de l'ensemble de la chaîne des droits d'auteur.

Dans de nombreux pays, notamment en Europe et aux États-Unis d'Amérique, où beaucoup de vendeurs internationaux sont basés, leurs activités sont régies par des lois bien spécifiques qui établissent clairement qu'ils agissent pour le compte d'un tiers plutôt que pour leur propre compte. Cela non seulement donne lieu à des obligations bien précises concernant le paiement de sommes d'argent en vertu des termes du contrat, mais également fait naître une relation à laquelle il peut, théoriquement, être mis fin à tout moment. Il s'agit là d'un sujet controversé, mais, encore une fois, il est important de comprendre pleinement les droits et obligations de chaque partie comme indiqué ci-dessous.

En général, les distributeurs étrangers ne rencontrent pas le producteur pour des projets individuels. Ce dernier a d'ores et déjà séduit un distributeur sur son premier territoire d'exploitation. Et c'est un vendeur international choisi par lui qui, disposant de ces relations avec les distributeurs étrangers, saura comment *pitcher* le film et négocier les meilleurs accords, préparer les documents à fournir et expédier le

matériel sur les différents territoires, recueillir les sommes d'argent dues au titre de l'exploitation du film ou des garanties minimales et effectuer le suivi de la remontée des redevances et des rendus de comptes. Il saura également – et c'est peut-être le plus important – comment résoudre correctement et efficacement les litiges lorsqu'ils naissent inévitablement. Il est très peu probable qu'un producteur sera à même de préparer les contrats et de fournir les documents à la satisfaction du distributeur sur tant de territoires à l'étranger, ce qui pourrait entraîner l'invalidation de certains accords de distribution et neutraliser les recettes du film sur les territoires concernés.

Toutefois, il existe des domaines où les producteurs peuvent gérer eux-mêmes certains aspects de la distribution de leurs films. Dans de nombreux territoires, le cinéaste local est également le distributeur territorial. Lorsque les producteurs concluent des accords avec des agents ou des distributeurs mondiaux, ils doivent s'assurer de se réserver, pour leur propre compte, tous droits soit qu'ils ont déjà accordés à des tiers, soit qu'ils envisagent d'exploiter eux-mêmes. Cela signifie habituellement de conserver les droits locaux ou régionaux; les vendeurs internationaux, en général, le savent. Les droits des coproducteurs étrangers doivent également être réservés si les coproducteurs sont aussi les distributeurs sur leur propre territoire, ou si les termes du contrat de coproduction exigent qu'ils conservent les droits en question.

Il est important de savoir sur quoi porte le travail du vendeur international, du représentant du producteur, du distributeur national ou d'une autre entité pour le compte du producteur ou le titulaire des droits, à savoir sur quels territoires porte la licence, quels sont les droits d'exploitation sous licence et quel est le rôle de chaque entité dans le processus de distribution. Existe-t-il également des distributeurs sur chaque territoire, comme *Lionsgate* aux États-Unis d'Amérique qui intervient en qualité de vendeur international mais également en qualité de distributeur nord-américain important? Si le distributeur national ou le vendeur international veut également obtenir des droits sur les produits dérivés liés à l'exploitation du film, les producteurs doivent s'assurer que ces cessionnaires savent comment les exploiter. Dans le cas contraire, il est recommandé que les producteurs conservent ces droits pour leur propre compte. Dans la mesure du possible, le producteur détiendra tous droits dérivés (par exemple le droit de "spin-off" qui permet de produire des séries ou le droit de remakes qui permet de développer de nouvelles versions de l'œuvre première dont ils détiennent les droits), sauf si le distributeur peut démontrer qu'il a la capacité d'exploiter les droits en question. Il se peut que les producteurs ne puissent

pas exploiter ces droits, mais cela ne signifie pas qu'ils doivent les abandonner à quelqu'un d'autre qui ne les exploiterait pas au mieux des intérêts du film.

### 1.2.2 La distribution à la télévision

La télévision offre l'une des meilleures options pour les films produits localement. En effet, dans certains pays, les diffuseurs audiovisuels ont l'obligation d'investir un certain montant de leur chiffre d'affaires dans la production et l'acquisition des droits de diffusion des films nationaux. Le problème peut être que les recettes de la distribution à la télévision de films autres que nationaux ou américains sont extrêmement faibles. Cela est dû en partie à la quantité de films disponibles, mais aussi au fait que les films n'ont pas été nécessairement présentés en salle, ce qui aurait pu rehausser leur valeur intrinsèque.

Il existe également des chaînes câblées à travers le monde au service des communautés dispersées comme *The Africa Channel* aux États-Unis d'Amérique, des chaînes qui présentent des feuilletons en tagalog au Royaume-Uni et des pièces en coréen au Brésil. Une recherche rapide fera apparaître une liste de débouchés potentiels pour les films nationaux par le biais de ces services. Manifestement, les distributeurs doivent attendre de pénétrer ces marchés jusqu'à ce que le film ait fait le tour des festivals et qu'il soit évident que le film sera, ou non, un succès sur d'autres marchés de distribution dominants.

La distribution à la télévision est peut-être encore davantage un secteur spécialisé que la distribution cinématographique et vidéographique et, partant, plus difficile pour les producteurs à gérer seuls. Parmi ces diverses complications se pose la question du débordement frontalier, en d'autres termes, la situation où le signal de diffusion "se propage" d'une zone géographique pour laquelle les droits ont été accordés en bonne et due forme à un diffuseur vers une autre zone pour laquelle ce diffuseur ne détient aucun droit. Cela est très courant en Europe où un programme en langue française qui, à l'origine, a obtenu des droits pour la France, est diffusé en Belgique ou en Suisse. Cette pratique est susceptible de violer les droits d'auteur accordés aux distributeurs territoriaux dans ces autres pays. Ces droits sont néanmoins prévus la plupart du temps dans les divers contrats de distribution.

### 1.2.3 Les nouveaux supports de distribution

Les nouveaux médias sont incontestablement le secteur de la distribution qui se développe le plus rapidement. Bien que les recettes restent encore relativement faibles, Internet, les services à la demande (VOD et SVOD) et les services de diffusion en flux continu commencent à générer des revenus plus importants à travers le monde. Avec l'avènement de la télévision par Internet, notamment le développement de services de rattrapage ("catch-up"), et de la télévision connectée, les connexions Internet à plus haut débit (permettant un accès à la demande à des contenus en haute définition) et l'amélioration de la qualité des écrans des appareils portatifs, y compris les tablettes tactiles, l'environnement numérique en ligne est devenu une plate-forme légitime et grand public pour la distribution de films. Les accords pour ces droits et les contrats connexes évoluent, mais continueront de refléter les clauses générales du contrat abordées au chapitre 3.

Il existe trois modèles en matière de revenus pour la distribution par le biais de nouveaux médias :

- i) La vidéo à la demande (VOD/à la carte (PPV)/le téléchargement définitif, le paiement étant effectué pour un film spécifique et la recette facile à retracer;
- ii) La présentation par les publicités, dans lesquelles le spectateur doit regarder les publicités en guise de "paiement" pour le film (et où il est plus difficile de retracer les recettes sur une base de film à l'unité);
- iii) L'abonnement aux services de SVOD contre paiement d'un forfait mensuel pour une visualisation illimitée d'une sélection de films (à nouveau, les recettes sont très difficiles à retracer en raison de la diversité et de la complexité des modèles en place pour le partage des bénéfices).

La règle de base, c'est que le concédant des droits d'exploitation du film sur Internet (souvent un "agrégateur", c'est-à-dire une société qui a passé un accord avec un service de VOD comme iTunes, Amazon, Hulu ou Daily Motion pour diffuser des films et dont on décrira le fonctionnement plus loin) reçoit 50% des recettes brutes que le fournisseur VOD perçoit du consommateur. À son tour, le titulaire des droits perçoit entre 50% et 70% de ce montant. Bien entendu, les accords peuvent varier grandement. À titre d'exemple, il y aura des pourcentages différents pour la distribution en salle et pour la diffusion télévisuelle.

La plupart des distributeurs et des vendeurs internationaux exigeront que les concédants incluent tous les droits numériques, notamment Internet et toutes formes de VOD, y compris le téléchargement, la diffusion en flux continu et la télévision sur protocole Internet (IPTV). Ils demanderont probablement que le concédant leur cède les droits portant sur l'ensemble des technologies de diffusion "ayant cours actuellement ou mises au point à tout moment dans le futur". Bien que certaines organisations, comme l'IFTA, préconisent que ces droits soient accordés sous licence séparément, cela reste souvent très difficile à mettre en place dans la mesure où les droits deviennent partie intégrante de la stratégie globale de distribution des films. Il est plus que probable que, d'ici 2020, les technologies en ligne supplanteront intégralement le DVD et le Blu-ray, le développement rapide des services Netflix ou Amazon tendant à le démontrer (avec des intervenants qui se mettent à investir directement dans la production de contenus premium – Voir "The House of Cards" en exclusivité sur Netflix). Dans certains pays, tel est déjà le cas.

Les nouveaux médias constituent un domaine qui se développe si rapidement que des néologismes apparaissent quasiment chaque jour. L'un des nouveaux concepts est le "droit de rattrapage" (*Catch Up Rights*), le droit de retransmettre des programmes diffusés par Internet au moyen d'un accès gratuit pour une durée limitée immédiatement après la première diffusion hertzienne numérique, câblée ou par satellite sur un territoire. La BBC propose ce service au Royaume-Uni, tout comme France Télévision par le biais du service Pluzz ou M6 (Métropole Télévision) par le biais de M6 Replay. La plupart des diffuseurs aux États-Unis d'Amérique, grâce à leurs sites Internet exclusifs ou à des sites comme Hulu, offrent également de tels services et des services similaires existent à travers le monde. Il n'est probablement pas possible d'exclure ces droits de la plupart des contrats de distribution de diffusion, mais il est nécessaire de comprendre en quoi ils consistent et comment ils peuvent affecter d'autres droits susceptibles d'être accordés sous licence.

Les questions les plus importantes à aborder en matière de distribution sur de nouveaux médias et sur Internet sont l'exclusivité, le filtrage géographique et la gestion numérique des droits ("DRM"). Dans la plupart des cas, les droits sont localement détenus par un distributeur titulaire de l'ensemble des droits, puis octroyés sous licence aux divers débouchés des nouveaux médias sur une base non exclusive, ce qui signifie que des services et des plates-formes multiples peuvent offrir des téléchargements, une diffusion en flux continu, la VOD ou la SVOD (abonnement VOD) pour le même film simultanément. Cependant, sur certains territoires, les

distributeurs tentent de négocier des créneaux d'exploitation spécifiques pour chacun de ces droits afin d'optimiser les bénéfices.

Le filtrage géographique est un système qui permet de proposer les droits uniquement sur un territoire limité, comme cela a toujours été le cas avec l'octroi de licences territoriales classiques. Il s'agit d'une source majeure de litiges depuis l'époque où les films sont devenus accessibles sur Internet, à la fin des années 90. Les contrats doivent mentionner clairement le territoire et le distributeur doit garantir que l'intégrité du territoire de distribution sera respectée au moyen du filtrage géographique. Cela nous amène à une troisième question : la gestion numérique des droits. La qualité et l'efficacité des systèmes de DRM varient, mais tous les contrats qui contiennent des droits relatifs aux nouveaux médias sont tenus de préciser que le signal doit comporter une forme quelconque de DRM.

Lorsque de nouveaux médias furent initialement abordés, les producteurs indépendants pensèrent immédiatement au moyen de contourner les systèmes de distribution traditionnelle en ciblant directement les consommateurs. À bien des égards, cela est devenu une réalité. Les producteurs indépendants commencent à développer leurs bases de fans, à susciter un intérêt et un enthousiasme pour leurs films en amont, à vendre leur marchandise, puis présentent le film achevé sur les nouveaux médias. La plupart des productions indépendantes et des studios créent désormais des pages Facebook, des comptes Twitter ou des sites Web. Prouver qu'il existe un véritable intérêt autour du film peut conduire à un meilleur accord de distribution.

L'exploitation des films sur les nouveaux médias ne signifie pas la volonté de contourner le système de distribution traditionnelle. Malheureusement, les sociétés qui dominent la distribution de longs métrages sont souvent des grandes structures qui n'acceptent pas obligatoirement les propositions directes de cession de droits d'exploitation des producteurs indépendants sur leur propre film ou catalogue. Amazon, iTunes et Hulu, cités plus haut, misent pour ces raisons sur les agrégateurs afin d'affiner leur stratégie d'acquisitions de films. À leur tour, ces agrégateurs comptent sur les mêmes distributeurs pour sélectionner les films, sans un accès aux producteurs qui aimeraient parfois contourner les intermédiaires.

Les "agrégateurs" dans l'industrie cinématographique gèrent un grand nombre de films, concluent des accords avec les producteurs ou les distributeurs nationaux,

valident la chaîne des droits, formatent les éléments essentiels de diffusion et marquent les fichiers contenant les films avant leur mise en ligne. Le terme "agrégateur" est souvent mal interprété. Toute société se revendiquant d'être un agrégateur doit disposer d'un accord clair avec un ou plusieurs grands marchés VOD (que ce soit par câble ou Internet) sur un territoire donné, afin de fournir un flux de films constant aux consommateurs. Ainsi, les agrégateurs se comportent comme des mandataires pour le compte des titulaires de droits, mais cela peut être le seul moyen pour le producteur d'accéder à ces importants systèmes VOD sur Internet. Quiconque faisant des affaires avec un agrégateur doit confirmer les conditions auxquelles il entend soumettre la diffusion du contenu sur ces marchés de distribution. De nombreux agrégateurs sont des sociétés issues des activités de distribution DVD et cession de licences de droits de diffusion pour la télévision, comme Warner Bros (de loin le plus grand agrégateur aux États-Unis d'Amérique) aux côtés de Fremantle et Brainstorm Media aux États-Unis d'Amérique. Belgacom TV et VOO en Belgique, OD Media aux Pays-Bas, Orange et Glowria en France sont parmi les agrégateurs européens plus connus. Il s'agit d'un modèle d'activité en expansion et il n'est pas évident de savoir si ces agrégateurs serviront d'interlocuteurs obligés pour la distribution en ligne de films au moyen des services de VOD ou de SVOD sur Internet dans d'autres régions.

L'un des domaines les plus prometteurs pour les nouveaux médias repose sur la diffusion de contenu particulier auprès des communautés étrangères au sein d'une même nation. Tandis qu'auparavant un magasin de proximité indonésien ou nigérian à Londres pouvait offrir un marché gris d'œuvres produites légalement, mais ne pouvant légalement être distribuées sur le territoire (DVD ou simples copies piratées de films destinés à la location ou à la vente à leurs clients en mal du pays), les cinéastes peuvent désormais atteindre ces populations directement par Internet. Il existe déjà un nombre de circuits qui le font, mais ils doivent être considérés comme des sociétés de distribution car ils offrent des titres d'une variété de producteurs. Des aspects relatifs à la distribution sont également en jeu à ce stade.

Il est toutefois possible pour les producteurs de publier leurs films sur de nombreux sites gratuits qui offrent de tels services comme YouTube. Les revenus sont infimes, voire inexistants, sur ces sites, mais il peut y avoir une reconnaissance qui pourrait soit mener à des revenus provenant d'autres sources, soit aboutir à ce qu'un cinéaste soit consacré et reconnu pour son travail et que sa carrière soit remarquée. L'un des plus grands défis est d'amener le public à voir le film, et cela demande des

compétences en marketing. De nombreux cinéastes découvrent rapidement pourquoi le système classique de distribution existe : amener le public à voir un film et, plus important, à payer pour le voir, n'est pas une tâche facile.

En définitive, il appartient aux producteurs d'encourager le public à voir leurs films. Ils doivent surveiller étroitement les sites Web sur Internet afin de s'assurer qu'est diffusé un contenu légal pour lequel ils reçoivent la cote part de droits leur revenant. Bon nombre de concepts identiques s'appliquent, à savoir : les titulaires de droits doivent essayer de conclure des contrats non exclusifs de manière à ce que leurs films soient présentés sur des services multiples; ils doivent s'assurer qu'un filtrage géographique est en place afin que le signal ne soit pas disponible dans le monde entier (violant potentiellement les accords territoriaux) et que le signal soit codé par un moyen quelconque pour freiner le piratage éventuel. Si les producteurs sont réellement ambitieux et estiment qu'ils peuvent composer un répertoire de films adéquat, il se peut qu'ils veuillent lancer eux-mêmes un site dédié aux films.

#### 1.2.4 La distribution directe

S'il n'existe pas d'autre choix, les producteurs ont la possibilité de distribuer un film eux-mêmes ou au moins de le présenter à des festivals et sur des marchés internationaux. Il se peut que le producteur soit déjà un distributeur et possède une expérience dans ce domaine. Les festivals de qualité soutiennent les producteurs et veulent qu'ils repartent avec un accord de distribution. S'ils n'ont pas d'agent ou d'autre représentant, ceux-ci peuvent être contraints de gérer eux-mêmes les présentations et les projections initiales aux festivals. Il existe des ressources importantes pour se faire aider. Si un producteur décide de constituer une nouvelle société de distribution, cette option est envisageable et peut être explorée en se faisant accompagner par les organismes ou associations professionnelles nationales, par l'IFTA ou par toute autre organisation fédérant des distributeurs.

De nombreux pays offrent des aides financières pour encourager les producteurs à assister à des festivals et à prendre part à des marchés. Qu'ils aient ou non une distribution, les producteurs doivent se renseigner pour savoir si un financement local est accessible et pour tenter d'assister à des festivals et participer à des marchés autant qu'ils le peuvent. Les producteurs découvriront davantage en assistant à l'un de ces événements qu'ils n'en apprendront dans des ouvrages ou des



séminaires. Les producteurs peuvent désormais intervenir de différentes manières dans la commercialisation de leurs films, et la plupart des vendeurs et distributeurs territoriaux se félicitent du soutien enthousiaste que les réalisateurs apportent au processus.

Les producteurs ont de plus en plus la possibilité de constituer des niches où ils peuvent exploiter certains droits directement, c'est-à-dire agir en tant que distributeur pour maîtriser certains flux de revenus. Si un producteur a développé une base de fans importante et veut conserver le droit d'offrir ses films soit en édition spéciale de DVD à des prix plus élevés, soit via un service de VOD dédié, il devra alors réserver ces droits dans les contrats. De la même façon, si le producteur veut publier un roman illustré ou un livre basé sur le film (droit de novélisation du scénario) ou souhaite organiser directement des projections publiques moyennant paiement, il doit s'assurer qu'il n'a pas à se tourner ultérieurement vers le distributeur pour racheter les droits en question.

**La distribution directe :** lors du festival du film de Sundance en 2011, le metteur en scène/producteur Kevin Smith annonçait qu'il distribuerait lui-même son film, *Red State*. M. Smith a depuis lancé une tournée nationale au cours de laquelle le film est projeté, suivi par une séance de questions-réponses avec ses fans. Comme il a beaucoup d'admirateurs, le lancement du film sera très vraisemblablement une réussite, qui sera suivi d'une distribution plus classique sur DVD et à la télévision. Sur le plan international, on s'attend à ce qu'il ait recours aux services d'un vendeur. Certains, dans l'industrie de la distribution, étaient indignés de voir qu'un réalisateur puisse décider de sortir un film de ce type lui-même (les rapports font état d'un budget d'environ 4 millions de dollars É.-U., financé par des investissements privés), mais admettaient que Smith était bien placé pour agir ainsi grâce à son importante base de fans et sa personnalité attachante. Ils ont pris par ailleurs conscience qu'il existe encore un rôle pour eux dans la distribution de tous les autres droits une fois que le réalisateur a achevé sa tournée nationale et qu'il passe à son autre projet de réalisation.

### 1.3 Le financement de la distribution

#### 1.3.1 Questions générales de financement

Il est préférable de laisser un vendeur international ou un producteur expérimenté se charger de finaliser les accords complexes en matière de préventes, d'obtention de subventions éventuelles et de financement nécessaire au développement, à la production et à l'exploitation du film. Les vendeurs internationaux et certains distributeurs peuvent fonctionner comme des producteurs délégués, en s'investissant fortement dans le processus d'élaboration du film. Afin de saisir le processus de production et de distribution dans son ensemble, il est important de comprendre comment la distribution et le financement sont liés. Ces liens seront abordés, mais nous nous intéresserons tout d'abord aux questions générales de financement. On peut identifier trois tendances majeures en matière de financement :

- Le modèle de financement par subvention : la source principale de financement provient de fonds publics directs (sous forme de subventions ou de crédits d'impôt), incluant souvent une coproduction multiterritoriale où se croisent de multiples financements publics. Il ne peut contribuer à plus de 50% du montant total des financements réunis.
- Le modèle de prévente : la vente des droits de distribution aux distributeurs territoriaux (en général par un vendeur international, mais souvent par le producteur) constitue une garantie bancaire pour la production.
- Le modèle de capitaux propres purs : les investisseurs accordent les fonds (souvent dans le cadre d'un programme d'avantages fiscaux comme la SOFICA et les structures TEPA en France ou les fonds allemands pour le cinéma ayant accordé le financement pour de nombreux films durant les années 90, notamment pour la trilogie du *Seigneur des anneaux* de Peter Jackson, 2001-2003).

Les deux premiers modèles sont expliqués ci-dessous et le troisième est probablement suffisamment explicite. La plupart du temps, le budget d'un film provient d'une combinaison de ces modèles, généralement privilégiant l'un aux autres en fonction de facteurs comme le budget et la nationalité du film.

**Le modèle de financement par subvention** ("soft money") : le point de départ du financement de nombreux films en Europe est le montant des fonds qui peuvent être alloués par le biais de programmes gouvernementaux, soit au moyen de subventions directes (subventions ou investissements), soit au moyen d'abattements, de crédits et de déductions d'impôts. Cela se développe également de plus en plus aux États-Unis d'Amérique où de nombreux États offrent des programmes de subvention (la Louisiane, par exemple). L'attribution de ces fonds peut dépendre du contenu culturel du film (le film est-il écrit par un auteur européen? Le metteur en scène est-il européen? Existe-t-il d'autres éléments créatifs émanant de l'Union européenne?), du lieu de tournage (le film sera-t-il tourné à la Nouvelle-Orléans pour remplir les conditions du programme de la Louisiane sur le crédit d'impôt?) ou de la somme d'argent dépensée sur ce territoire. La plupart des pays en dehors des États-Unis d'Amérique offrent un certain niveau de financement pour les films et, aux États-Unis d'Amérique, il existe des subventions d'État calculées simplement sur le montant dépensé dans un lieu spécifique.

Dans de nombreux cas, les pays mettent leurs ressources de production en commun en fonction des conditions des traités de coproductions. Les États-Unis d'Amérique sont l'un des rares pays qui n'ont pas de traité de coproduction avec un autre pays. La Convention européenne sur la coproduction cinématographique du 2 octobre 1992 définit les grands traits de la coopération multinationale entre les pays de l'Union européenne, mais chaque pays dispose de lois et de règlements spécifiques qui régissent le financement et la coproduction cinématographiques. Ces avantages financiers peuvent même s'élargir à la coproduction avec des pays hors Europe. À titre d'exemple, depuis le traité de coproduction entre la France et Israël signé le 11 octobre 2002, de nombreux films ont été coproduits avec le soutien financier du CNC français (le Centre national du cinéma et de l'image animée) et le fonds israélien pour le cinéma. Chaque producteur doit investir au moins 20% du budget. Aux termes de l'article 10 du traité de coproduction, les bénéfices de coproduction peuvent être élargis à des pays tiers producteurs. Ainsi, pour le film israélien *Les Citronniers* (2007) d'Eran Riklis, quatre partenaires de coproduction ont été réunis : Israël (28%), la France (30%), l'Allemagne (31%) et l'Italie (11%), qui ensemble ont financé 100% du budget du film.

**Le modèle de prévente** : lorsqu'un film n'est pas encore produit, un vendeur international (et parfois le producteur ou même le distributeur territorial local) peut essayer d'obtenir la prévente des droits de distribution territoriale. Celle-ci peut

ensuite fonctionner comme une sûreté pour obtenir un crédit bancaire à la production. En vertu d'un accord territorial de prévente, un distributeur sur un territoire particulier accepte de payer une avance sur une redevance négociée (ou un prix forfaitaire) lors de l'achèvement et de la livraison du film. Une combinaison de ces ventes, plus un investissement privé, des subventions et un prêt-relais de la banque compléteront le programme de financement. Le prêt-relais fait partie du crédit à la production qui n'est pas couvert par les contrats de distribution et les subventions, mais, en revanche, est garanti par la valeur des droits de distribution.

Réussir la prévente des droits d'un film est devenu difficile, sauf si le film est réalisé par un réalisateur "de renom", offre une distribution suffisamment reconnue sur le plan international ou a obtenu une distribution cinématographique de qualité sur son marché d'origine. En clair, il est plus difficile pour les films de plus petits territoires d'être vendus préalablement et les exceptions tendent à se situer autour de films où jouent des stars connues ayant réussi à l'étranger comme Jackie Chan, Tony Jaa, Shakira ou Maggie Cheung. C'est également devenu le cas avec la plupart des films indépendants produits aux États-Unis d'Amérique ou en Europe, ce qui a un effet déterminant sur les niveaux de budget et la quantité de films produits. En règle générale, un film dont le budget est inférieur à 1,5 million de dollars É.-U. ou un million d'euros ne peut pas être prévenu dans la mesure où le coût d'un recours à une telle méthode pour financer le film est dissuasif. Une absence de prévente ne reflète en aucun cas la qualité d'un film. *Uncle Boonmee* d'Apitchapong Weerasethakul, une coproduction entre la Thaïlande, la France, l'Allemagne, le Royaume-Uni, l'Espagne et les Pays-Bas, n'avait pas été vendu avant d'avoir reçu la Palme d'Or à Cannes en 2010. Il atteignit ultérieurement des niveaux de ventes importants sur le plan international.

**Le modèle de capitaux propres (ou financement en equity) :** bien que suffisamment explicite, ce modèle peut permettre d'accéder à une source importante de fonds d'investissement de capitaux, reposant en partie, mais pas exclusivement, sur l'obligation d'investir dans la production, imposée à certains acteurs du marché tels que les diffuseurs télévisuels et les plates-formes de SVOD en fonction des réglementations applicables territoire par territoire. Ainsi, en France et dans d'autres pays de l'Union européenne, les chaînes de télévision doivent investir une partie de leur chiffre d'affaires net dans la production de films européens. Depuis novembre 2010, les plates-formes SVOD ont le même type d'obligation en matière d'investissement en France.

Les modèles de subvention, de capitaux propres et de prévente sont souvent combinés comme indiqué plus loin. En Europe, les films dépendent grandement de la vente par anticipation aux grands diffuseurs de la télévision ou aux distributeurs nationaux sur d'autres supports. Cela peut parfois se faire sous forme d'un investissement qui inclut la licence des droits de distribution sur un territoire donné. Dans certains cas, le diffuseur peut également être un partenaire de coproduction du fait d'une obligation légale d'investissement. À titre d'exemple, une comédie récente en langue française, coproduction France/Belgique budgétée à environ 3,5 millions d'euros, se finançait sur une part de subvention (du CNC en France et du bénéfice du crédit d'impôt) pour environ 600 000 euros, mais également sur des préventes, y compris la vente des droits de distribution aux coproducteurs français et belges (ce qui pouvait être considéré comme un investissement en propre), et d'autres préventes conclues par le vendeur international contribuant au financement du solde à hauteur de 2,9 millions d'euros.

L'étude de cas suivante, un scénario basé sur un film de fiction, s'attachera à décrire les étapes du processus de prévente et de la négociation.

### 1.3.2 Étude de cas de distribution/financement : *Sunny Days in Africa*

#### a) Un modèle de prévente

*Sunny Days in Africa* est un film britannique tourné en Afrique. Les questions soulevées sont identiques à celles de toute production indépendante n'importe où dans le monde. Le fait de tourner le film en anglais est ici probablement un avantage, bien que ce facteur n'ait plus autant de poids que dans le passé.

Le financement du film pourrait se faire en associant préventes, subventions ("soft money"), capitaux propres et endettement ("gap financing"). Le film nécessite de combiner chacune de ces composantes, car personne n'est disposé à investir 10 millions de dollars É.-U. (environ 7,5 millions d'euros) sur la réussite potentielle du film. Les préventes permettent de répartir le risque sur les différents distributeurs qui espèrent que le film sera de bonne qualité (ou, plus spécifiquement, rentable), et que le prix fort qu'ils paient pour s'intégrer rapidement dans le processus d'exploitation portera ses fruits. Le recours aux subventions diminue le risque en assurant une valeur de production plus élevée à un moindre coût.

Puisque le projet est basé sur un roman britannique et sera réalisé par un réalisateur britannique d'après un scénario britannique, le film remplit les conditions pour obtenir environ 25% des subventions du Royaume-Uni, ce qui est une aubaine. L'équipe de production tournera la majeure partie du film au Kenya, où les coûts sont relativement faibles. Ces économies lui permettront de produire le film à moindre budget. Il reste encore à trouver aux alentours de 7,5 millions de dollars É.-U. pour financer le film. L'équipe a obtenu 2,5 millions de dollars É.-U. d'investisseurs privés qui ont précédemment investi dans d'autres films du même producteur, avec succès. La nécessité d'un recours aux préventes et à un prêt bancaire a été atténuée, mais pas totalement effacée. Les producteurs doivent choisir un vendeur international afin de décrocher les contrats de distribution territoriale qui constitueront la base du prêt bancaire. Il se peut également qu'ils soient obligés d'escompter le bénéfice de la subvention du Royaume-Uni au moyen d'un prêt bancaire.

Ils choisiront le vendeur international en fonction de sa réputation, de son expérience, de ses relations puis, tous les autres éléments ayant la même valeur, des conditions de l'accord proposé. Les variables incluent le fait de savoir si le vendeur international proposera ou non une avance (ce qui n'est pas systématique), la question de sa commission (10% seraient probablement la norme pour un film de ce budget), des coûts exposés (il se peut que le vendeur international exige un remboursement important "d'emblée" pour les dépenses, pouvant vraisemblablement atteindre au moins 250 000 dollars É.-U., mais plus probablement aux alentours de 150 000 dollars É.-U.), tous ces éléments étant fixés en fonction des estimations des projections de ventes et des recettes d'exploitation escomptées, ces projections constituant également la base du crédit relais permettant de boucler le financement du film.

Les vendeurs internationaux feront leurs offres en fonction de la valeur qu'ils estiment pouvoir tirer du film. Il se peut qu'ils aient des suggestions que les producteurs suivent ou non selon le degré de modification qu'ils souhaitent apporter sur les aspects créatifs du projet. Dans de nombreux cas, le vendeur international et les autres distributeurs sont pleinement conscients du fait que ce qu'ils vendent c'est la réputation, le style et la créativité du réalisateur, et leurs suggestions ne visent pas à commercialiser le film, mais plutôt à permettre à toute l'équipe de réaliser le meilleur film possible qui rayonnera auprès du public le plus large possible. Ils donneront peut-être leur avis sur le casting (de grands acteurs peuvent parfois compromettre les chances d'un film de trouver un public), le contenu (trop de sexe ou de violence

peut nuire aux débouchés de distribution du film dans de nombreux territoires), la durée (de préférence entre 90 et 120 minutes), de même que les aspects techniques (tournage en numérique ou sur pellicule, bande-son originale ou utilisation de musique préexistantes comme des chansons pop).

Par ailleurs, le vendeur international commencera à chercher un partenaire qui sera chargé de sortir le film dans son pays d'origine. Cela fait souvent partie de l'accord avant que le vendeur ne soit engagé. Dans les deux cas, cet accord est crucial pour de nombreux aspects relatifs au marketing du film, notamment la mise en place du projet de distribution. Le vendeur international, peut-être seul mais de préférence en coopération avec chaque distributeur, commencera à imaginer la manière dont le film sera commercialisé, à la fois auprès du public et des distributeurs territoriaux. Ils identifieront les arguments de vente principaux (réalisateur, distribution, scénario et genre) de même que l'endroit où le film doit être présenté en avant-première (Cannes, Sundance, Toronto ou un autre festival). Ils auront accès au plateau et voudront que soit désigné un attaché de presse pour le projet (aux frais du producteur). Sur le plateau, il sera également exigé que soient prises des photographies et que des interviews soient accordées avec les acteurs et l'équipe de tournage. Cela permettra au mandataire de faire son travail de manière efficace.

Après analyse complète du projet, le vendeur international établira une liste de minima garantis qu'il obtiendra des territoires où il espère pouvoir vendre le film, minima garantis constituant une avance sur les recettes potentielles. Les contrats précisant ces montants constitueront la base permettant de garantir le crédit à la production en tout ou partie. Ils sont souvent désignés sous le nom de prix "d'appel" ou de prix "minimum". Bien entendu, le vendeur international établira également une liste de prix "vendeur", qui constituera le point de départ des négociations.

À un moment donné avant la production, le vendeur international commencera à proposer le film à des distributeurs potentiels sur les territoires à couvrir dont il a le mandat – habituellement dans le monde entier, ou dans le monde entier hors États-Unis d'Amérique ou le territoire d'origine du film. Pour *Sunny Days*, il peut s'agir soit du Royaume-Uni, soit à la fois du Royaume-Uni et de l'Afrique anglophone. Le vendeur international enverra le scénario du projet et rencontrera les distributeurs potentiels sur les différents marchés du film, présentant *Sunny Days* à travers le monde. S'il est chanceux, il commencera à signer des accords portant sur les droits de distribution du film dans un nombre important de territoires avant sa mise en

production pour des prix se situant entre les prix "d'appel" et les prix "vendeur" qu'il aura déterminés. Il ramènera des deal-mémos signés par ces distributeurs ainsi qu'une promesse de ces derniers aux termes de laquelle ils signeront tous les documents nécessaires en vue de permettre aux premiers accords d'être utilisés comme garantie pour le crédit à la production.

Le vendeur international a conclu des accords dans la moitié du monde et dispose de 3 millions de dollars É.-U. sous forme de contrats. Le distributeur britannique (que nous considérerons comme le distributeur national dans la mesure où le réalisateur est basé à Londres) a accepté de payer un million de dollars É.-U. pour les droits au Royaume-Uni. Il reste encore un million de dollars É.-U. à lever pour compléter le budget. Le producteur est face à un choix : soit réduire le budget, soit différer le paiement des droits d'auteur et des salaires, soit enfin chercher des investisseurs supplémentaires ou prendre un crédit-relais sur la valeur des droits internationaux non vendus. Chacune de ces options présente des avantages et des inconvénients. Personne n'aime réduire un budget de film ni différer le paiement de ceux qui travaillent sur un tel projet. Les investisseurs supplémentaires sont difficiles à trouver ou à intégrer dans le processus de financement à une étape tardive (celle du bouclage du financement ("gap financing"), où ces nouveaux partenaires potentiels peuvent être très exigeants), tandis que des crédits-relais peuvent s'avérer coûteux pour le producteur, leurs conditions étant parfois difficiles à remplir. *Sunny Days* a encore suffisamment de territoires ouverts (quasiment la moitié du monde). Le vendeur international est très respecté et a déjà bien avancé avec le film, démontrant qu'il a une valeur commerciale. Aussi, les producteurs peuvent négocier de meilleures conditions un crédit-relais auprès d'une banque acceptant de boucler le financement sur la valeur des contrats de distribution pris en garantie).

Les producteurs de *Sunny Days*, avec la coopération de leur vendeur international, finalisent ensuite leur crédit bancaire (par le biais des subventions mentionnées, des contrats de distribution et de la valeur des droits non vendus en tant que garantie) et, grâce à l'investissement en capitaux, peuvent produire le film. Au fur et à mesure que le film est produit, de plus en plus d'informations doivent être fournies aux distributeurs territoriaux potentiels. Si les choses s'annoncent bien, il est probable que d'autres territoires seront vendus avant l'achèvement du film. Une fois *Sunny Days* terminé, il est livré aux cessionnaires de droits qui versent leurs minima garantis dans un compte dédié du film ("collection account"), à partir duquel la banque et les autres parties désignées comme bénéficiaires de la répartition des recettes à intervenir



sont rémunérées. Si tout se déroule comme prévu, la banque est remboursée du montant total du crédit, le vendeur international se fait verser l'intégralité de ses frais et charges et perçoit sa commission, les investisseurs sont remboursés et le salaire producteur et les rémunérations différées sont versés aux producteurs et aux talents. Tout cela avant la sortie du film sur un premier territoire d'exploitation. Bien entendu, il s'agit du meilleur cas de figure, mais une fois encore, *Sunny Days* est un excellent projet.

À ce stade, les distributeurs travailleront ensemble (habituellement avec le vendeur international ou le distributeur du pays d'origine du film qui prendra les devants) sur la meilleure stratégie de présentation du film au public. Cela inclut la présentation du film au bon festival, le choix d'une date de sortie dans le pays d'origine, voire le positionnement du film pour une compétition aux Oscars. Un bon distributeur fera participer le producteur et les auteurs du film à ces décisions et demandera qu'ils partagent leurs idées tout en apportant leur soutien tout au long du processus.

b) Le modèle de prévente hors territoires internationaux

Dans certains cas, des films réalisés hors des grands territoires ne pourront probablement pas compter sur des préventes internationales et des crédits bancaires à la production. Ces productions reposent sur la mobilisation de subventions ou de parrainages, la mise en œuvre de mandats de distribution locale et d'investissements en capitaux. Dans ces cas de figure, le film ne sera pas proposé à la distribution en dehors du territoire d'origine avant son achèvement et sa livraison. Il est fréquent que le film ne sorte que sur son territoire d'origine avant toute présentation internationale, quelle qu'elle soit.

On pourrait aussi imaginer que *Sunny Days* soit totalement financé par des investissements privés et que les producteurs souhaitent distribuer eux-mêmes le film, directement ou via un mandataire. Les producteurs expérimentés le font souvent eux-mêmes et travaillent avec des sociétés ayant distribué leurs films dans le passé.

Prenons deux cas de figure : dans la première hypothèse, le film a un succès immédiat et déclenchera probablement une surenchère parmi les distributeurs pour contrôler l'exploitation de *Sunny Days*; dans la seconde hypothèse, le film est excellent, mais il se peut qu'il ait besoin d'être "découvert" par les distributeurs, dans les festivals ou dans les marchés.

Bien entendu, ici, *Sunny Days* est un film qui rencontre un succès fou. Il est probable qu'il sera identifié comme tel au tout début du processus, probablement à l'étape du scénario puis à l'annonce de son casting. Un producteur expérimenté aura peut-être des contacts bien placés dans la communauté de distribution ou disposera de l'aide d'un agent artistique de l'une des grandes agences qui ont des bureaux dans le monde entier (notamment CAA, ICM et WME). Cet agent aura accès aux décideurs et aux personnes les mieux placées dans le réseau de distribution et pourra mettre au point le contrat de distribution le plus avantageux pour les producteurs du film. S'agissant de *Sunny Days in Africa*, le producteur a déjà remporté un Oscar sur un précédent projet. Il est donc très admiré et peut par conséquent contacter lui-même de nombreuses personnes bien placées, mais il a également décidé d'engager WME pour représenter les droits dans la mesure où cela lui permet d'avoir un éventail d'options plus large et de se concentrer sur le travail de production du film.

Le vendeur international contactera les distributeurs les mieux cotés et évaluera le projet. Il visionnera tout ce qui est déjà disponible (soit le long métrage achevé lorsqu'il est présenté lors d'un festival, soit de premiers éléments préalablement à l'avant-première ou à la première projection pendant un festival, s'il estime que c'est la meilleure stratégie). Une fois que l'accord de distribution est finalisé (avec un distributeur mondial, un distributeur local sur le territoire d'origine ou le vendeur international), le travail du producteur est de soutenir les efforts de la société de distribution – en s'assurant que les artistes sont disponibles pour promouvoir le film dans des festivals, en gérant l'achèvement et la livraison finale du film et en exécutant d'autres tâches qui pourraient être spécifiées, ou non, dans les contrats. Bien entendu, le producteur doit suivre tout cela de près et essayer d'influencer la distribution afin non seulement d'obtenir les meilleurs résultats financiers pendant l'exploitation de *Sunny Days* mais également de tenter de tirer profit du succès potentiel du film pour lancer le projet suivant.

Les financiers d'un film à grand succès doivent se préoccuper pleinement des résultats nets de la distribution et récupérer leur investissement. Ils doivent également s'assurer qu'ils disposent d'un droit de regard sur tous les aspects relatifs aux modalités de distribution. Cela signifie notamment qu'ils exercent un contrôle étroit des frais et coûts opposables par le vendeur international et le distributeur. En effet, le vendeur international prendra une commission dont le montant peut varier de 5% à 25% pour toute cession à intervenir. La société de distribution réclamera quant à elle le remboursement des coûts de distribution, de même que des intérêts

sur les coûts en question et le remboursement de son minimum garanti éventuel, les frais pouvant aller de l'ordre de 10% à 35% du montant des recettes collectées. Les avocats factureront des honoraires pour la négociation des contrats et leur rédaction. Il y a toujours de nouveaux frais qui se présentent et qui, au fil des ans, deviennent "la norme". De nombreux producteurs ont vu des recettes potentielles englouties non en raison des frais, mais des seuls intérêts, puisqu'il faut parfois une année ou plus pour sortir un film dans les salles après achèvement du projet. Il est ensuite possible qu'une bonne partie de ces frais ne soit pas récupérée jusqu'à la sortie sur DVD ou la première diffusion à la télévision.

*Sunny Days* obtient un accord de distribution avec un grand distributeur britannique qui agira également comme vendeur international. L'accord inclut une avance qui couvre un montant important du coût de production et une garantie de sortie exigeant que le distributeur sorte le film au Royaume-Uni sur au moins 100 écrans avec un budget "copies et publicité" de 1,6 million de dollars É.-U. À ce stade, la société de distribution décidera comment présenter au mieux le film au public. Elle peut décider que *Sunny Days* devrait être présenté en Sélection officielle au Festival de Cannes au lieu de celui de Sundance en février. Peut-être ignorera-t-elle les festivals purement et simplement et commencera-t-elle à travailler sur une grande sortie en salle. Les producteurs ont très peu de pouvoir pour influencer cet aspect si un distributeur bien établi a payé une avance substantielle.

Parfois, un film est excellent mais n'a pas encore été découvert par les acheteurs potentiels et donc par le public. Un producteur ou un financier du film peut approcher des vendeurs internationaux et des festivals directement dans l'espoir qu'ils partageront l'enthousiasme du producteur. Il est courant que les producteurs mettent en place des supports marketing importants pour mettre en valeur le film, y compris une bande-annonce, une affiche et un site Web. Supposons par exemple que *Sunny Days* ne reçoive pas d'offre acceptable de la part d'un vendeur international et que les représentants du producteur ne soient pas certains de pouvoir décrocher un important contrat de distribution sur le territoire d'origine du film. Les producteurs ont présenté le film dans les meilleurs festivals – ceux de catégorie A – (c'est toujours une bonne idée de viser haut) et ils ont été acceptés au festival du film de Sundance et à celui de Cannes. Ils comparent les options : Sundance est souvent mieux pour les films américains, Cannes est une aventure plus coûteuse pour les cinéastes, mais probablement un meilleur endroit pour un film qui est susceptible d'obtenir d'excellentes critiques et affiche une distribution intéressante. En outre, il est plus

facile d'avoir la presse internationale pour une sélection officielle à Cannes que pour une sélection à Sundance.

De nombreux producteurs se trouvent en difficulté en surestimant la valeur de leurs films. Cela peut poser problème lorsqu'ils sont contactés par le premier (et peut-être le seul) distributeur qui montre de l'intérêt. L'offre est rarement aussi élevée que ce qu'ils souhaitaient, ils ne promettent pas de sortie en salle, il n'y a pas d'avance ou le producteur pense simplement que le distributeur n'a pas les épaules pour assurer une bonne distribution du film. Souvent, cette première offre commence à porter ses fruits six mois après, lorsque le film n'a pas encore trouvé de contrat de distribution idéal. De nombreux films qui sont sélectionnés pour Sundance et beaucoup d'autres festivals connus ne reçoivent *jamais* d'offre de distribution de quelque nature que ce soit. Ce sont des moments difficiles. Avec un peu de chance, les financiers comprendront que le réalisateur devait accepter un accord sans minima garantis, des conditions de redevance difficiles et aucune garantie de sortie en salle. Il reste un espoir que le film sera un succès inattendu, mais cela ne se produira pas si le film reste sur les étagères. Beaucoup de plus petits distributeurs qui ne peuvent se permettre de payer de tels minima garantis compensent cela largement par leur passion pour le film et leur investissement matériel pour sa sortie et sa présentation au public.

*Sunny Days* sera donc présenté en avant-première mondiale pendant le Festival de Cannes. Dès que le film est effectivement sélectionné (et même avant pour les initiés qui semblent pouvoir deviner quels films obtiendront le sésame de la sélection quelle que soit la catégorie de programmation), tous les distributeurs qui ont dit "non" frapperont probablement à la porte du producteur pour lui dire qu'ils ont changé d'avis. À ce stade, il est à nouveau conseillé que le producteur soit représenté par un bon intermédiaire qui défendra le film en vue d'obtenir les services d'un vendeur international efficace, et peut-être même d'un distributeur national, et cela avant, pendant ou après le festival.

Si *Sunny Days* n'a toujours pas d'agent ou de représentant qui gère les droits du film, le producteur devra le présenter lui-même. La machine publicitaire de Cannes est complexe et difficile à déchiffrer, mais ce producteur est suffisamment au fait pour agir seul. Ce qui est peut-être le plus important, c'est d'entrer dans le processus avec un objectif : obtenir la meilleure distribution possible sur de nombreux territoires. Le producteur recueille alors autant de conseils que possible des organisations

professionnelles, du *British Film Institute* et de *Film London*, des agents et de quiconque peut apporter de bons conseils sur la manière de gérer la situation.

Lors de sa présentation pendant le Festival de Cannes, le film intéresse des gens. Le producteur réussit à obtenir une excellente offre pour la distribution de tous les droits d'exploitation à travers le monde. Il recevra une avance. La société de distribution souhaite qu'il signe un contrat dans le cadre duquel le producteur devra démontrer qu'il détient tous les droits d'auteur nécessaires pour exploiter le film et qu'il a souscrit ou peut souscrire à une assurance couvrant les risques liés à la chaîne des droits du film et aux droits des tiers (assurance erreurs et omissions décrite au chapitre 6 ci-après) en bonne et due forme pour le film.

À ce stade, le producteur fait entrer les avocats dans le processus et ils négocient ensemble l'accord avec le distributeur et ses propres avocats. Le producteur doit comprendre pourquoi le distributeur veut le film, tandis que le distributeur doit indiquer clairement pourquoi il estime qu'il peut faire du film un succès. Se comprennent-ils mutuellement? Combien d'argent *Sunny Days* rapportera-t-il selon eux? Dans combien de cinémas vont-ils le sortir? Et d'abord, sur quels territoires? S'agit-il du Royaume-Uni, des États-Unis d'Amérique, de la France? Et qu'en est-il du Japon? Le producteur peut-il conserver les droits pour l'Afrique?

L'avocat du producteur essaiera de s'assurer que l'équipe de production est rémunérée, que le contrat est correctement préparé et signé, et que la distribution a lieu selon les termes du contrat. La tâche du producteur à ce stade est de superviser ce travail et de mettre la situation à profit afin de pouvoir produire son prochain film.

#### **1.4 La distribution illégale de films**

La violation des droits d'auteur dans l'industrie cinématographique couvre des cas de figure allant du réalisateur n'ayant pas demandé l'octroi des droits pour l'utilisation d'une œuvre première protégée par le droit d'auteur à la distribution illégale de copies de films par des tiers. Cette distribution illégale des films est un problème mondial contre lequel il n'existe pas, à l'heure actuelle, de solution viable et définitive, en particulier lorsque la technologie des nouveaux médias facilite la copie d'œuvres protégées et leur circulation, encourageant par exemple le transfert, le partage et le téléchargement illégaux de films sur Internet. Tant les représentants de l'industrie du

cinéma (syndicats professionnels, sociétés de gestion des droits d'auteur) que les gouvernements à travers le monde tentent de trouver les parades les plus appropriées à ces défis, notamment par la mise en place de nouvelles réglementations plus répressives. Certaines mesures rencontrent un succès limité, tandis que d'autres sont dépassées par l'ampleur du phénomène.

Certains gouvernements ont élaboré une législation visant à faire face à ces difficultés. À titre d'exemple, en France, la Directive 2001/29/CE sur l'harmonisation de certains aspects du droit d'auteur et des droits voisins dans la société de l'information a servi de fondement à une nouvelle réglementation pour lutter contre le piratage, combattre le partage de fichiers de poste à poste ("peer to peer") et empêcher la reproduction privée illégale des films sur des supports matériels tels que DVD ou Blu-ray.

La loi Création et Internet n° 2009-669 du 12 juin 2009 et la loi n° 2009-1311 du 28 octobre 2009 relative à la protection pénale de la propriété littéraire et artistique sur Internet (plus connues sous le nom de "lois HADOPI I et II") ont établi des objectifs clairs visant non seulement à promouvoir la distribution légale de contenu en ligne, mais également à protéger les films sur Internet d'utilisations illégales par des tiers. Un nouvel organisme public, la Haute autorité pour la diffusion des œuvres et la protection des droits d'auteur sur Internet (l'HADOPI, la plus haute autorité en matière de contrôle de diffusion d'œuvres de création et de protection des droits d'auteur sur Internet) a été établie afin de faire appliquer la loi, d'empêcher l'échange de supports soumis à droits d'auteur sans l'accord préalable des titulaires et de poursuivre les auteurs d'infractions au moyen d'une riposte graduée en "trois étapes". Cette riposte débute par l'envoi d'un message d'avertissement par courriel à la première infraction, puis d'un courrier en lettre recommandée (un avis de suspension) lors de la deuxième infraction, et enfin d'un dernier courrier officiel au FAI afin de suspendre l'accès Internet de l'utilisateur en infraction pour une durée pouvant aller jusqu'à un an lors de la troisième infraction. Cette riposte en "trois étapes" n'empêche pas les poursuites distinctes pour violation du droit d'auteur.

En mai 2013, la publication du Rapport Lescure sur la contribution aux politiques culturelles à l'ère numérique a conclu à une modification de la loi et une disparition de l'HADOPI dont les principales fonctions devraient désormais être exercées par le Conseil supérieur de l'audiovisuel (CSA – équivalent français de l'Ofcom britannique ou de la FCC nord-américaine).

En tout état de cause, les distributeurs et les producteurs peuvent également jouer un rôle en limitant le piratage, simplement en contrôlant les tentatives de distribution illégale et en signalant ces infractions connues aux autorités compétentes. Par exemple, dans des communautés culturelles spécifiques aux États-Unis d'Amérique et dans de grandes villes à travers le monde, des magasins proposent des versions reproduites illégalement des films qui sont populaires auprès des populations déplacées. Les autorités américaines ne plaisantent pas avec le piratage mais ne peuvent agir contre ces infractions sans signalement de la part du titulaire légal et reconnu des droits d'auteur. Cette entité peut être au Nigéria, en République de Corée, en France ou en Italie, et n'a pas forcément connaissance qu'elle peut déposer une plainte pour violation du droit d'auteur contre le magasin distribution ces films en infraction avec le droit d'auteur, contre l'individu auteur de la copie illicite ou contre le site Web hébergeant et mettant à disposition un tel contenu. De même que la police ne peut pas poursuivre les responsables d'un vol sans une plainte ou un signalement de la victime, elle ne peut agir contre les pirates sans intervention des titulaires des droits. Les producteurs peuvent aussi demander simplement à la partie qui commet l'infraction de cesser tout usage illicite de leur film. De nombreuses personnes impliquées dans le piratage peuvent ne pas être conscientes que ce qu'elles font constitue en réalité un vol qualifié.

La plupart de la distribution illégale se produit en ligne. Des systèmes existent pour surveiller les téléchargements de films sur Internet, comme Peer Media Technologies. Informé des infractions et des coordonnées de leurs auteurs, les titulaires de droits disposent alors d'un éventail de mesures qu'ils peuvent prendre, qu'il s'agisse de simples lettres invitant l'auteur de l'infraction à cesser toute action portant atteinte aux droits exclusifs ou de poursuites judiciaires contre celui-ci, voire des procédures contre les fournisseurs d'accès à Internet dans certains pays.

**La violation d'un contrat de distribution par inadvertance : le problème des versions multiples :**

Un distributeur territorial éminent pensait qu'il avait obtenu les droits pour toutes les versions du film à succès *Le Seigneur des anneaux*. Il s'est rendu compte, à ses dépens, qu'il n'avait négocié que certains droits pour certaines versions. Malgré cela, il avait diffusé à la télévision l'une des séquences du film du cinéaste relevant du *final cut* exclusif de celui-ci et s'était attiré les foudres du producteur et du vendeur international. Il fut ensuite contraint de payer une amende importante. La plupart des films ne sont pas disponibles en autant de versions que *Le Seigneur des anneaux*, mais il reste crucial de comprendre pleinement quels sont exactement les droits octroyés et pour quel territoire, et de ne jamais partir du principe qu'un distributeur dispose de droits qui n'auraient pas clairement fait l'objet d'une cession effective ou d'un transfert.



## CHAPITRE 2

### DOCUMENTS RELATIFS AU DROIT D'AUTEUR : LA CHAÎNE DES DROITS

Il existe deux approches juridiques distinctes en matière de bonne compréhension des droits d'auteur, l'une du point de vue de la *common law* et l'autre du point de vue du droit romain. La distinction entre les deux systèmes de droits peut avoir des implications pratiques pour le transfert, la cession et l'exploitation des œuvres soumises au *copyright law* ou au droit d'auteur, y compris les films de cinéma. Le système du droit d'auteur est prévalent dans les pays de droit romain (par exemple, la France ou l'Allemagne, mais également le Brésil ou le Japon). Il privilégie les principes de justice naturelle et de droits individuels, en particulier le droit de contrôle permanent d'une œuvre créative. À cet égard, la Convention de Berne<sup>2</sup> s'attache à définir un concept plus large du droit d'auteur et, partant, tous les signataires de la Convention doivent adhérer à des notions selon lesquelles les auteurs ont des droits de paternité et d'intégrité sur leurs œuvres. Le système de la *common law* (en vigueur notamment aux États-Unis d'Amérique, en Grande-Bretagne, en Inde ou en Nouvelle-Zélande) tend à être davantage préoccupé par les aspects économiques de propriété et d'exploitation, mais les États qui le pratiquent ont également ratifié la Convention de Berne.

#### 2.1 Aperçu du droit d'auteur dans le monde : établir la titularité des droits

Les principes essentiels ci-dessous constituent le fondement de la législation en matière de droits d'auteur à travers le monde :

- *Exclusivité* : les auteurs ou les titulaires de droits peuvent décider d'autoriser ou d'interdire une certaine utilisation par un tiers de l'œuvre soumise au droit d'auteur,
- *Aucune formalité pour le faire reconnaître* : la propriété du droit d'auteur existe à partir du moment de la création et ne nécessite aucune inscription officielle,
- *Liberté contractuelle* : les auteurs ou titulaires de droits peuvent définir les conditions aux termes desquelles ils veulent accorder l'exploitation des droits sur leur œuvre,

<sup>2</sup> Au moment de la rédaction de la présente étude, 166 pays étaient signataires de la Convention de Berne pour la protection des œuvres littéraires et artistiques.

- *Rémunération* : le principe qui sous-tend la législation en matière de droit d'auteur est de stimuler la création artistique en offrant une rémunération équitable et en reconnaissant les efforts du créateur d'œuvres littéraires, théâtrales, musicales et artistiques, y compris les films,
- *Territorialité* : l'auteur ou le titulaire des droits décide de l'étendue géographique de la licence de droits d'exploitation,
- *Application* : l'auteur ou le titulaire des droits peut faire valoir ses droits contre toute utilisation illégale de l'œuvre.

### 2.1.1 Le droit moral et les droits patrimoniaux

Il importe de distinguer deux aspects du droit d'auteur : le droit moral et les droits patrimoniaux. Le concept de droit moral existe quasiment partout dans le monde. Aux États-Unis d'Amérique, il existe une approche plus restrictive de ce concept dans la mesure où il n'est toujours pas intégré à la législation en matière de droit d'auteur. Il est, à l'inverse, visé dans d'autres sections du Code américain, telles celles relatives à la diffamation et la concurrence déloyale. En vertu de l'article 17 de la loi américaine sur le droit d'auteur (*U.S. Copyright Act*) (17 U.S.C. § 106), les titulaires du droit d'auteur ne disposent que du droit de contrôler les adaptations, c'est-à-dire la création "d'œuvres dérivées", notamment les remakes, séries et novélisations. En dehors des États-Unis d'Amérique, le concept de droit moral varie, principalement en fonction de la question de savoir si ce droit est considéré comme inaliénable. Dans de nombreux pays, y compris la plupart des pays d'Europe continentale, il n'est pas possible pour les auteurs de céder ou de renoncer à leur droit moral. En vertu des dispositions de la Convention de Berne, le droit moral est indépendant des droits patrimoniaux de l'auteur et reste attaché à l'auteur même après le transfert des droits patrimoniaux. Les principes du droit moral sont les suivants :

- *Le droit d'attribution ou de paternité* : ce qui signifie que l'œuvre doit toujours être identifiée comme étant la création de l'auteur,
- *Le droit à l'intégrité* : le droit de s'opposer à toute déformation ou mutilation de l'œuvre qui serait considérée comme dénigrante ou qui serait préjudiciable à l'auteur ou à sa réputation.

En vertu du principe du droit moral, un film sera réputé achevé lorsque la version finale aura été établie d'un commun accord entre le metteur en scène (ainsi que, le cas échéant, avec les scénaristes qui sont considérés comme les auteurs d'une

œuvre de collaboration) d'une part et le producteur d'autre part. Néanmoins, le droit de montage final reste entre les mains du réalisateur, qui peut *in fine* imposer ses vues au producteur. Il faut signaler l'exception notable aux États-Unis d'Amérique où le "final cut" est rarement entre ses mains.

Au Royaume-Uni, le réalisateur a le droit d'être identifié comme auteur du film. En vertu de la loi de 1988 relative au droit d'auteur, aux dessins et modèles et aux brevets ("Copyright Design and Patent Act of 1988") (articles 77 à 89), l'auteur du scénario, le réalisateur, le directeur de la photographie, le parolier, le compositeur et les autres auteurs d'un film disposent également d'un droit moral, auquel ils peuvent renoncer, sachant que ce droit n'est ici ni perpétuel ni inaliénable, contrairement au droit français en la matière.

Malgré les interprétations particulières du droit moral aux États-Unis d'Amérique et au Royaume-Uni, le droit moral est considéré comme un des droits universels et il peut être revendiqué par quiconque dans certains pays. Ainsi, lorsqu'un distributeur français voulut sortir une version colorisée du film de John Huston *Quand la ville dort* (1950), ses héritiers – qui avaient été déboutés d'une demande similaire aux États-Unis d'Amérique parce que le concept de droit moral n'était pas mis en œuvre de façon équivalente là-bas – intentèrent une action en justice en France sur le même fondement. La Cour de cassation française décida que la transformation de l'œuvre – sa version colorisée sans l'autorisation du réalisateur – était bel et bien une violation manifeste du droit moral de John Huston, droit imprescriptible et incessible dont ses héritiers étaient fondés à demander le respect (*Héritiers Huston c. La 5* – Cour de cassation, 28 mai 1991).

### 2.1.2 La durée du droit d'auteur

La durée de la protection du droit d'auteur pour un film diffère d'un pays à l'autre. En règle générale, la durée du droit d'auteur est la vie de l'auteur et au minimum 50 ans après son décès. En cas de paternité conjointe, cette durée peut être calculée à partir du décès du dernier auteur survivant. Pour un film long métrage produit sur la quasi-totalité de la planète, il existe des auteurs multiples (habituellement le scénariste, le réalisateur et quiconque ayant composé la musique originale du film). Le droit d'auteur expire alors en moyenne 50 ans à compter du décès du dernier auteur survivant. Aux États-Unis d'Amérique et en Europe, la durée du droit d'auteur est la

vie de l'auteur plus 70 ans à compter du 1<sup>er</sup> janvier de l'année suivant sa mort. En cas de *work-for-hire* aux États-Unis d'Amérique (c'est-à-dire, une œuvre de l'esprit dont le commanditaire – pour les films, en l'espèce le producteur ou le studio – détient l'intégralité des droits d'exploitation), la durée est calculée à compter du moment de la première publication ou sortie, soit actuellement 95 ans à compter de cette date ou 120 ans à compter de la création de l'œuvre, la durée la plus ancienne s'appliquant selon le cas.

### 2.1.3 Le domaine public

Le concept de domaine public s'applique à "des faits établis et des événements historiques", à certaines œuvres créées par des fonctionnaires dans le cadre de leur travail ou à des œuvres pour lesquelles la durée de protection du droit d'auteur a expiré. Toutes sont disponibles pour une utilisation dans de nouvelles œuvres de création sans le consentement des auteurs de l'œuvre première. Ainsi, une fois que la durée de protection du droit d'auteur a expiré, l'œuvre tombe dans le domaine public et peut être exploitée par quiconque à toute fin sans aucune autorisation. Le concept de domaine public stimule la création de nouvelles œuvres et offre une excellente source de support pour des générations futures. À titre d'exemple, les films des réalisateurs français Georges Méliès, Louis Feuillade, Max Linder et Louis Delluc sont dans le domaine public et par conséquent, disponibles pour quiconque souhaite les distribuer, à condition que le droit moral sur ces œuvres, qui est inaliénable, incessible et perpétuel, soit respecté. La même chose s'applique aux États-Unis d'Amérique pour *Naissance d'une nation* de D. W. Griffith (1915) ou *Freaks* de Tod Browning (1932). Outre la distribution, si un metteur en scène ou un scénariste veut créer une œuvre dérivée (un remake ou une suite) basée sur l'un de ses propres films, il est habilité à le faire.

Une affaire récente impliquant le réalisateur japonais Akira Kurosawa est à cet égard très instructive. Avant 1971, en vertu de la loi japonaise relative au droit d'auteur, les films tombaient dans le domaine public 38 ans après le décès du metteur en scène. En 1971, la loi fut modifiée et la durée de la protection fut étendue à 50 ans à compter de la première sortie de l'œuvre. En 2003, cette durée fut étendue à 70 ans. Kurosawa décéda le 6 septembre 1998. Son premier film, *Sanshiro Sugata*, était sorti en 1943. En 2007, Toho Studio, le titulaire du droit d'auteur original, intenta un procès à Cosmo Content, une société d'édition et de distribution de DVD qui

vendait les toutes premières œuvres de Kurosawa, y compris *Sanshiro Sugata* (qui était sorti en salle avant 1953). Le 14 juillet 2007, le tribunal de première instance de Tokyo déclara que les œuvres de Kurosawa tomberaient dans le domaine public à la fin de la quatre-vingt-huitième année suivant sa mort, soit le 31 décembre 2036. Cela confirmait une décision antérieure d'une juridiction japonaise dans une affaire Paramount Pictures, en 2006, où le tribunal déclara que les films produits avant 1953 tombaient dans le domaine public pour autant que la période originale des trente-huit ans à compter du décès du réalisateur soit révolue. Un distributeur japonais de vidéos à prix réduit sortant des films classiques produits par Paramount avant 1953 était autorisé à le faire dans la mesure où l'extension sur le droit d'auteur de 2003 ne pouvait plus être appliquée rétroactivement.

Si le moindre doute subsiste quant à savoir si une œuvre est ou non protégée, il est conseillé d'obtenir au préalable un rapport sur la validité des droits d'auteur puis de l'examiner avec un avocat spécialisé dans ce domaine.

#### 2.1.4 La paternité et la propriété du droit d'auteur

Il est important de faire la distinction entre les significations de "paternité" et de "titularité du droit d'auteur". Tandis que la "paternité" renvoie au statut de la personne qui a créé l'œuvre, la "titularité du droit d'auteur" définit le statut juridique de la personne ou de l'entité ayant acquis le droit exclusif d'exploiter l'œuvre. Dans la plupart des pays, les accords contractuels viendront préciser les circonstances spécifiques de la "titularité du droit d'auteur". Les œuvres créées par un employé dans le cadre de son activité salariée, les œuvres de commande ou les œuvres collectives (créées collectivement par plusieurs personnes sous l'autorité d'une seule, sans qu'il soit possible de distinguer de l'apport de chacun) appartiennent ainsi à leur commanditaire.

En fonction du pays, le propriétaire initial d'un film peut être soit le producteur soit une entité ad hoc ("specific purpose entity – SPE") comme décrit dans cet ouvrage, contrôlée par le producteur ou par les investisseurs. Dans l'hypothèse d'un "contrat de louage" ("work-for-hire") comme le conçoit le droit américain, en vertu duquel les auteurs sont commandités par une personne morale pour écrire et créer le film, l'ensemble des droits de propriété reviendra au commanditaire. La structure ad hoc montée par le producteur ou l'investisseur détiendra les droits

d'auteurs de l'ensemble des intervenants, à savoir les scénaristes, le réalisateur, le compositeur de la musique et tout autre auteur intervenant dans le processus créatif. Chacun des droits de propriété intellectuelle contrôlé par l'entité ad hoc ou cédé au producteur constitue la chaîne des droits confirmant la pleine propriété sur les droits d'exploitation du film. Dans l'hypothèse d'une production anglo-saxonne, la SPE est donc le propriétaire des droits d'auteur du film – de son *copyright* – ce qui lui permet d'obtenir les financements nécessaires pour la production du film, de recruter les comédiens, de fabriquer le projet et de livrer le film au distributeur. En droit français, le producteur est cessionnaire de tous les droits d'exploitation du film.

En termes pratiques, le titulaire ou le cessionnaire des droits d'auteur d'un film doit pouvoir confirmer les éléments suivants :

- Que quiconque ayant participé à réalisation du film, œuvre de collaboration, a pu apporter ses droits au projet, a été reconnu comme coauteur de celui-ci, a été rémunéré pour sa contribution et que les droits que l'ensemble des coauteurs ont cédés ont été correctement enregistrés, le cas échéant.
- Que les distributeurs et autres parties concernées puissent facilement vérifier (en ayant accès à la chaîne des droits d'auteur) que le producteur peut légalement leur transférer, céder ou accorder un droit d'exploitation sur le film.

### 2.1.5 Les aspects portant sur la reconnaissance de la titularité du droit d'auteur

Pour les pays signataires de la Convention de Berne, il n'existe pas d'exigence formelle officielle comparable à celle d'un enregistrement obligatoire, qui s'imposerait aux auteurs en vue d'obtenir la protection du droit d'auteur de leurs œuvres. En revanche, la nécessité d'un contrat est essentielle pour permettre le transfert desdits droits. Dans le domaine du cinéma, il s'agira des contrats entre le producteur et les différents auteurs du film (scénaristes, réalisateurs, auteurs de la musique, auteurs de l'œuvre originale, le cas échéant) puis des contrats de distribution entre le producteur et les différents distributeurs. Comme indiqué ci-dessus, il est d'une importance capitale d'avoir des documents en bonne et due forme, permettant de s'assurer du transfert des droits tout au long de la chaîne de valeur cinématographique pour garantir la titularité du droit d'auteur *ab initio*.

### 2.1.6 Les sociétés de gestion collective des droits

Les sociétés de gestion collective (ou société de perception et de répartition des droits – SPRD) gèrent la perception des sommes générées par l'exploitation secondaire des droits d'auteur. Cela inclut les sommes versées aux sociétés de gestion collective pour les redevances sur support vierge, la retransmission des films sur les réseaux de télévision, l'utilisation de la musique à la radio, dans les commerces ou lors de spectacles vivants, la diffusion de contenus sur Internet, notamment les diffusions VOD et SVOD. Les sociétés de gestion collective (principalement en Europe) comme l'AGICOA, la Procirep ou la SACEM en France, la GEMA en Allemagne, la SIAE en Italie ou l'EGEDA en Espagne, perçoivent ces sommes et les reversent à leurs membres, titulaires de droits. Des sociétés en charge de la supervision de la perception et du reversement des redevances au niveau mondial, telles que IFTA Collections aux États-Unis d'Amérique, Compact Collections au Royaume-Uni et Fintage House en Hongrie, peuvent également intervenir. Certains agents (notamment s'ils agissent également en tant que producteurs exécutifs) insisteront sur la perception de ces montants et les déclareront comme recettes brutes.

L'enregistrement est en général une exigence pour recevoir ces sommes et le droit de percevoir lesdites sommes peut, dans de nombreux cas, être cédé à des tiers ou des entités ad hoc.

## 2.2 Documents de base relatifs à la chaîne des droits d'auteur

Les distributeurs doivent savoir avec certitude que les droits de distribution pour lesquels ils concèdent des licences sont libres de tous risques juridiques, toutes procédures et toutes revendications éventuelles de tiers. Les documents que les distributeurs potentiels (de même que les financiers, les partenaires étrangers et les autres parties impliquées) voudront voir sont consolidés dans la chaîne des droits d'auteur. Les contrats d'auteur, de production et de distribution constituent la base de ces documents.

### 2.2.1 Les œuvres préexistantes

Les films sont souvent adaptés d'œuvres préexistantes telles que des romans, des bandes dessinées, des nouvelles, d'autres films, voire des chansons, qui sont des œuvres premières. On peut citer les romans de Tom Clancy (*Jeux de guerre*, *Octobre rouge*), de Stephen King (*Shining*, *La ligne verte*), ou encore d'Albert Cohen (*Belle du Seigneur* (2012)) et de Yasmina Kadra (*L'Attentat* (2012)), des bandes dessinées comme *Astérix et Obélix* (*Astérix et Obélix : Mission Cléopâtre* (2002) et *Astérix et Obélix : au service de Sa Majesté* (2012)) de Goscinny et *300* de Frank Miller (la version du film qui était mise en scène par Zak Snyder (2006)), et des pièces de théâtre comme les trilogies de Wajdi Mouawad (*Incendies* (2010)). *Spiderman*, *Harry Potter*, *Le Seigneur des anneaux* et *Batman* existaient sous forme d'œuvres publiées bien avant de devenir des films à grand succès.

Tout autre contenu soumis à droit d'auteur apparaissant dans une œuvre publiée précédemment, qu'il s'agisse de jeux vidéo ou de films, peut être intégré dans une nouvelle production cinématographique à condition que les autorisations en bonne et due forme aient été obtenues. Cela vaut autant pour l'œuvre la plus obscure que pour les grands succès du box-office. Le grand triomphe français de Coline Serreau, *Trois hommes et un couffin*, qui a été adapté en un remake américain, devait également faire l'objet d'une adaptation en série pour la télévision. La réalisatrice attaqua la société de production prétendant que le droit de tourner la série – tiré du droit de spin-off – n'avait pas été cédé à l'origine. La Cour de cassation française partagea cet avis, insistant sur le fait que les deux œuvres étaient en réalité très similaires et que le projet de séries télévisées, basé sur les éléments principaux du film, n'était pas suffisamment distinct pour être considéré comme une œuvre indépendante (*Flach Films c. Dune* – Cour de cassation française, 19 février 2002). En réalité, lorsque certains éléments d'un film protégés par le droit d'auteur apparaissent comme étant identiques aux éléments d'une œuvre secondaire, par exemple un scénario de série, ils sont considérés comme une œuvre dérivée nécessitant la permission du titulaire des droits d'auteur sur l'œuvre originale pour toute exploitation future. La Cour d'appel de Paris confirma cela dans une décision du 12 mai 2004, déclarant une série française du film *Alien* illégale dans la mesure où elle n'avait pas obtenu la permission en bonne et due forme des titulaires des droits d'auteur sur l'œuvre originale afin de pouvoir être développée.



L'octroi de licence des droits d'auteur de ces éléments sous-jacents de même que les droits sur le scénario revêtent habituellement la forme d'un contrat d'option, puisqu'à ce stade du cycle de la production il existe encore de fortes probabilités pour que le film ne soit pas produit. Le contrat d'option précisera que le titulaire du droit d'auteur de l'œuvre première ou l'auteur du scénario acceptent d'accorder les droits d'exploitation au producteur pour une durée limitée – un à deux ans renouvelables afin de lever les financements – en vue de produire un film et que, si le film entre effectivement en production (en d'autres termes, si l'option est exercée), il sera alors versé au titulaire des droits une certaine somme d'argent en contrepartie de l'acquisition des droits d'exploitation du film.

Certains termes de base dans ce type de contrats ainsi que dans d'autres contrats d'acquisition de droits ont été normalisés par des syndicats professionnels ou des sociétés d'auteur comme la Writers Guild of America ou la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD) en France. Le chapitre 3 reprend de manière plus exhaustive la description du contrat d'option.

### 2.2.2 Les licences et autorisations pour la musique

Chaque morceau musical dans un film doit avoir fait l'objet d'une autorisation et d'une licence, à la fois pour les droits de synchronisation (le droit d'utiliser la composition en soi – habituellement, obtenu de l'éditeur musical) et pour l'utilisation de l'enregistrement sonore original (le droit d'utiliser l'enregistrement de la musique). Ces deux éléments permettent de synchroniser la musique avec les images du film. Les réalisateurs et les distributeurs n'ont pas à obtenir les droits d'interprétation en public, dans la mesure où ceux-ci sont accordés sous licence par les sociétés de gestion de droits comme l'American Society of Composers, Authors and Publishers (ASCAP) ou Broadcast Music Inc. (BMI) à des utilisateurs finaux : cinémas, diffuseurs ou autres débouchés publics. Ces droits d'utiliser la composition et l'enregistrement peuvent être conservés par les compositeurs (dans le cas de droits de synchronisation), les artistes ou les producteurs de disques (dans le cas des droits d'utilisation de l'enregistrement sonore original). Toutefois, il est plus probable qu'ils seront conservés soit par un éditeur de musique spécialisé, tel que Warner Music ou Sony BMG, ou un service spécialisé dans la prestation de musique préenregistrée, comme Associated Production Music.

Les autorisations et les licences dans le domaine musical relèvent d'une activité complexe. Dans la mesure du possible, ces questions doivent être gérées par des professionnels spécialisés, superviseurs musicaux ou avocats ayant de l'expérience dans ce domaine.

De nombreux producteurs préfèrent commander une bande originale pour le film, c'est-à-dire une musique originale spécifiquement composée pour le film. Les mêmes contrats que ceux visés ci-dessus doivent être obtenus, bien que, dans certains cas, le propriétaire de la musique puisse être le producteur ou l'entité ad hoc si la musique est réalisée au moyen d'un "contrat de louage".

La musique qui joue à plein volume dans une stéréo de voiture tandis qu'elle apparaît dans une scène, la musique qui passe en fond dans un programme télévisé ou encore le fragment d'une chanson fredonnée par l'un des acteurs constituent autant d'exemples de musique qui doivent obtenir des licences dans le cas d'un long métrage de fiction. Si un acteur chante "joyeux anniversaire" dans un film, ces droits doivent être accordés sous licence également. Toutefois, il se peut que les règles en matière de documentaires ne nécessitent pas de licences spécifiques. En tout état de cause, cela constitue l'une des plus grandes questions rencontrées par les producteurs (et par conséquent les distributeurs) à travers le monde. Aussi, les licences de musique sont l'un des premiers points que les distributeurs doivent régler lorsqu'ils envisagent d'acquérir les droits d'un film. Ils savent que leurs clients, et en particulier les diffuseurs, demanderont la confirmation d'une chaîne des droits musicaux permettant la bonne exploitation de l'œuvre. Changer la musique d'un film peut être très onéreux. Il est recommandé de solliciter systématiquement l'autorisation d'utiliser les morceaux de musique sollicités, compte tenu du caractère public de l'exploitation cinématographique qui fait courir le risque de revendications des sociétés qui contrôlent les droits musicaux. Les distributeurs et les diffuseurs exigeront une "liste musicale" (parfois appelée "needle drops" ou "music cue sheet"), qui dresse la liste de chaque morceau musical avec la durée d'utilisation et indique le nom des ayants droit. Ils exigeront également de voir les contrats de licence pour chaque morceau de même qu'une preuve d'acquittement des redevances prévues aux contrats. En matière de droits cédés, ces contrats peuvent être très ciblés et stipuleront la durée (jusqu'à la seconde près) pendant laquelle la musique peut être jouée, si elle peut être utilisée comme la chanson du film et si elle peut être intégrée dans l'album de bande originale du film ou sa bande-annonce.

Les distributeurs doivent prendre connaissance des termes des contrats d'exploitation pour la musique "standard" car de petites erreurs peuvent se révéler très coûteuses. Il est souvent bien moins onéreux de payer une licence musicale avec des restrictions importantes : pour une zone géographique limitée (le Nigéria uniquement, par exemple) ou une séquence d'utilisation limitée (seulement pour des projections lors de festivals, par exemple). Cette pratique ne présente pas de problème puisque le contrat permet également au producteur de payer des sommes prénégociées pour les autres droits dont ils pourraient avoir besoin ultérieurement (y compris tous les droits à travers le monde, sur tous les supports et à perpétuité lorsque c'est possible). Des problèmes coûteux sont à attendre si le producteur doit négocier ces droits une fois que le monde entier aura découvert que le film sera sûrement un grand succès commercial.

### 2.2.3 Les droits d'exploitation d'extraits et de photographies

Lorsqu'une œuvre audiovisuelle préexistante est intégrée dans un film, il faut obtenir une licence pour la diffusion de l'extrait sur tout support. Cette licence accorde le droit pour une utilisation déterminée (y compris l'utilisation de la musique contenue dans l'extrait). De même, l'utilisation d'une photographie ou d'une peinture peut aussi nécessiter une autorisation spécifique, dès lors qu'elle est aperçue dans l'arrière-plan de la scène. Ces autorisations sont similaires à celles pour la musique dans le sens où elles spécifient les conditions d'utilisation autorisées, notamment la durée de l'extrait. Le distributeur doit s'assurer que le producteur a obtenu tous les droits pour une telle utilisation spécifique, y compris la musique incluse dans l'extrait utilisé, l'autorisation de l'artiste dans le cas d'une peinture (et dans certains cas, la permission du propriétaire de la peinture également) portant sur toutes les utilisations possibles pour la durée la plus appropriée tel que prévu par le droit interne, ou, comme cela est la norme dans certains pays, à perpétuité dans le monde entier. Le distributeur doit également obtenir confirmation que le producteur a obtenu du titulaire des droits sur l'œuvre première la garantie qu'il dispose de tous les droits sous-jacents *et* du droit d'octroyer l'autorisation d'exploitation.

Malheureusement, dans la plupart des cas, le titulaire des droits de l'extrait donne rarement une telle garantie et ne fait pas de déclaration quant au fait qu'il a obtenu l'autorisation pour que tous les éléments soient utilisés dans une autre œuvre. En

revanche, il accordera les droits sous forme de "renonciation" et le producteur devra également autoriser l'interprétation des acteurs dans l'extrait, outre la musique.

S'assurer de l'autorisation des droits en bonne et due forme peut également incomber au distributeur lorsqu'il prépare la sortie d'un DVD. Pour illustrer la première couverture d'un DVD de *Pierrot le Fou* de Jean-Luc Godard, par exemple, une photographie prise durant le tournage original du film dans les années 60 fut reproduite sans l'autorisation préalable du photographe. Une violation manifeste du droit d'auteur fut retenue et le distributeur fut contraint de verser des dommages-intérêts au titulaire du droit d'auteur.

Dans certains cas, l'utilisation d'une œuvre d'art, de photographies et d'autres images peut être considérée comme accessoire et aucune autorisation ne sera exigée. À titre d'exemple, la scène d'ouverture de *Bye-Bye* de Karim Dridi (1995) était tournée dans le port de Marseille où l'on pouvait apercevoir une peinture murale dans l'arrière-plan. L'ADAGP, la société de gestion collective française, représentant l'auteur de la peinture murale, intenta un procès contre la production pour violation du droit d'auteur. Le tribunal jugea que, dans la mesure où l'œuvre était accessible à tous et apparaissait pendant quelques secondes seulement, cela était accessoire par rapport au sujet principal du film et ne nécessitait pas d'autorisation spécifique (*ADAGP c. ADR Productions* – Cour d'appel de Paris, 14 septembre 1999).

#### 2.2.4 Les autorisations pour les marques commerciales

Il est fortement conseillé d'éviter d'utiliser des produits portant le logo d'une marque commerciale connue. De nombreuses raisons à cela : certaines ont un fondement juridique (dès lors que la marque est déposée et donc protégée, notamment si le produit montré est dénigré d'une certaine manière ou utilisé à mauvais escient – assassiner quelqu'un à l'aide d'un dentifrice "Colgate" par exemple – ce qui peut entraîner une action en justice), tandis que d'autres sont davantage fondées sur des aspects commerciaux. Par exemple, des diffuseurs sont sensibles au fait que *Pepsi* ne souhaite pas vouloir faire de la publicité lors de la présentation d'un film si ce film montre de façon voyante des gens qui boivent du *Coca Cola*. Si un producteur utilise un logo reconnaissable, il est alors conseillé d'obtenir l'autorisation préalable pour cette utilisation auprès du propriétaire. Si le produit est présenté de manière positive, il est alors souvent possible d'obtenir une rémunération de la part du

producteur du film sous forme de versements pour le placement du produit. En échange, le producteur accepte de montrer un produit et doit s'assurer qu'il respecte des obligations minimales (mise en valeur de la marque, utilisation non mensongère de celle-ci). En règle générale, les contrats préciseront clairement quelles sont les obligations de chaque partie et spécifieront quel est le champ d'utilisation autorisée des logos ou de l'image de la marque.

Les marques commerciales représentent un domaine délicat et il est toujours recommandé d'être prudent et d'éviter l'utilisation de produits dont la marque est déposée à moins que cela ne soit nécessaire sur le plan créatif, auquel cas le produit, le logo, l'image ou le nom de la marque devront probablement faire l'objet d'une autorisation préalable. Ainsi, dès lors qu'un logo de marque commerciale ou le nom d'une marque déposée est utilisé sur tout support autre que de manière accessoire, il peut s'avérer obligatoire d'obtenir l'autorisation préalable de son titulaire et la licence d'exploitation pour cet usage spécifique. Cela est pratiquement toujours le cas si le produit est mis en avant d'une quelconque manière ou fait partie intégrante de l'histoire ou du dialogue. À titre d'exemple, dans *Persepolis* (2006), le long métrage d'animation de Marjane Satrapi et de Vincent Paronnaud primé au Festival de Cannes, une adolescente porte des chaussures Nike. Pour cette production, l'utilisation de la virgule Nike devait être autorisée dans la mesure où il était fait référence de manière spécifique à la marque, bien que cette référence soit sous forme animée. En définitive, que le producteur ait raison ou tort, une grande société peut vraiment mener la vie dure à un distributeur si elle constate qu'un de ses actifs de propriété intellectuelle n'a pas fait l'objet d'une licence dans un film.

#### 2.2.5. Le droit à la vie privée, le droit au nom et les biographies

##### *La prise en compte des droits de la personnalité*

En théorie, tout ce qui se passe en public ou qui est transmis comme événement d'actualité (des faits) peut être utilisé sans une licence spécifique. Toutefois, si quelqu'un, même une figure publique, représenté dans le film est diffamé, le distributeur, de même que le producteur, risquent d'être poursuivis devant la justice. Si le film utilise le nom, le numéro de téléphone, l'image ou d'autres informations personnelles de quelqu'un, il est toujours préférable d'obtenir la permission de cette personne. Cela relève du concept du "droit au respect de la vie privée" et du "droit à

l'image", notion selon laquelle chacun a droit au respect de sa vie privée loin des yeux du public. Exploiter sous licence les "droits biographiques" d'une personne suppose que celle-ci ait autorisé leur divulgation. Il s'agit d'un domaine complexe et les lois diffèrent d'un pays à l'autre.

Le 10 avril 2009, la Cour d'appel de Paris a condamné la chaîne de télévision France 3 pour avoir diffusé une série télévisée basée sur le meurtre de Grégory Villemin, affaire judiciaire non résolue depuis 1984, devenue un dossier emblématique en France. Le meurtrier n'a jamais été arrêté, mais le film insinuait qu'une personne spécifique était coupable. Ses héritiers invoquèrent le fait que cela nuisait à sa mémoire et donc à leur réputation; en d'autres termes, que la série télévisée était diffamatoire à leur égard. Le producteur fut également tenu responsable et la série dut être retirée du marché après diffusion sur France 3 puis sur ARTE, en seconde fenêtre de diffusion. La Cour de cassation a récemment jugé que des noms de famille rares ou inhabituels ne peuvent être utilisés pour des méchants dans les œuvres de fiction, et que les familles qui portent ces noms peuvent poursuivre les producteurs et les distributeurs si elles estiment que leur "réputation" a été entachée.

Dans le cas de films documentaires, l'autorisation des personnes qui apparaissent à l'écran peut être plus compliquée. Certaines d'entre elles ont pu se considérer comme acteurs et réclamer un paiement pour leur apparition. Dans *Être et avoir*, un documentaire réalisé par Nicolas Philibert (2002), le sujet principal du film, un enseignant, prétendit qu'il jouait et réclama un paiement. La Cour de cassation française déclara qu'il ne jouait pas, mais était seulement représenté dans le cadre normal de ses activités dans un film documentaire. Bien qu'il n'ait pas signé d'autorisation en bonne et due forme, il était évident que l'enseignant était tout à fait conscient de la nature de ce qui se déroulait et, partant, accordait implicitement le droit d'utiliser son image pour la production et l'exploitation du film (*Maïa Films c. Georges Lopez* – Cour de cassation française, 13 novembre 2008).

#### *Les questions de publicité contractuelle pour les acteurs*

Les distributeurs doivent également se préoccuper des dispositions relatives aux noms et au droit à l'image dans certains contrats d'acteur. La manière dont les acteurs acceptent d'être dépeints sur les affiches, les publicités pour le film ou les photos publicitaires est un domaine où les distributeurs peuvent rencontrer de sérieux problèmes. Si l'un des acteurs a trop de contrôle sur tout aspect

concernant la sortie ou le marketing, la distribution du film deviendra plus difficile. L'actrice américaine Sharon Stone accepta de jouer dans un film appelé *Morceaux choisis* (2000) avec Woody Allen, qui était mis en scène par le réalisateur mexicain Alfonso Arau. Son contrat précisait spécifiquement que son visage ne pourrait pas être utilisé sur l'affiche pour faire la publicité du film et le vendeur international incluait systématiquement cette clause dans tous les contrats avec les distributeurs. Toutefois, plusieurs d'entre eux ignorèrent cette disposition et utilisèrent malgré tout son image (de façon importante). Dès que les violations furent découvertes, des mises en demeure furent envoyées au vendeur international, réaffirmant les droits de Mme Stone en vertu du contrat. Le vendeur international demanda aux distributeurs en infraction de modifier leurs campagnes de publicité, ce qui entraîna des coûts importants.

### 2.2.6 Les licences de personnages

Ces contrats sont très similaires aux contrats de cession de droits pour les scénarios et les œuvres premières. Toutefois, ceux-ci ne confèrent habituellement que des droits d'utilisation très limités et incluent rarement des droits pour les suites ou la commercialisation de produits dérivés par exemple. Le problème concernant ces contrats provient souvent de la difficulté d'établir la propriété réelle des personnages et de déterminer si les propriétaires supposés peuvent céder un droit d'utilisation pour ces personnages dans un film. Pour certains personnages, il n'a été accordé un contrat d'exploitation que pour l'édition de bandes dessinées, la production de dessins animés ou de jeux vidéo, les éditeurs de ceux-ci n'ayant pas vraiment le droit de faire un film à partir de ces personnages. En outre, au fil des ans, certains personnages peuvent avoir changé et chaque changement peut nécessiter de renégocier les termes d'un contrat d'exploitation. Ainsi, il s'est agi d'un problème récurrent à la fois pour les franchises *Batman* et *Superman* ayant donné lieu à des procédures judiciaires aux États-Unis d'Amérique. La Cour fédérale de Californie s'est prononcée le 20 mars 2013 en reconnaissant que l'éditeur DC Comics détenait bien les droits d'auteur sur le personnage de Superman, ainsi que le confirmait un protocole d'accord conclu avec les ayants droit des créateurs (California Central District Court – 20 mars 2013 – *Joanne Siegel et al. c. Warner Bros. Entertainment Inc.*).

### 2.2.7 Les contrats artistiques

Les autres contrats qui sont nécessaires pour le film sont les contrats artistiques. La complexité et la variété en la matière font qu'il est impossible de les aborder ici, mais il existe d'excellents exemples disponibles auprès des syndicats des acteurs et des réalisateurs, à savoir la Fédération internationale des acteurs (FIA) (<http://www.fia-actors.com/en/agreements.html>) et la Screen Actors Guild (Association professionnelle des acteurs de cinéma) (<http://www.sag.com>) et, pour les contrats de réalisateur, la Directors Guild of America (DGA) (Association des réalisateurs américains) (<http://www.dga.org> et <http://www.saa-authors.eu>). Aux États-Unis d'Amérique et dans de nombreux autres pays, il existe trois points essentiels que les distributeurs exigeront dans tous les contrats artistiques : cession des droits, renonciation à des injonctions ou décisions judiciaires sommaires et droit de céder les droits obtenus au titre du contrat.

Les distributeurs ne doivent pas fonder leur analyse de la chaîne des droits d'auteur sur le fait de savoir si le réalisateur a utilisé les termes exacts de tout contrat spécifique glané sur Internet ou trouvé dans un ouvrage. Ils doivent au contraire consulter des avocats spécialisés dans ces questions.

Les accords de distribution couvrent souvent un large éventail de questions d'intérêt durant le processus de production, certaines n'ayant aucun rapport avec le transfert des droits. Celles-ci incluent les efforts promotionnels qui sont attendus d'un artiste (y compris les restrictions publicitaires en matière d'utilisation du nom et du droit à l'image, la participation aux avant-premières du film et aux conférences de presse), les questions budgétaires qui comprennent le minimum de dépenses pour les salaires des artistes, et l'accès au plateau par la presse ou des personnes intervenant pour le distributeur. Le distributeur souhaitera simplement que les contrats confèrent l'ensemble des droits permettant de tout accomplir avec l'interprétation ou l'œuvre.

#### *Les contrats de réalisateurs*

L'obligation de respecter l'œuvre d'un réalisateur au titre de son droit moral est souvent incluse dans le contrat du réalisateur. Une disposition du contrat portant plus particulièrement sur l'attribution du final cut à l'auteur-réalisateur sur le montage final est rare dans les contrats aux États-Unis d'Amérique et au Royaume-Uni, mais impossible à exclure en France et dans la plupart des autres pays d'Europe,



dans la mesure où la notion de "montage final" fait partie intégrante du principe du droit moral.

Le droit moral du réalisateur, de même que ceux du scénariste, peuvent dépasser le simple montage final, même s'ils ont cédé leurs droits d'auteur au producteur. Radu Mihaileanu, réalisateur de *Train de vie* (1998) qui remporta le prix Fipresci du Festival de Venise pour ce film, exerça son droit moral lorsqu'il se rendit compte que le distributeur du film avait remplacé la version cinématographique numérique originale de la bande-son par une bande-son de moindre qualité sur le DVD. Il obtint une injonction du tribunal qui demandait la destruction immédiate des DVD existants qui n'étaient pas conformes à l'œuvre originale et le remplacement de la bande-son originale ainsi que des dommages-intérêts (*Radu Mihaileanu c. AB International* – Cour d'appel de Paris, 29 juin 2001).

Il est important d'être extrêmement précis dans les contrats et de les rattacher à un scénario, en définissant les conditions de production et un calendrier de livraison du film. Si de quelconques changements doivent être apportés aux contrats, cela peut s'avérer très difficile et entraîner une indemnisation complète à verser à l'artiste, sans travail effectué (souvent désignée aux États-Unis d'Amérique comme la clause "Pay or Play").

Concernant les contrats de réalisateurs, il importe de garder à l'esprit qu'ils peuvent à la fois être considérés comme des contrats d'auteur (organisant la cession des droits d'exploitation du film) et comme des contrats de travail (précisant qu'il leur sera versé un salaire – appelé aussi cachet – par les producteurs durant la préproduction, les prises de vue et la postproduction). Ils recevront une rémunération pour leur travail durant la production et des redevances sur la distribution du film. Ils sont l'un des auteurs du film (œuvre de collaboration) et pourtant, dans la plupart des cas, considérés comme l'auteur principal. Cela leur confère des droits spécifiques qui sont différents des droits accordés aux autres coauteurs (scénariste, compositeur de la bande originale du film) dans leurs contrats.

#### *Les contrats d'acteur*

En ce qui concerne les acteurs, dans la plupart des pays en dehors des États-Unis d'Amérique, ils détiennent des droits voisins du droit d'auteur, y compris un droit de publicité. Le producteur (et par contrat le distributeur) doit les respecter. Leurs

contrats les obligent à jouer un rôle selon les instructions du réalisateur et précisent par ailleurs que leur interprétation peut être reproduite et exploitée lorsque le film sort sur divers supports.

**Obtenir tout par écrit :** le transfert ou la cession de droits d'auteur doit se faire par écrit. Les contrats doivent être explicites et doivent faire intervenir l'échange de contrepartie. En d'autres termes, le titulaire du droit d'auteur doit être rémunéré d'une manière ou d'une autre. Il est important d'obtenir la confirmation selon laquelle la contrepartie, le cas échéant, a été dûment exécutée, au moyen d'un chèque bancaire ou d'une confirmation de virement bancaire.

### 2.2.8 Le domaine public et l'utilisation équitable ("fair use").

Dans certaines situations, il est légal d'utiliser une œuvre protégée par le droit d'auteur sans obtenir la permission du titulaire des droits d'exploitation, en particulier dans les films documentaires, ou lorsque l'on rapporte des faits ou des événements d'actualité, ou encore quand l'utilisation est destinée à une critique ou une étude. Cet usage relève du concept d'utilisation équitable. Il est toutefois rarement autorisé dans des longs métrages de fiction. Dans *Être et avoir* (2002), Nicolas Philibert avait filmé des graphiques pédagogiques sur le mur d'une salle de classe. Les titulaires du droit d'auteur de cette œuvre poursuivirent en justice le distributeur et le réalisateur pour violation du droit d'auteur. La Cour d'appel de Paris jugea l'affaire irrecevable, déclarant que l'utilisation des affiches était accessoire. La Cour de cassation confirma cette décision en rappelant que les graphiques pédagogiques n'étaient pas le sujet principal du film, apparaissant seulement dans de courtes séquences et toujours à l'arrière-plan (SAIF c. *Maïa Films* – Cour de cassation française, 12 mai 2011).

Comme indiqué précédemment, les œuvres du domaine public incluent les œuvres qui ne sont plus protégées par le droit d'auteur. En raison des modifications des termes relatifs au droit d'auteur au fil des ans et des différences entre les législations de chaque pays, il peut s'avérer compliquer de déterminer ce qui relève du domaine public. Il se peut qu'un film tombé dans le domaine public aux États-Unis d'Amérique ne le soit pas en France et vice versa. Il est donc nécessaire de faire procéder à une vérification et à une validation sur les droits correspondants.

### 2.3 Assurance erreurs et omissions

Une assurance erreurs et omissions est un type d'assurance qui couvre tous problèmes relatifs à l'acquisition de droits. Afin de pouvoir organiser tous ces éléments, l'annexe II du présent ouvrage offre une liste de vérification qui est similaire à ce que ces assureurs utilisent pour faire en sorte que les producteurs disposent de tous les documents exigés par le distributeur, confirmant que l'ensemble des droits nécessaires ont été obtenus. Les distributeurs et sociétés de télévision potentiels diffuseurs du film peuvent exiger l'assurance erreurs et omissions (quasiment toujours pour ce qui est des distributeurs américains et britanniques). Ces assurances couvrent en général jusqu'à trois millions de dollars É.-U. en responsabilité. Si tous les documents sont en règle les polices d'assurance erreurs et omissions ne sont pas coûteuses. Toutefois, si les documents ne sont pas en règle et que l'assurance erreurs et omissions ne peut être obtenue par le producteur, il peut s'avérer impossible de distribuer le film.

Les directeurs chargés des acquisitions et les programmeurs de télévision possédant de l'expérience seront très sensibles aux questions de droits, concernant notamment la musique, les droits sous-jacents, les droits d'auteur sur les personnages, les marques commerciales, l'utilisation des extraits et des images d'archives, les images de célébrités et leur droit à l'image ou la reproduction d'œuvres d'art contemporain connues. Ils voudront voir le contrat de licence pour chacun de ces droits. L'assureur étudiera les mêmes éléments et réclamera les mêmes documents. Si un film a obtenu une assurance erreurs et omissions, les distributeurs potentiels ne se préoccupent pas autant d'effectuer les vérifications eux-mêmes. La liste de vérification offre une liste très détaillée des exigences en matière d'obtention d'une assurance erreurs et omissions. De nombreux producteurs ne seront pas en mesure d'obtenir une assurance erreurs et omissions avant de garantir la distribution. Toutefois, il est conseillé d'être prêt à fournir toutes les pièces mentionnées dans la liste de vérification lorsque cela devient nécessaire.

### **Le tatouage de Mike Tyson dans *Very Bad Trip II* de Todd Phillips**

S. Victor Whitmill, l'artiste tatoueur qui réalisa un tatouage tribal distinctif pour le boxeur Mike Tyson, poursuivit en justice Warner Bros. pour empêcher la sortie de la suite de ce film à grand succès au motif que l'on n'avait pas accordé en bonne et due forme à son œuvre d'art protégée par droit d'auteur les droits d'utilisation sous licence. Bien que le tatouage apparaisse dans le premier film à l'endroit habituel (le visage de Mike Tyson), dans la suite, il apparaissait sur le visage du comédien Ed Helms et de manière très voyante sur les affiches du film. La tentative de l'artiste pour bloquer la sortie du film échoua, mais il intenta un procès pour violation du droit d'auteur.

Dans son rejet de l'injonction, la juge Catherine D. Perry du *District Court of California* indiqua qu'elle estimait que le procès de M. Whitmill avait de fortes chances d'aboutir. Elle confirma qu'un tatouage pouvait faire l'objet d'un droit d'auteur et rejeta "l'utilisation équitable" invoquée par Warner Bros.; le Studio avait soutenu que le tatouage était une parodie. La question ne se serait pas posée si une autorisation de droit d'auteur avait été acquise auprès de l'artiste tatoueur en premier lieu. Il est intéressant de noter que, lorsque Tyson reçut le tatouage en 2003, il signa un document précisant que l'artiste en garderait les droits d'exploitation. Warner Bros. a soutenu que son droit d'utiliser l'image du tatouage faisait partie du contrat avec Tyson. Cependant, si Tyson ne possédait pas les droits en question en premier lieu, cet argument a en fait peu de valeur. Il est essentiel de préciser quels sont les droits accordés et de s'assurer que la personne qui accorde ces droits en est bien titulaire. L'affaire du tatouage a finalement été réglée à l'amiable, Warner acceptant d'indemniser le tatoueur.

L'assurance erreurs et omissions offre une protection contre des procès pour :

- violation de la vie privée,
- plagiat,
- violation du droit d'auteur,
- calomnie ou diffamation,
- dénigrement de produits, services ou marques protégées,
- violation de marque commerciale, de slogan ou de titre.

Le nombre de sociétés offrant une assurance erreurs et omissions est limité et elles ont des obligations strictes qui doivent être remplies avant de pouvoir émettre la police. La meilleure approche est d'être organisé. Les distributeurs doivent savoir quels sont les contrats nécessaires et s'assurer, de façon méthodique, que les producteurs les ont signés avec les parties concernées. Chacun aura en main ce document capital prouvant la propriété ou le droit de distribuer le film.

## CHAPITRE 3

### EXEMPLES DE CONTRATS EXIGÉS POUR LA DISTRIBUTION D'UN FILM

Pour que toute cession de droit d'auteur ait force obligatoire, elle requiert la forme écrite. Pour que tout contrat ait force obligatoire, un certain nombre d'éléments doivent être réunis. Il doit y avoir une offre par une partie, et acceptation de l'offre par l'autre partie. Dans de nombreux pays, il doit exister un échange, une "contrepartie", ce qui signifie qu'une chose doit être livrée en échange du paiement d'un prix; ici un contrat de cession de droit d'auteur disposera que les droits d'exploitation sont mis à disposition en échange du paiement d'une avance ou d'un minimum garanti. Les termes du contrat doivent être certains, ce qui signifie que le contrat ne peut pas être vague ou flou de sorte qu'une personne sensée ne pourrait en comprendre la signification. Enfin, il doit y avoir une intention des parties de créer une relation juridique, habituellement distincte de l'existence des autres éléments du contrat. Ces contrats seront décrits plus avant (y compris l'ensemble des éléments qui devraient idéalement y figurer) mais, si les distributeurs choisissent de simplifier radicalement les choses, ils doivent au minimum s'assurer que la transaction en matière de droit d'auteur (ici le contrat de distribution) est consignée par écrit, sous la forme d'une convention comportant les exigences minimales visées ci-dessus.

La façon dont les contrats sont interprétés par les tribunaux dans un pays en particulier peut déterminer qui, en réalité, est le titulaire des droits d'un film et quelle entité peut accorder à une autre partie une licence d'exploitation des droits de distribution et tirer des revenus de la commercialisation du film. Le droit applicable du pays en cause permettra également de déterminer si le titulaire des droits a cédé en bonne et due forme les droits à un vendeur international ou à un distributeur sur son territoire, et qui peut être responsable des coûts d'exploitation ainsi que des dommages et intérêts si des problèmes surviennent. Il est fortement conseillé que toutes les parties à un contrat prennent conseil auprès d'un avocat compétent territorialement sur ces questions, mais il est important que chacun comprenne la base des éléments en question.

L'accord fondateur pour tous les films, et le premier contrat dont un distributeur doit s'assurer de la signature en bonne et due forme par le producteur, est le contrat confirmant l'acquisition des droits de l'œuvre sous-jacente au film, à savoir le scénario

et, le cas échéant, les œuvres dont le scénario peut être tiré. En effet, comme le rappelle l'article 14bis de la Convention de Berne, *"le titulaire du droit d'auteur sur l'œuvre cinématographique jouit des mêmes droits que l'auteur d'une œuvre originale"*. Dans la mesure où ce contrat contient l'ensemble des diverses conditions que l'on trouverait habituellement dans d'autres accords de cession de droits d'auteur, il est utile d'en analyser les détails. Il est important de saisir quels sont les points négociables, quels sont ceux qui sont déterminants pour permettre le transfert des droits d'exploitation du droit d'auteur, et le cas échéant et selon le droit applicable, de sa titularité et, en dernier lieu, quels sont les éléments que les distributeurs doivent confirmer en vue de s'assurer qu'ils pourront exploiter et sortir le film sur différents supports.

### 3.1 Le contrat d'option

Un film se construit sur une chaîne des droits dont les premiers éléments sont le scénario original et, le cas échéant, une œuvre première, si le scénario est adapté d'un livre publié précédemment. Les contrats d'auteur peuvent être complexes et sont nécessaires dans la première partie du processus d'élaboration – et de production – d'un film. Cela intervient dans la période de développement du projet. C'est la raison pour laquelle ces contrats peuvent prendre la forme de simples options renouvelables – le temps de réunir le financement – plutôt que des contrats de cession de droits pure et simple sur lesdits scénarii. Une option accorde au producteur la possibilité d'acquies temporairement les droits lui permettant de développer le projet en montrant aux investisseurs qu'il détient une priorité sur les droits de l'œuvre à adapter (ici, le scénario), et cela sur la base de conditions négociées avec l'auteur. Par conséquent, un contrat d'option comportera par ailleurs un contrat d'acquisition des droits d'exploitation, dont l'entrée en vigueur sera confirmée dans l'hypothèse où l'option est exercée (ce qui signifie que le film sera réalisé). Dans une confirmation de la chaîne des droits adressée au distributeur intervenant en amont, celui-ci s'assurera que l'option comporte les pièces justificatives appropriées, inclut tous les droits nécessaires pour exploiter le film terminé, une fois l'option levée. Il devra aussi s'assurer que l'option a été correctement levée (à savoir, qu'elle n'a pas expiré, que le paiement a été effectué et que tous les ayants droit ont été dûment rémunérés).

L'option sur un scénario basé sur une idée originale du scénariste est, bien entendu, l'option la plus simple puisqu'il n'existe qu'un auteur dont il convient de préempter

les droits. Si le producteur a mis une option sur un scénario basé sur des œuvres préexistantes (un roman par exemple), il est important de confirmer qu'il dispose également d'une option sur les droits d'adaptation de l'œuvre première et qu'il pourra acquérir ces droits en question au besoin, une fois le financement confirmé. En effet, produire un film tiré d'un scénario adapté d'un roman dont le producteur n'aurait pas les droits d'adaptation audiovisuelle, n'aurait en réalité aucune valeur.

Dans l'un ou l'autre cas, il est important que l'option prévoie l'acquisition de tous les droits d'exploitation dont le distributeur pourrait avoir besoin. Il s'agit des droits d'auteur du film, œuvre de collaboration au sens de la Convention de Berne qui rappelle dans son article 4 "Critères pour la protection des œuvres cinématographiques" que les auteurs des films dont le producteur a son siège dans l'un des pays signataires de la Convention, sont protégés. Cela concerne l'auteur de l'œuvre première, les scénaristes et auteurs de l'adaptation, les réalisateurs, et tout auteur des différentes versions du scénario. L'avantage pour le producteur de disposer d'une option est de dépenser moins d'argent en amont, ce qui lui permet de développer le film. L'option levée permet d'absorber les coûts de développement, et de couvrir le montant de l'option, lorsque le film est produit.

Les droits qu'un distributeur voudra voir inclus dans l'option comprennent le droit de faire un film basé sur une œuvre (livre, scénario, article de revue, nouvelle, paroles de chanson, biographie, etc.) ainsi que le droit d'exploiter le film dans tout format n'importe où dans le monde, pour la durée des droits d'auteur ou à perpétuité, selon les territoires et la loi applicable au contrat.

Les films basés sur des histoires vraies peuvent poser des problèmes que les contrats d'option peuvent vouloir aborder en vue de limiter et de protéger la responsabilité ultérieure du producteur. Ces scénarios sont souvent basés sur des faits divers, des scandales politiques, ou des histoires à sensation concernant des personnes riches et célèbres. En vertu de la Convention européenne des droits de l'homme, le droit au respect de la vie privée est un droit fondamental qui doit trouver son équilibre avec le droit à la liberté d'expression garanti par l'article 10.1 de cette même convention. Il peut être difficile pour un producteur de trouver un juste équilibre entre ces deux principes, en sachant qu'un tribunal privilégiera la solution la plus protectrice de l'intérêt le plus légitime (Cour de cassation française, 9 juillet 2003).



Le producteur doit également acquérir les droits pour les suites (suite ou présuite), les remakes, les exploitations dérivées pour la télévision ("spin off"), l'exploitation des personnages du film sous différents supports, à ce titre les droits sur produits dérivés et tout autre élément dont il pourrait juger utile de disposer à l'avenir (et que les titulaires des droits d'auteur lui céderont). À ce stade du processus, tout le monde doit viser la réussite. Ces droits sont faciles à obtenir au début du processus, mais quasiment impossible à obtenir après le succès du film. Le producteur doit également obtenir un droit de regard sur le film après l'expiration de la période d'option s'il n'a pas été en mesure de la lever (à l'issue d'une période d'un an, mais souvent aménagée par des prolongations négociées et conditionnées soit par des paiements complémentaires, soit par l'évolution du développement du projet avec la sélection d'un réalisateur, d'un casting ou la lettre d'engagement d'un distributeur ou d'un vendeur international). Si le producteur investit du temps et de l'argent dans le développement du film, il doit pouvoir obtenir compensation de son investissement, dans l'hypothèse où un autre producteur engagerait la production dudit film.

Tous les termes du contrat d'option énoncés ci-dessous constituent des éléments nécessaires pour que le contrat ait force obligatoire. L'option doit décrire les termes de l'acquisition. Elle ne doit pas se limiter à une simple convention visant à accepter la mise en œuvre de certaines dispositions à une date ultérieure si quelque chose se produit effectivement. Ce contrat doit également prévoir la rémunération des titulaires des droits; des options gratuites peuvent ne pas être exécutoires. Dans la plupart des cas, le contrat d'option sera suffisant s'il couvre les points énoncés ci-dessous.

Puisque la cession des droits au producteur ou à l'entité de production ad hoc est intégrée dans le contrat d'option, il n'est pas obligatoire de signer ultérieurement un autre contrat pour faire le film une fois que l'option est exercée.

1. **Les parties au contrat :** la société de production constituée en tant qu'entité détenant les droits d'exploitation d'une part (également, dans certaines productions anglo-saxonnes, une structure à but unique ou Specific Purpose Entity (SPE)) et l'auteur, scénariste ou toute autre entité juridique contrôlant le droit d'auteur sur l'œuvre première et donc sur le contenu adapté – par exemple une maison d'édition pour un film basé sur un roman ou une bande dessinée – d'autre part. Dans tous les cas, le distributeur doit pouvoir confirmer, après analyse de la chaîne des droits, quels sont les parties légitimement fondées à revendiquer les droits d'auteur, fondement de l'œuvre cinématographique dont il détient le mandat d'exploitation. En d'autres

termes, il faut s'assurer que l'écrivain n'a pas cédé les droits à une autre entité ou que l'entité revendiquant le contrôle des droits a acquis ces droits en bonne et due forme.

- a. L'option peut contenir la date de naissance de l'auteur, sa nationalité, son âge au moment de la création de l'œuvre et, s'il est décédé, la date du décès (tous les éléments visant à établir la durée du droit d'auteur). Cela ne concerne pas les options aux États-Unis d'Amérique.
- b. Si l'œuvre a été publiée auparavant, le contrat doit alors reprendre la date et le pays de la première publication.

2. **Description de l'œuvre sur laquelle porte l'option** : l'œuvre doit être clairement décrite de manière exhaustive. S'il s'agit d'un scénario, elle doit spécifier s'il est question d'une idée originale ou basée sur une autre œuvre du même auteur ou d'autres auteurs. Si le scénario est basé sur une œuvre préexistante, il est important que le producteur obtienne des droits sur les deux œuvres.

3. **Droits soumis à option** : l'option est un droit exclusif qui doit inclure tous les droits d'exploitation nécessaires pour faire le film et le sortir sur tous les supports dans le monde entier ou pour la période maximum des droits d'auteur autorisée par la législation applicable relative au droit d'auteur, voire pour une exploitation à perpétuité si cela est possible. S'il ne s'agit pas déjà d'un scénario, cela inclura le droit d'adapter le contenu de l'œuvre première en un scénario. Il sera également prévu le droit de créer des suites (présuite/suite), des remakes, des séries télévisées ("spin off"), des pièces de théâtre ou des jeux vidéo – en fait tous droits dérivés de toute nature. Cela est souvent exprimé par la formule "toute forme de droits connus ou existants par la suite, y compris sans s'y limiter...", suivie de la liste des droits ci-dessus, étant précisé qu'une telle cession sur des modes d'exploitation futurs peut ne pas être acceptée par certaines juridictions. L'option doit également prévoir le droit de céder et de transférer le contrat à un tiers, ce qui peut être nécessaire pour des raisons de financement. Si le titulaire des droits refuse de céder tous droits qui pourraient être exploités conjointement à la sortie du film, il est conseillé de spécifier les restrictions d'exploitation des droits en question (habituellement les "limitations" qu'exige l'exploitation après la sortie du film sur divers supports).

4. **Mention au générique** : prévoir les conditions et modalités de mention du nom de l'auteur.

5. **Durée de l'option et renouvellement** : la durée de l'option exclusive, habituellement 12 à 18 mois avec au moins un renouvellement convenu préalablement pour une durée supplémentaire de 12 à 18 mois, moyennant paiement d'une rémunération supplémentaire, ou en fonction de la réalisation avérée d'étapes dans le développement du film, laissant concevoir sa mise en production prochaine.
  
6. **Rémunération pour l'option initiale** : elle peut être de l'ordre de 10% du prix de cession global des droits, mais il s'agit souvent d'un montant fixe si le prix de cession des droits est un pourcentage du budget final de production du film. La rémunération du droit d'option doit être versée en contrepartie de la durée de l'option – permettant la mise en œuvre par le producteur du développement du projet, cela ayant pour effet de lier les parties au contrat. Elle sera imputée sur le paiement des droits, une fois levée l'option, c'est-à-dire en contrepartie de la cession pleine et entière des droits d'exploitation et de la mise en production du film.
  
7. **Rémunération pour le renouvellement de l'option** : la rémunération versée pour le renouvellement de l'option à la fin de la période de l'option initiale peut représenter jusqu'à 10% du montant des droits d'exploitation; elle est souvent identique au montant de l'option initiale et peut, dans certains cas, ne pas être récupérée une fois l'option levée.
  
8. **Prix d'acquisition des droits** : le prix pour lequel les droits d'exploitation seront acquis pour produire le film, une fois que le producteur exercera l'option sur le scénario. Ce prix peut être exprimé en somme forfaitaire ou en pourcentage du budget du film sous réserve d'un minimum et d'un maximum (p. ex., "2% du budget de production garanti, mais pas moins de 100 000 dollars É.-U. et pas au-delà de 200 000 dollars É.-U."). Cent pour cent de ces montants, moins les paiements précédents, peuvent être dus lors de la levée de l'option par le producteur; les paiements peuvent sinon être étalés au cours de la production. Par exemple, une quote-part à la levée de l'option, puis au premier jour de tournage, au dernier jour de tournage, au premier jour de montage, et le solde à la livraison du film.
  
9. **Obligations de l'auteur** : si l'option est exercée sur les droits du scénario, il peut être demandé à l'auteur d'effectuer un travail d'écriture supplémentaire sur le scénario (réécriture, amélioration, continuité dialoguée si la production disposait seulement d'un traitement), soit en contrepartie de rémunérations complémentaires pour chaque nouvelle étape, rémunérations pouvant dépasser le prix de levée de

l'option, soit simplement en complément de l'avance versée au titre de ladite option dans l'espoir que les améliorations apportées au scénario faciliteront la mise en production du film.

10. **Rémunération proportionnelle** : il pourrait s'agir de redevances additionnelles obtenues via des accords avec des syndicats professionnels (dans des pays où ce principe s'applique comme cela est le cas aux États-Unis d'Amérique par exemple, si l'auteur du scénario est membre de la Writers Guild of America (WGA)). Le principe de la rémunération proportionnelle peut s'appliquer sur d'autres territoires. Cela constitue une rémunération complémentaire basée sur le succès du film (puisque proportionnelle aux recettes d'exploitation du film) ou sur des paiements de redevances causés par l'exploitation d'œuvres dérivées de l'œuvre première (suites des films, remakes produits à l'étranger, jeux vidéo, novélisation du scénario...). Dans chaque cas de figure, il est important de définir clairement comment et à quel moment ces montants seront exigibles. Une définition du bénéfice net peut également être incluse dans certains contrats, de même que la description des modalités de calcul de versements supplémentaires issus de l'exploitation des œuvres dérivées du film. Les droits d'audit des comptes d'exploitation et des relevés de droits sont généralement inclus.

11. **Frais** : si la collaboration active du scénariste à la production est nécessaire ou indispensable, tous les frais afférents à sa collaboration devront alors être payés.

12. **Garanties et indemnisation** : les parties confirment qu'elles ont la capacité juridique de conclure le contrat, que l'auteur est l'auteur unique du scénario – le cas échéant – et qu'il contrôle les droits d'auteur qu'il s'apprête à céder au producteur, que le scénario ne viole en aucune manière les droits de propriété intellectuelle d'un tiers, qu'il n'est ni diffamatoire ni attentatoire aux droits des tiers au regard des lois et réglementations applicables, qu'il n'existe aucun procès en cours ni autre problème à caractère juridique en cours et qu'il n'y a aucune servitude ou hypothèque sur les droits du scénario.

13. **Règlement des litiges** : ce point doit préciser le mode d'action judiciaire envisagé, soit une action en justice soit une procédure de règlement extrajudiciaire des litiges, comme le recours à une médiation ou à un arbitrage. Ainsi, l'OMPI à Genève ou l'IFTA à Los Angeles proposent des procédures de règlement extrajudiciaire des litiges spécialisées, ainsi que des clauses type de règlement

des litiges que les parties peuvent insérer dans leurs contrats (voir modèle de clauses compromissoires et de conventions ad hoc recommandées de l'OMPI dans l'annexe III du présent ouvrage). Ces clauses doivent indiquer en particulier le droit applicable qui régit l'accord entre les parties, de même que la juridiction compétente, et le cas échéant le règlement d'arbitrage applicable ainsi que le lieu (le for) de l'arbitrage ou de la médiation. Les parties peuvent vouloir également convenir d'une limite sur les dommages et intérêts, afin de plafonner le risque de responsabilité potentielle. Les dommages et intérêts peuvent par exemple être limités à un remboursement de l'avance sur recettes ou du minimum garanti, plutôt qu'une demande fondée sur une perte de profits non réalisés. Ce point est abordé plus avant au chapitre 5 ci-dessous.

14. **Résiliation** : le contrat peut prévoir un mécanisme de résiliation en cas de non-exécution, à savoir, le non-paiement de la part du producteur, le non-respect des obligations de la part de l'auteur, ou dans l'hypothèse de contrats incomplets ou nuls remettant en cause la cession des droits d'exploitation par le titulaire. Cette résiliation doit spécifier les droits et obligations de chaque partie en cas de résiliation. Cette clause pourrait prévoir le remboursement intégral de toute rémunération versée à un auteur ou la réversion des droits à un titulaire de droits. Aux États-Unis d'Amérique, la plupart des contrats de cession de droits dans la chaîne des droits ne prévoient aucun droit de résiliation, d'injonction ou d'annulation et, de fait, la partie qui cède ou accorde les droits d'auteur y renonce en général de façon spécifique. Cela est également valable pour tous les contrats d'artiste- interprète, la raison étant que, tout ce qui pourrait autoriser une quelconque partie à bloquer la distribution du film ne serait pas acceptable pour un distributeur. En tout état de cause, la mise en œuvre des dispositions relatives à la résiliation est souvent difficile, dans la mesure où l'événement donnant lieu à la résiliation peut être source de différends d'ordre juridique et donc de litige judiciaire.

15. **Certificat de paternité d'une œuvre** : il s'agit d'un document exigé dans certains pays afin de confirmer les informations relatives aux auteurs, le fait qu'ils sont bien les auteurs des œuvres et qu'aucun droit n'a été cédé à un tiers avant la cession au producteur, ou encore dans certain cas, que l'auteur cède ses droits dans le cadre d'un "work for hire" (équivalent d'un contrat de louage dans lequel il renonce à toute rémunération proportionnelle). Il est conseillé d'obtenir ce certificat de paternité pour un film dans le cadre de l'option dans la mesure où il sera probablement nécessaire à un moment ultérieur.

16. **Signatures** : toutes les parties concernées doivent confirmer que l'ensemble des exemplaires du contrat est signé et, en cas de doute, il est conseillé de revenir vers les parties pour confirmer qu'elles ont effectivement signé les documents. Bien que peu courante, la fraude existe dans ce domaine et un contrôle préalable peut confirmer une signature en bonne et due forme de l'ensemble des pièces justificatives.

### 3.2 Contrats musicaux

Ainsi qu'il est indiqué ci-dessus, deux droits distincts doivent être cédés sous licence afin d'utiliser la musique dans un film – les "droits de synchronisation" (le droit d'utiliser la composition associée aux images du film – habituellement, ce droit est obtenu de l'éditeur musical) et les "droits d'utilisation de l'enregistrement sonore original" (le droit d'utiliser l'enregistrement de la musique lors de l'exploitation du film). Les producteurs et les distributeurs n'ont pas à obtenir les droits d'interprétation en public, dans la mesure où ceux-ci sont accordés sous licence par les sociétés de droits de représentation comme l'ASCAP et BMI à des utilisateurs finaux, notamment les cinémas, les diffuseurs audiovisuels ou tous autres moyens d'exploitation publics. Dans ces cas de figure, il n'est pas facile, pour les titulaires de droits, de gérer chaque relation dans laquelle leurs droits sont exploités. Aussi, ces droits sont gérés collectivement en leur nom et pour leur compte. Les recettes sont réparties entre les titulaires de droits par le biais des sociétés de gestion collective dans chaque territoire.

Les droits de synchronisation et d'utilisation de l'enregistrement sonore original peuvent être conservés par les auteurs, compositeurs originaux (dans le cas des droits de synchronisation) ou les interprètes, producteurs des sociétés de musique ou d'enregistrement (dans le cas des droits d'utilisation de l'enregistrement sonore original), mais il est plus probable qu'ils le soient par un éditeur musical (comme Warner Music ou Sony BMG), voire un service spécialisé dans la prestation de musique préenregistrée, comme Associated Production Music ([www.apmmusic.com](http://www.apmmusic.com)).

Si le producteur commande une musique spécialement pour le film, les choses se simplifient alors. Elles deviennent encore plus faciles si le compositeur s'occupe de l'enregistrement et de la livraison de la musique. Dans ce cas, il est important de confirmer que le compositeur a obtenu toutes les licences adéquates des interprètes.

Le contrat suivant part du principe que tous les droits sont contrôlés par une seule entité (le compositeur/le parolier/l'interprète) et qu'elle sera le seul interprète de la musique.

a) Le contrat pour une musique originale

1. **Les parties** : la société de production d'une part et, soit le compositeur en qualité d'auteur, soit, dans les territoires anglo-saxons, une société constituée par le compositeur aux fins spécifiques de ce type de transactions (souvent désigné comme une "loan out company" – société ad hoc – qui gère les actifs incorporels de celui qui la contrôle).

2. **Objet du contrat** : composition par l'auteur d'une musique originale pour l'utilisation exclusive par le producteur comme bande sonore du film, organisation des conditions d'enregistrement de la musique, livraison de la musique du film sous un format spécifique à une date précise avec cession des droits au producteur comme décrit ci-dessous. Cette clause doit être très claire pour s'assurer que le compositeur pourra remplir ses obligations et qu'il composera la musique originale plutôt qu'une musique pour laquelle il aurait pu accorder des droits d'exploitation précédemment à une autre partie.

3. **Prix et modalités de paiement** : avance sur droits selon un échéancier de paiement (habituellement, une avance lors de la signature puis le solde à la livraison), règlement des séances d'enregistrement (qui peuvent être payées directement par le producteur ou par le compositeur, mais remboursées par le producteur; dans le cas contraire, elles pourraient être facturées comme des honoraires) et enfin les redevances d'exploitation, le cas échéant, sachant que les accords avec les sociétés de gestion de droits (comme la GEMMA en Allemagne ou la SACEM en France) permettent une rémunération directe du compositeur lors des différentes exploitations du film. Si le compositeur appartient à un syndicat professionnel ou à une société de gestion de droits, il y a souvent des contrats types, des termes, des taux de redevances et des obligations résiduelles qui doivent être respectés. Si un album de la bande originale du film doit sortir, il est souvent soumis à une série de conditions propres en matière de rémunération.

4. **Exclusivité** : comme précisé ci-dessus, la musique composée pour un film doit l'être pour l'utilisation exclusive des producteurs et le compositeur ne sera pas autorisé à l'utiliser à toute autre fin.

5. **Propriété et transfert des droits** : il doit être établi clairement quels sont les droits sur la musique que le compositeur peut concéder. Au minimum, le compositeur accordera les droits de synchronisation (le droit de faire correspondre la musique avec le film) et les droits d'utilisation de l'enregistrement sonore original (le droit d'utiliser l'enregistrement de la musique). Le contrat doit porter sur toute la composition musicale sous-jacente (et les paroles) et sur l'interprétation enregistrée de la musique. Il peut également accorder les droits d'édition, qui doivent inclure à la fois la musique et les paroles (deux droits distincts). Souvent, les droits d'édition sont détenus conjointement, bien que contrôlés par le producteur qui peut créer une société d'édition musicale pour l'occasion.

À cet égard, la question de savoir si le producteur conserve l'exclusivité des droits d'auteur sur la musique originale en tant qu'éditeur ou s'il accepte d'en partager le bénéfice avec le compositeur est un élément à négocier. Cependant, la plupart des contrats de syndicats et de sociétés de gestion de droits prévoient le partage des recettes générées par les recettes d'interprétation en public entre le compositeur et le titulaire des droits d'édition. En Europe, en vertu de certaines réglementations en matière de droit d'auteur, il n'est pas possible pour les compositeurs de céder la totalité de leurs droits d'auteur (bien qu'ils puissent renoncer à leur droit d'exercer des éléments de ces droits au Royaume-Uni). Au minimum, le contrat doit confirmer que le compositeur/interprète a cédé en bonne et due forme les droits de synchronisation et d'utilisation de l'enregistrement sonore original au producteur. Parmi les droits qui peuvent être conservés par le compositeur/interprète, on peut citer les droits voisins qui sont administrés par les sociétés de gestion de droits comme indiqué ci-dessus. Il n'est pas inhabituel pour un compositeur ou un interprète de gagner plus d'argent sur les droits voisins que sur la cession des droits d'auteur d'origine.

Quels que soient les droits qu'il obtient, le producteur doit acquérir les droits et le consentement des interprètes pour l'utilisation de la musique sur tous les supports "connus ou existants par la suite", dans le monde entier, pour la durée du droit d'auteur. Il est préférable qu'aucune autre obligation de paiement n'existe (cela n'inclut pas les paiements effectués par les sociétés de gestion de droits qui ne sont pas du ressort du producteur et qui résultent souvent d'accords généraux avec les



utilisateurs finaux), mais cela n'est pas toujours possible. Dans certains pays, cela peut signifier que le producteur peut utiliser la musique dans d'autres films, octroyer une licence pour l'utiliser dans des publicités, des jeux vidéo ou tout autre support. Ces utilisations secondaires pour la musique doivent être visées sans ambiguïté dans le contrat et, dans de nombreux cas, ne peuvent facilement être octroyées puisque dans de nombreux pays (bien que cela ne soit pas le cas aux États-Unis d'Amérique par exemple), car elles sont soumises au respect du droit moral du compositeur, permettant ainsi de préserver l'intégrité de l'œuvre.

Si d'autres musiciens sont en jeu, le compositeur doit alors bien préparer tous les contrats afin de céder explicitement les droits nécessaires au producteur et rémunérer les musiciens, en tant qu'artistes interprètes, y compris verser les redevances contractuelles et les sommes dues aux sociétés de gestion de droits voisins, représentant les artistes interprètes.

6. **Garanties du compositeur** : le compositeur garantit que la musique est originale et qu'il a la capacité de conclure le contrat de cession de droits. Il accorde au producteur le droit d'utiliser la musique selon les modalités indiquées au contrat, tout en assurant que les droits cédés ne violent pas les droits de propriété intellectuelle des tiers. Il dégagera la responsabilité du producteur relativement à tout problème juridique pouvant survenir en cas d'atteinte aux droits d'un tiers (si la musique est plagiée par exemple). Il garantit également que toutes les licences et autorisations nécessaires ont été obtenues auprès de tous les autres compositeurs ou musiciens engagés dans le processus de création de la musique originale du film, et que toute redevance ou tout paiement complémentaire continuera d'être honoré de sorte que le producteur jouisse pleinement et de manière permanente des droits d'exploitation sur la musique.

7. **Garanties du producteur** : le producteur s'engage à utiliser la musique originale du film selon les modalités précisées au contrat, à mentionner de manière adéquate le nom du compositeur en toutes circonstances, à faire procéder à l'enregistrement en bonne et due forme de la musique du film auprès des sociétés de gestion de droits, et dans certains pays où le droit d'auteur s'applique, de s'assurer qu'il ne sera pas porter atteinte à l'intégrité de la musique originale du film. Le producteur convient également de dégager la responsabilité du compositeur dans l'éventualité où l'utilisation de la musique en dehors des termes du contrat ferait naître un contentieux

judiciaire, notamment des problèmes survenant de toute obligation à l'égard des sociétés de gestion de droits.

8. **Relations préexistantes** : le compositeur peut disposer d'un contrat exclusif avec un éditeur musical ou une société d'enregistrement qui pourrait exiger de percevoir les paiements correspondants. Dans ce cas de figure, il peut être difficile pour le producteur du film d'acquiescer tous les droits d'exploitation qu'il souhaiterait avoir sur la bande originale du film. Il sera par conséquent essentiel d'obtenir au moins les droits nécessaires à l'exploitation du film (synchronisation et enregistrement sonore original) et de restreindre les autres droits d'exploitation de la musique (pas d'utilisation dans d'autres films par exemple). Cela doit être précisé clairement dans le contrat.

9. **Règlement des litiges**<sup>3</sup> : ce point doit préciser le mode d'action judiciaire envisagé, soit une action en justice soit une procédure de règlement extrajudiciaire des litiges, comme le recours à une médiation ou à un arbitrage. Ainsi, l'OMPI à Genève ou l'IFTA à Los Angeles proposent des procédures de règlement extrajudiciaire des litiges spécialisées, ainsi que des clauses types de règlement des litiges que les parties peuvent insérer dans leurs contrats (voir modèle de clauses compromissoires et de conventions ad hoc recommandées de l'OMPI dans l'annexe III du présent ouvrage). Ces clauses doivent indiquer en particulier le droit applicable qui régit l'accord entre les parties, de même que la juridiction compétente, et le cas échéant le règlement d'arbitrage applicable ainsi que le lieu (le for) de l'arbitrage ou de la médiation. Les parties peuvent vouloir également convenir d'une limite sur les dommages et intérêts, afin de plafonner le risque de responsabilité potentielle. Les dommages et intérêts peuvent par exemple être limités à un remboursement de l'avance sur recettes ou du minimum garanti, plutôt qu'une demande fondée sur une perte de profits non réalisés. Ce point est abordé plus avant au chapitre 5 ci-dessous.

10. **Signatures** : les signatures des deux parties sont exigées sur chaque document.

b) Les contrats pour une musique préexistante

Si un producteur utilise de la musique qui a déjà été enregistrée, de nombreux termes contractuels énoncés ci-dessus seront alors identiques, mais certaines différences

<sup>3</sup> Voir développement ci-dessus, point 9 du contrat d'option.

méritent d'être notées. Tout d'abord, les droits de synchronisation pour toutes les utilisations requises pour le film doivent être obtenus à la fois du titulaire du droit d'auteur sur la composition (habituellement désigné sous le terme de droit d'édition et souvent détenu par un éditeur musical), et le droit d'utilisation de l'enregistrement sonore original du détenteur des droits sur l'enregistrement de la musique (habituellement, le producteur du phonogramme) ce qui inclut les droits voisins du droit d'auteur. Ces droits sont entre les mains du producteur de phonogrammes ou de sociétés spécialisées offrant quant à elles de la musique préenregistrée (de "l'illustration sonore") pour des films, comme – par exemple – Associated Production Music (APM).

Si un tel producteur de phonogrammes accorde une licence sur des pistes musicales préenregistrées, on peut considérer que le compositeur de ces pistes n'est pas un auteur au sens strict, les enregistrements étant "libres de droits". C'est la raison pour laquelle le coût d'une musique préenregistrée est habituellement calculé en fonction du temps d'utilisation. Il peut y avoir des coûts supplémentaires si la musique est utilisée comme la musique du thème durant les génériques d'ouverture ou de fin du film, dans une bande-annonce, dans la bande-son ou si les droits incluent des droits dérivés, comme ceux nécessaires à l'exploitation de la musique dans des jeux vidéo ou sur le site Web du film. Il existe également la possibilité d'octroyer une licence sur les extraits du film contenant la musique. Tandis qu'il est préférable d'obtenir tous les droits n'importe où dans le monde pour la durée maximum du droit d'auteur ou à perpétuité lorsque cela est possible, les licences pour de la musique préenregistrée ont habituellement un champ bien plus limité (par exemple, elles peuvent ne pas comprendre le droit de reproduire et d'utiliser la musique sur l'album de la bande originale du film ou d'octroyer des licences pour la diffusion de clips ou extraits illustrés par ce type de musique).

Souvent, le producteur du film collabore avec le compositeur pour choisir une musique supplémentaire et préexistante pour un film. Dans ce cas, il doit être établi clairement qui est chargé d'obtenir la licence d'utilisation des droits concernés sur la musique en question. Dans le "biopic" australien *Shine*, réalisé par Scott Hicks (1996), racontant la vie du fameux pianiste David Helfgott, le compositeur de la musique du film était David Hirschfelder. Il était chargé non seulement de composer la musique originale du film, mais il devait également choisir des morceaux du répertoire classique bien connus comme la *Polonaise en la bémol majeur n° 53* de Frédéric Chopin ou *La Campanella* de Niccolò Paganini. Ces morceaux ne sont plus

protégés par le droit d'auteur et sont clairement tombés dans le domaine public, mais les interprétations enregistrées par des musiciens tiers sont encore protégées par le droit voisin du droit d'auteur. Le producteur du film fut poursuivi en justice pour ne pas avoir cherché à obtenir d'autorisation d'utilisation des enregistrements de ces musiques. Le tribunal confirma que l'ensemble de la musique préexistante ayant fait l'objet d'une interprétation protégée par la propriété intellectuelle devait être autorisée préalablement à toute utilisation dans le film par la production, et cela quel que soit le type de "compromis artistique" résultant du choix du compositeur employé par la production entre ce genre de musique préexistante et la bande originale du film (Tribunal de Grande Instance de Paris, 24 mai 2004).

**Cession de droits sur la musique :** il existe de nombreux textes consacrés à ce sujet et, comme indiqué, les règles peuvent changer d'un pays à l'autre. Les producteurs doivent, dans la mesure du possible, avoir recours aux services d'un directeur musical expérimenté et d'un avocat spécialisé dans ce domaine. Si des producteurs rencontrent des problèmes par la suite, ils peuvent au moins apporter la preuve qu'ils ont tout mis en œuvre pour se conformer, comme chacun en convient, aux exigences d'un processus parfois compliqué.

### 3.3 Les contrats liés à la distribution

Les accords de distribution de films ont considérablement évolué au cours de ces dernières décennies, mais les fondements sont restés les mêmes. L'accent est mis ici sur les principaux éléments communs à la vaste gamme d'accords de distribution en analysant plus particulièrement tant les mandats de vente internationale, c'est-à-dire l'accord entre le détenteur des droits d'exploitation du film (le producteur délégué dans la plupart des cas, en tant que mandant) et la société qui va commercialiser – en tant que mandataire – sous licence les droits de distribution aux différents distributeurs à travers le monde, que l'accord de distribution standard, généralement conclu entre le producteur et le distributeur dans leur propre pays. Les termes et concepts généraux peuvent être appliqués tout aussi facilement à n'importe quel type d'accord de distribution, partout dans le monde.

La Fédération internationale des associations des distributeurs de films (FIAD) dont le siège est à Paris et qui regroupe les distributeurs essentiellement européens venant

de pays comme l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, l'Espagne, la Finlande, la France, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, Malte, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, la Suède et la Suisse, mais également le Maroc, ainsi que l'IFTA basée à Santa Monica (États-Unis d'Amérique), qui compte des membres venant du monde entier, ont toutes deux mis au point des contrats types couvrant les principaux aspects de l'activité, depuis la relation entre le producteur et le vendeur international jusqu'à la distribution de films auprès des nouveaux médias (VOD, SVOD). Les éléments figurant dans les contrats analysés dans la présente publication sont fondés sur une version simplifiée des contrats types répertoriés à l'annexe I, ainsi que sur d'autres contrats types disponibles sur d'autres marchés. En réponse à ce qui est considéré comme manquant d'objectivité dans les contrats types mis au point par les organismes de distribution, de nombreux distributeurs locaux ont élaboré leurs propres versions de conventions d'exploitation, lesquelles leur sont souvent plus favorables. La présente publication s'est efforcée de fournir des versions neutres des contrats standard en vigueur.

Les distributeurs comme les producteurs doivent garder à l'esprit qu'il s'agit là de conventions négociables. Ils peuvent, lors de la négociation des conditions d'intervention, demander toute modification que l'une ou l'autre partie estimerait nécessaire. En fonction de l'urgence avec laquelle un distributeur souhaiterait acquérir les droits d'un film sur son marché, le producteur ou son mandataire seront peut être en position de négocier un accord beaucoup plus favorable que l'offre "standard". Compte tenu des termes d'accords de distribution de films s'inscrivant sur une longue période d'exploitation – au minimum 10 ans – il sera quasiment impossible de modifier les termes du contrat de distribution, une fois que ledit contrat aura été signé et que le film sera présenté au public.

Les **contrats de distribution** font partie des contrats importants du secteur de l'industrie cinématographique car ils prévoient la manière dont les revenus d'exploitation du film seront générés puis partagés et répartis. En conséquence, les parties au contrat de distribution s'intéressent de très près à la manière dont les revenus seront alloués à chacun (distributeur, producteurs, financiers, ayants droit) et aux conditions de cette répartition. Il arrive que cette répartition (*waterfall*) soit reprise dans un Collection Account Management Agreement (CAMA) (où un tiers, le *collection agent* se charge de la centralisation puis de la répartition desdits revenus) (voir ci-dessous).

Ainsi, de plus en plus, les distributeurs et les producteurs s'adressent à ces *collection agents* (intervenant comme des gestionnaires de la collecte des recettes d'exploitation. Il peut s'agir de Fintage House aux Pays-Bas, Freeway en Hongrie ou Compact Collections au Royaume-Uni. Le CAMA garantit que les recettes d'exploitation du film sont versées sur un compte de collecte et de répartition spécial, puis distribuées selon les instructions préalablement fixées par les parties (via des "project instructions" désignant les bénéficiaires des flux financiers). Dans de tels cas de figure, cela signifie que le vendeur international ne contrôle pas le flux de revenus.

Dans tous les secteurs d'activité, il existe des sociétés avec qui il est sans doute préférable de ne pas travailler et des comportements inadéquats de la part de certains intermédiaires dont il convient de se méfier. Les producteurs de films et certains distributeurs ont appris que la meilleure défense consistait en toutes circonstances à apprendre à bien connaître ses interlocuteurs sur le marché et à s'entretenir avec d'autres personnes ayant déjà eu affaire à elles afin de savoir s'il était possible et raisonnable de développer des relations d'affaires. Une mauvaise réputation se répand rapidement dans le cercle fermé de la distribution de films et il est donc crucial pour tout un chacun de veiller à entretenir une renommée impeccable.

#### a) Analyse des recettes brutes

Comme de nombreux éléments des contrats décrits ci-dessous mettent en jeu la génération, le calcul et la répartition de recettes d'exploitation des films et, étant donné que cela constitue en général la principale source de préoccupation (voire de frustration et de déception) tant des producteurs que des distributeurs, cet aspect mérite sans doute une analyse plus approfondie. En effet, la plupart des conflits entre ayant droits et producteurs ou entre producteurs et distributeurs résultent d'un malentendu ou d'une mauvaise compréhension des termes du partage et de la ventilation des recettes d'exploitation.

Du côté des "talents" (scénariste, metteur en scène, acteurs), la plus grande confusion provient du calcul des recettes nettes et des conditions de leur attribution. Si l'auteur est membre d'une société de gestion de droits (comme la SACD en France) ou d'un syndicat (comme la Directors Guild of America (DGA)), certaines recettes d'exploitation seront directement collectées par ces organismes (soit auprès du producteur, soit directement auprès des diffuseurs) et répartis entre les ayant droits qui percevront des redevances. Il est également possible que les auteurs

perçoivent un pourcentage des recettes d'exploitation du film (par type d'exploitation et par support). Cette rémunération proportionnelle est reversée une fois couverts les éventuels minima garantis perçus par les ayants droit et une fois amortis les frais et commissions de distribution prélevés sur les recettes brutes de distribution (RBD). La rémunération proportionnelle peut également être majorée après amortissement du coût du film (on parle alors d'un "seuil de rentabilité", bien que les définitions des termes dans ce domaine puissent varier considérablement, au-delà duquel le producteur s'est rémunéré et a couvert le coût de fabrication du film). Dans certains contrats, il semble que certaines clauses aient été intentionnellement rendues difficiles à comprendre. "Recettes brutes de distribution", "recettes nettes part producteur", "marge brute du producteur", "bénéfice net au seuil de rentabilité", "bénéfice net" et "résultat net ajusté" pourront tous avoir exactement la même définition dans différents accords. Les parties à l'accord ne doivent pas se laisser bernier par l'utilisation du mot "brut", cette définition étant souvent interprétée comme "net" par bien des personnes sur le marché (c'est-à-dire après déduction de frais importants incluant le salaire de la production, les frais de marketing et les frais généraux du producteur, et même éventuellement les intérêts et les paiements versés à certains intervenants directement intéressés aux recettes brutes). Bien entendu, tout le monde souhaiterait pouvoir bénéficier d'une "participation brute dès le premier dollar de rentabilité", c'est-à-dire percevoir un pourcentage des revenus dès le premier dollar encaissé, avant déductions. Mais cela est très rare.

En Europe, le paiement des auteurs et des artistes interprètes est fondé sur le principe des droits d'auteur et des droits voisins selon lequel la cession des droits d'exploitation intervient en contrepartie d'une rémunération proportionnelle sur les recettes d'exploitation de l'œuvre. La définition des recettes nettes est relativement standard et prévoit notamment la déduction des recettes brutes des frais de distribution et de la commission du mandant ou du distributeur (lesquelles sont strictement plafonnées) pour les ventes internationales et les exploitations territoire par territoire, ainsi que d'éléments du coût de production du film, incluant la rémunération du producteur délégué.

Ce qu'il est important de bien comprendre, c'est la manière dont les sommes seront ventilées et versées. Quel montant correspondra aux recettes brutes? Le box-office, un pourcentage des recettes de DVD, les ventes à la télévision, la vidéo à la demande et les revenus des autres nouveaux médias sont standard, mais qu'en est-il des revenus de produits dérivés? Qu'en est-il des sommes versées par certains festivals

du film? Les revenus des droits secondaires? Dans ce contexte, tout le monde doit comprendre ce qui sera effectivement déduit des RBD. Bien entendu les frais de distribution, mais existe-t-il un plafond? Le distributeur devra-t-il établir un rapport détaillé? Qu'en est-il des taxes et comment s'imputent-elles? Y a-t-il des intervenants rémunérés dès le premier euro de revenus généré? Des intérêts? Des frais de studio?

Dans le cas d'un contrat classique, le distributeur peut recouvrer tous les frais de distribution ainsi que les avances versées aux producteurs, parfois assorties d'intérêts. Certains studios importants imposeront même une quote-part de leurs frais généraux. Les frais de distribution pourront être calculés sous forme d'un pourcentage des revenus nets ou une fois que les dépenses ont été déduites. En règle générale, l'économie du contrat doit être intéressante tant pour le distributeur que pour le producteur/détenteur des droits lorsque les recettes d'exploitation sont réparties équitablement, une fois couverts les frais de distribution.

Dans la part des revenus des producteurs, le distributeur peut recouvrer tout ou partie des frais du film (lorsque le montant de ces frais est plafonné), y compris les intérêts éventuels et les paiements différés. Il arrive que les producteurs soient obligés de renoncer à une partie de leur salaire producteur et de leur couloir de recettes afin d'intéresser les investisseurs "equity", les dispositifs fiscaux comme les Tax Shelters en Belgique ou les SOFICA en France, et également les banques. Les acteurs et réalisateurs pourront être contraints d'accepter des accords similaires s'ils croient au potentiel du film. Bien entendu, les organismes financiers ayant avancé les fonds pour boucler le financement ("gap") ou la trésorerie du film sont généralement remboursés en premier, puis les investisseurs, et c'est seulement après que les intéressements éventuels sont versés acteurs et aux auteurs, étant précisé que sur de nombreux marchés, ils bénéficient d'une rémunération proportionnelle aux recettes nettes d'exploitation du film.

Les producteurs obtiendront également toujours un droit d'audit afin de suivre les encaissements résultant de l'exploitation du film (soit auprès des distributeurs, soit auprès de son vendeur international). À cet égard, les vendeurs internationaux devraient être en position d'exiger ce droit d'audit de la part de leurs distributeurs sur chaque territoire. Cela confère aux parties le droit de vérifier que l'autre partie tient les comptes d'exploitation du film de manière exhaustive et précise. Cela ne garantit pas l'absence de tricherie, mais au moins le cessionnaire des droits d'exploitation du film



devra investir du temps et de l'énergie dans cette tâche, puisqu'il sait que le cédant peut vérifier la pertinence des relevés qui lui sont adressés.

Le contrat devrait toujours prévoir un mécanisme de résiliation, bien que cela soit souvent objet de conflit car lorsqu'un motif de résiliation survient, tel que la non-exécution d'une obligation contractuelle par l'une des parties au contrat, un défaut de paiement, la faillite du distributeur ou du producteur, ou toute une autre violation des engagements pris à l'égard de chacun, cela signifie souvent qu'existe un grave problème entre les parties qui sera tranché devant la juridiction compétente.

b) Le mandat de vente internationale

Le mandat de vente internationale pose le principe d'un apport par le producteur ou l'ayant droit (le mandant) de l'ensemble des droits d'exploitation du film (en général, dans le monde entier à l'exception du pays d'origine) pour permettre sa vente à des distributeurs sur chaque territoire. Il expose précisément les services fournis par le vendeur international en contrepartie d'une rémunération (qui est généralement une commission de vente prélevée sur les recettes d'exploitation collectées). D'autres dispositions, comme les frais de marketing en amont, les dépenses encourues par le mandataire – dans une certaine limite, contractuellement convenues – et les conditions de la résolution de conflits entre les parties sont proches des dispositions que les vendeurs internationaux, intervenant pour le compte du producteur, chercheront à imposer aux distributeurs étrangers.

Le vendeur international est principalement responsable de la cession des licences sur les droits de distribution des films aux distributeurs territoire par territoire dans le monde entier, du recouvrement des minima garantis consentis et des recettes d'exploitation à intervenir, ainsi que de l'information du mandant au travers d'une comptabilité reprenant les différentes sommes dues, de la livraison des éléments matériels nécessaires à la distribution du film ainsi que de la veille sur les conditions dans lesquelles les distributeurs respectent tous les aspects des contrats de distribution. Le vendeur international peut vendre un film terminé ou peut chercher à commercialiser un film en production, en concluant des préventes, lesquelles préventes entreront dans le cadre du financement du film. Dans ce dernier cas, le vendeur international devra fournir des estimations des ventes du film et collaborer avec le producteur délégué et les financiers éventuels, afin que les préventes

permettent de garantir, le cas échéant, le coût de la production ou d'éventuels financements contribuant à cela.

Les vendeurs internationaux pourront en fait être les titulaires des licences sur les droits de distribution s'ils agissent en leur nom (c'est souvent le cas si une avance importante a été versée) ou ils pourront tout simplement agir au nom des producteurs, dans le cadre du mandat susvisé. Il s'agit là d'une distinction juridique importante dans de nombreuses juridictions. Il est conseillé de faire appel à un conseil juridique lors de la négociation de ces contrats.

Les principaux éléments du contrat de vente internationale sont les suivants :

1. **Les parties** : la société de production (souvent une entité ad hoc, tel que décrit précédemment) d'un côté, le vendeur international de l'autre. Il est important d'inclure la dénomination sociale complète du vendeur international ainsi que son siège social. Les deux parties doivent en effet pouvoir être certaines qu'elles concluent un contrat avec un cocontractant capable de respecter les engagements pris, à savoir soit la livraison du film (et la garantie de ses droits d'exploitation) soit la commercialisation du film sur plusieurs territoires. Cela peut paraître simple, mais il peut y avoir de nombreuses raisons légitimes dans lesquelles les cocontractants ne sont pas ceux prévus. Une mise en faillite, la constitution d'une "société dédiée" pour des raisons fiscales, ou toute autre question de droit des sociétés. Il est important de déterminer qui est son cessionnaire ou son mandataire afin de s'assurer que le contrat puisse être appliqué en tout état de cause – permettant ainsi l'exploitation de la chaîne des droits – y compris en cas de conflit.
2. **Titre du film** ou des films soumis à l'accord.
3. **Territoire** : en général le monde, avec plusieurs exceptions pour le territoire national du producteur ou celui des coproducteurs étrangers, le cas échéant. Les États-Unis d'Amérique, incluant parfois le Canada et alors désignés sous l'appellation d'Amérique du Nord, font souvent l'objet d'une disposition particulière. Si l'Amérique du Nord est incluse, il serait utile pour le producteur de confirmer que le vendeur international possède une expérience dans la négociation de contrats dans cette région. L'accord doit être très clair quant aux définitions des territoires exclus (par exemple, l'expression "Afrique anglophone" pourra être mal comprise et il est donc préférable de répertorier tous les pays inclus).

4. **Durée** : elle est en général limitée et pourra également être soumise à la réalisation de certaines étapes par le vendeur international. Généralement, les contrats sont conclus pour une durée de 10 à 25 ans maximum. Parfois le producteur conserve le droit de résilier l'accord si un certain niveau de ventes n'a pas été atteint la première ou la deuxième année.

5. **Droits cédés** : la cession des droits d'exploitation est généralement exclusive et inclut tous les moyens de distribution possibles actuellement connus ou qui seront mis au point dans le futur. Dans certaines juridictions, les "futurs moyens de distribution" doivent être décrits et répertoriés. S'il s'agit d'un mandat de vente, dans lequel le vendeur international n'est pas le producteur ni le détenteur des droits, le vendeur international se voit alors remettre le droit d'accorder sous licence ces droits à des tiers "agissant comme agents" des producteurs. Si le vendeur international agit en qualité de producteur exécutif, comme cela peut arriver, les droits sont alors directement cédés sous licence aux distributeurs sur chaque territoire, conformément aux termes du contrat conclu entre le producteur et le vendeur international.

Si le producteur pense pouvoir mieux exploiter certains droits d'exploitation ou que le vendeur international n'est pas en mesure de commercialiser ceux-ci dans certains territoires ou sur certains supports, alors le producteur les conservera et les exclura explicitement du mandat. Le vendeur international pourra chercher à obtenir des droits supplémentaires comme, par exemple, les droits sur les produits dérivés ou les droits de suite/remake/présuite, pour les céder à des intervenants étrangers. Le producteur doit s'assurer que tout est très clair concernant les droits visés dans le mandat et que l'accord stipule que tout droit non explicitement inclus lui est réservé.

En ce qui concerne les droits des nouveaux médias (tel que susmentionnés), le vendeur international demandera certainement à pouvoir les céder dans le package proposé aux distributeurs étrangers. Dans la plupart des cas, les droits de distribution par Internet (VOD, SVOD le cas échéant) seront inclus spécifiquement dans les contrats de distribution, précisant la mise en œuvre de l'obligation de géolocalisation pour éviter tout débordement lors de l'exploitation du film (blocage géographique et mise en œuvre de solutions de gestion numérique des droits (DRM)).

6. **Obligations du vendeur international** : en plus de la commercialisation des droits du film sur les territoires étrangers (et de l'optimisation des revenus potentiels d'exploitation), le vendeur international peut s'engager à préparer des éléments promotionnels et de distribution, y compris des bandes-annonces et des affiches à destination des acheteurs étrangers; à être présent sur les principaux marchés du film (le European Film Market à Berlin, le MIFI à Cannes, le Festival de Toronto, l'AFM à Santa Monica) avec la prise en charge de la promotion du film lors de ces marchés; à proposer de céder des droits de diffusion du film lors de festivals (en accord avec les producteurs); à organiser certains aspects facilitant en amont le financement du film (en s'assurant par exemple que les contrats de distribution puissent être utilisés comme garantie pour les avances de production si nécessaire) en s'assurant que les retenues et autres taxes soient réduites au minimum; à permettre la livraison de tous les éléments matériels du film et les documents correspondant aux distributeurs; à mettre en œuvre toute mesure de recouvrement de toutes les recettes d'exploitation (y compris les avances sur recettes) et à obtenir le suivi des déclarations de redevances ainsi que la collecte des redevances; et éventuellement, si le producteur parvient à le négocier, à réaliser un objectif minimum de ventes, avec le risque de perdre son mandat.

7. **Restrictions et limites du mandat de vente internationale** : il est important que le vendeur international reconnaisse qu'il est soumis à certaines restrictions pouvant inclure le maintien d'une commission minimum convenue, l'interdiction de ventes directes à un tiers sans minimum garanti, l'encadrement strict de la possibilité d'inclure le film dans des packages (lots de plusieurs titres) lors de la première année (ou des deux premières années) de vente, l'assurance qu'aucun droit d'auteur d'un des coauteurs de l'œuvre n'est violé, y compris le droit moral du réalisateur et des scénaristes, ce qui implique de veiller à ce que l'intégrité du film soit respectée (comme ne pas changer la musique pour une distribution locale pour inclure des chansons locales populaires ou ne pas altérer les images du film, comme ce qui intervient régulièrement en République islamique d'Iran sur des films étrangers, certaines scènes de *Skyfall* (2012) ayant été retravaillées pour faire disparaître les épaules nues de Naomi Harris), que les différents auteurs – ou le recours à des œuvres premières – soient mentionnés au générique ou sur la publicité du film, qu'aucun droit n'ayant pas été explicitement cédé sous mandat ne soit ultérieurement donné sous licence à un distributeur, ou l'interdiction de sous-mandats multipliant les intermédiaires. Il est évident que ces restrictions peuvent être négociées et discutées avec le producteur.

8. **Garantie d'une avance ou minimum garanti** : dans de nombreux cas, le vendeur international acceptera de payer un minimum garanti pour obtenir le droit de proposer le film aux acheteurs étrangers. Le cas échéant, le contrat doit stipuler clairement quand et comment le paiement sera effectué. Si le film est terminé, alors il est possible que le vendeur international doive payer 100% du montant convenu lors de la livraison complète du film et du matériel. Les informations bancaires du producteur devront être précisées au contrat pour exclure tout malentendu et faciliter le paiement de l'avance. Le producteur doit également être informé de ce qui va se passer une fois l'argent perçu. Y a-t-il des retenues ou des taxes en vigueur? Le producteur devra-t-il envoyer l'argent à des tiers (par exemple des investisseurs) dans d'autres pays et quelles sont les conséquences fiscales? Le mandataire se fie au producteur pour remplir toutes les obligations et le contrat prévoira qu'il en soit ainsi afin de permettre au vendeur international de "profiter" des droits d'exploitation du film qu'il aura la charge de vendre sur différents marchés dans le monde. Plus le minimum garanti est important, plus les frais opposables par le vendeur international seront élevés.

9. **Commissions et frais** : les vendeurs internationaux perçoivent une commission sur les ventes réalisées, c'est-à-dire sur les recettes brutes de distribution (RBD) encaissées (comprenant à la fois le remboursement d'avance sur droit). En général, cette commission se situe entre 10% et 35% des sommes collectées, nets de toutes taxes et de frais bancaires/de compte de recouvrement. La meilleure façon de considérer la commission consiste à l'évaluer par rapport aux projections de vente envisagées (voire à proposer un taux d'intervention fonction du chiffre d'affaires réalisé). Si les prévisions de ventes sont de 10 millions d'euros, la commission sera de 10% (soit 500 000 euros), mais si elles ne sont que de 250 000 euros, la commission portée à 30% des ventes encaissées sera de 75 000 euros. Le producteur souhaite que le vendeur international soit incité à vendre le film sur tous les marchés et lors des principaux festivals, une commission réduite risquant de freiner son "enthousiasme".

Les dépenses représentent souvent un point litigieux. Cela est dû d'une part au fait que la sortie d'un film sur un marché peut être très onéreuse et d'autre part à la manière dont les dépenses sont définies et expliquées dans les contrats. Les vendeurs internationaux doivent expliquer aux producteurs quels sont les frais qui leur incomberont et les raisons pour lesquelles ils doivent s'assurer que ceux-ci seront remboursés. Pour les

petits films, il est possible que les frais soient supérieurs aux revenus (en particulier si le film est présenté dans de nombreux festivals). Tout d'abord, il y a généralement des frais généraux ponctuels liés au marché du film et couvrant les frais de participation du vendeur international. Plutôt que de diviser les frais d'avion, de stand, d'expédition du matériel et de participation au festival ou au marché entre les films présentés, la plupart des vendeurs internationaux imposeront un montant global forfaitaire compris entre 30 000 et 200 000 dollars É.-U. Cela est probablement plus avantageux pour le producteur car cela limite la double facturation des dépenses (il est important que les producteurs gardent à l'esprit qu'ils n'auront pas la possibilité d'analyser les dépenses pour les autres films proposés par le vendeur international). L'autre catégorie de frais concerne les frais directs de la mise en avant et de la commercialisation du film. Il s'agit de coûts directement associés à un film donné (contrairement aux frais généraux). Ceux-ci peuvent inclure la préparation de documents marketing comme les bandes-annonces, les promo reels, les affiches ou les prospectus ainsi que les autres dépenses liées au festival ou au marché comme les impressions de dossiers de presse pour les projections, le coût des projections et les publicités dans les magazines spécialisés et éventuellement une fête au festival où le film est projeté.

Par exemple, le fait qu'un film soit sélectionné pour le Festival de Cannes paraît formidable (et cela l'est assurément), mais les frais directs peuvent être très importants. Le festival paiera les billets d'avion du réalisateur et de plusieurs acteurs, les hébergera dans un bel hôtel et organisera une conférence de presse, mais il ne paiera pas les coiffeurs et maquilleurs, ni l'accueil et l'hébergement de la famille du réalisateur que celui-ci veut absolument amener, ni la suite luxueuse qu'exige tel ou tel comédien, ni la somptueuse fête que les producteurs et le vendeur international sont censés organiser sur une des plages de la Croisette. Le festival ne paiera pas non plus la suite dans laquelle les journalistes du monde entier intervieweront les acteurs et le réalisateur ni l'attaché de presse qui s'occupera de cela. Pour qu'un film soit présent à Cannes, il faut compter entre 50 000 et 500 000 dollars É.-U. (de 37 000 à 370 000 euros) de frais complémentaires.

Si le producteur n'est pas en mesure de fournir les éléments matériels adéquats à tous les distributeurs, il est possible que le vendeur international soit obligé de créer ou de faire fabriquer ces éléments (par exemple, la bande-annonce du film sous-titré, un master en anglais ou une version originale sous-titrée, ou une affiche pour le marché international). Le vendeur international ajoutera ces frais supplémentaires en déduction des RBD. En effet, il pourra avancer l'argent nécessaire pour finaliser ces dernières étapes, mais il exigera d'être remboursé. Il n'est pas possible d'éviter la plupart de ces dépenses, toutefois elles doivent être clairement répertoriées dans le contrat et il convient de préciser un plafond pour les frais opposables (y compris les frais festival), tout dépassement devant faire l'objet d'une autorisation préalable du producteur délégué. Celui-ci aura également le droit de procéder à un audit des coûts.

10. **Transfert des recettes brutes** : comme susmentionné, il est toujours possible de mettre en place un compte de collecte des recettes (*collection account*), dans le cadre d'un CAMA ("Collection Account Management Agreement") qui indiquera clairement les paiements effectués au fur et à mesure que l'argent rentrera à destination des bénéficiaires désignés par le vendeur international. Tout d'abord, l'agent chargé de la collecte des recettes déduira ses frais (environ 0,5% à 1% des recettes collectées), puis le vendeur international recevra sa commission et le remboursement de ses frais opposables puis le remboursement de son éventuelle avance ou du minimum garanti, le cas échéant, et enfin la ventilation du solde répartie entre le producteur délégué, ses coproducteurs, les financiers et les talents.

Sur certains films, la mise en place d'un CAMA ne se justifie guère. La mise en œuvre de ce type de contrat est par ailleurs questionnée dès lors que l'agent chargé de la collecte se contente de répartir les fonds, mais qu'il ne prend aucun engagement pour le recouvrement ou la contestation de la répartition de ceux-ci.

Les producteurs ont quasiment toujours l'impression que leur vendeur international n'est pas honnête avec eux lorsqu'ils voient le premier relevé. Ils n'arrivent pas à croire que leur "chef d'œuvre" n'a pas généré plus d'argent; que les dépenses sont aussi élevées et enfin ils ont du mal à croire que la commission du vendeur international soit aussi importante bien qu'ils aient signé un contrat le mentionnant clairement. Il est bien entendu toujours possible que le producteur soit dupé, mais, dans la plupart des cas,

une comparaison minutieuse avec les conditions du contrat révélera que le relevé est bel et bien correct. Le producteur aura peut-être mal compris les termes du contrat et regrette désormais certains aspects qu'il aurait alors essayé de négocier différemment. Ces accords sont très durs pour les producteurs, mais, à l'heure actuelle, il est également très difficile de trouver un vendeur international qui accepte de s'occuper d'un film dans des conditions intéressantes. Or certains films – incluant bon nombre de films indépendants – méritent d'avoir un accès au marché international. Ainsi, *Mud* (2012) réalisé par l'Américain Jeff Nichols a été vendu par FilmNation Entertainment à un distributeur français et a réuni plus de 700 000 spectateurs en France, ce qui est un vrai succès.

11. **Argent collecté pour les droits secondaires** : certaines rémunérations sont perçues par des sociétés de gestion de droits, notamment en ce qui concerne la redevance sur les supports vierges (DVD-R ou CD, par exemple), la diffusion des films à la télévision ou sur les réseaux câblés et satellites, l'utilisation de musique, certaines présentations publiques et d'autres exploitations. Ainsi, par exemple, des sociétés comme Canadian Retransmission Collective (CRC), la Société des auteurs et compositeurs dramatiques (SACD), la SACEM, ou la Société civile des producteurs de cinéma et télévision (Procirep) en France, la Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales (EGEDA) en Espagne, l'Association for the International Collective Management of Audiovisual Works (AGICOA) collectent cet argent pour le verser aux détenteurs de droits qu'elles représentent.

12. **Distribution** : le contrat devra préciser quand le film doit être distribué (calendrier de distribution) et quels sont les éléments qui feront partie de la distribution et qui doivent être livrés par le producteur via le vendeur international (liste du matériel). La distribution aura-t-elle lieu par transfert physique des éléments au vendeur international ou auprès d'un laboratoire qui détiendrait des éléments aussi importants que les négatifs pour les copies de diffusion par exemple? Qu'advient-il des éléments matériels lors de l'expiration du contrat ou dans l'hypothèse de sa résiliation anticipée?

La liste du matériel du film à fournir, en annexe du mandat de vente internationale et des contrats de distribution, peut s'avérer extrêmement détaillée et contraignante. Si le film sort au cinéma, la liste des éléments livrables peut sembler infinie (en particulier dans le cas d'une distribution



auprès d'un studio important). Le producteur devra travailler en collaboration avec le vendeur international pour élaborer une liste d'éléments à fournir aussi concise que possible et devra préciser clairement qui paiera quoi. En général, le distributeur qui a obtenu le film auprès du vendeur international paiera pour les éléments qui lui sont remis dans le cadre du contrat de distribution. Le producteur devra confirmer qu'il ne sera pas facturé pour les éléments pris en charge par les distributeurs sur chaque territoire cédé. De plus, si un distributeur crée son propre matériel (par exemple des versions doublées dans la langue de son territoire), le producteur essaiera d'obtenir gratuitement ces éléments suite à l'expiration ou la résiliation du contrat de distribution, tout cela avec l'accord et en pleine coordination avec le vendeur international.

Une distribution non conforme aux conditions fixées par la liste des éléments matériels peut engendrer la résiliation d'un contrat de distribution. Ainsi, le droit de distribution du film *Les Âmes fortes* (1992) du Chilien Raoul Ruiz avait été accordé à un distributeur américain lors du Festival de Cannes et une lettre d'intention ("short form agreement/deal memo") avait été signée en définissant de façon succincte les conditions de distribution, les parties s'étant engagées à conclure un contrat de distribution en bonne et due forme, dans un second temps. Lorsque le distributeur a demandé la livraison des éléments matériels (et notamment la réalisation d'un doublage en anglais des dialogues d'un des personnages principaux du film ainsi et que la communication des sous-titres en anglais) dans un temps très court, le vendeur international s'est trouvé dans l'incapacité de les lui fournir. Le distributeur américain a alors déclaré que le vendeur international avait violé son obligation de livraison des éléments matériels, au sens de l'accord conclu et a résilié le "deal memo". Le vendeur international, qui avait *de facto* perdu le marché nord-américain a poursuivi en justice le distributeur qui ne lui avait pas versé le minimum garanti convenu. Le tribunal a estimé que la demande de livraison des éléments matériels par le distributeur (une simple mise en œuvre des termes du "deal memo") était appropriée étant donné qu'aucun autre contrat détaillé n'avait été conclu, lequel aurait pu préciser des délais plus longs pour la remise des éléments concernés (*France Television Distribution c. Paramount Classics* – Tribunal de commerce de Paris, 8 septembre 2004).

Bien entendu, ces listes de matériel incluent des documents confirmant la validité de la chaîne des droits du film. Le vendeur international peut à cet égard également demander à ce que soit conclue une assurance erreurs et omissions, assurance couvrant toute action de tiers concernant le contenu du film exploité sur un territoire étranger. Cela doit s'anticiper. La mise en place de cette documentation une fois le film terminé est plus difficile à mettre en œuvre.

13. **Relevé d'exploitation et droits d'audit** : le vendeur international est dans l'obligation d'établir un relevé de ses frais, dépenses et recettes sur une base régulière. Il sera également responsable de préciser dans ce compte-rendu l'état d'exploitation du film, les territoires où le film est distribué et les démarches qu'il met en œuvre dans les territoires où le film n'est pas vendu. Les relevés peuvent être mensuels ou semestriels au cours de la première année après la première divulgation du film, annuels au-delà, pendant toute la durée d'exploitation du film. Il existe même des accords qui précisent qu'aucun relevé ne sera émis si aucune somme n'est due par le vendeur international (en d'autres termes, si aucune vente n'est intervenue). Les vendeurs internationaux ne sont traditionnellement pas réputés pour émettre les relevés dans les temps (ou de manière précise). Ainsi, il vaut mieux leur rappeler lorsque des relevés sont dus, et il convient d'analyser ces relevés minutieusement pour s'assurer qu'ils sont conformes aux termes du mandat de vente internationale. Le contrat doit préciser quelles informations doivent figurer dans les rapports, mais au minimum ceux-ci doivent inclure une liste des recettes et des dépenses, accompagnée de détails concernant les sources de revenus (en général une liste d'accords de distribution avec le territoire, le nom de la société du distributeur ainsi que le montant du contrat/paiement/solde) et les frais (liste détaillée des dépenses) ainsi qu'un relevé définitif de la position du compte du film; si le minimum garanti n'est pas couvert, aucun règlement n'est dû, si le résultat est positif, le vendeur doit payer les ayants droit.

Les producteurs doivent toujours avoir le droit de vérifier ces relevés. Ce droit d'audit sera limité dans le temps – en général deux ans – et si l'audit ne révèle pas de décalage important entre les montants déclarés et le réel (de l'ordre d'une différence d'au moins 5%), alors les frais de l'audit seront à la charge du producteur. Une fois la période d'audit écoulée, les relevés ne pourront pas être remis en question à moins qu'une fraude n'ait été commise et que cette fraude soit démontrée par le producteur. En d'autres

termes, il lui faudra déterminer que la "faute" (le manquement) du vendeur international était intentionnelle, ce qui peut s'avérer très difficile à prouver. Il est recommandé au producteur de continuer à entretenir des relations professionnelles avec le vendeur international et donc de ne pas le menacer systématiquement d'audit en cas de questionnement sur un relevé. Dans la plupart des cas, le vendeur international devrait alors répondre volontiers aux questions du producteur et expliquer les éléments peu clairs. Bien entendu, si aucun relevé n'est émis et si le vendeur international devait ne pas répondre aux appels téléphoniques ni aux courriers électroniques de relance, le producteur pourrait alors se trouver dans l'obligation de prendre des mesures plus radicales.

Le vendeur international disposera de droits similaires pour auditer les distributeurs auxquels il vend les droits d'exploitation, territoire par territoire. Si le producteur soupçonne que le film a remporté un plus grand succès dans un territoire donné que ce que les recettes laissent suggérer, il peut alors demander au vendeur international de se pencher sur la question et peut-être même déclencher un audit.

14. **Représentations et garanties** : le producteur déclare et garantit qu'il détient les droits sur le film et qu'il en dispose pour confier au vendeur international le soin de vendre le film, sans servitudes ni hypothèques grevant lesdits droits. Il s'engage également à défendre le vendeur international et à le décharger de toute responsabilité en cas de poursuite judiciaire résultant de l'exercice des droits alloués sur tel ou tel territoire. Le producteur accepte de s'acquitter des redevances revenant aux sociétés de gestion des droits et aux syndicats d'auteurs (à moins que cela ne fasse partie des responsabilités du vendeur international ou que les syndicats comme la Writers Guild of America ou la Directors Guild exigent que le mandataire endosse cette responsabilité dans le cadre d'une "convention de prise en charge"). En général, le producteur confirmera clairement demeurer juridiquement responsable et garant de tout problème juridique résultant de l'exercice ou de la revendication d'un des droits cédés.

En contrepartie, le vendeur international confirme être capable de remplir correctement les conditions du mandat. Il s'engage également à ne pas violer les termes des contrats conclus par le producteur antérieurement au mandat (contrats dont le producteur lui fournit copie) et de ne pas tenir

le producteur responsable en cas de problème résultant de ses actions ne relevant pas du mandat de vente (si par exemple il effectue une vente dans un territoire où cela n'était pas autorisé, ce qui peut arriver).

15. **Résiliation** : en général, il existe de multiples raisons pour lesquelles les deux parties peuvent souhaiter résilier le contrat : erreur sur la personne ou sur l'objet du contrat, livraison incomplète du matériel, faillite d'une des parties, non-respect de certains objectifs de vente prénégociés, non-délivrance des relevés d'exploitation ou non-paiement des sommes dues. En général, la partie en tort se voit accorder la possibilité dans un délai prédéterminé de "remédier" à son manquement. Si la faute, l'erreur ou l'omission relevée par l'autre partie ne peut être réparée dans la période indiquée, la résiliation est alors effective.

Généralement, la résiliation ne survient que lorsque les deux parties sont très fâchées et engendre souvent une action en justice de la part de l'une ou des deux parties. Cette procédure ne doit pas être prise à la légère et ne doit être mise en œuvre que si tous les autres moyens ont échoué, et seulement avec l'avis d'un conseiller juridique. La partie qui aurait mis un terme au contrat de façon hâtive et non conforme aux dispositions de résiliation pourrait se voir condamner à des dommages supplémentaires. L'expérience pourrait s'avérer bien plus coûteuse que ce qui était initialement prévu.

16. **Règlement des litiges et juridiction compétente** : soit une procédure contentieuse soumise au droit du contrat devant la juridiction judiciaire convenue, soit un mode extrajudiciaire de règlement des litiges comme par exemple le recours à l'arbitrage ou à la médiation. Des institutions comme l'OMPI et l'IFTA proposent des procédures de règlement extrajudiciaire des litiges spécialisées ainsi que des clauses types de règlement des litiges que les parties peuvent insérer dans leurs contrats (voir les clauses compromissoires et conventions ad hoc modèles de l'OMPI à l'annexe III du présent ouvrage).

En tout état de cause, la clause indique la loi qui régit le contrat entre les parties et la juridiction compétente (ou la procédure d'arbitrage retenue et le lieu (le for) de l'arbitrage ou de la médiation). Les parties souhaiteront peut-être également déterminer un plafond de dommages et intérêts afin de limiter le risque de responsabilité potentiel. Ce sujet fait l'objet d'une analyse approfondie au chapitre 5

ci-dessous. Les litiges issus des contrats de vente internationale sont parmi les plus fréquents et souvent difficiles à gagner pour le producteur. Le vendeur international est en général une société bien établie disposant des ressources pour se défendre. Généralement, le producteur peut tout au mieux espérer résilier le mandat et récupérer les droits sur son film. Toutefois, dans un tel cas, l'exploitation du film sera probablement affectée sur de nombreux territoires et il sera peut-être difficile de trouver un autre vendeur international ou de distribuer le film par un autre moyen.

17. **Signatures** : ne jamais oublier de faire signer chaque document.

c) Les contrats de distribution

Le vendeur international (et éventuellement le producteur, en particulier pour une distribution dans le pays d'origine du film), soit en son nom propre, soit en tant que mandataire du producteur, accordera les droits de distribution à un distributeur au moyen d'un accord très proche du mandat de vente susmentionné. En annexe I se trouve un exemple de contrat de distribution.

Les principales différences contractuelles sont notamment les suivantes :

1. **Territoire** : comme le contrat concerne une zone géographique limitée (un pays ou un groupe de pays – par exemple la France d'une part et le Benelux (Belgique, Pays-Bas, Luxembourg d'autre part)) ou des droits linguistiques limités, il est crucial de préciser et de comprendre exactement quels sont les droits cédés. Cela semble plus facile à dire qu'à faire. Lorsque les droits sont alloués pour le Benelux, ils pourront ou non inclure les droits francophones en sus des droits néerlandophones. Par exemple, le français est parlé dans certaines régions belges, mais ces droits seront souvent inclus dans l'accord de distribution français (qui pourra ou non englober également les pays africains francophones). L'IFTA publie une liste possible de définitions de territoires dans le cadre de ses contrats de distribution types. En règle générale, cette liste est devenue la norme dans le milieu, mais il vaut toujours mieux se montrer extrêmement spécifique.

2. **Droits d'exploitation accordés de façon exclusive** : certains contrats concernent tous les droits d'exploitation, y compris la diffusion en salles, l'exploitation vidéographique (les DVD et la VOD), voire la distribution à la télévision. D'autres pourront ne porter que sur une exploitation identifiée, mais cela est plus rare. En

général, les durées d'exploitation sont plus courtes dans les contrats de distribution que dans les mandats de vente internationale, mais cela varie considérablement d'un territoire à l'autre. Les vendeurs internationaux sont, pour la plupart, très versés dans l'art de limiter les droits inclus dans un contrat et d'en restreindre la durée. La majeure partie des droits dérivés : le droit de produire une suite, un remake, une novélisation et le merchandising ne sont pas inclus dans les contrats de distribution. Toutefois, la plupart du temps, les droits de distribution pour les films suivants du même producteur ou du même réalisateur peuvent être inclus. Tout droit n'étant pas explicitement accordé doit être réservé pour éviter toute confusion.

3. **Obligations du distributeur** : le distributeur doit quasiment toujours verser une avance (un minimum garanti), mais ce n'est pas obligatoire. Il établit des relevés d'exploitation et collecte les recettes brutes distributeurs avant de répartir les recettes nettes part producteurs revenant à son cédant. Il s'engage également à respecter certaines obligations, s'interdisant par exemple de distribuer un film avant sa sortie dans son pays d'origine ou avant la présentation du film en sélection dans un festival. De la même façon, il est tenu de respecter une chronologie d'exploitation du film lorsqu'il détient plusieurs mandats, ne pouvant pas diffuser par exemple le film en DVD, à la télévision ou sur Internet avant l'expiration d'une période privilégiant d'abord l'exploitation en salle, puis la diffusion sous forme de vidéogrammes, puis la première diffusion par le diffuseur TV coproducteur du film, et cela afin d'éviter de porter préjudice aux autres marchés d'exploitation.

Le distributeur pourra également s'engager à sortir le film en salle d'ici à une certaine date et à dépenser un montant minimum de frais pour sa promotion et sa distribution en un nombre minimum de copies. En général, ces montants sont fixés au moyen de négociations et sont minutieusement contrôlés.

4. **Obligations du vendeur** : il s'engage à livrer le film dont il a acquis les droits. Il obtient un engagement du producteur sur le scénario, le casting, le réalisateur, le budget approximatif de production. En contrepartie, le vendeur est alors en mesure de proposer une projection de la sortie en salle en déterminant un nombre maximum de copies pour la première phase d'exploitation. Il s'engage également à livrer le film dans un certain délai. Toute modification de son engagement initial devra être négociée et faire l'objet d'un avenant au contrat de distribution, les changements envisagés pouvant engendrer une réduction (ou une augmentation, bien que cela soit rare) des conditions financières du contrat initial.

5. **Distribution des recettes brutes de distribution** : contrairement à la formule simple utilisée pour la distribution des recettes brutes par le vendeur international, les contrats de distribution peuvent renfermer des formules extrêmement complexes pour le calcul de l'assiette de rémunération des parties et la répartition des recettes générées. Chaque mode d'exploitation (des salles de cinéma à la diffusion sur les plates-formes Internet en VOD, en téléchargement définitif ou en SVOD) présente une formule différente de partage des revenus. Voici les formules les plus courantes :

- Sortie en salles : après recouvrement des frais de distribution et prélèvement de la commission du distributeur, répartition des recettes entre les ayants droit.
- DVD : le distributeur conserve 80 à 90% pour couvrir les dépenses et ses frais de distribution, et le reste revient au producteur.
- TV : pas de dépenses avec une commission pouvant aller jusqu'à 30% pour le distributeur et le reste au producteur, sous réserve des préachats conclus avec les diffuseurs TV dans le cadre du financement du film.
- Internet (VOD et téléchargement) : cela peut varier, mais environ un partage 60/40 des recettes au profit du producteur (qui s'élèvent en général à 50% des sommes payées par le consommateur).

6. **Dépenses** : en plus du minimum garanti éventuellement avancé par le distributeur, les dépenses les plus courantes incombant aux distributeurs sont les frais d'édition, le sous-titrage éventuel, le doublage, la création d'éléments numériques, les frais de publicité, les taxes (la plupart ne pouvant être comptabilisées comme dépenses; elles doivent être précisées, mais peuvent inclure des retenues à la source et des taxes sur les recettes au guichet), la gravure de DVD et le codage pour une diffusion sur Internet. Il relève de la responsabilité du producteur ou du vendeur international s'il s'agit d'un distributeur étranger, de surveiller de près ces dépenses et de s'assurer que les plafonds sont respectés, avec la possibilité de diligenter un audit des comptes d'exploitation si nécessaire.

7. **Paiements** : en général, les paiements des recettes nettes part producteur sont versés sur le compte du producteur délégué qui ventile le montant perçu en fonction des contrats de coproduction ou de financement conclus. Il est également possible que le distributeur verse les fonds sur un compte unique (type *collection account*). On peut aussi imaginer qu'un acompte soit versé (10 à 20%) lors de la signature du contrat de distribution, le solde du minimum garanti étant versé à une certaine

date, mais toujours au moment de la livraison du matériel. Certains producteurs iront escompter le bénéfice du minimum garanti – versé en totalité à la livraison – auprès d'établissements de crédit spécialisés qui deviendront les créanciers du distributeur jusqu'au recouvrement de l'avance.

8. **Livraison** : parmi les éléments importants, on trouve les internégatifs ou masters permettant le tirage des copies et la diffusion du film, la bande-annonce du film, certains éléments artistiques (dossier de presse, photographies, making of) et tout autre élément matériel. Les distributeurs s'attendent également à recevoir copie des contrats, y compris les éléments de la chaîne des droits d'auteur, les obligations de générique (leur permettant de créer les éléments marketing), les *cue-sheets* – ou conducteurs musicaux – (nécessaires à la collecte et à la répartition des droits secondaires au bénéfice des ayants droit), le certificat de nationalité dans certains cas et dans d'autres cas la confirmation de l'enregistrement des droits d'auteur (tel que mentionné ci-dessous, ceci peut être un processus très simple, mais qui ne confirme pas la propriété des droits d'auteur). Évidemment, d'autres documents pourront être requis, et parfois le distributeur souhaitera même être nommé parmi les assurés supplémentaires dans le cadre de la souscription d'une assurance Erreurs et omissions.

Pour la plupart des autres aspects, l'accord de distribution territoriale est très proche du mandat de vente international.

### 3.4 Autres conventions/documents à connaître

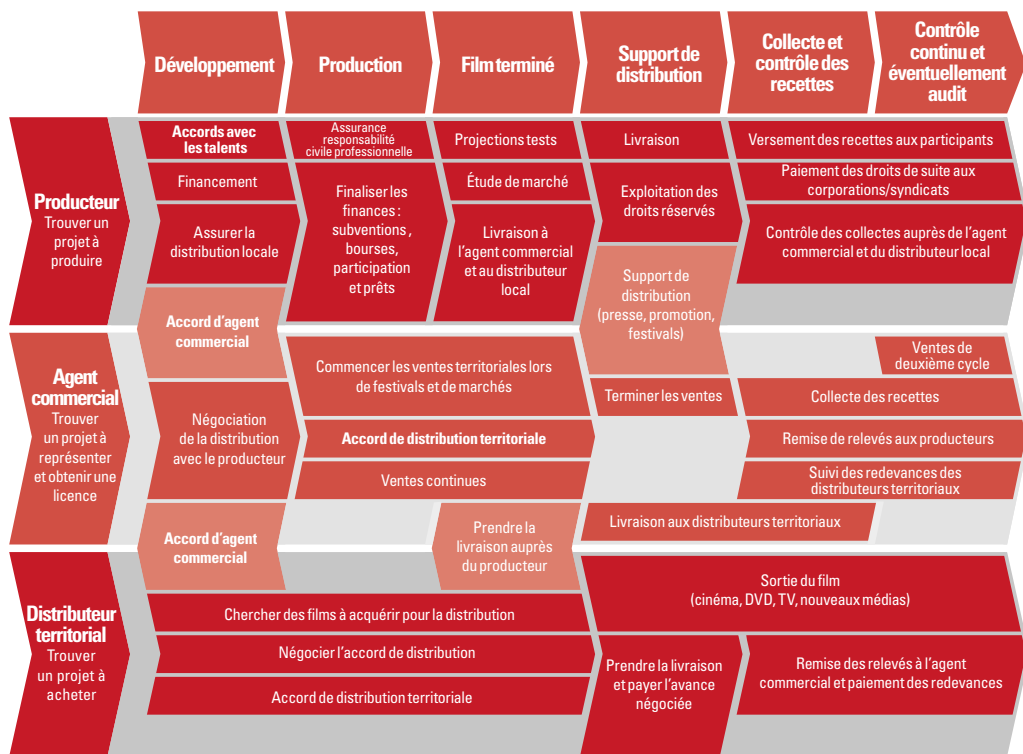
La production, la distribution et le financement d'un film peuvent impliquer un éventail très large de contrats et de conventions. Les producteurs et les distributeurs peuvent très bien avoir de longues carrières très actives sans jamais avoir vu d'autres contrats que ceux dont nous avons parlé. Toutefois, il faut avoir connaissance d'autres conventions et documents.



- **Certificat d'auteur** : document qui confirme les informations sur les auteurs et le fait qu'ils sont bien les auteurs de l'œuvre audiovisuelle et des éléments qui la composent.
- **Certificat d'origine** : document émis par l'autorité gouvernementale concernée dans une juridiction qui confirme que l'œuvre est une production qualifiée de cette juridiction.
- **Convention de garantie** : accord demandé par les entités ayant un intérêt financier dans les recettes d'un film qui leur donne un privilège ou nantissement sur les droits d'auteur de l'œuvre jusqu'au remboursement de leur investissement ou couverture de leur prêt ou à perpétuité dans le cas de certains droits à rémunération obtenus par des syndicats professionnels (principalement aux États-Unis d'Amérique).
- **Contrat de distribution des DVD/vidéos domestiques** : similaire à l'accord de distribution susmentionné, mais limité à la distribution de vidéogrammes sous forme de copies physiques d'un film pour une utilisation privée par les consommateurs. D'habitude, ces contrats précisent que cela peut inclure tous les formats (DVD, Blu-ray, VHS ou d'autres formats à venir). Le contrat doit stipuler clairement comment les recettes et les coûts seront comptabilisés car les frais peuvent constituer une partie importante des revenus potentiels (souvent plus de 50%). Il arrive que le taux de redevance soit fondé sur un pourcentage des revenus bruts (variant entre 10% et 30% selon le territoire, la structure de coûts et les prix de gros des vidéogrammes).
- **Contrat de cession de droits de diffusion à la télévision** : identique à l'accord de distribution susmentionné, mais limité aux droits de diffusion du film à la télévision uniquement, contenant souvent des détails plus spécifiques concernant le nombre de diffusions autorisées (une ou plusieurs multidiffusions pendant une période donnée et la possibilité d'une diffusion de rattrapage sur Internet via la catch-up TV) et les conditions de diffusion (radiotélévisée par voie hertzienne numérique, par câble ou par satellite).

- **Contrat de distribution par les nouveaux médias** : contrat de distribution spécialisé qui fixe les paramètres pour la distribution d'une œuvre audiovisuelle ou cinématographique par le biais d'Internet ou d'autres moyens de diffusion non traditionnels. Ces contrats sont évolutifs et exigent un degré élevé de compréhension et de contrôle pour s'assurer que les droits d'exploitation sont correctement transférés/conservés/exploités dans le cadre, le cas échéant, d'une chronologie des médias qui permet une exploitation optimale sur chaque support et pour le bénéfice de tous les intervenants. Voir la discussion sur les questions relatives aux contrats de licence sur ces droits, au chapitre 1 ci-dessus, dans la partie sur les nouveaux médias.
- **Contrat de prêt bancaire** : les prêts bancaires peuvent s'avérer extrêmement complexes et exigent une multitude de documents pour constituer un contrat de prêt qui énoncera toutes les conditions : frais, taux d'intérêt, conditions de remboursement, responsabilité du producteur, exigences du prêteur et responsabilités de chaque partie.
- **Contrat entre les parties au prêt bancaire et à la garantie financière ("interparty agreement")** : partie de la documentation du prêt bancaire dans laquelle les parties au prêt (producteurs, coproducteurs, vendeurs internationaux, distributeurs, banques, financiers et d'autres parties éventuellement, telles que certains investisseurs) acceptent toutes les conditions d'exploitation de droits d'auteur, de propriété, de garantie, de recouvrement, de décaissement et de paiement des obligations souscrites auprès du prêteur.
- **Avis de cession** : document signé par un distributeur reconnaissant que tous les revenus d'exploitation du film seront versés sur un compte désigné (CAMA) sous la responsabilité de l'agent chargé de la collecte.
- **Contrat de "domiciliation des recettes d'exploitation" (CAMA)** : toutes les parties qui ont un intérêt financier dans une production accepteront souvent de mettre en place un compte de recouvrement entre les mains d'un tiers – l'agent chargé de la collecte – qui recevra toutes les recettes d'exploitation et qui les reversera conformément aux conditions du CAMA et aux instructions reçues du vendeur international ("Project instructions").

### Graphique chronologique : contrats et rôle de chaque intervenant



Ce graphique récapitule de nombreux concepts élémentaires abordés dans cette publication et présentés sous forme de frise chronologique exposant les rôles du producteur, du vendeur international et du distributeur. Le graphique illustre également la mise en œuvre d'un certain nombre de contrats conclus par les parties à chaque étape du processus.

## CHAPITRE 4

### PROCÉDURES EN MATIÈRE DE VALIDATION DES DROITS D'AUTEUR

Pour être autorisé à utiliser des éléments protégés par le droit d'auteur dans un film, le producteur doit confirmer bénéficier d'un transfert ou d'une cession de ce droit d'auteur (signé(e) avec le titulaire du droit d'auteur) aux termes d'un contrat. Les paiements requis en contrepartie, le cas échéant, devront intervenir dans le cadre de ces contrats. Il convient de valider une liste de points permettant de confirmer que toutes les autorisations nécessaires ont été obtenues à hauteur de ce qui est attendu dans de nombreux pays. Cela permet de valider la chaîne des droits. Dans certains cas, le producteur devra peut-être obtenir un avis écrit d'un avocat confirmant que la chaîne des droits est bien constituée. Cela sera utile pour obtenir l'assurance professionnelle erreurs et omissions abordée précédemment et pouvant être nécessaire pour une exploitation sur d'autres territoires par des vendeurs internationaux et des distributeurs étrangers. Alors qu'il serait souhaitable que tous les producteurs soient en mesure de conforter leur chaîne de droits, cela n'est pas toujours possible ou réalisable.

#### 4.1 L'enregistrement des droits d'auteur

Afin de vérifier la titularité des droits d'auteur, les distributeurs pourront entre autres consulter les registres des droits d'auteur. Dans la plupart des pays du monde (et dans tous les pays signataires de la convention de Berne), il n'existe pas d'exigence formelle pour enregistrer la propriété des droits d'auteur. Le droit d'auteur existe dès que l'œuvre originale d'un auteur est fixée sur un support puis divulguée au public.

Néanmoins, dans certains autres pays, il existe des systèmes pour enregistrer la propriété, le transfert et la cession des droits d'auteur. Ces systèmes présentent des degrés variables de qualité et d'utilité. L'un des plus simples à utiliser est le système du Gouvernement fédéral américain, lequel est ouvert aux œuvres du monde entier ([www.copyright.gov/forms/](http://www.copyright.gov/forms/)). Un titulaire de droits d'auteur peut remplir un formulaire CO en ligne, payer 35 dollars É.-U. et sa demande sera alors enregistrée. Cela ne garantit pas que cette demande soit valide ou qu'elle ne puisse être remise en question par un tiers, mais c'est un bon début. D'autres gouvernements possèdent des procédures d'enregistrement similaires et certains avocats recommandent

d'enregistrer la propriété du film dans le plus d'endroits possible. Au minimum, les distributeurs et producteurs doivent s'attacher à ancrer la chaîne des droits dans leur pays d'origine et aux États-Unis d'Amérique.

Ces systèmes ne sont utiles que jusqu'à un certain point et peuvent fournir souvent des informations périmées, voire trompeuses. Par exemple, de récentes recherches sur le site d'enregistrement américain ([www.copyright.gov/records/](http://www.copyright.gov/records/)) ont révélé que le droit d'auteur d'un certain film appartenait à une société qui n'existait plus et faisait l'objet d'un droit de rétention auprès d'une banque qui avait fermé il y a plusieurs années. Les nouveaux propriétaires (un conglomérat qui détient et exploite les droits cinématographiques de milliers de titres) n'avaient pas effectué le transfert d'enregistrement lors de l'achat de l'autre société et la banque qui détenait le droit de rétention n'avait pas pris la peine d'actualiser les informations pour indiquer que ce droit n'existait plus. Cela ne signifie pas pour autant que le système est inadapté, mais que les informations ne sont pas toujours aussi actualisées ou précises qu'elles devraient l'être.

En France, un système d'enregistrement spécifique obligatoire des titres de films (œuvres audiovisuelles et cinématographiques), des contrats et des nantissements existe : le registre public du cinéma et de l'audiovisuel – RPCA ([www.cnc-rca.fr](http://www.cnc-rca.fr)), géré par le CNC (Centre national du cinéma et de l'image animée). Le RPCA fournit des informations approfondies concernant les films enregistrés et leurs contrats. Comme la conservation des hypothèques, ce registre public publie les actes, les conventions et les décisions relatifs à la production ainsi que des informations sur le nantissement, la délégation de recettes, la distribution et l'exploitation des films. Le producteur, tout comme le distributeur, peut déposer un titre de film puis enregistrer les contrats du film. Par exemple, *Harry Potter et les reliques de la mort partie 1*, réalisé par David Yates a été enregistré le 4 novembre 2010 par Warner Bros. et s'est vu attribuer le n° 127998, lors du dépôt et de l'enregistrement du contrat de distribution entre Warner Bros. Pictures International et Warner Bros. Entertainment France. Comme elle est enregistrée au RPCA (voir <http://www.cnc-rca.fr/Pages/Page.aspx?view=ConsInsc>), cette convention, ainsi que toute autre information pertinente sur le film et son contenu, est à la disposition du public.

Ainsi, les distributeurs peuvent accéder facilement à tous les éléments de la chaîne des droits tant que le producteur a dûment et rapidement enregistré les accords que le distributeur souhaite consulter pour acquérir les droits. Pour une petite somme,

il pourra même demander des copies papier. Le RPCA ne juge pas la validité des enregistrements, mais confère aux contrats enregistrés un effet contraignant pour les tiers. Lors d'un conflit, la priorité est donnée au premier enregistrement.

Au cours d'un processus d'enregistrement, il est possible qu'un distributeur ou un producteur découvre que le film a déjà été enregistré par un tiers. Il devra alors remettre en question cet enregistrement et prouver sa propriété. Si un film connaît un succès international, il est en général doublé dans plusieurs langues et souvent le titre est modifié. Les dépôts de droits d'auteur doivent inclure tous les titres servant à identifier le film, partout dans le monde, à chaque fois que cela est possible.

L'enregistrement auprès d'organismes non gouvernementaux et de syndicats (comme la Writers Guild of America qui propose un service d'enregistrement de scénarios ou la SACD à Paris : <https://www.e-dpo.com/fr/>), d'organisations de producteurs ou même d'avocats, fournira également une preuve acceptable de la date de création de l'œuvre même si ce n'est pas une preuve incontestable de paternité. Diverses organisations professionnelles envisagent de mettre en place un système d'enregistrement mondial qui pourrait fournir un niveau supplémentaire de preuve de propriété. À l'heure actuelle, la meilleure chose à faire consiste à enregistrer la propriété des droits d'auteur auprès du maximum d'entités et dans le plus de pays possibles et de s'assurer que l'antériorité peut être prouvée en cas de remise en question.

Parmi les diverses initiatives d'enregistrement, les organismes internationaux ont commencé à proposer des numéros internationaux d'identification standard (ISAN) pour les œuvres audiovisuelles. Ces numéros sont gravés dans l'œuvre (de manière non visuelle, souvent appelée "filigrane") et constituent une manière, internationalement reconnue, d'identifier une œuvre unique. Ils ne permettent pas d'identifier le détenteur des droits d'auteur et ne constituent pas une preuve de propriété. Toutefois, ils permettront d'identifier plus facilement l'œuvre dans les différentes versions linguistiques et sous ses divers titres.

## 4.2 Rapports sur les droits d'auteur et autres exigences en matière d'assurance erreurs et omissions

Le producteur est invité à soumettre toutes les déclarations contenant les éléments ci-dessous afin d'obtenir l'assurance erreurs et omissions (couvrant le risque d'atteinte aux droits des tiers), chaque déclaration analysant et confirmant l'absence de risque, notamment en matière de propriété intellectuelle. Bien que cela soit rarement aussi simple, si le producteur dispose des documents élémentaires, il est alors fort probable qu'il ne rencontrera pas de difficultés pour démontrer l'origine de la chaîne des droits, sa propriété sur les éléments protégés par le droit d'auteur sur l'œuvre, et sa capacité de transférer les droits de distribution et de percevoir des recettes.

- **Rapport sur les droits d'auteur/Rapport de validation du contenu du film /Opinion sur la validation du contenu du film** : ces rapports sont souvent émis par des cabinets d'avocats ou d'autres entités spécialisées communiquant des informations concernant d'éventuels enregistrements/utilisations/protéctions d'éléments protégés par le droit d'auteur ainsi que la cession et le transfert à la production des droits d'exploitation du film. Ils sont souvent accompagnés d'une consultation sur la validation du contenu du film à l'égard du droit des tiers fondée sur les données fournies par le cabinet d'avocats spécialisé dans ce domaine. Ensemble, tous ces éléments confirmeront notamment que les droits d'auteur des œuvres premières ou d'œuvres intégrées dans le film ont bien été cédés aux fins d'une utilisation internationale dans le cadre de la création de l'œuvre cinématographique et de sa divulgation. Ces rapports confirmeront que les cessions de droits ont été correctement conclues et, le cas échéant, enregistrées auprès des registres gouvernementaux appropriés, lorsque cela est possible.
- **Rapport sur le titre du film/Opinion** : il s'agit d'un rapport qui fournit des données concernant les autres utilisations du titre du film ou de mots spécifiques dans le titre susceptibles de former la base d'une action judiciaire ultérieure à l'encontre du film et de son producteur pour l'utilisation non autorisée d'un élément antérieur protégé soit par le droit des marques soit par le droit d'auteur sur une œuvre première dont le producteur n'aurait pas acquis les droits. Un avocat spécialisé dans ce

domaine se sert alors de ces informations pour déterminer si le titre du film transgresse ou non d'autres droits de films, de livres, de chansons ou de toute autre œuvre préexistante et également de marques protégés. Il délivrera ensuite une opinion indiquant s'il y a ou non raison de s'inquiéter quant à un risque judiciaire potentiel. Le titre d'une œuvre n'est pas protégé par le droit d'auteur, seule l'œuvre est protégée. Dans de nombreux cas, d'autres œuvres pourront utiliser le même titre, mais le différend ne sera pas suffisamment important pour susciter l'inquiétude car il n'y a aucun risque que le public confonde les œuvres en cause. En règle générale, cela ne pose pas de problème à moins que le titre ne tente spécifiquement de tromper ou d'induire en erreur le public en lui laissant penser qu'il existe un rapport avec une autre œuvre ou un produit portant le même nom ou titre.

- **Contrats de cession de droits et autres dispenses** : tous les auteurs du film concluent un contrat de cession de droits, de même que les artistes interprètes. Ces contrats sont en vigueur au moment de la mise en production et pendant la durée d'exploitation du film (il n'y a pas de date de péremption opposable, les obligations notamment à l'égard soit des sociétés de gestion de droits soit des syndicats professionnels le cas échéant, ayant été remplies). Certains contrats pourront prendre la forme d'autorisations gracieuses pour l'utilisation spécifique des performances ou d'autres créations susceptibles d'être protégées ou de bénéficier d'une marque.
- **Confirmation des droits sur des documents antérieurs** : dans certains cas, et toujours si l'œuvre est fondée sur des faits historiques ou sur des documents antérieurement protégés par le droit d'auteur, il faudra une confirmation supplémentaire que toutes les autorisations et habilitations nécessaires ont bien été obtenues.
- **Éviter les problèmes avec les noms propres et les numéros de téléphone** : tous les noms de personne et les renseignements personnels doivent être clairement et manifestement fictifs et ne pas être fondés sur des éléments identifiables. Aux États-Unis d'Amérique, tous les numéros de téléphone utilisés dans les films contiennent le numéro "555" après le code de la région pour s'assurer que cela ne correspond à aucun numéro réel.



Bien entendu, il est important d'étendre cette fictionnalisation aux adresses électroniques et aux URL.

- **Produits de marque y compris les points de vente, les œuvres identifiables, les architectures ou les conceptions de livre :** en présence d'une image identifiable conçue par une autre personne, on pourra se trouver confronté à des questions de propriété intellectuelle. Cela peut inclure les logos, la conception d'une fenêtre d'affichage, des beaux-arts, un style architectural qui joue un rôle essentiel dans le film ou même les couvertures de livres. Il est toujours préférable d'être prudent en évitant l'utilisation d'œuvres premières ou en demandant préalablement la permission de les utiliser dans le film. L'absence de cette demande d'autorisation risquerait de compromettre la mise en œuvre de l'assurance erreurs et omissions.
- **Lieu :** des autorisations spécifiques devront être obtenues auprès des propriétaires ou des autorités compétentes si le film se déroule dans un lieu identifiable. Cela pose rarement problème pour l'octroi d'une autorisation de tournage, à moins que le lieu ne soit une propriété privée identifiée. Reste la protection des droits d'auteur sur une œuvre architecturale protégée pour laquelle il conviendra de solliciter l'autorisation de l'architecte.
- **Tous les contrats, exemptions, etc.** doivent préciser explicitement l'octroi de droits et indiquer que les droits ont été accordés dans tous les médias pour une durée d'exploitation définie (à perpétuité aux États-Unis d'Amérique), où et lorsque cela est approprié. Le champ d'application des droits obtenus devra être aussi vaste que possible selon la situation, par exemple droit de modifier, de reproduire, de commercialiser, de promouvoir, d'utiliser dans des œuvres dérivées, de concéder des licences de clips, de publier l'enregistrement d'une bande-son, etc.
- **Les licences musicales** doivent être correctement documentées et tous les droits musicaux nécessaires précédemment discutés doivent être obtenus.
- Toutes les **licences de clips** doivent confirmer que tous les droits sous-jacents sur les clips ont été correctement documentés et restent entièrement en vigueur.

- **Le droit au respect de la vie privée et le droit à l'image** de tiers doivent également être négociés, en particulier pour les films basés sur des histoires vraies ou des biographies (les "biopics" comme *Rapt* (2009) de Lucas Belvaux qui décrit l'enlèvement et la captivité du financier le Baron Empain ou comme *Gainsbourg (Vie héroïque)* (2010) de Joann Sfar qui raconte la vie du célèbre chanteur français des années 70 et 80). Il pourra être nécessaire d'obtenir des autorisations écrites de la part des personnes pouvant être identifiées dans le film ou dont le nom ou la ressemblance est utilisé ou identifiable. Il est important de confirmer qu'aucun élément divulgué ne constitue une diffamation publique, une intrusion dans la vie privée d'une personne représentée à l'écran ou une violation du droit à l'image. En général, le droit au respect de la vie privée signifie qu'une personne s'attend à ce que ses informations personnelles ne puissent pas être utilisées par un tiers sans sa permission. Le droit à l'image signifie que le nom d'une personne et sa représentation ne peuvent pas être utilisés de manière commerciale pour promouvoir un produit (y compris un film). Les personnages publics présentés avec précision n'ont en général pas de recours au droit au respect de la vie privée (du moins en ce qui concerne leur comportement en public), bien qu'ils disposent d'un droit à l'image sur leur vie privée. Dans le film de Sofia Coppola *The Bling Ring* (2013), ouverture de la Sélection Un Certain Regard lors du Festival de Cannes, la production a ainsi dû obtenir l'autorisation de Paris Hilton afin que plusieurs séquences soient tournées dans sa résidence à Los Angeles et que son nom soit cité dans le film. En tout état de cause, ces droits et leurs applications varient considérablement d'une juridiction à l'autre.
- **Tout le reste** : il y a toujours des problèmes rares, mais dont il faut tenir compte : confirmation que le film ne s'inspire par ou n'emprunte pas à une ou plusieurs sources non reconnues et non créditées, confirmation qu'aucun animal n'a été maltraité et qu'aucun humain n'a subi des traitements contraires aux droits de l'homme ou à son bien-être (en particulier chez les enfants) et enfin qu'il n'y a pas d'informations supplémentaires qui n'auraient pas été communiquées.

Le film sera soumis à un examen final de la part de l'assureur ou de son courtier avant l'acceptation d'assurance pour confirmer que tous les éléments ci-dessus ont été dûment présentés et validés. Bien entendu, il est toujours possible que le producteur ne demande pas d'assurance erreurs et omissions. Toutefois, dans la perspective d'une commercialisation efficace et optimale de leurs films sur le marché international, les producteurs devront tout de même s'efforcer d'utiliser les meilleures pratiques non seulement pour éviter d'éventuels conflits juridiques, mais aussi pour reconnaître et, le cas échéant, indemniser correctement les autres propriétaires d'éléments protégés repris et figurant dans le film.

## CHAPITRE 5

### RÈGLEMENT DES LITIGES

Toutes les transactions commerciales peuvent, à un moment donné, être le sujet d'un désaccord entre les parties, d'une non-exécution des obligations à la charge de l'une ou de l'autre ou pire encore. L'industrie du film n'échappe pas à cette règle. Les litiges concernant les films peuvent avoir des effets très perturbateurs sur les calendriers de distribution et sur les budgets de production ou de distribution des films. Ils peuvent affecter gravement des partenariats fructueux et ternir une réputation. S'ils ne sont pas correctement résolus, ces conflits peuvent faire perdre du temps et de l'argent, en particulier dans le cas d'un film, car la valeur du film risque de décliner en raison du piratage et d'autres enjeux posés par un marché en pleine mutation.

La nature internationale des litiges concernant les films rend la situation encore plus compliquée, non seulement pour les résoudre, mais aussi pour mettre en œuvre les décisions contre la partie incriminée. C'est pour cela qu'il est important d'analyser toutes les options de règlement des litiges disponibles et de choisir un mécanisme adapté et efficace répondant aux besoins des parties. Il existe tout un éventail de modes de règlement des litiges, qui sont traités dans le présent chapitre.

#### 5.1 Recours aux tribunaux judiciaires

##### 5.1.1 Notions de base en matière de recours aux tribunaux

Les parties pourront indiquer dans leur accord de distribution que tous les litiges qui surviennent pourront être résolus par le biais d'une action en justice devant une juridiction déterminée. Dans les cas où les parties ont inséré une clause proposant des modes extrajudiciaires de règlement des litiges dans leur accord de distribution, elles procéderont autrement. Toutefois, si les parties n'ont pas prévu cela, et si elles ne parviennent pas à convenir par la suite d'un accord permettant de résoudre le conflit soit de façon amiable, soit au moyen d'un règlement extrajudiciaire des litiges, le tribunal compétent mentionné au contrat devra alors trancher.

Une action en justice peut permettre de régler un certain nombre de litiges. Par exemple, il peut être nécessaire de faire appel aux tribunaux en cas de différend ne pouvant être résolu par l'arbitrage ou la médiation (p. ex. s'il y a des allégations de fraude criminelle). De même lorsqu'une partie a manifestement fait preuve de mauvaise foi ou que l'on cherche à établir un précédent, il est préférable de résoudre l'affaire devant un tribunal.

En général, le processus judiciaire exigera le recours à des avocats qui sont au fait des complexités des actions en justice, des juridictions compétentes et du droit applicable. Le jugement du tribunal a force exécutoire, sous réserve d'appel. Il est en effet possible de faire appel et de saisir une juridiction de second degré, voire de porter l'affaire devant la juridiction suprême, une fois épuisé le recours à une Cour d'appel. La décision définitive – c'est-à-dire qui ne peut pas faire l'objet de recours – s'applique dans la juridiction dans laquelle il est prononcé. Il peut toutefois être étendu au territoire de la partie défaillante par la mise en œuvre d'une procédure d'exequatur.

### 5.1.2 Droit applicable et juridiction compétente

Les parties devront se mettre d'accord sur le droit applicable dans les contrats de distribution. Par exemple, si un producteur russe accorde les droits de distribution sous licence à un distributeur américain, les parties pourront décider que le droit américain (plus souvent celui de l'État de Californie) s'appliquera à la transaction. Si un distributeur turc achète à un studio français les droits de distribution vidéographique d'un catalogue de films, les parties pourront décider que le droit français régira l'accord. Évidemment, chaque partie cherchera à utiliser le système qui lui est le plus favorable et il est important de bien comprendre quel système présente plus d'avantages par rapport à un autre.

Une fois que les parties se seront mises d'accord sur le droit applicable, elles devront décider d'une juridiction à laquelle soumettre un éventuel litige. La plupart du temps, il s'agira de la juridiction de la partie signataire dont le droit s'applique à l'accord. Dans certains pays, il est possible de soumettre le litige à des juges siégeant dans des formations spécialisées en matière de propriété intellectuelle et de droits d'auteur. Le litige sera d'abord entendu en première instance, à la suite de quoi il pourra être renvoyé à une juridiction supérieure – devant une cour d'appel – et dans certains cas il pourra être entendu par le tribunal de dernier recours – cour suprême ou cour de

cassation – qui rendra alors une décision finale en droit ou décidera de renvoyer de nouveau devant une Cour d'appel. En France, il s'agit de la Cour de cassation.

Dans certaines juridictions, les bons usages de la distribution de films pourront être fondés sur la jurisprudence de la Cour suprême. Il peut être très utile pour les producteurs et les distributeurs, qu'ils soient originaires des États-Unis d'Amérique, de France, du Maroc ou de Singapour, de se familiariser avec ces précédents. Par exemple, la Cour de cassation française a tranché à deux reprises concernant des films de Hayao Miyazaki – *Porco Rosso* (1992) et *Mon voisin Totoro* (1988) – en décidant qu'une fois qu'un distributeur acceptait de signer un accord avec le détenteur des droits d'un film, il devait être disposé à discuter des conditions de la sortie en salles et de la possibilité d'accorder un accord de distribution international avec un tiers (*Ucore c. Europictures Distribution* – Cour de cassation française, 27 mai 1997).

Les précédents aident également les parties à comprendre comment fonctionnent certaines clauses contractuelles dans la pratique. Par exemple, si un distributeur accepte des frais de distribution (commission) s'élevant à 40% des recettes brutes, cela devra inclure toutes les commissions potentielles aux sous-distributeurs (*Procidis c. AAA* – Cour de cassation française, 13 février 1996). Ces accords pourront également inclure des limites de dépenses devant être respectées même s'il y a des dépenses supplémentaires dues à la sous-distribution. En ce qui concerne *Les Yeux Secs* (2003) de Narjiss Neijjar, une coproduction franco-marocaine, le distributeur avait droit à une commission et à recouvrer ses frais de distribution à hauteur de 61 000 euros sur les premiers revenus. Lorsque le distributeur a tenté de facturer aux producteurs des dépenses excédant cette somme, la Cour a décidé que toute dépense supplémentaire dépassant la limite convenue devait faire l'objet d'un accord écrit des parties. Le distributeur n'a pas pu compenser les dépenses au-delà de la limite et a été obligé de rembourser le producteur, conformément au contrat, à hauteur de 73 397,39 euros (*Terre Sud Films c. Pierre Grise Distribution* – Cour de cassation française, 6 février 2007).

### 5.1.3 Les inconvénients du recours aux tribunaux

Contrairement à l'arbitrage, la décision d'un tribunal n'est pas finale à moins qu'il ne s'agisse d'une juridiction de dernier recours. Il est souvent possible de faire appel d'une décision devant une juridiction supérieure. Cela pourra entraîner des

poursuites judiciaires longues et onéreuses. Dans le cas de litiges internationaux concernant des films mettant en jeu plusieurs pays, les actions en justice peuvent être engagées auprès des tribunaux nationaux de toutes les juridictions concernées. Comme il n'existe pas d'accord international entièrement harmonisé sur les droits des films et de la distribution, ces actions en justice multi-instances peuvent mener à des décisions judiciaires contradictoires. Du reste, le recours aux tribunaux est normalement public et se termine avec une partie gagnante et une partie perdante. Cela pourra entraver les relations commerciales à long terme et ne sera pas forcément une solution adéquate pour les parties. En outre, les juges sont rarement des spécialistes du droit des films et de la distribution et ne connaissent pas nécessairement les réalités du marché.

Enfin, l'on pourra se trouver confronté à des difficultés d'application au niveau international car il n'existe actuellement pas d'instrument international totalement efficace permettant une mise en œuvre pratique des jugements de tribunaux étrangers, contrairement à l'arbitrage qui dispose de tels outils.

## 5.2 Modes extrajudiciaires de règlement des litiges

### 5.2.1 Notions de base en matière de règlement extrajudiciaire des litiges

Au vu des inconvénients d'une saisine judiciaire, de plus en plus de parties choisissent de résoudre leurs conflits par le biais de procédures extrajudiciaires de règlement des litiges en ayant recours à toute une série de méthodes de résolution telles que la médiation, la conciliation, l'arbitrage et l'expertise, afin de résoudre leurs différends dans un cadre privé et flexible. Le règlement extrajudiciaire des litiges est un processus consensuel, ce qui signifie que pour y avoir recours, les parties doivent accepter de soumettre leurs différends à celle-ci. Cela peut se faire en insérant une clause précisant le mode de règlement extrajudiciaire des litiges retenu dans le contrat de distribution, ce qui couvrira tout litige futur susceptible de survenir dans le cadre de l'exécution du contrat. En l'absence d'une telle clause dans le contrat, les parties peuvent conclure *a posteriori* une convention de règlement extrajudiciaire des litiges, en soumettant un litige imminent ou existant au mode de règlement défini dans la convention ad hoc. Plusieurs institutions disposent de clauses compromissoires types que les parties peuvent utiliser et insérer dans leur contrat (voir par exemple les clauses de l'OMPI ci-après au point 5.3).

Dans le cas de la mise en œuvre de procédures de règlement extrajudiciaire des litiges, le principe général est que les parties ont choisi le droit applicable, tel que défini au contrat. Ce choix est précisé non seulement dans la clause "Droit applicable", mais également dans la clause de règlement extrajudiciaire des litiges ou dans la convention ad hoc. Dans l'hypothèse d'un arbitrage, l'arbitre est tenu de prendre ses décisions sur le fondement du droit ainsi retenu. Dans le cadre de la médiation, les parties, en général, adopteront une approche plus pragmatique, fondée sur leurs intérêts commerciaux et sur les pratiques de marché plutôt que sur un droit national. Dans le cadre des procédures de règlement extrajudiciaire des litiges, les parties peuvent choisir le lieu – le for – de l'arbitrage ou de la médiation. Il est important de noter ici que le siège de l'arbitrage est un concept juridique qui détermine le règlement d'arbitrage formellement applicable, la nature de la sentence arbitrale qu'il conviendra le cas échéant de faire exécuter en territoire étranger et les pouvoirs judiciaires des tribunaux du forum (par exemple sur des mesures provisoires alors que l'affaire est en cours d'arbitrage). Toutefois, les parties demeurent libres de conduire des audiences et des réunions physiques dans d'autres lieux et pas uniquement dans le siège de l'arbitrage, si cela les arrange.

Le règlement extrajudiciaire des litiges est de plus en plus populaire car il est en général moins coûteux et plus rapide que les recours aux tribunaux judiciaires (qui prévoient plusieurs degrés de juridiction). Au lieu de déposer plusieurs actions en justice dans tous les pays concernés, les parties peuvent résoudre un différend international au moyen d'une seule procédure. De plus, les parties pourront choisir comme médiateur ou arbitre une personne disposant d'une expertise certaine dans le domaine du droit des films et de la distribution ainsi que d'une expérience en matière de droits d'auteur et dans le cadre de litiges propre au secteur du divertissement. Il s'agit également d'un processus neutre, ce qui est particulièrement important lors de conflits mettant en jeu des parties de diverses juridictions. Le règlement extrajudiciaire des litiges est flexible et confère aux parties un contrôle du processus. En général, les procédures de règlement extrajudiciaire des litiges sont confidentielles, ce qui permet aux parties de se concentrer sur les questions en jeu et de préserver leurs relations professionnelles.



### 5.2.2 Médiation

Dans le cadre de la médiation, le médiateur assiste les parties pour résoudre le conflit en les aidant à identifier leurs intérêts afin de trouver une issue mutuellement satisfaisante qui se traduit souvent par une solution commerciale pratique. Le médiateur ne prend pas position. Il se contente de mettre l'accent sur les intérêts commerciaux permettant de trouver des solutions avantageuses pour tous qui permettent aux parties de préserver leurs relations ou de poser les bases d'une nouvelle collaboration. Le médiateur ne peut pas imposer de décision aux parties.

La médiation donne généralement lieu à une convention qui a force de contrat. Elle peut être combinée avec l'arbitrage ou d'autres procédures de règlement extrajudiciaire des litiges et intervient souvent pendant ou après une action en justice.

### 5.2.3 Arbitrage

Au cours de l'arbitrage, un conflit est soumis à un ou plusieurs arbitres qui prennent une décision contraignante concernant le conflit. L'arbitrage est une procédure plus formelle conduite dans le cadre d'un règlement qui définit son fonctionnement et s'impose aux parties, rappelant les conditions de droit applicable à la sentence et les conditions procédurales du déroulement de l'arbitrage. L'arbitrage contraignant se termine généralement par une décision juridiquement exécutoire, la sentence arbitrale. Bien que l'arbitrage soit normalement plus rapide et moins coûteux qu'un recours aux tribunaux, il pourra s'avérer onéreux car il nécessite généralement un travail considérable de la part d'avocats spécialisés non seulement sur le sujet, mais également au fait des procédures d'arbitrage. C'est pour cela qu'il est important de rechercher des procédures d'arbitrage efficaces, telles que l'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias décrit ci-dessous.

Les sentences arbitrales peuvent être appliquées dans le cadre de la Convention de New York pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères du 10 juin 1958. Il convient de noter qu'aucun système d'application international équivalent n'existe pour les jugements des tribunaux nationaux. La Convention de New York a été ratifiée par 145 États et permet donc une exécution efficace des sentences arbitrales internationales auprès des juridictions nationales. Les tribunaux ne peuvent pas examiner les dispositions et la portée de la décision de l'arbitre; ils

ne peuvent se pencher que sur des éléments limités et principalement procéduraux. C'est l'une des raisons pour lesquelles l'application des décisions d'arbitrage a tendance à être relativement efficace.

#### 5.2.4 Procédure d'expertise

Le recours à une procédure d'expertise permet de soumettre un conflit ou un différend entre les parties à un ou plusieurs experts qui prennent une décision sur l'affaire. La décision est contraignante à moins que les parties n'en aient décidé autrement. Cette procédure pourra s'avérer particulièrement utile lorsqu'apparaissent des problèmes techniques (par exemple d'ordre matériel ou comptable) tels que l'établissement de redevances d'exploitation ou la mise en œuvre d'un taux de commission relatif à la distribution contesté.

### **5.3 Les solutions de règlement extrajudiciaire des litiges proposées par l'OMPI pour les films et les médias et les sociétés de gestion collective**

#### 5.3.1 Le Centre d'arbitrage et de médiation de l'OMPI

Le centre d'arbitrage et de médiation de l'OMPI (Centre de l'OMPI) est un organisme international et neutre de résolution des conflits ayant son siège social à l'OMPI à Genève en Suisse ainsi qu'un bureau à Singapour. Il administre, sur une base non lucrative, tout un ensemble de procédures de règlement extrajudiciaire des litiges telles que la médiation, l'arbitrage, l'arbitrage accéléré, l'expertise ainsi que des procédures de règlement des litiges sur les noms de domaine. À l'heure actuelle, le Centre de l'OMPI a déjà géré près de 250 médiations et arbitrages. La plupart de ces cas ont moins de cinq ans. Plus de 70% des conflits gérés sont internationaux. L'OMPI a également mis au point des procédures adaptées pour le secteur du film et des médias et pour certaines sociétés de gestion collective comme expliqué ci-après.

### 5.3.2 Médiation et arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias

En décembre 2009, le Centre de l'OMPI a lancé le règlement de médiation et d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Ces règles ont été élaborées avec des experts de l'industrie et sont spécialement conçues pour résoudre les conflits dans le secteur du film et des médias. Elles sont adaptées aux transactions internationales relatives au cinéma et aux médias, en particulier pour les conflits concernant la distribution de films. Alors que d'autres institutions se concentrent sur l'arbitrage, le règlement de l'OMPI pour le secteur du film et des médias propose un ensemble d'options de règlement extrajudiciaire des litiges, y compris la médiation qui peut s'avérer utile pour les producteurs et les distributeurs, comme indiqué ci-dessus.

Dans le cadre de ce règlement de l'OMPI pour le secteur du film et des médias, les parties peuvent choisir soit une procédure de médiation, soit un arbitrage accéléré, soit un mélange des deux. Les procédures présentent des échéances particulièrement courtes afin de tenir compte des cycles courts de production et de commercialisation des films internationaux. En fonction de la complexité du cas soumis au Tribunal arbitral, une procédure de médiation, suivant le règlement, peut prendre de deux à quatre mois, et une procédure d'arbitrage accéléré de quatre à six mois. Les procédures incluses dans le règlement prévoient que les parties puissent choisir librement le lieu et le droit applicable.

La procédure de médiation dans le cadre du règlement est flexible telle que décrite dans la définition de la médiation ci-dessus. Le médiateur se concentre sur des solutions commerciales pratiques avec les parties. La procédure d'arbitrage accéléré est conduite par un seul arbitre au cours d'une procédure rapide qui permet d'économiser du temps et de l'argent. La sentence prononcée par l'arbitre est contraignante, finale et applicable dans le cadre de la Convention de New York.

Les parties peuvent également combiner la procédure de médiation avec celle de l'arbitrage accéléré. Tout d'abord, les parties tentent de résoudre le différend par la médiation et, si au bout de 30 à 60 jours, aucune solution n'a été trouvée, ce différend est soumis à l'arbitrage accéléré. Le fait de combiner ces procédures présente l'avantage d'accroître les chances de trouver une solution et donc de réduire les frais.

En effet, même dans le cas de l'arbitrage accéléré, les parties peuvent encore décider de résoudre le conflit à l'amiable avant qu'une sentence ne soit prononcée. Quelque 73% des médiations de l'OMPI ont abouti à un accord et 58 des affaires soumises à l'arbitrage de l'OMPI ont été réglées à l'amiable alors que le reste s'est terminé par des sentences finales et exécutoires.

Le règlement de l'OMPI pour le secteur du film et des médias est disponible sur le site Internet de l'OMPI, en différentes langues, à l'adresse suivante : <http://www.wipo.int/amc/en/film/rules/>. Une explication générale est fournie sur <http://www.wipo.int/amc/en/film/index.html> et les guides détaillés de l'OMPI sur la médiation et l'arbitrage peuvent être téléchargés gratuitement à cette adresse : <http://www.wipo.int/amc/en/publications/>.

a) Commission de l'OMPI pour le secteur du film et des médias

Pour les litiges dans le cadre du règlement de l'OMPI pour le secteur du film et des médias, une commission spéciale internationale de l'OMPI a été créée. Elle comprend des médiateurs, des arbitres et des experts originaires de différents pays présentant une connaissance approfondie du secteur. Régulièrement, de nouveaux candidats rejoignent la commission. Les parties à la médiation et à l'arbitrage accéléré dans le cadre du règlement de l'OMPI peuvent choisir le médiateur, l'arbitre unique ou une autre procédure de nomination. Elles peuvent même désigner une personne extérieure à la commission de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Si les parties ne parviennent pas à se mettre d'accord ou ne connaissent pas de médiateur ou d'arbitre adéquat, le centre de l'OMPI leur fournira une liste de candidats, avancés par la commission de l'OMPI, qui présentent l'expertise nécessaire pour s'occuper du litige en question. Les parties peuvent alors désigner un candidat de la liste ou indiquer leurs préférences. Le Centre de l'OMPI peut alors nommer cette personne après avoir confirmé l'indépendance et l'impartialité du médiateur ou de l'arbitre à l'égard des parties, comme le veut l'usage.

b) Barème d'honoraires et de coûts réduit

Un barème d'honoraires et de coûts réduit s'applique aux cas traités par le règlement de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Ces honoraires tiennent compte des caractéristiques et de montants moyens lors de litiges dans le secteur du film et des

médias. Le barème détaillé des honoraires et des coûts peut être consulté à l'adresse suivante : [www.wipo.int/amc/en/film/fees/index.html](http://www.wipo.int/amc/en/film/fees/index.html).

c) Clauses compromissoires et conventions ad hoc recommandées par l'OMPI

Afin d'intégrer le recours au règlement extrajudiciaire des litiges dans les contrats du secteur, le Centre de l'OMPI met à disposition des professionnels des clauses types de règlement extrajudiciaire des litiges pouvant être insérées dans leurs accords de distribution et contrats associés. Il fournit également des conventions ad hoc OMPI types pour les litiges en cours, en cas d'absence de clause de règlement extrajudiciaire des litiges dans le contrat objet de la procédure. Les parties peuvent choisir leur option de procédure préférée en sélectionnant le modèle de clause ou de convention approprié. Elles sont également libres d'adapter ces modèles pour répondre à leurs besoins particuliers. Les recommandations de clauses et de conventions de l'OMPI figurent à l'annexe III et sont également disponibles en différentes langues sur le site [www.wipo.int/amc/en/clauses](http://www.wipo.int/amc/en/clauses).

### 5.3.3 Procédures de règlement extrajudiciaire des litiges de l'OMPI pour certaines sociétés de gestion collective

Le Centre de l'OMPI propose des procédures spécialisées à certaines sociétés de gestion faisant intervenir des producteurs et des distributeurs de films, lesquelles pourront intéresser les parties prenantes dans la production et la distribution d'un film car elles sont chargées du règlement des litiges concernant certains droits faisant l'objet de revendications entre les détenteurs de droits. Le règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour l'AGICOA (Association of International Collective Management of Audiovisual Works : Association de gestion internationale collective des œuvres audiovisuelles) propose une deuxième phase facultative pour les détenteurs de droits AGICOA incapables de régler leurs litiges au cours d'une première phase obligatoire du processus de recommandation de l'AGICOA (consulter [www.wipo.int/amc/en/arbitration/agicoa/](http://www.wipo.int/amc/en/arbitration/agicoa/)). Le règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour l'EGEDA (Entidad de Gestión de Derechos de los Productores Audiovisuales), la société de gestion espagnole représentant les producteurs audiovisuels, fonctionne de façon similaire (consulter [www.wipo.int/amc/en/arbitration/egeda/](http://www.wipo.int/amc/en/arbitration/egeda/)). Les deux procédures sont particulièrement efficaces car les

sentences d'arbitrage sont immédiatement exécutées par la société de gestion qui libère les redevances bloquées conformément à la sentence.

#### 5.4 Les autres cours arbitrales

Beaucoup d'autres institutions proposent des services généraux d'arbitrage, telles que la Cour internationale d'arbitrage au sein de la Chambre de commerce internationale (CCI) à Paris, la London Court of International Arbitration (LCIA) et l'American Arbitration Association (AAA). Toutefois, seules quelques institutions, comme le centre d'arbitrage et de médiation de l'OMPI et l'IFTA proposent des services spécifiques pour les litiges relatifs aux œuvres cinématographiques.

En plus du système de l'OMPI, l'arbitrage de l'IFTA est une procédure de règlement extrajudiciaire des litiges spécialisée dans le règlement de litiges relatifs aux œuvres cinématographiques et à leur distribution. L'IFTA (International Film and Television Association) est une association professionnelle du secteur cinématographique et audiovisuel indépendant dont le siège social est à Los Angeles. L'arbitrage IFTA a réglé des litiges dans plus de 1700 cas représentant plus de 500 millions de dollars É.-U. depuis 1984 pour une gamme très étendue de situations survenant dans le milieu du divertissement au niveau tant national (principalement aux États-Unis d'Amérique) qu'international, mettant notamment en jeu des films, des séries de télévision, des licences multimédias et l'interprétation de mandats de vente internationale. Bien que la clause d'arbitrage de l'IFTA puisse parfois être remise en cause par l'une des parties à un contrat de distribution, l'arbitre de l'IFTA est toujours à même de déclarer la résiliation du contrat et d'ordonner à la partie défaillante de remplir ses obligations conformément à ladite convention de distribution (*Sociedad General de Derechos Audiovisuales c. Audiovisual Enterprises S.A.* – sentence arbitrale n° 09-117 du 18 février 2010). Ainsi, dans le cadre de l'exécution de cinq contrats de distribution vidéo d'un important catalogue de films de patrimoine, un distributeur a été condamné à régler le minimum garanti convenu à titre de dommages, avant la résiliation desdits contrats (*Studio Canal S.A. c. Victory Media S.A.* – sentence arbitrale n° 10-04 du 27 juillet 2010).

En plus de dommages-intérêts compensatoires, l'arbitre de l'IFTA peut interdire à la partie perdante de participer à l'American Film Market (AFM) si cette partie n'a pas respecté une sentence de l'IFTA exécutoire ou n'a pas payé les honoraires d'un arbitre

de l'IFTA. Cela peut représenter un risque important incitant la partie à respecter la décision.

Avant d'en arriver là, chaque partie pourra demander confirmation ou porter ou déposer la sentence de l'arbitre auprès d'un tribunal ayant la compétence de confirmer la sentence afin de mettre à exécution celle-ci dans toutes les juridictions du monde. Des exemples de décisions récentes d'arbitrage de l'IFTA sont publiés sur <http://www.ifta-online.org/recent-awards>.

## CHAPITRE 6

### PRINCIPAUX ÉCUEILS ET SOLUTIONS

#### 6.1. Écueils

Schuyler Moore, avocat spécialisé dans le divertissement, débute son livre intitulé *The Biz : The Basic Business, Legal and Financial Aspects of the Film Industry* (Sillman-James Press, 2000) par la phrase suivante "La majorité des films perdent de l'argent!" (page 11). Il s'agit là probablement de l'écueil le plus important de l'industrie du film. Cela est quasiment inévitable. Il existe une histoire désormais célèbre, peut-être apocryphe, selon laquelle, lorsque le groupe Sony a racheté Columbia Pictures en 1989, il avait convoqué le responsable de Columbia à Tokyo et lui avait demandé le nombre de films réalisés par sa société. Il répondit que Columbia avait fait 24 films en 1988. Sony voulut savoir combien de ces films avaient engendré des bénéfices et il rétorqua avec fierté que huit d'entre eux avaient rapporté de l'argent. On lui demanda ensuite pourquoi il avait fait les 16 autres films. Cela illustre bien que la plupart des films, même ceux réalisés dans les plus grands studios, ne seront pas rentables. Toutefois, il faut prendre le risque sur toute une variété de films afin de réaliser les films à succès qui sont les moteurs de l'industrie. Ce que Sony ne comprenait pas à l'époque, c'est que Columbia devait réaliser 24 films pour en obtenir huit de rentables.

Même si les financiers et les cinéastes entendent dire que la plupart des films perdent de l'argent, il est impossible de les en convaincre. Cela crée des problèmes supplémentaires lorsqu'ils sont confrontés à la réalité de l'industrie. Tout comme le directeur de Columbia qui aurait probablement souhaité que ses nouveaux patrons comprennent mieux le marché, toutes les personnes qui survivront au-delà de quelques années dans ce secteur voudront, à un certain moment, s'entourer exclusivement de professionnels expérimentés. Il y a des professionnels expérimentés avec lesquels il est facile de travailler et puis il y en a d'autres qui, en raison de leur manque d'expérience ou de compétences, rendent toute collaboration très frustrante. Faire la différence entre ces personnes peut s'avérer difficile, et collaborer avec des personnes inadéquates est probablement le deuxième plus grand écueil.



### 6.1.1 Problèmes en matière de négociation des droits d'auteur

Les distributeurs doivent se pencher sur certains aspects susceptibles de mal tourner en ce qui concerne les négociations de droits et chercher comment éviter des situations inconfortables. La source de nombre de ces problèmes réside dans le fait que les producteurs n'ont pas conscience qu'ils ont besoin de connaître tout cela. On ne leur apprend pas à en traiter dans les écoles de cinéma et, quand ils se rendent compte qu'ils auraient dû consolider la chaîne de droits du film, il est trop tard. Cela se produit avec une régularité décevante. Les réalisateurs espèrent que leurs producteurs s'occupent de ces aspects et les financiers attendent que les garants de bonne fin – lorsqu'ils interviennent – ou les avocats chargés de valider la chaîne des droits prennent cela en charge. En fin de compte, cela relève de la responsabilité du producteur, mais tout le monde devrait poser des questions, y compris les distributeurs s'ils sont associés à la production du film.

**Faire signer les contrats :** si des gens voient un acteur qu'ils ne se souviennent pas avoir vu sur le tournage, il n'est pas superflu de vérifier si l'acteur a signé un contrat ou une autorisation quelconque. Dans le documentaire de Keith Fulton et Louis Pepe de 2002, *Perdu dans La Mancha*, sur la réalisation du film de Terry Gilliam, *L'homme qui a tué Don Quichotte*, le producteur délégué demande, pendant la première journée de tournage, si Vanessa Paradis a bien signé son contrat d'artiste interprète.

Si une musique est associée à une scène, il faut que quelqu'un demande si la bonne licence a été obtenue. Si une personne porte un t-shirt Adidas, il faut se renseigner pour savoir si le logo a été cédé sous licence. Mieux encore, a-t-on demandé à Adidas de payer une redevance à la production pour que l'acteur principal porte ce t-shirt? De plus, il est important de toujours acquérir le droit d'utiliser les éléments de propriété intellectuelle dans toutes les situations possibles, pas seulement lors de festivals, pendant quelques années ou uniquement pour la télévision. Si les producteurs ne peuvent pas se permettre d'acheter une licence de musique internationale, ils devraient au moins prénégocier les conditions de la licence internationale tout en payant des droits plus limités à l'avance.

### 6.1.2 Le producteur doit acquérir les droits auprès du titulaire des droits

Il s'agit là de l'un des problèmes les plus importants, en particulier concernant les scénarios et la musique. Toutes les parties doivent s'assurer de vérifier la chaîne des droits sur tout élément protégé par les droits d'auteur. Les scénaristes pourront "oublier" opportunément que leur scénario était en fait basé sur un livre. S'il s'agit d'une biographie, tous les détails du film sont soit dans le domaine public soit dans une œuvre première qui fait l'objet d'un contrat de cession des droits (par exemple un livre dont les droits d'adaptation audiovisuelle appartiennent en réalité à l'éditeur). De la même façon, si une personne revendique les droits d'édition d'une musique utilisée dans un film, les parties doivent s'assurer que cette personne peut le prouver. Le producteur du film doit accomplir cette tâche, mais le distributeur devra lui aussi faire face aux conséquences si ces droits ne sont pas acquis auprès des vrais titulaires des droits. Les producteurs et le scénariste original de *Séraphine* de Martin Provost (2008) (film biographique sur un peintre français du début du XX<sup>e</sup> siècle) l'ont appris à leurs dépens et ont été sanctionnés par le tribunal de grande instance de Paris, étant reconnus coupables de violation des droits d'auteur d'un universitaire français qui avait écrit un livre sur le personnage de Séraphine (*Éditions Albin Michel c. TS Productions* – Tribunal de grande instance de Paris, 26 novembre 2010).

**Obtention des droits sur la musique :** un réalisateur de renom a réalisé un documentaire sur une tournée de concerts de rock et le producteur lui avait assuré que tous les groupes avaient signé des autorisations pour la musique présentée et qu'il était libre de filmer tout ce qu'il voulait et de l'inclure dans le documentaire. Une fois le film terminé et prêt à être cédé pour distribution, les distributeurs potentiels ont demandé les contrats des droits d'édition musicale. Malheureusement, les accords signés par les groupes ne concernaient que les droits de représentation, c'est-à-dire couvrant l'exécution publique de leur prestation pendant les concerts. Dans de nombreux cas, les groupes ne détenaient ni ne contrôlaient les droits de publication ou de synchronisation de la musique jouée. Même s'il s'agissait de la musique du groupe, ces droits étaient gérés et contrôlés par un tiers. Le film, un superbe documentaire sur le rock, n'est toujours pas sorti et ne sortira peut-être jamais.

### 6.1.3 Le risque de méprise sur la portée des droits acquis

Lorsqu'une personne acquiert sous licence un livre pour en faire un film, cela ne signifie pas qu'elle a le droit de faire une suite, d'en tirer une série télévisée, de faire publier la novélisation du scénario ou toute autre chose, à moins qu'elle n'ait acquis ces droits dans l'accord avec le titulaire du droit d'auteur. Les producteurs et distributeurs doivent toujours essayer d'obtenir autant de droits que possible, mais ne doivent jamais se lancer, par exemple, dans la vente de jouets ou de t-shirts sans avoir confirmé avoir acquis le droit de merchandising autorisant une telle utilisation.

### 6.1.4 La difficulté de valider la valeur réelle des droits et de leur attribuer un juste prix

À Hollywood, au lieu de raconter des contes de fées à leurs enfants, les parents leur expliquent ce qui s'est passé dans une galaxie très très lointaine lorsque George Lucas est devenu l'une des personnes les plus riches du monde en conservant les droits secondaires de *Star Wars* (dont les droits de merchandising). Il n'est pas surprenant que ceux qui ont négocié et rédigé le contrat chez Fox n'aient pas été très populaires au sein du studio une fois que le film de Georges Lucas est devenu un succès, le premier d'une série, dont tous les enfants du monde voulaient posséder une figurine de Luke Skywalker. Depuis lors, les talents cherchent à conserver autant de droits que possibles alors que les producteurs, les financiers et les distributeurs entendent intégrer ces droits au maximum lors des phases de financement et de production du film.

### 6.1.5 Le non-respect de certaines obligations peut entraîner la perte des droits sur le film

Différents intervenants sont en mesure de poser des conditions incontournables qui sont susceptibles de mettre en péril la bonne fin du film, c'est-à-dire sa livraison effective. Ainsi, en amont, certains gouvernements exigent que les scénarios soient soumis à l'approbation préalable d'organismes dédiés. C'est le cas de la Chine, où le Bureau du film contrôle la diffusion des films, censurant *Palais d'été* (2006) du réalisateur Lou Ye au motif qu'il comportait "*trop de scènes sexuelles et de sujets sensibles*" ou faisant retirer des salles de cinéma *Da Vinci Code* (2006). Les

sociétés d'assurance peuvent quant à elles imposer des exigences exorbitantes afin de sécuriser les conditions de tournage ou de garantir la présence des comédiens. Pendant la fabrication du film, les banques pourront exiger du producteur qu'il souscrive des conventions de garanties contraignantes, ou qu'il nantisse les droits du film ou de son catalogue. Ces contraintes successives sont susceptibles de transférer à un tiers les droits sur le film voire, sous certaines conditions, de bloquer la distribution du film. L'exemple du film avorté de Terry Gilliam sur les aventures de Don Quichotte – raconté dans le documentaire *Lost in la Mancha* évoqué plus haut – illustre ce risque, notamment lors que l'assureur – ici le *completion bonder* – décide unilatéralement de mettre un terme au tournage.

#### 6.1.6 Identifier le titulaire des droits afin de déterminer comment ils peuvent être exploités

Ne jamais supposer que des structures disposent de certains droits simplement parce qu'elles financent, produisent ou distribuent le film. Les contrats accordent des droits spécifiques à chacun. Tous les transferts ou acquisitions de droits d'exploitation doivent se faire par écrit. Il n'est pas nécessaire de maîtriser tous les traités internationaux se rapportant à la propriété intellectuelle comme la Convention de Berne et la Convention universelle sur le droit d'auteur, mais il est crucial de savoir si les producteurs et les distributeurs disposent bien des droits qu'ils croient détenir et de déterminer si ces droits peuvent effectivement être transférés. De façon tout aussi importante, les parties doivent comprendre comment réagir lors d'une tentative de captation de leurs droits.

## 6.2 Marques, personnages protégés par le droit d'auteur, la nécessité d'anticiper le risque

### 6.2.1 Les produits protégés par une marque commerciale et les obligations de parrainage peuvent être difficiles à comprendre

Il est toujours recommandé aux producteurs et aux distributeurs d'être prudents concernant les marques présentes dans le film, y compris tout type de logos pouvant être reproduits sur des éléments de décors ou sur des costumes (t-shirts, marque

de voiture, signe distinctif comme la virgule inversée de Nike sur une chaussure de tennis). Lorsque le produit est accessoire à la scène, c'est-à-dire qu'il n'en constitue pas un élément central, il n'est pas obligatoire d'obtenir une autorisation préalable du propriétaire de la marque. Si une marque spécifique est dénigrée, le risque de réaction de son propriétaire existe. Par exemple, si une personne sort d'une voiture et dit qu'elle n'achètera jamais une autre Ford parce que Ford ne fabrique pas de bons véhicules alors ce n'est sûrement pas une bonne idée ni de voir le logo Ford à l'image, ni de maintenir le dialogue en l'état. La chose la plus sûre à faire pour le producteur est d'obtenir une autorisation – gracieuse ou non – signée par le propriétaire de la marque. Il se peut que ce dernier veuille lire le scénario ou tout simplement avoir l'assurance que sa marque et les produits s'y rattachant ne soient pas détournés, dénigrés ou diffamés. La simple association d'une marque avec un film particulier peut conduire le propriétaire à décliner toute autorisation. Ainsi, dans *Le Grand Soir* (2012), un établissement bancaire a autorisé le tournage au sein d'une de ses agences, mais a demandé que son logo en façade ne soit pas visible à l'image. Un logo créé pour la circonstance a été inséré pendant la postproduction. Même si le producteur estime que l'utilisation d'une marque ne devrait pas créer de problèmes, de nombreux distributeurs ne voudront pas prendre le risque d'une action judiciaire du propriétaire d'une marque a posteriori. Le producteur peut avoir juridiquement raison, mais rencontrer quand même des réticences lors de l'exploitation du film.

Dans le sillage de l'exploitation d'une marque à l'écran, le placement de produit et le parrainage représentent deux sujets liés. Ils peuvent constituer des activités secondaires très lucratives consistant soit à faire payer les entreprises propriétaires de marques cibles et des produits correspondants pour l'utilisation de ceux-ci dans un film (le placement de produit) soit à associer la marque au projet de film (en contrepartie de la fourniture de biens ou de services ou du versement d'une somme forfaitaire (le parrainage)). C'est dans ces conditions que des marques importantes comme Total, Veolia ou EDF ont soutenu *Océans* (2009) de Jacques Perrin dont le propos écologique servait leur image. En matière de placement de produits, les films de James Bond sont de bons exemples de mise en avant des marques partenaires : Bond pouvait exhiber sa montre Omega Planet Ocean en sortant de sa BMW 750 iL et en commandant un Martini-Grey Goose ("au shaker, pas à la cuiller"). Lorsque les films sortent au cinéma, les marques partenaires pourront alors également exploiter des spots publicitaires en utilisant des images ou des extraits du dernier "Bond". Ces offres sont devenues de plus en plus complexes, car certains acteurs peuvent refuser de prêter leur image à des campagnes de publicité sur des produits associés au film,

à moins qu'ils ne soient payés pour l'utilisation de leur droit à l'image. Les annonceurs se plaignent alors que, malgré de gros paiements dans le cadre d'opérations de placement de produits qui viennent directement contribuer au financement et à la production du film, leurs marques ne soient pas présentées de façon aussi visible qu'elles le voudraient. De la même façon, certains réalisateurs se sont rebellés en cachant les étiquettes de certaines marques dans des scènes ou en coupant entièrement des scènes clés de placement de produits.

La portée du parrainage est bien différente que celle du placement de produit. Plutôt que de se concentrer sur un produit en particulier (montre, voiture, alcool), le commanditaire cherche davantage à associer son image de marque, à projeter des éléments de son univers commercial au sens large et à associer son nom à quelque chose qu'il souhaite être perçu de clients potentiels. Une banque peut souhaiter parrainer un film qui montre la prospérité croissante d'un pays particulier et l'incroyable activité économique dans le but d'attirer des clients de l'étranger. Voir des personnages entrer dans la banque risquerait d'être trop évident et ressembler à une publicité traditionnelle alors que les clients potentiels de la banque aimeraient savoir que la banque est engagée auprès des communautés créatives locales. Il peut également y avoir des opérations mixtes où le parrainage est négocié en complément d'une opération de placement de produits. Ainsi, la Banca Popolare di Vicenza apparaît-elle à l'écran dans *La Grande Belleza* (2013) de Paolo Sorrentino, sélectionné lors de la soixante-sixième édition du Festival de Cannes, et elle est également mentionnée au générique de fin comme ayant soutenu le film.

L'utilisation de marque et des produits correspondants peut représenter une aubaine financière pour une production, mais le fait de les utiliser incorrectement ou de manquer d'obtenir une licence peut, inversement, avoir des conséquences désastreuses. Les distributeurs doivent être conscients des obligations des producteurs qui découleraient de contrats de placement de produits ou de contrats de parrainage afin que soit préservé l'intérêt des partenaires, en évitant de servir, par exemple, de la vodka Absolut à la soirée d'avant-première d'un film ayant bénéficié d'un financement de la part de la marque Grey Goose dans le cadre d'un placement de produit.

## 6.2.2 Les licences de personnages sont truffées de pièges

Les personnages peuvent souvent être à la fois une création protégée par le droit d'auteur et, accessoirement par le droit des marques, en fonction de la notoriété dudit personnage et de son univers. Ils doivent donc faire l'objet d'une licence d'exploitation si un producteur veut les utiliser dans un film. Il se peut qu'il y ait des personnages qui soient devenus célèbres dans un livre – d'Artagnan ou Blanche-Neige – et qui aient été repris dans un film (pas moins de 12 versions pour le personnage de d'Artagnan), mais qu'ils soient désormais tombés dans le domaine public, l'œuvre première les mettant en scène n'étant plus protégée par le droit d'auteur. Cependant, la façon dont ces personnages sont représentés par un producteur dans un film (dans le cadre d'une œuvre secondaire) peut encore être protégée par le droit d'auteur voire, pour l'œuvre originale, par le droit moral de l'auteur entre les mains de ses héritiers éventuels. Ainsi, le personnage de la Petite Sirène a été créé en 1836 par l'écrivain danois Hans Christian Andersen, qui s'inspirait lui-même à cette époque de contes populaires nordiques. La première adaptation de cette histoire par Walt Disney en 1990 a été un film qui a connu un énorme succès. *La Petite Sirène* (1989) a d'ailleurs été suivi par deux sequels *La Petite Sirène 2 : Retour à l'océan* (2000) et *Le Secret de la Petite Sirène* (2008), tous les deux sortis directement en vidéo, ainsi qu'une série télévisée, *La Petite Sirène*. En créant le personnage d'Ariel, la petite sirène, le studio américain avait pris le soin de ne pas le représenter comme l'avait fait et conçu le studio japonais Toei en 1975 dans un dessin animé basé sur la même histoire et réalisé par Tomoharu Katsumata. Ainsi, aujourd'hui, chacun serait libre d'utiliser le personnage de la Petite Sirène, sous réserve de ne pas la dépeindre de la même manière que Disney ou Toei.

Les grands cinéastes puisent souvent dans leur propre culture, leur expérience, les faits de société ou les contes traditionnels leur inspiration et les utilisent comme source de création. Cela peut conduire à une confusion entre les éléments de l'histoire d'origine (de patrimoine, fictive ou réelle), qui ne sont peut-être pas (ou plus) protégés par le droit d'auteur et les développements ultérieurs apportés sous forme de création originale venant enrichir l'œuvre première, qui sont susceptibles d'être protégés par le droit d'auteur. Les producteurs doivent bien comprendre quels éléments de ces histoires traditionnelles (ou des événements historiques décrits) sont effectivement libres de droits.

**Tous les éléments et les personnages de l'histoire doivent être tombés**

**dans le domaine public :** En 2012, deux versions de l'histoire de *Blanche-Neige* ont été produites, l'une par Relativity Media – *Blanche-Neige* de Tarsem Singh – et l'autre par Universal Pictures – *Blanche-Neige et le Chasseur* de Rupert Sanders. Ni l'une ni l'autre ne mettent en scène les sept nains de *Blanche-Neige*. En effet, bien que tiré d'un conte de fées écrit par les frères Grimm en 1857, les sept célèbres nains qui figurent dans le dessin animé de Walt Disney *Blanche-Neige et les Sept Nains* (1937) ne sont pas présents dans le conte original. Ils ont donc été spécialement créés pour le film et sont toujours protégés par le droit d'auteur (US Copyright Law). Ainsi, si l'histoire originale telle que racontée par les frères Grimm est tombée dans le domaine public et a permis la mise en production de deux versions récentes pour le cinéma (comme tout prochain film basé sur cette histoire), il ne sera pas possible d'inclure les nains Dormeur, Prof, Atchoum ou Joyeux, sans une autorisation préalable de Disney. Si les producteurs d'un prochain film de *Blanche-Neige* imaginent que ceux-ci font partie de l'histoire originale et utilisent ces personnages sans obtenir les droits de Disney, cela constituerait très probablement une violation du droit d'auteur.

Les personnages de fiction peuvent présenter un intérêt économique et financier important. Ils peuvent être apposés sur des produits, ou bien être déclinés au travers d'adaptations multiples (séries télévisées, jeux, films de cinéma). Le distributeur doit confirmer que le producteur a bien acquis les droits de propriété sur un tel personnage, lui permettant de l'utiliser dans le film. En cas de doute, il est toujours préférable d'éviter d'éventuels problèmes en n'incluant pas un tel personnage, sauf si c'est absolument indispensable à la narration du film.

Tous les pièges identifiés ci-dessus peuvent permettre de résoudre les problèmes éventuels sur la chaîne des droits d'un film.

### 6.3 Les transactions en devises internationales

La plupart des films n'atteindront jamais un niveau de succès tel que le producteur ou le distributeur doivent se soucier des mouvements de change des devises étrangères, des retenues d'impôt à la source ou de la viabilité de divers instruments de transaction. Si un film atteignait ce niveau néanmoins, le producteur ou le



distributeur pourrait probablement avoir recours à des spécialistes sur ces questions. Les transactions financières internationales peuvent être complexes et coûteuses, générer des passifs d'impôt importants, réduire considérablement les revenus potentiels et augmenter le risque de recouvrement des recettes d'exploitation. Il est devenu de plus en plus nécessaire de recourir à des banques et des établissements de crédit spécialisés, mais les parties prenantes doivent garder à l'esprit que ces services sont négociables et offerts dans un environnement concurrentiel. Ils peuvent inclure la réduction ou l'élimination des retenues d'impôt, la gestion des comptes de collecte de fonds, la couverture du taux de change ou l'échange de devises, les services de recouvrement et la négociation de lettres de crédit. Les producteurs et les distributeurs doivent faire en sorte d'apprendre ce que fait chacune de ces entités et d'effectuer des recherches afin d'obtenir le meilleur prix pour ces services.

## 6.4 Quelques solutions de base

### 6.4.1 S'informer

Quels sont les problèmes qui peuvent se poser à l'industrie cinématographique mondiale ou plus particulièrement à un distributeur sur son marché national et que peut-il faire à ce sujet? Les informations constituent l'atout le plus important que quiconque puisse posséder. Il est essentiel, pour une personne qui a besoin d'en savoir plus, de comprendre où elle peut obtenir les conseils dont elle a besoin. Mais, s'il existe des séminaires professionnels et des ouvrages comme celui-ci, rien ne peut se substituer à la pratique.

Les meilleures sources d'information courante sont les revues professionnelles. L'industrie du film est l'une des seules à publier, jusqu'à récemment et sur le marché américain, deux revues professionnelles quotidiennes, *Variety* et *The Hollywood Reporter* (lequel est récemment devenu hebdomadaire). Il existe aussi un hebdomadaire à Londres appelé *Screen International* (et sa version en ligne : [www.screendaily.com](http://www.screendaily.com)). *Screen International* fait un excellent travail en couvrant des sujets non américains. Il y a aussi deux hebdomadaires professionnels basés à Paris : *Écran Total*, avec une mise à jour en ligne quotidienne ([www.ecran-total.fr](http://www.ecran-total.fr)) et *Le Film Français* ([www.lefilmfrancais.com](http://www.lefilmfrancais.com)). Il existe d'innombrables sites Internet, notamment *Deadline Hollywood* ([www.deadline.com](http://www.deadline.com)), qui offrent les dernières nouvelles sur l'industrie accompagnées de commentaires d'initiés d'Hollywood, et l'Internet

Movie Database ([www.imdb.com](http://www.imdb.com)) qui contient des renseignements détaillés sur les producteurs et les distributeurs film par film, ainsi que des informations sur la sortie de dizaines de milliers de films partout dans le monde.

#### 6.4.2 Connaître les protagonistes

La hausse des budgets et des niveaux de qualité de fabrication mène à une plus grande spécialisation des différents intervenants de l'industrie ainsi qu'à la participation d'un nombre accru d'acteurs au sein de ce processus, forçant les gens à faire confiance à d'autres personnes qu'ils ne connaissent pas toujours très bien. Qui sont les financiers, les producteurs exécutifs, les producteurs délégués, les distributeurs, les vendeurs internationaux, les banques spécialisées, les fonds d'investissement, etc.? À qui peut-on faire confiance?

Comme tous les distributeurs et les producteurs qui ont pris part à la réalisation d'au moins un film le savent, une grande partie des activités du cinéma consiste à résoudre des problèmes qui auraient pu être évités si l'on avait pris la peine de passer quelques coups de fil pour savoir si on pouvait faire confiance à un tel ou tel interlocuteur ou pour vérifier si telle personne était compétente. Certaines des histoires les plus tristes sont à propos de gens qui pensaient travailler avec des financiers quand, en fait, ils travaillaient avec des personnes qui avaient accès aux finances, mais intervenaient principalement comme intermédiaires.

C'est tout aussi problématique lorsque quelqu'un prétend détenir des droits d'auteur, alors qu'en réalité, il n'en détient aucun. Il s'avère souvent extrêmement compliqué, long et coûteux de déterminer la pertinence des éléments présentés avec une absolue certitude. Aussi est-il important de s'appuyer sur la réputation, voire la filmographie, des partenaires concernés.

Afin de mieux comprendre et connaître ces partenaires, il est important d'isoler leur rôle dans le processus de production et de distribution et de comprendre ce que chacune des parties attend d'eux. Les fonctions précises d'un producteur délégué ou d'un producteur exécutif peuvent parfois varier d'un film à l'autre, les contrats de coproduction ou de production exécutive viendront clairement indiquer le rôle de chacun. Il est important de connaître le rôle de chacun (du producteur aux talents, ce qui inclut les scénaristes, le réalisateur, les comédiens, etc.) afin

d'évaluer l'engagement de tous. Le réalisateur essaiera-t-il de retirer son nom du film s'il n'obtient pas tout ce qu'il demande? L'un des ayants droit pourra-t-il créer des problèmes qui risqueraient de nuire à la distribution du film?

La situation semblerait simple dans le cas des auteurs, car les producteurs ne font qu'obtenir une cession des droits d'exploitation sur l'œuvre cinématographique, de sa conception jusqu'à sa livraison. Ainsi, un film basé sur un conte célèbre pour enfants appartenant au domaine public devait être distribué par Warner Bros dans les cinémas à travers les États-Unis d'Amérique. Un vendeur international indépendant s'occupait de vendre les droits à travers le monde. Quelques semaines avant la mise en production, les producteurs découvrirent que l'auteur avait copié le scénario sur un autre script (il avait tout simplement remplacé la page de titre et inséré son nom à la place de celui de l'auteur du scénario original). Le premier scénariste n'avait accordé aucun droit d'exploitation à la personne qui prétendait l'avoir écrit. Lorsque le titulaire du droit d'auteur se fit connaître, exigeant un important paiement pour ses droits, les producteurs durent s'exécuter et le régler, sinon le film n'aurait pas pu être fabriqué puis distribué. Payer pour une revendication légitime concernant le droit d'auteur était moins cher que d'arrêter la production du film, ce qui aurait très bien pu avoir lieu puisque les producteurs n'avaient aucun droit sur le scénario sur lequel ils avaient construit leur projet et par conséquent, le distributeur n'aurait eu aucun droit de distribuer le film aux États-Unis d'Amérique et le vendeur international n'aurait eu aucun droit de vendre les droits du film dans le monde. En réalité, le plagiat du scénario n'était pas un énorme secret dans l'industrie. Les producteurs auraient pu découvrir la vérité grâce à quelques coups de téléphone, mais, dans ce cas, ils avaient présumé un peu rapidement que le scénariste avec qui ils avaient signé un contrat à l'origine était de bonne foi.

#### 6.4.3 Effectuer des recherches et vérifier la capacité des partenaires commerciaux

Les professionnels du secteur doivent mener le même niveau de recherche et de vérification pour chacun de leurs partenaires commerciaux, producteurs, avocats, banquiers et autres, ainsi qu'ils le feraient pour toute transaction commerciale ayant souvent des implications financières importantes. Ils doivent découvrir tout ce qu'ils peuvent sur leurs futurs cocontractants. Tout partenaire ou homme d'affaires digne de

confiance ne verra aucun inconvénient à ce que l'autre partie vérifie ses dires et fera son possible pour l'aider à le faire.

Les distributeurs doivent s'assurer que les gens peuvent donner suite à leurs obligations. S'ils produisent un film, ils doivent être en mesure d'en prouver la paternité. S'ils fournissent des fonds pour la production d'un film ou sa distribution, ils doivent démontrer qu'ils ont les fonds nécessaires. S'ils font de la sous-distribution, ils doivent avoir l'infrastructure nécessaire pour mener à bien les opérations de distribution du film avec des interlocuteurs qualifiés. Il ne s'agit pas seulement d'éviter les partenaires indélicats, mais il peut arriver que des professionnels de l'industrie du cinéma aient tendance à exagérer leurs capacités auprès de nouveaux partenaires. Toutes les parties s'assureront que chacun soit capable de remplir ses obligations.

#### 6.4.4 Supervision en matière de distribution

Les contrats doivent permettre aux deux parties de rendre compte de leurs actions. Les producteurs sont généralement autorisés à exercer une certaine surveillance sur les conditions de distribution de leur film. Certaines productions mettront en place un Collection Agreement organisant l'affectation des futures recettes de distribution du film – définissant les bénéficiaires de la répartition à intervenir notamment entre le vendeur international, le distributeur, les financiers, les banques ayant escompté le bénéfice de certains contrats, les producteurs... Sur d'autres projets, le producteur délégué obtiendra le droit d'obtenir du vendeur international ou du distributeur un rapport actualisé des recettes d'exploitation, dont le décompte lui permettra de réclamer son dû. C'est dans de telles conditions que les contrats peuvent prévoir des conditions d'information des ayants droit, sur une base mensuelle, trimestrielle puis annuelle à compter de la première exploitation, en y intégrant les dépenses de distribution, les encours, la date à laquelle les règlements sont effectivement dus. Un producteur responsable ne laissera jamais un distributeur déroger à ces conditions de base.

Toutefois, si parfois le distributeur ne respecte pas strictement les termes du contrat, il se peut qu'il y ait une très bonne explication à cela. Plutôt que de menacer d'audits et de poursuites judiciaires, le producteur doit poser des questions, écouter les réponses, puis faire en sorte que le distributeur se conforme à nouveau à l'accord. En retour, le distributeur doit coopérer avec le producteur en apportant aux questions une

réponse rapide et exhaustive. Le producteur s'assurera que le distributeur dépense le montant qu'il doit dépenser pour la distribution, qu'il effectue les versements obligatoires aux syndicats ou sociétés de gestion de droits concernés (s'il en est responsable), que la promotion du film est correctement effectuée et que le distributeur s'assure du suivi des remontées de recettes d'exploitation des éventuels sous-distributeurs. La distribution est un métier technique, exigeant et risqué. Les gens qui l'exercent sont généralement des professionnels qui ont passé de nombreuses années à développer des compétences particulières qui leur permettent de générer, de collecter puis de répartir les revenus d'exploitation d'un film.

#### 6.4.5 Ne pas renoncer à exercer plus de contrôle qu'il n'est nécessaire

Cela est aussi important pour les producteurs que pour les distributeurs. À tous les niveaux, les intermédiaires veulent limiter le contrôle que pourrait exercer le titulaire des droits d'exploitation du film. Un film est une œuvre de collaboration, au sens du droit d'auteur, de même que sa distribution et son financement, sur un plan pratique. Tout le monde va devoir renoncer à un certain contrôle. La plupart des contrats de distribution des studios stipulent que le producteur peut vérifier les relevés bruts de distribution au cours des 24 mois suivant leur émission. Mais, après cela, il n'en a plus la possibilité. Il est presque impossible d'obtenir une plus longue période d'audit de la part d'un studio. C'est un niveau de contrôle que le producteur peut déléguer au distributeur. Lorsqu'une partie abandonne le contrôle – ou accepte d'en limiter la portée – elle doit essayer de maintenir une certaine surveillance et d'avoir une méthode efficace de règlement des litiges, c'est-à-dire se ménager un droit de vérification pour savoir s'il y a vraiment un problème dans la reddition des comptes d'exploitation et la répartition des revenus, avant, par exemple, de recourir à une procédure d'arbitrage comme décrit au chapitre 4, voire à un recours judiciaire devant les tribunaux.

Les contrats de distribution doivent préciser clairement qui détient quels droits et qui a le contrôle sur le matériel de marketing, les dépenses, les stratégies de sortie et autres décisions concernant la distribution. Des expressions telles que "véritable consultation" (sur du matériel de marketing par exemple) sont si vagues qu'elles pourraient aussi bien ne pas exister. S'il n'y a aucun moyen de faire respecter les droits en vertu d'un contrat, alors cela peut inciter à la fraude. C'est particulièrement vrai dans le cas de financiers qui souvent peuvent perdre les droits de vérifier

efficacement les engagements et les dépenses de distribution ou le contrôle sur les droits de propriété du film sans même le savoir. Inversement, aux États-Unis d'Amérique, pour tous les films indépendants mettant à l'écran des acteurs membres de la Screen Actors Guild (SAG), celle-ci bénéficie d'un droit privilégié sur les recettes du film, permettant si des redevances obligatoires n'ont pas été réglées de prendre contrôle sur le film, même si les investisseurs n'ont pas récupéré leur investissement, en exerçant une sûreté de premier rang.

#### 6.4.6 Assurances

Il existe toutes sortes d'assurance que les producteurs peuvent et parfois doivent souscrire et sur lesquelles les distributeurs peuvent obtenir confirmation. Ainsi, l'assurance erreurs et omissions décrite ci-dessus peut couvrir les parties contre des problèmes nés de la chaîne des droits d'auteur; une assurance garantie d'achèvement peut permettre que le film soit fini et livré au distributeur (ou que les financiers et les établissements de crédit soient indemnisés si le film est effectivement arrêté); une assurance responsabilité civile et risques peut couvrir les différentes parties lorsque d'autres choses tournent mal pendant le tournage ou la postproduction du film. Il se peut que certaines de ces assurances ne soient pas actuellement proposées sur tous les marchés de production du film à travers le monde et notamment dans les marchés émergents. Il viendra assurément un temps où les nouveaux entrants s'en inspireront pour structurer et rendre plus attractive leur activité de production.

Les courtiers d'assurance peuvent aider les producteurs à éviter les pièges pendant la production du film et sa préparation. De bons assureurs dans le secteur du cinéma, qu'ils délivrent une assurance erreurs et omissions liée à la chaîne des droits ou une assurance de garantie de bonne fin liée à la production elle-même, peuvent permettre aux producteurs et aux distributeurs de réduire leurs risques. Le producteur engagera donc la discussion avec eux, s'en fera des amis et utilisera leurs services.

#### 6.4.7 Être aimable

*Road House* (1989), réalisé par Rowdy Herrington donne de bons conseils sur la vie et les affaires. Patrick Swayze joue le rôle de " médiateur", c'est-à-dire celui qui contrôle les clients indisciplinés dans un bar. Ses employés sont les videurs et il leur incombe de maintenir l'ordre. Le premier conseil qu'il donne à ses employés est :

“Soyez aimables”. Être aimable représente une bonne politique, pour le producteur ou pour le distributeur. Si l’un ou l’autre a le sentiment que quelqu’un les trompe et ne respecte pas ses engagements, leur ment ou les vole, le conseil de Patrick Swayze est à suivre : “Soyez aimables”. Il faut dans un premier temps engager la discussion, poser des questions à ce partenaire pris en faute. Il se peut que celui-ci ait commis une innocente erreur. Le producteur ou le distributeur peuvent avoir mal compris quelque chose. En étant aimable, il évite les coûts de ne pas être aimable d’entrée de jeu, à la fois financièrement et sur le plan des relations personnelles. De plus, c’est une excellente occasion, si le différend est éclairci, pour lancer un nouveau projet ou vendre un nouveau film au partenaire que l’on a jugé indélicat ou imprécis.

#### 6.4.8 Savoir quand ne pas être aimable

Après avoir conseillé à ses vidents d’être aimables, Patrick Swayze ajoute : “jusqu’à ce qu’il soit temps de ne pas être aimable”. Ils lui demandent comment ils le sauront et il leur répond : “Je vous le dirai”. C’est formidable d’avoir quelqu’un qui peut dire quand ne pas être aimable. Le producteur ou le distributeur peuvent avoir recours à leurs juristes (ou *business affair*) ou interroger leur avocat qui pourra aider à décider de la réaction la plus opportune. Quand il est temps de ne pas être aimable, plusieurs options s’offrent alors. Il faut décider d’un audit des relevés d’exploitation, de la mise en œuvre de la clause d’arbitrage ou du déclenchement d’un procès devant la juridiction compétente après une mise en demeure circonstanciée. Toutefois, certaines options peuvent être très coûteuses. Une menace d’une action judiciaire bien placée peut avoir l’effet désiré. Beaucoup de gens considèrent leur réputation comme très importante et menacer ainsi de rendre publics leur mauvais comportement peut constituer une arme importante dans une industrie cinématographique très unie.

#### 6.4.9 Se faire des amis

Le rempart le plus important contre de nombreux problèmes est d’avoir des amis. Il est bien agréable de pouvoir téléphoner aux avocats, aux banquiers ou autres intervenants du secteur, de poser des questions, et de faire des vérifications sur les meilleurs partenaires possible. Un bon moyen peut aussi être de s’inscrire à des associations ou groupes professionnels aux niveaux national et international.

Participer ainsi activement à ces groupements peut apporter d'énormes bénéfices professionnels.

Il est également utile de participer à l'évolution du secteur du cinéma – une évolution qui s'accélère notamment sous l'impulsion du développement des nouvelles technologies – en donnant des cours ou en assistant à des conférences. L'impact n'est pas toujours direct, cependant cela peut contribuer à améliorer les relations et la pratique de l'industrie au sens large, en élevant les niveaux de compétence des différents acteurs du marché, et en développant les talents et le professionnalisme de chacun. Les lecteurs du présent ouvrage chercheront à développer cela par tous les moyens possibles.

En effet, la meilleure façon d'éviter les problèmes est de faire progresser une industrie professionnelle dans laquelle les gens font les choses comme il faut, plutôt que de privilégier la rapidité, l'automatisme bon marché ou pire encore, un optimisme imprudent. Malheureusement, on peut regretter un certain amateurisme qui a pu parfois se développer dans des proportions inquiétantes notamment parmi les gens qui financent les films, que ce soient le distributeur, les producteurs, tout autre investisseur. Beaucoup diront qu'ils savent comment procéder, que leur film va faire fortune, qu'ils ont une approche du marché – qui reste pourtant un marché de prototypes – ne pouvant échouer. Pourtant, il est intéressant de mieux comprendre quelle est la meilleure manière de procéder et de tirer parti des avantages que peut offrir l'industrie du film, tant sur le plan national que sur le plan international.

#### 6.4.10 Importance du conseil juridique

Dans toutes les activités liées à la distribution de films, il peut être intéressant de recourir aux services d'un bon avocat connaissant bien les contrats en vigueur et les différents protagonistes du marché. Ainsi, aux États-Unis d'Amérique, il n'est pas possible de se déplacer dans Century City à Los Angeles sans rencontrer une douzaine d'avocats, praticiens de ce secteur. Il existe aussi de nombreux cabinets à Londres, à Paris, mais à Shanghai (Chine), à Lagos (Nigéria) ou à Kingston (Jamaïque) (dans l'industrie de la musique où les mêmes principes s'appliquent pour la plupart). Les avocats sont comme d'autres intervenants : ils travaillent pour la personne qui les paie. Ils doivent tout expliquer à leurs clients et s'assurer qu'ils ont bien compris les contrats avant de les signer. Les distributeurs doivent être sûrs que leur avocat sait



comment boucler l'opération (plutôt que de simplement savoir négocier), parce qu'en fin de compte, le distributeur veut pouvoir acquérir les droits d'un film alors même que, s'il s'agit d'un bon film, d'autres distributeurs chercheront aussi à obtenir le mandat. L'avocat prendra des instructions précises sur les points devant être discutés et sur ceux que son client accepte. Un conseil efficace peut faire la différence, permettant à un distributeur d'obtenir les meilleurs contrats sur un film à l'affiche d'un festival ou d'éviter de perdre des droits en faveur de la concurrence.

#### 6.4.11 Comprendre les contrats

Pourtant, il ne faut pas se reposer totalement sur les avocats pour tout comprendre. En effet, même le meilleur d'entre eux ne pourra pas assurer à son client une protection totale. Les avocats sont souvent des spécialistes dans le domaine de l'audiovisuel et du droit d'auteur. Ainsi, l'avocat, qui peut s'assurer que la chaîne des droits est en ordre, pourrait ne pas être suffisamment qualifié pour négocier un contrat de distribution, une convention de financement bancaire, ou prendre en charge une procédure judiciaire (civile ou pénale, le cas échéant) si cela devenait nécessaire.

Celui qui signe un contrat doit pouvoir en comprendre chaque terme. Son avocat ou son *business affair* doit être en mesure de tout lui expliquer, sinon il lui faut trouver quelqu'un capable de le faire. Il y a eu de nombreux procès dans lesquels le défendeur se prévalait du fait qu'il n'avait pas compris tous les termes du contrat qu'il avait signé. En général, les juges ne considèrent pas cela comme une excuse suffisante permettant d'écarter la responsabilité de la personne poursuivie, même si dans quelques cas cela peut pourtant être la vérité. Souvent, un contrat a été très mal rédigé et les parties ne disposent pas de l'expertise juridique nécessaire pour s'apercevoir des approximations que peut contenir la convention.

## LES DERNIERS MOTS

### LE PAYSAGE DES MÉDIAS ET DU CINÉMA EN PLEINE MUTATION

L'industrie mondiale de la production audiovisuelle et cinématographique traverse une période de mutation et de restructuration radicale qui augmente les opportunités pour les producteurs et les distributeurs, tout en présentant de nouveaux défis. Bien que les méthodes traditionnelles de financement et de distribution continuent de dominer – en dépit des menaces qui peuvent peser sur certains modèles ou ressources comme les mécanismes de soft money – l'émergence de nouveaux modèles d'exploitation et le développement accéléré des technologies numériques remettent ces modèles traditionnels en question notamment par des techniques de production et la création de réseaux de distribution entièrement renouvelés qui peuvent atteindre des publics encore plus larges et à moindres coûts. Un aspect demeure inchangé. La qualité et la créativité des intervenants et de leurs projets sont prisées et le monde des affaires a pour objectif de reconnaître et de valoriser ces éléments. Il est important de pouvoir disposer des contrats constituant la chaîne des droits d'auteur qui demeure l'ossature de ces projets ambitieux, en permettant notamment de constituer les financements adéquats, de rémunérer les différents intervenants dont les ayants droit et de donner à ces derniers le crédit qui leur revient.

Tandis que les petits pays sont dans une position clairement défavorable en raison de leur marché intérieur limité, lesquels ne peuvent absorber une production importante de films nationaux – et qui constituent *a contrario* des marchés importants notamment pour le cinéma d'Hollywood – il est possible que ces mêmes pays continuent toutefois de produire des films qui peuvent être montrés à leur public à l'intérieur de leurs frontières ou auprès de leurs expatriés dispersés à travers le monde. Certains de ces films pourront même rencontrer de nouveaux publics inattendus qui n'ont aucun lien avec le pays d'origine, notamment à la suite de la présentation dans un festival de renommée internationale. En effet, différentes cultures ayant une façon particulière de raconter des histoires peuvent conférer à ces films rares un avantage quand il s'agit de toucher un public international exigeant. Les barrières à l'entrée sont importantes, mais tous les pays peuvent prétendre à une ouverture dans le secteur du cinéma, en capitalisant sur des domaines créatifs dans lesquels ses artistes excellent déjà, que ce soit la musique, la littérature ou le dessin. Ainsi, il peut y avoir des stars de la musique sur le plan international qui peuvent décider de passer aux longs métrages,

des romanciers et des dramaturges qui peuvent devenir scénaristes ou réalisateurs et des artistes plasticiens qui feront de grands réalisateurs. On citera à titre d'exemple le romancier Afghan Atiq Rahimi qui a réalisé deux films : *Terre et cendres* (coproduction franco-afghane en 2003 présenté au Festival de Cannes) et *Syngué Sabour – Pierre de patience* (coproduction franco-germano-afghane en 2013). Ces facteurs sont peu susceptibles de changer, et l'industrie a besoin de se concentrer sur la formation des professionnels, en permettant le développement de productions cinématographiques de haute qualité, tirant parti des forces créatrices distinctives existant dans de nombreux pays.

À cet égard, les nations ne doivent pas renoncer et perdre ce qui leur est propre, à savoir ce particularisme culturel et artistique qui a fait le succès de leurs industries créatives – dans différents domaines – sur leur marché et à l'étranger. On saluera par exemple ici *Le Chant de la fidèle Chunhyang* (2000) du réalisateur coréen Im Kwon-taek qui s'inspire directement du pansori (l'opéra traditionnel coréen constitué par un récit chanté accompagné au tambour). Il n'est donc pas nécessaire par principe d'imiter Hollywood. Il est plus que probable que chaque pays dispose d'une communauté artistique dont le talent fera émerger des œuvres cinématographiques qui deviendront les prochains succès de la distribution internationale.

Ainsi que les auteurs du présent ouvrage l'ont maintes fois souligné, il est indispensable d'avoir au moins une compréhension générale du droit applicable en matière de propriété intellectuelle ainsi que du marché de la production et de la distribution des films. À cet égard, peu importe où un pays se situe par rapport à l'essor de sa propre industrie cinématographique, que ce soit un marché très local au nombre limité de films produits chaque année ou un marché d'exportation très florissant comme celui du cinéma coréen qui a pris de l'ampleur en Europe dans les années 90. La valeur d'un film – voire la capacité du financier et des producteurs à récupérer leur investissement (et donc *in fine* pour un film de trouver un public) – est avant tout fondée sur la propriété intellectuelle détenue par les ayants droit du film. C'est la chaîne des droits d'auteur, à la fois transparente et équitable qui assure un approvisionnement continu sur le marché mondial de films de qualité (depuis *Zodiac* de David Fincher jusqu'à *Three Times* de Hou Hsiao Hsien) à un public international et qui permet la juste rémunération des auteurs et des investisseurs.

Notre monde de plus en plus interconnecté donne toujours plus de valeur économique aux produits culturels, peu importe l'endroit dont ils sont originaires.

Les films sont l'un des plus précieux de ces produits culturels, peut-être même l'un des moyens les plus importants dont nous disposons pour en apprendre davantage sur les autres cultures et partager nos histoires. Le système servant à octroyer convenablement les droits de distribution des films est bien établi sur le marché international et devrait être connu de toutes les parties prenantes. Les auteurs de cette publication espèrent que les lecteurs sont arrivés à mieux comprendre ce système et qu'ils réussiront dans leurs secteurs.

## GLOSSAIRE

**Acquisition des droits d'exploitation** : la partie obtenant la cession des droits d'une autre partie est réputée avoir acquis ces droits et, souvent, les responsables chargés de trouver des films pour la distribution sont désignés directeurs d'acquisition comme susmentionné.

**Adaptation** : la modification d'une œuvre préexistante, passant d'un genre à un autre, par exemple les adaptations cinématographiques de romans, d'opéras ou de comédies musicales. L'adaptation consiste à modifier la composition de l'œuvre originale, sa forme d'expression, ce qui entraîne une protection de l'œuvre dérivée de l'œuvre première par le droit d'auteur, sous réserve d'avoir obtenu l'autorisation du titulaire du droit d'auteur sur l'œuvre préexistante.

**Agrégateur** : dans de nombreux cas, les nouveaux supports médias tels qu'Amazon, iTunes, Hulu ou Daily Motion n'obtiendront pas toujours de droit d'exploitation sur des films individualisés, mais les droits d'exploitation de lots d'œuvres protégées offerts par les sociétés qu'ils ont désignées en tant qu'agrégateurs afin de collecter lesdits droits d'exploitation auprès des détenteurs de droits. Ces agrégateurs peuvent être de grands groupes médiatiques tels que Viacom et Warner Bros ou des sociétés spécialisées.

**Auteur** : la législation nationale définira ceux qui sont considérés comme les auteurs d'un film, œuvre de collaboration par excellence. Dans la plupart des cas, il s'agira du réalisateur, du ou des scénaristes et du compositeur de la musique. Ces auteurs ont des droits spécifiques en fonction du droit applicable. Sur certains territoires de *Common Law*, il se peut même que l'auteur ne soit pas une personne physique. Ainsi, aux États-Unis d'Amérique, en vertu des dispositions du *work for hire*, la société de production est elle-même souvent considérée comme l'auteur – et donc le propriétaire des droits – du film.

**Cession des droits** : le transfert des droits d'auteur – les droits d'exploitation – à un producteur identifié ou une entité ad hoc, permettant l'exercice d'une sorte de droit de propriété détenu temporairement en tant que cessionnaire. Contrairement aux mandats d'exploitation, qui ne mettent en jeu que

l'octroi de droits spécifiques afin de permettre la commercialisation de l'œuvre cinématographique, la cession transfère *effectivement* le droit d'auteur lui-même entre les mains du producteur. Selon la loi applicable, qui varie selon les pays, les droits d'exploitation seuls sont transmis pour une durée limitée, pour des modes d'exploitation définis et sur des territoires convenus, le droit moral étant réservé. Le caractère exécutoire de toute cession peut être confirmé par des avocats territorialement compétents. Ils s'assureront que les termes de la cession de droits ne peuvent pas être contestés. La personne qui transfère le droit d'auteur est appelée le cédant, le premier cédant d'un droit d'auteur étant généralement l'auteur ou ses héritiers. La personne à qui le droit d'auteur est transféré est appelée le cessionnaire.

**Chaîne des droits d'auteur** : c'est la réunion de l'ensemble des actes et contrats de cessions des droits d'auteur au producteur, à l'entité ad hoc éventuellement désignée, au distributeur ou toute autre entité souhaitant exploiter le film, qui prouve les droits de propriété ou de distribution d'un film.

**Cinéaste** : l'auteur réalisateur d'un film. Par souci de précision, le terme sera rarement utilisé dans cette publication.

**Circuits de distribution** : en fonction des différentes manières dont un film peut être distribué, soit dans les salles de cinéma, sur des vidéogrammes physiques (DVD ou Blu-ray), à la télévision (diffusion hertzienne numérique, câble et satellite), sur Internet (en streaming – diffusion en flux – ou sous forme de téléchargement temporaire ou définitif, en VOD ou en SVOD), les appareils portables (téléphones mobiles, smartphones, tablettes tactiles et I-Pads) et hors salles d'exploitation (projection en plein air, dans des écoles ou des universités, sur les bateaux, dans les hôtels ou sur les lignes aériennes). Les circuits de distribution sont sollicités par l'intermédiaire d'un vendeur international, d'une organisation de distribution mondiale comme un grand studio, ou lors des marchés de négoce de droits des films.

**Contrat de cession de droits** : Encadre les conditions d'exploitation d'une œuvre protégée par le droit d'auteur. Il existe un grand nombre de contrats différents. Il peut s'agir notamment de contrats d'édition, de représentation publique, de diffusion ou de distribution, de traduction. On les distingue

des autres types de contrats relatifs au droit d'auteur, comme les contrats de commande ou les contrats de *work for hire*. Les différentes législations relatives au droit d'auteur peuvent encadrer précisément le contenu des contrats, prévoyant notamment les conditions de la cession de droits, sa portée, le principe d'une rémunération des auteurs proportionnelle aux recettes d'exploitation de l'œuvre, les conditions de rétractation des droits ou de récupération dans l'hypothèse d'une non-exploitation par le cessionnaire ainsi que l'interdiction de la cession d'œuvres futures de l'auteur. La cession porte donc sur des droits précisément définis, dans des conditions d'exclusivité (ils ne seront pas accordés à une autre entité que le cessionnaire exclusif) ou non exclusifs (ils peuvent être accordés à plusieurs entités). Les droits d'exploitation peuvent être d'une durée limitée, ne concerner que certains territoires, certaines langues d'exploitation ou tout autre facteur limitatif convenu par les parties.

**Directeur des acquisitions :** le représentant d'un distributeur chargé de rechercher/d'acheter des films et de les programmer en vue de répondre aux besoins de distribution de sa société sur un territoire donné.

**Distributeur :** ce terme et celui de "producteur" sont deux des plus mal compris dans les secteurs du film et de la télévision. Il existe plusieurs types de distributeurs. Si l'on utilise distributeur au sens large, sa signification sera celle de toute entité intervenant soit dans la présentation au détail du film ou du programme de télévision au public (appelé aussi distributeur territorial) soit dans le transfert des droits de distribution à une entité qui offrira les droits à d'autres distributeurs (cela pourrait être un vendeur international ou une autre entité).

**Distributeur territorial :** l'entité qui tire directement des revenus de l'exploitation du film ou du programme télévisé dans une zone géographique déterminée (qui peut être mondiale comme dans le cas des grands studios américains, ou au niveau d'un pays). Un distributeur peut être distributeur de l'ensemble des droits d'exploitation ou se spécialiser dans un domaine particulier, par exemple les ventes pour la télévision ou la distribution des droits sur Internet. Il peut aussi être appelé "acheteur", "sous-distributeur", ou "cessionnaire de licences".

**Distribution** : négociation ou mise en œuvre des droits d'exploitation d'un film.

Cela peut inclure l'obtention des droits de distribution au sens large sur un territoire spécifique, la programmation et l'exploitation d'un film dans un cinéma et la collecte de ses recettes d'exploitation, ou même la mise en ligne d'un film en accès libre sur un site Internet. La distribution est l'ensemble de la chaîne de valeur de l'exploitation des droits d'auteur d'un film. Cela commence avec le premier contrat de distribution entre le producteur et un distributeur.

**Droits de rattrapage (ou Catch up)** : le droit de retransmettre des programmes diffusés en premier lieu à la Télévision sur un territoire donné, par Internet en libre accès pour une période de temps limitée.

**Exclusivité des droits** : les droits peuvent être exclusifs ou non exclusifs. Le propriétaire d'un droit exclusif sur une œuvre peut céder ce droit au cessionnaire de son choix, s'interdisant de céder des droits similaires pour la même œuvre à une autre personne. Les droits d'auteur dans leur ensemble – au travers des droits d'exploitation de l'œuvre – décrits dans cet ouvrage sont exclusifs, personne d'autre que les coauteurs du film ou le producteur en ayant effectivement acquis les droits, ne pouvant exploiter l'œuvre, sauf dans certains cas expressément autorisés par la loi. Les licences accordées par le titulaire du droit d'auteur en vue d'utiliser l'œuvre, peuvent également porter sur des droits exclusifs si convenu ou prévu par la loi. En raison du grand nombre de nouvelles technologies de distribution des contenus protégés, certains droits d'exploitation numérique peuvent être acquis sur une base non exclusive, ce qui signifie que plusieurs entités pourraient offrir les mêmes droits au public de la même manière que de nombreuses salles cinémas peuvent présenter le même film au public, en même temps. Dans ces conditions, les nouveaux supports sont considérés comme ayant des droits d'exploitation non exclusifs sur le film.

**Exploitation d'une œuvre** : utilisation commerciale d'une œuvre protégée par le droit d'auteur, en exposant, reproduisant, représentant, distribuant et en tout état de cause en le communiquant au public. L'exploitation des œuvres protégées par le droit d'auteur va de pair avec l'exploitation des droits d'auteur sur ces œuvres.



**Film** : il peut s'agir de longs métrages, de courts métrages, de moyens métrages, de fictions et de documentaires, de films d'animation ou de films "réels" pour une sortie sur n'importe quel type de support (cinéma, télévision, DVD, nouveaux médias, VOD, SVOD). Les films sont des œuvres audiovisuelles autonomes, l'œuvre audiovisuelle composant aussi les séries télévisées ou les Web séries. En matière de propriété intellectuelle, un film est une œuvre de collaboration regroupant des contributions individuelles identifiables, détenues par une seule entité (ici, le producteur de l'œuvre audiovisuelle). Ces droits d'auteur couvrent le scénario, les droits d'une œuvre première (par exemple, le livre sur lequel le scénario est basé), la musique. Il faut ajouter les droits voisins du droit d'auteur (revenant aux artistes interprètes), et le cas échéant, le droit des marques portant sur des éléments protégés, inclus dans le film achevé.

**Filtrage géographique** : solutions technologiques permettant d'offrir uniquement l'accès au film sur un territoire géographique limité. Cela concerne les nouveaux droits numériques (généralement Internet avec la vidéo à la demande et le *streaming*).

**Licence** : autorisation donnée par l'auteur, un autre titulaire du droit d'auteur ou un concessionnaire à l'utilisateur. Contrairement à une cession, une licence ne transfère pas la propriété, elle ne constitue qu'un droit d'utiliser l'œuvre dans le cadre du droit d'auteur qui reste acquis au concédant de licence. Ce droit est limité en fonction de la portée de la licence accordée. La licence est soit exclusive, soit non exclusive. Dans ce dernier cas, le titulaire du droit d'auteur peut légalement accorder en même temps des licences similaires à d'autres concessionnaires de licences. Les conventions relatives au droit d'auteur et la législation nationale sur le droit d'auteur peuvent prévoir des licences obligatoires et des licences légales dans des cas particuliers.

**Licence statutaire** : on l'appelle aussi parfois "licence légale". Il s'agit de l'autorisation donnée par la loi en vue d'utiliser une œuvre protégée par le droit d'auteur d'une manière spécifique et sous certaines conditions, contre paiement à l'auteur.

**Œuvre audiovisuelle** : œuvre s'adressant en même temps à l'oreille et à l'œil, qui se compose d'une série d'images liées, et s'accompagne de sons enregistrés

sur du matériel adéquat (fixation audiovisuelle), afin d'être interprétée en utilisant des appareils appropriés. Elle ne peut être vue et entendue que sous une forme identique, contrairement à l'interprétation d'œuvres dramatiques qui s'adresse aux yeux et aux oreilles de différentes manières en fonction de la mise en scène. Les exemples d'œuvres audiovisuelles sont des films accompagnés de son, des productions télévisées ou des productions pour Internet.

**Producteur** : aux fins de cette publication, le producteur est la personne physique ou morale qui prend l'initiative et la responsabilité de la réalisation du film. Il est responsable d'acquérir, d'organiser et de répertorier les éléments corporels et incorporels (les droits d'auteur) du film, de réunir son financement afin de permettre sa réalisation. Cela comprend la négociation et la conclusion de toutes les acquisitions de droits d'exploitation auprès des différents ayants droit, comme décrit ci-dessus. Producteur est un terme générique pour l'entité qui détient les droits d'auteur du film. Lorsqu'on utilise le terme général de "producteur", il fait référence au titulaire des droits du film, de celui qui s'engage à l'origine à fabriquer et à livrer le film. Il assume personnellement, solidairement avec ses partenaires la responsabilité financière, technique et artistique de la réalisation de l'œuvre et en garantit la bonne fin. Il peut être l'un des grands studios américains ou européens, un producteur indépendant ou un financier.

**Représentant du producteur** : une entité qui représente un producteur ou un titulaire de droits en vue de conclure un contrat de distribution territoire par territoire (fonction plus courante aux États-Unis d'Amérique) et, éventuellement, d'obtenir les services d'un agent.

**Redevances** : la rémunération proportionnelle de l'auteur sur les recettes d'exploitation provenant de l'exploitation de son œuvre. Les redevances peuvent être calculées sur la base des recettes brutes du distributeur (toutes les sommes générées par l'exploitation de l'œuvre), mais plus fréquemment sur les recettes nettes part producteur (toutes les sommes, après déduction de certains frais tels que les tirages des copies et la publicité, les frais de distribution, les intérêts, les coûts de production et, dans certains cas, les frais généraux). Les structures de calcul des droits à recettes peuvent être

complexes et il est important que les auteurs comprennent comment leurs redevances seront calculées et payées par le producteur.

**Société / entité ad hoc :** Certains régimes juridiques permettent la constitution de société en holding qui détient les éléments de la chaîne des droits et donc la propriété du film. Comme susmentionné, ces droits d'auteur comprennent entre autres les droits de l'œuvre première, du scénario et de la musique. En retour, l'entité ad hoc accorde sous licence les droits de distribution au distributeur ou à toute autre entité souhaitant exploiter des droits. En plus de placer tous les droits et obligations de la production auprès d'une seule entité de sorte qu'aucune obligation sans rapport avec les éléments du film n'ait une incidence sur sa fabrication et sa livraison, l'entité ad hoc permet aux financiers d'établir une sûreté sur tous les actifs de la structure dédiée (le film, les droits et les options). En effet, cela est souvent nécessaire pour engager des fonds. Bien que l'entité ad hoc n'exonère en aucun cas les distributeurs de leur responsabilité, elle simplifie les questions relatives à l'assurance, notamment la protection en cas d'erreurs et d'omissions. Comme les droits d'auteur sont acquis auprès des auteurs ou de cessionnaires intermédiaires ils sont cédés ou accordés sous licence à l'entité ad hoc. Dans ce cas, la rémunération des auteurs, la mise en œuvre des obligations à l'égard des sociétés de gestion de droits et des syndicats représentatifs sera prise en charge par l'entité ad hoc.

**Titularité des droits d'auteur :** En vertu de la loi applicable en matière de propriété intellectuelle, la création de l'œuvre et sa fixation sur un support (écrit, filmé sonore, ou autrement enregistré) confèrent à son auteur la titularité des droits. Selon la Convention de Berne et les lois des pays signataires, cette titularité des droits d'auteur ne doit pas faire nécessairement l'objet d'un enregistrement formel et existe donc dès le moment de la création de l'œuvre.

**Transfert de droits :** la transmission de droits d'un auteur à une autre personne ou entité juridique sous contrat, lui permettant d'utiliser l'œuvre d'une manière spéciale. Les documents évoqués dans le présent ouvrage se rapportent tous au transfert de droits entre diverses entités : auteurs, producteurs, distributeurs et autres. Ce transfert de droits est abordé dans la chaîne des droits d'auteur susmentionnée.

**Vendeur international** : type de distributeur agissant en tant qu'intermédiaire pour céder les droits de distribution à des distributeurs étrangers. Souvent, le producteur, détenteur des droits d'exploitation, cédera les droits de distribution sous licence à travers le monde à un vendeur international qui, à son tour, accordera ces droits, territoire par territoire. Les vendeurs internationaux sont souvent appelés mandataires du producteur et, dans de nombreuses juridictions, leurs activités sont régies par un ensemble de lois spécifiques qui établissent expressément ne pas les reconnaître en tant que distributeurs à part entière, mais bien comme agissant pour le compte d'un tiers – le producteur – avec des obligations particulières. Dans ce contexte, ils signeront souvent des mandats de distribution précisant qu'ils interviennent à ce titre pour le compte du titulaire des droits. Il est important de comprendre quels sont les droits et obligations que le vendeur international peut céder au nom du producteur. Ceux-ci peuvent se limiter aux droits de distribution, mais pourraient inclure d'autres droits ou obligations dérivés.

## REMERCIEMENTS

Les auteurs voudraient remercier les personnes suivantes de leur précieuse contribution. Sans leurs conseils et leur soutien, les nombreux sujets, variés et parfois très complexes, abordés dans cet ouvrage auraient pu demeurer obscurs. Ils tiennent également à remercier tout particulièrement l'aide constante et le dévouement de Mme Donna M. A. Hill de l'OMPI qui a porté ce projet depuis le début. Sa patience et sa supervision constante ont rendu cette publication possible.

- M. Afolabi Adesanya – directeur général, Société nigériane de cinématographie, Jos (Nigéria)
- M. Guillaume Blanchot – directeur des nouveaux médias, Centre national de la cinématographie (CNC), Paris (France)
- M. Alberto Cañizares – président, Key2Media, Madrid (Espagne)
- M. Peter Dally – avocat, New Media Law, LLP, Londres (Royaume-Uni)
- Michael C. Donaldson, Esq. – avocat, Donaldson & Callif, LLP, Los Angeles (États-Unis d'Amérique)
- M. Louis de Gaulle – avocat, Paris (France)
- M. David Greenspan – avocat, Los Angeles (États-Unis d'Amérique)
- Mme Donna M. A. Hill – conseillère, Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle, Genève (Suisse)
- Mme Judith Miller – avocat/associé, DLA Piper, Sydney (Australie)
- M. Stephen Monas – PDG, *Business Affairs, Inc.*, Santa Monica (États-Unis d'Amérique)
- M. Efere Ozako, avocat, Efere Ozako & Associés, Lagos (Nigéria)
- Mme Jean Prewitt, présidente et chef de la direction, Independent Film and Television Alliance (IFTA), Los Angeles (États-Unis d'Amérique)
- M. Richard Tan – avocat et arbitre, Stamford Law Corporation (Singapour)

## RESSOURCES CINÉMATOGRAPHIQUES

### Livres

- Cones, John W., *Film Finance and Distribution : A Dictionary of Terms* (Distribution et finance de film : dictionnaire des termes). Silman-James Press (juin 1992)
- Donaldson, Michael C., *Clearance and Copyright : Everything the Independent Filmmaker Needs to Know* et *The American Bar Association's Legal Guide to Independent Filmmaking*. (Autorisation et droit d'auteur : tout ce que le cinéaste indépendant a besoin de savoir et Guide juridique de l'Association du barreau américain à l'intention des cinéastes indépendants) Silman-James Press, deuxième édition révisée et mise à jour (septembre 2003) et American Bar Association (Association du barreau américain) (16 août 2011)
- Erickson, Tulchin et al., *The Independent Film Producer's Survival Guide* (Manuel de survie du producteur de film indépendant). Schirmer G Books, troisième édition (1<sup>er</sup> octobre 2009)
- Gauthier, Pierre-Yves, *Propriété littéraire et artistique*. Editions PUF (2010)
- Lee Jr, John J., *The Producer's Business Handbook, Third Edition : The Roadmap for the Balanced Film Producer*. Manuel commercial du producteur, troisième édition : Feuille de route pour le producteur de film équilibré. Focal Press, troisième édition (15 novembre 2010)
- Litwak, Mark, *Contracts for the Film and Television Industry* (Contrats pour l'industrie du film et de la télévision). Silman-James Pr; deuxième édition augmentée (1<sup>er</sup> février 1999)
- Moore, Schuyler, *The Biz : The Basic Business, Legal and Financial Aspects of the Film Industry* (Le Biz : aspects commerciaux, juridiques et financiers élémentaires de l'industrie du cinéma) Silman-James Pr, troisième édition mise à jour et augmentée (10 juin 2007)
- Squire, Jason, *The Movie Business Book : 3<sup>rd</sup> Edition* (Le Livre du milieu cinématographique : troisième édition). Fireside, (29 juin 2004)

## Magazines

- DAILY VARIETY : le quotidien le plus respecté de l'industrie cinématographique.
- WEEKLY VARIETY : les mêmes histoires, pour la plupart, que le quotidien, mais avec une couverture approfondie de nombreux sujets – publié à New York.
- THE HOLLYWOOD REPORTER : revue de cinéma hebdomadaire mettant l'accent sur les marchés indépendants et internationaux.
- SCREEN INTERNATIONAL : revue de cinéma hebdomadaire couvrant les sujets internationaux – publiée à Londres.
- LE FILM FRANÇAIS : hebdomadaire français présentant une excellente couverture des nouvelles nationales et internationales en matière de cinéma, publié à Paris.
- ECRAN TOTAL : hebdomadaire français sur le cinéma/la télévision, qui présente une excellente couverture nationale et internationale du cinéma, de la télévision et des informations sur le secteur des médias, publié à Paris.
- LEGIPRESSE : magazine juridique mensuel français sur le droit de l'audiovisuel et du cinéma.

## Ressources en ligne

[www.wipo.int](http://www.wipo.int) – Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle

[www.wipo.int/amc](http://www.wipo.int/amc) – Centre d'arbitrage et de médiation de l'OMPI

[www.cnc.fr](http://www.cnc.fr) – Centre National du Cinéma et de l'Image animé

[www.ifta-online.org](http://www.ifta-online.org) – Independent Film and Television Alliance (IFTA)

[www.imdb.com](http://www.imdb.com) – The Internet Movie Database : informations concernant des milliers de films, y compris box-office, distribution et producteurs – IMDB Pro est peu cher et d'une aide précieuse en raison de sa base de données d'adresses.

[www.lefilmfrancais.com](http://www.lefilmfrancais.com) – site français sur les meilleurs films de la semaine – en français

[www.thelegalelite.com](http://www.thelegalelite.com) – condensé de questions juridiques liées au cinéma et la télévision

[www.michaelcdonaldson.com](http://www.michaelcdonaldson.com) – condensé de questions juridiques liées au cinéma qui met l'accent sur les considérations d'" utilisation équitable" et le droit d'auteur.

[www.marklitwak.com](http://www.marklitwak.com) – une autre ressource juridique excellente, centrée sur les contrats.

[www.cinando.com](http://www.cinando.com) – base de données associées au marché du film de Cannes

[www.variety.com](http://www.variety.com) – Variety Magazine – fantastique archive, têtes d'affiche et autres informations utiles.

[www.screendaily.com](http://www.screendaily.com) – site Internet du magazine Screen International.

[www.netflix.com](http://www.netflix.com) – le plus performant des distributeurs de DVD en ligne aux États-Unis d'Amérique.

[www.hulu.com](http://www.hulu.com) – Service de vidéo à la demande par diffusion en flux continu/ téléchargement

[www.dga.org](http://www.dga.org) – informations sur les contrats pour le syndicat des réalisateurs aux États-Unis d'Amérique et détails sur leurs activités.

[www.sag.com](http://www.sag.com) – informations sur le syndicat des acteurs aux États-Unis d'Amérique; informations sur les contrats, utilisation d'acteurs américains dans vos films, etc.

[www.wga.org](http://www.wga.org) – site de la Writers Guild of America (Gilde des écrivains américains).  
Clauses contractuelles et informations à l'intention des écrivains

[www.mpa.org](http://www.mpa.org) – Motion Picture Association of America; comprend des données importantes sur les marchés de projection en salle mondiaux

[www.ifp.org](http://www.ifp.org) – Independent Feature Project New York; groupe de soutien pour les cinéastes indépendants.

[www.filmindependent.org](http://www.filmindependent.org) – groupe de soutien basé à Los Angeles à l'intention des cinéastes indépendants.

[www.marklitwak.com](http://www.marklitwak.com) – Mark Litwak est l'un des meilleurs avocats dans le domaine des contrats du milieu du divertissement aux États-Unis d'Amérique; il a écrit un certain nombre d'ouvrages contenant des modèles de contrats de tous les secteurs de la production cinématographique et télévisée.

## **Rapports :**

Licences multiterritoriales des œuvres audiovisuelles dans l'Union européenne –  
Rapport final élaboré pour la Commission européenne, DG Société de l'information et  
des médias – octobre 2010



## FILMOGRAPHIE (PAR DÉCENNIE)

### (P) – Producteur / (D) -Distributeur

#### Avant 1970

- *The Birth of a Nation (Naissance d'une nation – 1915)* réalisé par D. W. Griffith – (P) David W. Griffith Corp; Société de production Epoch / (D) Epoch Producing Corporation
- *The Three Musketeers (D'Artagnan – 1916)* de Charles Swickard – (P) Kay-Bee Pictures; New York Motion Picture / (D) Grapevine Video; Triangle Distributing
- *Freaks (La monstrueuse Parade – 1932)* réalisé par Tod Browning – (P) MGM / (D) MGM
- *Snow White and the Seven Dwarfs (Blanche-Neige et les Sept Nains – 1937)* réalisé par William Cottrell, David Hand, Wilfred Jackson, Larry Morey, Perce Pearce et Ben Sharpsteen – (P) Productions de Walt Disney / (D) RKO Radio Pictures (sortie originale en salle)
- *Sanshiro Sugata (La Légende du grand judo – 1943)* réalisé par Akira Kurosawa – (P) & (D) Toho Films Studio
- *Asphalt Jungle (Quand la Ville dort – 1950)* réalisé par John Huston – (P) & (D) Metro-Goldwyn-Mayer
- *Kind Hearts and Coronets (Noblesse Oblige – 1949)* réalisé par Robert Hamer – (P) Ealing Studios / (D) Eagle-Lion Films; StudioCanal
- *Shichinin no samurai (Les Sept Samourais – 1954)* réalisé par Akira Kurosawa – (P) Toho Company / (D) Columbia Pictures; Cinédis
- *Pierrot le Fou (1967)* réalisé par Jean-Luc Godard – (P) Films Georges de Beauregard, Rome Paris Films, Dino de Laurentiis Cinematografica / (D) Société Nouvelle de Cinématographie, Pathé Contemporary Films
- *La Sirène du Mississippi (1969)* réalisé par François Truffaut – (P) Les Films du Carrosse; Artistes Associés / (D) United Artists

## Années 70

- *Morte a Venezia (Mort à Venise – 1971)* réalisé par Luchino Visconti – (P) Alfa Cinematografica / (D) Warner Bros. Pictures
- *Noces Rouges (1973)* réalisé par Claude Chabrol – (P) Les Films de la Boétie, International Italian Film/ Film Italien international / (D) New Line Cinema
- *Andasen dôwa ningyo-hime (La petite Sirène – 1975)* réalisé par Tomoharu Katsumata – (P) et (D) Toei Doga
- *Le Vieux Fusil (1975)* réalisé par Robert Enrico – (P) Les Productions Artistes Associés; (D) United Artists Films
- *Alien (1979)* réalisé par Ridley Scott – (P) Productions Brandywine; Productions Twentieth Century Fox / (D) Twentieth Century Fox Film Corporation

## Années 80

- *The Shining (1980)* réalisé par Stanley Kubrick – (P) Warner Bros. Pictures / (D) Warner
- *Trois hommes et un couffin (1985)* réalisé par Coline Serreau – (P) Flach Films, TF1 Films Productions / (D) AAA, The Samuel Goldwyn Company
- *Three Men and a Baby (Trois hommes et un bébé – 1987)* réalisé par Leonard Nimoy – (P) Interscope Communications, Touchstone Pictures / (D) Buena Vista Pictures
- *Tonari no Totoro (Mon voisin Totoro – 1988)* réalisé par Hayao Miyazaki – (P) Tokuma Japan Communications Co. Ltd. & Studio Ghibli / (D) Toho Company, Walt Disney Pictures
- *Coming to America (Un Prince à New York – 1988)* réalisé par John Landis – (P) & (D) Paramount Pictures
- *Road House (1989)* réalisé par Rowdy Herrington – (P) Silver Pictures / (D) United Artists, United International Pictures (UIP)
- *The Little Mermaid (La Petite Sirène – 1989)* réalisé par John Musker et Ron Clements – (P) Walt Disney Pictures; Silver Screen Partners IV / (D) Buena Vista Distribution Company; Warner Bros.

## Années 90

- *The hunt for Red October* (*À la poursuite d'Octobre rouge* – 1990) réalisé par John McTiernan – (P) Paramount Pictures / (D) United International Pictures (UIP)
- *Kurenai no buta* (*Porco Rosso* – 1992) réalisé par Hayao Miyazaki – (P) Nippon Television Network Corporation (NTV) et Studio Ghibli / (D) Toho Company
- *Patriot Game* (*Jeux de guerre* – 1992) réalisé par Philip Noyce – (P) Paramount Pictures / (D) United International Pictures (UIP)
- *Bye-Bye* (1995) réalisé par Karim Dridi – (P) ADR Productions, La Compagnie Méditerranéenne de Cinéma, La Sept Cinéma / (D) Diaphana Films, Arab Film Distribution
- *Shine* (1996) réalisé par Scott Hicks – (P) Australian Film Finance Corporation and Film Victoria / (D) Buena Vista International
- *Train de Vie* (1998) réalisé par Radu Mihaileanu – (P) Noé Productions, RTL-TV / (D) AB International Distribution, Paramount Classics
- *Fait d'Hiver* (1999) réalisé par Robert Enrico – (P) At Productions, 3 Emme Cinematografica / (D) Ideal Films

## Années 2000

- *Crouching Tiger, Hidden Dragon* (*Tigre et Dragon* – 2000) réalisé par Ang Lee – (P) Asia Union Film & Entertainment Ltd., Columbia Pictures Film Production Asia / (D) Warner Bros., Sony Pictures Classics
- *Salsa* (2000) réalisé par Joyce Bunuel – (P) Canal + España, Mate Producciones S.A. / (D) United Artists International (UIP)
- *Picking Up the Pieces* (*Morceaux choisis* – 2000) réalisé par Alfonso Arau – (P) Comala Films Production; (D) Kushner-Locke
- *Chunhyangdyun* (*Le Chant de la fidèle Chunhyang* – 2000) réalisé par Im Kwon-taek – (P) CJ Entertainment; Mirae Asset Capital / (D) Lot 47 Films; Haut et Court
- *The Musketeer* (*D'Artagnan* – 2001) réalisé par Peter Hyams – (P) MDP Worldwide; Crystal Sky Worldwide; (D) Miramax Films; SND

- *Evolution* (2001) réalisé par Ivan Reitman – (P) Columbia Pictures Corporation / (D) DreamWorks Distribution (USA), Columbia TriStar Distributors International
- *The Lord of the Rings : The Fellowship of the Ring (Le Seigneur des anneaux : la communauté de l'anneau* – 2001) réalisé par Peter Jackson – (P) New Line Cinema, WingNut Films / (D) Warner Bros.
- *Les Âmes fortes* (2001) réalisé par Raoul Ruiz – (P) MDI, Films du Lendemain / (D) France Televisions Distribution, Paramount Classics
- *Mulholland Drive* réalisé par David Lynch – (P) Les Films Alain Sarde, Asymmetrical Productions / (D) Bac Films, Universal Pictures
- *Astérix et Obélix : Mission Cléopâtre* (2002) réalisé par Alain Chabat – (P) Renn Productions / (D) Pathé Distribution
- *Lost in la Mancha* (2002) réalisé par Keith Fulton and Louis Pepe – (P) Quixote Films / (D) IFC Films – Haut & Court
- *Être et Avoir* (2002) réalisé par Nicolas Philibert – (P) Maia Films / (D) Films du Losange
- *Harry Potter and the Chamber of Secrets (Harry Potter et la chambre des secrets* – 2002) réalisé par Chris Columbus – (P) & (D) Warner Bros. Pictures
- *The Lord of the Rings : The Two Towers (Le Seigneur des anneaux : Les deux tours* – 2003) réalisé par Peter Jackson – (P) New Line, WingNut Films / (D) Warner Bros.
- *Terre et Cendres* (2003) réalisé par Atiq Rahimi – (P) Les Films du Lendemain / (D) Films distribution, Bodega Films
- *Les yeux secs* (2003) réalisé par Narjiss Nejjar – (P) Jbila Méditerranée Productions / (D) Pierre Grise Distribution
- *Un long dimanche de fiançailles* (2004) réalisé par Jean-Pierre Jeunet – (P) 2003 Productions, Warner Bros. / (D) Warner Bros.
- *The Lord of the Rings : The Return of the King (Le Seigneur des anneaux : Le Retour du Roi* – 2003) réalisé par Peter Jackson – (P) New Line, WingNut Films / (D) Warner Bros.
- *Brodeuses* (2004) réalisé par Eleonore Fauchet – (P) Disney / (D)
- *Zui hao de shi guang (Three Times)* (2005) réalisé par Hou Hsiao Hsien – (P) 3H Productions, Orly Films, Paradis Films / (D) IFC Films, Artificial Eyes
- *300* (2006) réalisé par Zak Snyder – (P) Warner Bros. Pictures / (D) Warner Bros.

- *Persepolis* (2006) réalisé par Marjane Satrapi et Vincent Paronnaud – (P) 247 Films, The Kennedy/Marshall Company / (D) Diaphana Films, Sony Pictures Classic
- *Rohtenburg* (2006) réalisé par Martin Weisz – (P) Senator Entertainment Company, Atlantic Streamline / (D) Lightning Entertainment, Senator Films
- *Zodiac* (2007) réalisé par David Fincher – (P) Paramount Pictures, Warner Bros. Pictures / (D) Warner Bros.
- *Etz Limon (Les citronniers – 2007)* réalisé par Eran Riklis – (P) Heimatfilm, MACT Productions, Eran Riklis Productions, arte France Cinéma, ZDF/Arte / (D) Océans Films, IFC Films
- *Slumdog Millionaire* réalisé par Danny Boyle 2008 – (P) Pathé Pictures International / (D) Pathé, Fox Searchlight Pictures
- *The Hurt Locker (Démineurs – 2008)* réalisé par Kathryn Bigelow – (P) Voltage Pictures / (D) Voltage Pictures, Summit Entertainment
- *Séraphine* (2008) réalisé par Martin Provost – (P) TS Productions / (D) Diaphana Films
- *Twilight – chapitre 1 : Fascination / Twilight saga* (2008 – 2010) – (P) Summit Entertainment / (D) Summit Entertainment
- *The Last King of Scotland (Le Dernier Roi d'Ecosse – 2006)* réalisé par Kevin McDonald – (P) Fox Searchlight Pictures; DNA Films / (D) Fox Searchlight Pictures; Twentieth Century Fox Film Corporation
- *Une jeunesse chinoise (Palais d'été – 2006)* réalisé par Lou Ye – (P) Centre National de la Cinématographie (CNC) (participation); Dream Factory / (D) Palm Pictures; Océan Films
- *Le Voyage du Ballon Rouge* (2007) réalisé par Hou Hsiao Hsien – (P) Les Films du Lendemain, Margo Films, HHH Productions (Taiwan) / (D) IFC Films; Bac Films
- *Océans* (2009) réalisé par Jacques Perrin – (P) Galatée Films; Pathé / (D) Walt Disney Studios Motion Pictures; Pathé
- *Rapt* (2009) réalisé par Lucas Belvaux – (P) Agat Films & Cie; Entre Chien et Loup / (D) Kino Lorber; Diaphana Films

## Années 2010

- *Harry Potter and the Deathly Hallows Part 1 (Harry Potter et les reliques de la mort : partie 1 – 2010)* réalisé par David Yates – (P) & (D) Warner Bros. Pictures
- *Incendies* (2010) réalisé par Denis Villeneuve – (P) TS Productions / (D) Happiness Distribution, Sony Pictures Classics
- *Uncle Boonmee (Oncle Boonmee – 2010)* réalisé par Apitchapong Weeraseethacul – (P) Anna Sanders Films, Eddie Saeta S.A. (coproduction), Geißendörfer Film- und Fernsehproduktion (GFF), Match Factory, avec le support du ministère de la culture, Thailand and the World Cinema Fund / (D) The Match Factory
- *Gainsbourg (vie héroïque)* (2010) réalisé par Joann Sfar – (P) One World Films; Studio 37 / (D) Music Box Films; Universal Pictures International (UPI)
- *The Adventures of Tintin : The Secret of the Unicorn (Les aventures de Tintin : Le secret de la licorne – 2011)* réalisé par Steven Spielberg – (P) Amblin Entertainment, Kennedy/Marshall Company / (D) Paramount Pictures
- *Des vents contraires* (2011) réalisé par Jalil Lespert – (P) Wy Productions; Direct Cinéma / (D) Universal Pictures International (UPI); Filmcoopi Zürich
- *The Hangover Part II (Very Bad Trip 2 – 2011)* réalisé par Todd Phillips – (P) and (D) Warner Bros.
- *The Hobbit : Part I & Part II (Le Hobbit : Le voyage inattendu – 2012-2013)* réalisé par Peter Jackson – (P) Metro-Goldwyn-Mayer, New Line, WingNut Films / (D) MGM, Warner Bros.
- *Le Grand Soir* (2012) réalisé par Benoît Delépine et Gustave Kervern – (P) No Money Productions, GMT Productions, ARTE France Cinéma / (D) AD Vitam; Funny Balloons
- *La Vraie vie des profs* (2012) réalisé par Klotz et Lazaro – (P) 247 Films / (D) Universal France
- *Belle du Seigneur* (2012) réalisé par Glenio Bonder – (P) TNVO; Delux Productions / (D) Océan Films; All Media Company
- *The Attack (L'attentat – 2012)* réalisé par Ziad Doueri – (P) 3B Productions; Scope Pictures / (D) Wild Bunch; Cohen Media Group
- *Astérix et Obélix : au service de Sa Majesté* (2012) réalisé par Laurent Tirard – (P) Fidélité Films; Wild Bunch / (D) Wild Bunch Distribution; Cinéart
- *Skyfall* (2012) réalisé par Sam Mendes – (P) Eon Productions; Danjaq / (D) Columbia Pictures; Sony Pictures Releasing

- *Mud (Mud – Sur les rives du Mississippi – 2012)* réalisé par Jeff Nichols – (P) Everest Entertainment; Brace Cove Productions / (D) Film Nations; Ad Vitam
- *Snow White and the Huntsman (Blanche-Neige et le Chasseur – 2012)* réalisé par Rupert Sanders – (P) Roth Films, Universal Pictures/ (D) United International Pictures (UIP)
- *Mirror Mirror (Blanche-Neige – 2012)* réalisé par Tarsem Singh – (P) Relativity Media / (D) Relativity Media; Metropolitan FilmExport
- *Syngué Sabour – Pierre de patience (2013)* réalisé par Atiq Rahimi – (P) Film, The; Razor Film Produktion GmbH / (D) Sony Pictures Classics; Le Pacte
- *La Grande Belleza (2013)* réalisé par Paolo Sorrentino – (P) Indigo Film; Medusa Film / (D) Artificial Eye; Pathé
- *The Bling Ring (2013)* réalisé par Sofia Coppola – (P) American Zoetrope; NALA Films en association avec Studio Canal / (D) FilmNation Entertainment; Pathé Distribution

## ANNEXE I

Le présent accord de distribution est un exemple tiré de diverses sources, notamment les formulaires standards de l'IFTA, ainsi que les formulaires élaborés par les auteurs. Il est important de se souvenir que ces accords peuvent différer considérablement et qu'ils sont soumis à la législation locale et aux usages de l'industrie.

### ACCORD DE DISTRIBUTION

Le présent accord de distribution est fait le \_\_\_\_\_, 20\_\_\_\_ entre ABC Distribution, ("**Concédant de licence**") et \_\_\_\_\_ ("**Distributeur**")

Adresse : \_\_\_\_\_

Téléphone : \_\_\_\_\_ Mél. : \_\_\_\_\_

Sous réserve des modalités des présentes et du paiement de la garantie minimale, le concédant de licence accorde au distributeur les droits sous licence pour le(s) territoire(s), (langue)(s) et durée décrits ci-dessous :

A. **Photo(s)** : \_\_\_\_\_

B. **Territoire(s)** : \_\_\_\_\_

**Langue(s) autorisée(s)** : \_\_\_\_\_

C. **Durée** : \_\_\_\_ ans à compter de l'avis du concédant de licence concernant la disponibilité de livraison initiale au distributeur.

D. **Conditions financières** :

1. **Garantie minimum** : \_\_\_\_ dollars É.-U. \_\_\_\_\_ payable :

#### **Mode de paiement par versements (si différent du virement bancaire)**

\_\_\_\_ % (dollars É.-U. \_\_\_\_\_) sur signature du présent accord \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ % (dollars É.-U. \_\_\_\_\_) sur \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ % (dollars É.-U. \_\_\_\_\_) sur \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ % (dollars É.-U. \_\_\_\_\_) sur avis de livraison initiale \_\_\_\_\_

\_\_\_\_ % (dollars É.-U. \_\_\_\_\_) sur \_\_\_\_\_



La garantie minimale est une somme nette minimum et aucune déduction de n'importe quelle sorte ne peut être faite sur elle. Les droits dans le film ne deviennent acquis au distributeur qu'après paiement intégral de la garantie minimale conformément aux termes des présentes. La garantie minimale sera affectée comme suit : \_\_\_\_% aux droits de représentation, \_\_\_\_% aux droits de vidéo et \_\_\_\_% à tous les autres droits accordés sous licence.

2. **Paiement** : sauf indication contraire ci-dessus, le distributeur paiera toutes les sommes dues au concédant de licence en vertu des présentes par virement bancaire de fonds exempts de dettes, libre de tous frais de transfert, sur le compte suivant (sauf avis contraire par écrit du concédant de licence) :

- ABC Distribution
- c/o City National Bank
- 400 North Roxbury Dr.
- Beverly Hills, Californie 90210
- Compte # 001-123456
- ABA # 122-122-122

Sur demande du concédant de licence, le distributeur s'engage à signer un avis de cession et d'acceptation du distributeur, au moyen du formulaire annexé comme pièce jointe aux présentes (ou, si aucun n'est joint, sur le formulaire requis par la banque du concédant de licence).

3. **Lettre de Crédit** : si susmentionné, le distributeur réglera les versements indiqués de la garantie minimum par une lettre de crédit irrévocable au moyen du formulaire annexé comme pièce jointe aux présentes ou, si aucun n'est joint, sur le formulaire et selon les modalités prévus par la banque du concédant de licence.

#### E. Avis :

1. Tout avis du distributeur au concédant de licence sera adressé à :
  - ABC Distribution
  - 1925 Century Park East
  - Los Angeles, CA 90067
  - Téléphone : 310.555.8300; mél. : sales@abcdistribution.com

2. Tout avis du concédant de licence au distributeur sera fait à l'adresse indiquée ci-dessus sauf indication contraire.

**F. Droits accordés aux termes de la licence :** les droits accordés aux termes de la licence sont limités aux droits indiqués ci-dessous. Le distributeur ne conclura aucun accord de sous-distribution sans l'approbation écrite préalable de ses termes par le concédant de licence. Le distributeur n'a pas le droit d'exploiter l'image sous un format non linéaire. Tout autre droit qui n'a pas été spécifiquement cédé sous licence dans les présentes est réservé au concédant de licence.

**Droits cinématographiques :**  Projection en salle  Hors salle  Vidéo publique

**Droits accessoires :**  Compagnie aérienne  Navire  Hôtel

**Droits de vidéo :**  Location  Vente

**Formats de vidéo autorisés :**  NTSC  PAL

**Droits de paiement à la séance :**  Résidentiel  Non Résidentiel

Vision à la demande

**Droits de télévision : Droits de diffusion payante : Droits de diffusion gratuite :**  
**cédés sous licence** **cédés sous licence**

Terrestre  Oui  Non \_\_\_\_\_ Passage Terrestre  Oui  Non \_\_\_\_\_ Passage

Câble  Oui  Non \_\_\_\_\_ Passage Câble  Oui  Non \_\_\_\_\_ Passage

Satellite  Oui  Non \_\_\_\_\_ Passage Satellite  Oui  Non \_\_\_\_\_ Passage

Aucun des droits de télévision pour les chaînes payantes ou les chaînes à accès libre cédés sous licence ci-dessous ne peut être exploité par le distributeur avant la date qui intervient \_\_\_\_ mois après la date de commencement de la fenêtre satellite du concédant de licence. Le concédant de licence informera le distributeur par écrit de cette date de commencement dès que possible.

**Droits relatifs aux nouveaux médias :**

Droits de distribution électronique  Oui  Non

Droits relatifs aux produits sans fil  Oui  Non

(Si oui, voir IFTA Internet et Connecteur sans fil en annexe)

### G. Répartition des recettes brutes et contre-garanties :

Le concédant de licence et le distributeur se partageront les recettes brutes provenant de l'exploitation de(s) l'image(s) par le distributeur comme suit (toutes les recettes brutes doivent être calculées "à la source" ainsi que décrit au paragraphe 7.2 des conditions générales) :

1. **Droits cinématographiques** : Les recettes brutes provenant de l'exploitation des droits cinématographiques (les "recettes cinématographiques brutes") seront divisées de la manière suivante :

\_\_\_ a. **Entente de répartition des charges** : le distributeur déduira d'abord les coûts de distribution récupérables qui se rapportent exclusivement à l'exploitation des droits cinématographiques (les "dépenses de distribution cinématographique").

OU

\_\_\_ b. **Entente de distribution** : le distributeur retiendra d'abord \_\_\_% en tant que commission de distribution, jusqu'à ce qu'il récupère toutes les dépenses de distribution cinématographique du solde.

Après récupération des frais de distribution cinématographique, \_\_\_% des recettes cinématographiques brutes sera alloué au remboursement de la garantie minimale et \_\_\_% sera retenu par le distributeur. Suite au remboursement de la garantie minimale, \_\_\_% des recettes cinématographiques brutes sera payé au concédant de licence et \_\_\_% sera retenu par le distributeur.

2. **Droits accessoires** : le distributeur paiera au concédant de licence \_\_\_% des recettes brutes provenant de l'exploitation des droits accessoires, sans retenir aucune déduction.
3. **Droits de vidéo** : le distributeur paiera au concédant de licence les pourcentages suivants de [recettes brutes provenant de l'exploitation des droits de vidéo à domicile applicables] sans retenir aucune déduction :  
Location/Commercial : \_\_\_% Vente : \_\_\_%

4. **Droits de télévision; Droits de paiement à la séance, de diffusion payante et diffusion gratuite** : le distributeur paiera au concédant de licence \_\_\_\_% des recettes brutes provenant de l'exploitation des droits de paiement à la séance (PPV), vidéo à la demande (VOD), diffusion payante et diffusion gratuite, sans retenir aucune déduction.
  
5. **Droits relatifs aux nouveaux médias** : le distributeur paiera au concédant de licence \_\_\_\_% des recettes brutes provenant de l'exploitation des droits relatifs aux nouveaux médias sans retenir aucune déduction.
  
6. **Contre-garantie** : le distributeur récupérera la garantie minimale, sur la base de contre-garantie, sur la part des recettes brutes du concédant de licence obtenues par l'exploitation des droits accordés sous licence. Si les frais de distribution cinématographiques du distributeur dépassent les recettes cinématographiques brutes, le distributeur pourra déduire le déficit de toutes les autres recettes brutes obtenues grâce à l'exploitation du film. Sauf indication contraire ci-dessous, en aucun cas le distributeur ne pourra garantir les recettes brutes du film contre les recettes brutes de tout autre film cédé sous licence par le concédant de licence au distributeur.

H. **Livraison** : dans les trente (30) jours de la notification par le concédant de licence au distributeur de la disponibilité du matériel initial en vue de la livraison au distributeur ("avis de livraison initiale"), le distributeur informera le concédant de licence par écrit de ses exigences de livraison et s'acquittera en même temps des frais de livraison et d'expédition de ce matériel comme spécifié dans la liste des prix/matériel fournie au distributeur avec l'avis de livraison initiale. Le distributeur sera responsable de la création de toutes pistes doublées ou sous-titrées en autres langues nécessaires dans la langue(s) autorisée(s) à ses propres frais. Le concédant de licence (et/ou ses entités désignées) auront libre accès à tout le matériel (notamment toutes les pistes en langues étrangères) créées par ou pour le distributeur. Le matériel initial se composera de :

Un (1) film de 35 mm ou une (1) bande-mère vidéo numérique du film.

I. **Exigences de sortie** : sur demande du distributeur américain, le film ne sortira dans aucun support du territoire avant sa sortie en salle aux États-Unis d'Amérique. Sous réserve de la précédente retenue, la sortie en salle du film sur le territoire par

le distributeur doit avoir lieu dans les six (6) mois suivant l'avis de livraison initiale. Le concédant de licence informera le distributeur de toutes retenues supplémentaires exigées par le distributeur américain, avant l'avis de livraison initiale. Le film sera autrement sorti dans chaque support dans les six (6) mois de l'expiration de la retenue applicable. Le distributeur fournira au concédant de licence tous les coûts de commercialisation/publicité et impression afin qu'il donne son autorisation écrite avant la sortie du/des film(s) sur le(s) Territoire(s).

Engagement minimum concernant l'impression et la publicité :

dollars É.-U. \_\_\_\_\_

Engagement minimum concernant l'impression et la publicité :

dollars É.-U. \_\_\_\_\_

Cet écrit, avec les conditions générales jointes aux présentes [notamment WIPO ou IFTA] et la pièce "A" en annexe aux présentes, qui sont incorporés ici par le biais de cette référence et ces avenants et pièces en annexe dont il est expressément fait mention ci-dessus et signés par les parties (lesquels sont tous désignés collectivement sous le nom de "Contrat") constituent un contrat contraignant et exécutoire entre les parties. Les dispositions de cet écrit (y compris tout avenant et toute annexe des présentes) régiront et prévaudront sur toute disposition contraire contenue dans les conditions générales. Tous les termes en majuscules utilisés, mais non définis ici auront le sens indiqué dans les conditions générales.

ABC Distribution "Concédant de licence" \_\_\_\_\_ "Distributeur"

Par : \_\_\_\_\_ Par : \_\_\_\_\_

Son : \_\_\_\_\_ Son : \_\_\_\_\_

## PIÈCE "A"

A. **Défaillance du distributeur** : Sans limiter aucun des autres droits et recours du concédant de licence en vertu du présent accord, en droit, en équité ou autrement, le distributeur sera en défaut aux termes de ce contrat et ce contrat peut être immédiatement terminé par le concédant de licence dans les cas où (i) le distributeur omet de payer les montants spécifiés dans les présentes (y compris, sans s'y limiter, la garantie minimale, les frais de matériel, ou toute partie de ceux-ci) dans les dix (10) jours suivant la date d'échéance en vertu des présentes (ii) le distributeur omet

d'émettre des relevés, ainsi qu'exigé par les conditions générales (iii) le distributeur omet de signer l'avis de cession et d'acceptation du distributeur (si requis en vertu des présentes) dans la forme requise par la banque du concédant de licence dans les dix (10) jours suivant la date qui est la plus tardive de (a) la signature du présent accord par le distributeur (b) le reçu du distributeur de l'avis de cession et d'acceptation ou (iv) le distributeur omet d'émettre une lettre de crédit (si requise en vertu des présentes) dans la forme requise par la banque du concédant de licence dans les quatorze (14) jours suivant la date exigée en vertu des présentes. Outre tout autre droit or recours du concédant de licence, tout paiement non effectué à sa date d'échéance en vertu des présentes encourra une charge financière de 3% sur une période de trois mois au taux LIBOR d'à partir de la date où le paiement est dû jusqu'au paiement complet au concédant de licence. Le distributeur reconnaît et accepte que, en accord avec les promesses faites en vertu des présentes (y compris la promesse de payer en temps voulu tous les montants de la garantie minimale), le concédant de licence retirera le film du marché pour la durée en question dans le territoire des droits accordés sous licence pour le bénéficiaire exprès du distributeur, et que, dans l'éventualité de la défaillance du distributeur, le concédant de licence aura droit à une compensation pour le maintien du (des) film(s) hors du marché pendant cette période. Par conséquent, en considération du fait que le distributeur détient les droits accordés sous licence dans le(s) film(s) sur le Territoire pendant cette période, et sans limiter de quelque manière que ce soit le droit du concédant de licence de demander et d'obtenir le montant total de la garantie minimale et de tout autre recours disponible, le distributeur accepte que toutes les sommes payées au concédant de licence avant une telle défaillance soient conservées par le concédant de licence en tant que compensation dans l'éventualité d'une défaillance indépendamment du fait que le concédant de licence puisse céder à nouveau le(s) film(s) sous licence sur le Territoire.

**B. Annulation :** au cas où la principale photographie du film ne commence pas sous NEUF (9) mois de la date des présentes, ou si les droits du concédant de licence en ce qui concerne le film doivent être résiliés pour une quelconque raison, le concédant de licence aura le droit de mettre fin au contrat par avis écrit au distributeur. Si des sommes d'argent ont été payées par le distributeur, le concédant de licence remboursera ces montants dans leur intégralité, de même que cet avis. À la résiliation, chaque partie sera entièrement libérée de toute autre obligation, responsabilité ou revendication découlant de cet accord par l'autre partie.

**C. Règlement de litiges; droit applicable; instance :**

[Option 1 – Clause OMPI :

Tout litige, controverse ou réclamation découlant du présent contrat et de toute modification ultérieure du présent contrat, ou s'y rapportant, et ayant trait notamment, mais non exclusivement à sa formation, sa validité, ses effets obligatoires, son interprétation, son exécution, sa violation ou sa résolution, de même que toute réclamation extracontractuelle, sera soumis à médiation conformément au règlement de médiation de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Le lieu de la médiation sera [à préciser]. La langue de la procédure de médiation sera [à préciser].

Si, et dans la mesure où, dans les [30][60] jours qui suivent son introduction, la procédure de médiation n'a pas abouti au règlement du litige, de la controverse ou de la réclamation, celui-ci ou celle-ci, sur dépôt d'une demande d'arbitrage par l'une ou l'autre partie, sera soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Si par ailleurs, avant l'expiration de ce délai de [30][60] jours, l'une ou l'autre des parties s'abstient de participer ou cesse de participer à la procédure de médiation, le litige, la controverse ou la réclamation, sur dépôt d'une demande d'arbitrage par l'autre partie, est soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Le tribunal arbitral sera composé d'un arbitre unique. Le lieu de l'arbitrage sera [à préciser]. La langue de la procédure d'arbitrage sera [à préciser]. Il sera statué sur le litige, la controverse ou la réclamation conformément au droit [à préciser].

[Ou Option 2 – Clause IFTA :

Tout litige se rapportant au présent Contrat ou en découlant fera l'objet d'une sentence arbitrale définitive conformément au règlement d'arbitrage international de l'IFTA, en vigueur au moment où l'avis d'arbitrage est déposé; à condition, cependant, que le distributeur reconnaisse et accepte expressément que le concédant de licence aura droit à une mesure injonctive ou autre redressement équitable afin de restreindre, empêcher ou interdire toute violation par le distributeur de ce contrat ou toute violation des droits du concédant de licence dans le(s) film(s). Le distributeur convient en outre que ses recours seront limités à une action en justice pour dommages et intérêts, et en aucun cas le distributeur n'a le droit de demander ou

d'obtenir une injonction contre le concédant de licence en relation avec le présent contrat ou le(s) film(s), et le distributeur décline tout droit à cette exonération. La partie gagnante dans tout arbitrage ou autre procédure judiciaire intentée en vertu des présentes aura le droit de recouvrer la totalité des honoraires et frais demandés par ses avocats et effectivement encourus. Le présent contrat sera régi et interprété selon les lois de l'État de Californie (sans prendre en compte les conflits de dispositions juridiques y afférents). Le distributeur consent par les présentes et se soumet à la juridiction des tribunaux fédéraux et de l'état situés dans le comté de Los Angeles, en Californie, relativement à toute action découlant de ou en rapport avec ce contrat ou le(s) film(s).

**D. Conditions générales supplémentaires :** \_\_\_\_\_

---

---

---



## ANNEXE II

### Pièce A Exemple de formulaire de demande relatif à l'assurance erreurs et omissions<sup>4</sup>

#### Assurance erreurs et omissions pour le secteur du film et de la télévision

#### Proposition

#### VOTRE ENTREPRISE

Nom de l'assuré \_\_\_\_\_

Date de mise en place \_\_\_\_\_

Adresse de l'assuré \_\_\_\_\_

Code Postal \_\_\_\_\_

Nom des associés ou directeurs \_\_\_\_\_

Date de création de la structure \_\_\_\_\_

#### LA PRODUCTION

Titre de la production \_\_\_\_\_

Nom de l'écrivain ou auteur \_\_\_\_\_

Nom du producteur \_\_\_\_\_

Nom du producteur délégué \_\_\_\_\_

Est-ce que la production est basée sur une autre œuvre? Si oui, expliquer et donner le titre, la date et le nom de l'auteur de cette œuvre. \_\_\_\_\_

- La production est :
- Télévision : "divertissement"
  - Télévision basée sur des faits réels (mais pas d'investigation)
  - Télévision basée sur des faits réels (d'investigation)
  - Télévision : série dramatique
  - Télévision : programmes pour enfants et programmes religieux

<sup>4</sup> Source : Ce modèle de formulaire a été aimablement fourni par l'avocat britannique Me Peter Dally.

Télévision : programmes diffusés en journée

Télévision : autre. Veuillez fournir de plus amples détails.

Film pour : sortie au cinéma

Film pour : sortie à la télévision

Si l'une de ces productions est une "série", combien y a-t-il d'épisodes?

Durée de la production? \_\_\_\_\_

Première sortie ou date de diffusion? \_\_\_\_\_

Territoire de diffusion ou de distribution? \_\_\_\_\_

Le contrat pour la distribution est-il soumis aux lois des États-Unis d'Amérique? \_\_\_\_\_

La production est-elle entièrement fictive?

entièrement fictive, mais inspirée par des événements et/ou  
occurrences spécifiques?

une évocation de faits réels qui comprend une  
fictionnalisation importante?

une évocation véridique de faits ou d'événements réels?

autre que susmentionné (expliquer)?

Brève description du scénario. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Le cadre temporel de l'intrigue (p. ex. le présent, 10 ans dans le futur, dans les vingt dernières années, etc.) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Estimation du chiffre d'affaires annuel brut dérivé du programme. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## PROCÉDURES DE DÉCHARGE

Un rapport de titre a-t-il été obtenu auprès d'un service de compensation concernant le titre? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Si oui, veuillez indiquer le nom de ce service et attachez une copie. Sinon, expliquez.

---



---

Des rapports relatifs aux droits d'auteur ont-ils été obtenus? \_\_\_\_\_

---



---

Si oui, existe-t-il des ambiguïtés, des lacunes ou des problèmes dans la chaîne des droits? \_\_\_\_\_

---

Si aucun rapport relatif aux droits d'auteur n'a été obtenu, veuillez en expliquer la raison. \_\_\_\_\_

---



---

La production est-elle basée sur des œuvres littéraires ou musicales qui ont été publiées ou enregistrées au titre du droit d'auteur pour la première fois avant le 1<sup>er</sup> janvier 1978 ou en contient-elle? \_\_\_\_\_

---



---

Si vous avez répondu oui, veuillez fournir le titre, le nom de l'écrivain et l'année de la première publication (ou de l'enregistrement) pour chaque œuvre antérieure à 1978 et répondre aux questions (a) et (b) ci-dessous. \_\_\_\_\_

---



---

Si vous avez répondu non, veuillez ne pas tenir compte du reste de cette question.

---



---

Titre	Nom de l'écrivain	Année
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

---



---

Avez-vous éclairci chacun des mots identifiés ci-dessus pour vous assurer que votre production ne portera pas atteinte (maintenant ou ultérieurement) au renouvellement des droits d'auteur de ces œuvres eu égard à la Cour Suprême des États-Unis d'Amérique dans l'affaire *Stewart c. Abend*, 110 S.Ct.1750 (1990) (communément appelé le cas "Fenêtre sur cour")? \_\_\_\_\_

---



---

Si vous avez répondu "oui" à la question (a), veuillez décrire les procédures de décharge que vous avez utilisées de manière à vous assurer que votre production ne portera pas atteinte (maintenant ou ultérieurement) au renouvellement des droits d'auteur des œuvres antérieures à 1978. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si vous avez répondu "non" à la question (a), veuillez en expliquer la raison (joindre des feuilles supplémentaires pour votre réponse, si nécessaire). \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Le nom ou la ressemblance de toute personne vivante est-il/elle utilisé(e) dans la production? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si oui, les autorisations ont-elles été obtenues? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si non, expliquez. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Existe-t-il un risque plausible qu'une personne vivante puisse prétendre (sans tenir compte du bien-fondé de cette revendication) être identifiable dans la production (que le nom ou la ressemblance de la personne ait été utilisé(e) ou que la production se veuille fictive)? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si oui, les autorisations ont-elles été obtenues auprès des représentants, héritiers ou titulaires personnels de ces droits? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si non, expliquez. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Nous confirmons par les présentes que nous avons effectué une vérification exhaustive négative qui a été jugée satisfaisante par nos avocats qui sont parties à la présente demande. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si non, veuillez expliquer. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si oui, toutes les modifications nécessaires ont-elles été effectuées? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Si non, veuillez expliquer. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Des extraits de films seront-ils utilisés dans cette production? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Si oui, les licences et consentements pour les extraits de film ont-ils été obtenus  
comme suit :

des titulaires des droits d'auteur? \_\_\_\_\_

des écrivains et autres? \_\_\_\_\_

des interprètes ou des personnes apparaissant dans l'extrait? \_\_\_\_\_

des propriétaires de la musique? \_\_\_\_\_

Si une des réponses aux questions ci-dessus est négative, veuillez expliquer. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Des photographies sont-elles utilisées dans la production? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Si oui, les licences et consentements ont-ils été obtenus comme suit :

des individus ou des sociétés représentées? \_\_\_\_\_

des titulaires des droits d'auteur? \_\_\_\_\_

Si une des réponses aux questions ci-dessus négative, veuillez expliquer. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Les droits musicaux suivants ont-ils été autorisés :

enregistrement et synchronisation? \_\_\_\_\_

droits de représentation? \_\_\_\_\_

droit de distribuer pour toutes les formes de distribution envisagées (vidéo à  
domicile, etc.)? \_\_\_\_\_

Si la réponse à une des questions ci-dessus est négative, veuillez expliquer. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

La feuille de montage musical a-t-elle été préparée? Si non, expliquez. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Si l'on a passé commande de la musique originale, un "dégagement de  
responsabilité" a-t-il été obtenu du compositeur? Si non, expliquez. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Un album de compilation sera-t-il vendu? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si oui, veuillez répondre aux questions suivantes :

avez-vous acquis tous les droits et licences nécessaires? \_\_\_\_\_

avez-vous acquis une couverture d'assurance séparée pour  
cet enregistrement? \_\_\_\_\_

Si la réponse à une des questions ci-dessus est négative, veuillez expliquer. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Des marchandises (par exemple jouets, poupées, vêtements, etc.) seront-elles créées  
à partir de cette production? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si oui, décrivez. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si des marchandises doivent être créées et distribuées, basées sur la production, tous  
les consentements et licences nécessaires ont-ils été obtenus des interprètes, des  
auteurs, des artistes, etc., afin de produire et distribuer ces marchandises? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si non, expliquez. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Une couverture d'assurance supplémentaire ou séparée a-t-elle été obtenue pour ces  
marchandises? \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si non, expliquez. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Existera-t-il une version informatique de cette production (par exemple jeu  
d'ordinateur, jeu vidéo, CD interactif)? Si oui, décrivez. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Si une version informatique doit être créée et distribuée, sur la base de la production, tous les droits nécessaires ont-ils été obtenus des interprètes, des auteurs, des programmeurs, etc., afin de produire et distribuer cette version sur tous les territoires et les plates-formes logicielles envisagés? Si non, expliquez.

---

---

---

---

---

Une couverture d'assurance supplémentaire ou distincte a-t-elle été obtenue pour la version informatique? Si oui, expliquez. \_\_\_\_\_

---

---

---

Est-ce que vous ou un de vos agents avez été dans l'incapacité d'obtenir ou vous a-t-il été refusé un contrat ou une sortie après avoir

(a) négocié des droits pour des matériaux littéraires, musicaux ou autres ou \_\_\_\_\_

---

---

---

(b) négocié une sortie auprès d'une personne de la production? \_\_\_\_\_

---

---

---

Si oui, expliquez. \_\_\_\_\_

---

---

## AVOCATS UTILISÉS POUR LES DÉCHARGES

Nom, adresse et numéro de téléphone de vos avocats (s'il s'agit d'un cabinet, veuillez aussi donner le nom de la personne dans le cabinet). \_\_\_\_\_

---

---

Vos avocats ont-ils lu et convenu de faire tout leur possible afin de s'assurer que les "procédures de décharge" jointes sont suivies? Si non, expliquez. \_\_\_\_\_

---

---

## DÉCLARATION DE DEMANDE D'INDEMNISATION

Une réclamation a-t-elle été portée contre vous résultant de :  
atteinte à la vie privée, violation du droit d'auteur (droit écrit ou *Common Law*),  
diffamation, utilisation non autorisée de titres, formats, personnages, intrigues, idées,  
autre matériel de programme renfermé dans toute production ou rupture de contrat  
implicite découlant de la soumission présumée de tout matériel littéraire ou musical?  
Si oui, veuillez donner plus de détails. \_\_\_\_\_

---

---

Êtes-vous au courant de revendications existantes, de menaces de revendications ou  
de poursuites judiciaires de quelque sorte, basées sur la production à assurer ou tout  
matériel renfermé ou sur lequel cette production est basée? Si oui, veuillez donner  
plus de détails. \_\_\_\_\_

---

---



## DÉCLARATION

1. Je déclare/Nous déclarons que (a) ce formulaire de proposition a été rempli suite à une enquête appropriée, (b) son contenu est véridique et exact, et (c) que tous les faits pertinents à l'examen de notre proposition d'assurance ont été divulgués.
2. Je m'engage/Nous nous engageons à vous informer avant que tout contrat d'assurance ne soit conclu, s'il y a toute modification importante des informations déjà fournies, de tout fait nouveau qui peut être pertinent à l'examen de notre proposition d'assurance.
3. J'accepte/Nous acceptons que ce formulaire de proposition et tout autre renseignement écrit qui est fourni soient incorporés et repris dans la base de tout contrat d'assurance.

Signature du directeur/ principal/associé \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

En tant qu'avocat(s) de l'assuré ci-dessus, nous croyons que les déclarations contenues dans le formulaire de proposition sont correctes. Nous connaissons les procédures de décharge des souscripteurs, lesquelles sont jointes en annexe au formulaire de proposition, et nous avons été engagés par l'assuré pour faire de notre mieux afin que ces procédures de décharge soient respectées.

Signature du/des avocat(s) \_\_\_\_\_

Date \_\_\_\_\_

## ANNEXE III

### CLAUSES COMPROMISSOIRES ET CONVENTIONS AD HOC RECOMMANDÉES PAR L'OMPI EN VUE DE LA MÉDIATION ET DE L'ARBITRAGE ACCÉLÉRÉ DE L'OMPI POUR LE SECTEUR DU FILM ET DES MÉDIAS

#### Litiges futurs

##### *Médiation pour le secteur du film et des médias*

“Tout litige, controverse ou réclamation découlant du présent contrat et de toute modification ultérieure du présent contrat, ou s’y rapportant, et ayant trait notamment, mais non exclusivement à sa formation, sa validité, ses effets obligatoires, son interprétation, son exécution, sa violation ou sa résolution, de même que toute réclamation extracontractuelle, sera soumis à médiation conformément au règlement de médiation de l’OMPI pour le secteur du film et des médias. Le lieu de la médiation sera [à préciser]. La langue de la procédure de médiation sera [à préciser].”

##### *Médiation pour le secteur du film et des médias suivie, à défaut de règlement du litige, d’un arbitrage accéléré pour le secteur du film et des médias*

“Tout litige, controverse ou réclamation découlant du présent contrat et de toute modification ultérieure du présent contrat, ou s’y rapportant, et ayant trait notamment, mais non exclusivement à sa formation, sa validité, ses effets obligatoires, son interprétation, son exécution, sa violation ou sa résolution, de même que toute réclamation extracontractuelle, sera soumis à médiation conformément au règlement de médiation de l’OMPI pour le secteur du film et des médias. Le lieu de la médiation sera [à préciser]. La langue de la procédure de médiation sera [à préciser].”

Si, et dans la mesure où, dans les [30][60] jours qui suivent son introduction, la procédure de médiation n’a pas abouti au règlement du litige, de la controverse ou de la réclamation, celui-ci ou celle-ci, sur dépôt d’une demande d’arbitrage par l’une ou l’autre partie, sera soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d’arbitrage accéléré de l’OMPI pour le secteur du film et des médias. Si par ailleurs, avant l’expiration de ce délai de [30][60] jours, l’une ou l’autre des parties s’abstient de participer ou cesse de participer à la procédure de médiation, le litige,

la controverse ou la réclamation, sur dépôt d'une demande d'arbitrage par l'autre partie, est soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Le tribunal arbitral sera composé d'un arbitre unique. Le lieu de l'arbitrage sera [à préciser]. La langue de la procédure d'arbitrage sera [à préciser]. Il sera statué sur le litige, la controverse ou la réclamation conformément au droit [à préciser].”

#### *Arbitrage accéléré pour le secteur du film et des médias*

“Tout litige, controverse ou réclamation découlant du présent contrat et de toute modification ultérieure du présent contrat, ou s’y rapportant, et ayant trait notamment, mais non exclusivement à sa formation, sa validité, ses effets obligatoires, son interprétation, son exécution, sa violation ou sa résolution, de même que toute réclamation extracontractuelle, sera soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Le tribunal arbitral sera composé d'un arbitre unique. Le lieu de l'arbitrage sera [à préciser]. La langue de la procédure d'arbitrage sera [à préciser]. Il sera statué sur le litige, la controverse ou la réclamation conformément au droit [à préciser].”

### **Litiges déjà nés**

#### *Médiation pour le secteur du film et des médias*

“Les parties soussignées acceptent par la présente de soumettre à la médiation, conformément au règlement de médiation de l'OMPI pour le secteur du film et des médias, le litige suivant :

[Brève description du litige]

Le lieu de la médiation sera [à préciser]. La langue de la procédure de médiation sera [à préciser].”

#### *Médiation pour le secteur du film et des médias suivie, à défaut de règlement du litige, d'un arbitrage accéléré pour le secteur du film et des médias*

“Les parties soussignées acceptent par la présente de soumettre à la médiation, conformément au règlement de médiation de l'OMPI pour le secteur du film et des médias, le litige suivant :

[Brève description du litige]

Le lieu de la médiation sera [à préciser]. La langue de la procédure de médiation sera [à préciser].”

Elles conviennent d'autre part que si, et dans la mesure où, dans les [30][60] jours qui suivent son introduction, la procédure de médiation n'a pas abouti au règlement du litige, celui-ci, sur dépôt d'une demande d'arbitrage par l'une ou l'autre partie, sera soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Si par ailleurs, avant l'expiration de ce délai de [30][60] jours, l'une ou l'autre des parties s'abstient de participer ou cesse de participer à la procédure de médiation, le litige, sur dépôt d'une demande d'arbitrage par l'autre partie, sera soumis, pour règlement définitif, à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias. Le tribunal arbitral sera composé d'un arbitre unique. Le lieu de l'arbitrage sera [à préciser]. La langue de la procédure d'arbitrage sera [à préciser]. Il sera statué sur le litige conformément au droit [à préciser].”

*Arbitrage accéléré pour le secteur du film et des médias*

“Les parties soussignées acceptent par la présente de soumettre, pour règlement définitif, le litige suivant à arbitrage conformément au règlement d'arbitrage accéléré de l'OMPI pour le secteur du film et des médias :

[Brève description du litige]

Le tribunal arbitral sera composé d'un arbitre unique. Le lieu de l'arbitrage sera [à préciser]. La langue de la procédure d'arbitrage sera [à préciser]. Il sera statué sur le litige conformément au droit [à préciser].”

Pour plus d'informations, veuillez contacter l'OMPI à l'adresse [www.wipo.int](http://www.wipo.int)

**Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle**

34, chemin des Colombettes

Case postale 18

CH-1211 Genève 20

Suisse

Téléphone :

+4122 338 91 11

Télécopieur :

+4122 733 54 28