

LE DROIT DES AUTEURS DANS LE DOMAINE  
CINEMATOGRAPHIQUE :

COÛTS, RECETTES ET TRANSPARENCE

**RENE BONNELL**  
**Décembre 2008**

# Plan

## Introduction

### SECTION I - LE CHAMP DES DEBATS

#### I. La rémunération des auteurs et la cession de leurs droits

- A. Les auteurs doivent être rémunérés en proportion de l'usage qui est fait de leur œuvre
- B. La rémunération des auteurs est due pour chaque mode d'exploitation
- C. Leur rémunération est proportionnelle au prix de vente au public
- D. La fixation du montant du pourcentage ainsi que l'étendue des droits patrimoniaux cédés sont laissés à la liberté contractuelle

#### II. Le positionnement juridique des intervenants

- A. Les producteurs
- B. Les sociétés de perception et de répartition des droits (SPRD)
- C. Les agents artistiques
- D. Les artistes interprètes

#### III. Gestion individuelle et gestion collective

- A. La position des sociétés de perception et répartition des droits (SPRD)
- B. La position des producteurs

#### IV. Le cas de la vidéo

- A. Rappel historique
  - 1. L'accord sur le prix public de référence.
  - 2. L'accord VOD
- B. Le projet de bordereau unique de déclaration de recettes
- C. Quelle assiette ?
- D. Le droit des auteurs

#### V. La question des catalogues

### SECTION II - HETEROGENEITE ET LIMITES DES PRATIQUES CONTRACTUELLES : QUEL RENOUVELLEMENT ENVISAGER ?

#### I. Comment unifier le coût de film ?

- A. Les éléments du coût du film
- B. Divergences
  - 1. La rémunération du producteur délégué
  - 2. Les frais généraux.
  - 3. Les frais financiers
  - 4. Les imprévus
  - 5. La prise en compte du crédit d'impôt : est-il assimilable à une recette ?
  - 6. Les dépenses non remboursables et les apports en industrie
  - 7. Rubriques annexes
- C. Vers un coût de film équitable
  - 1. Le coût certifié par le commissaire aux comptes ou l'expert-comptable à l'occasion de la mise en œuvre du crédit d'impôt
  - 2. Définition du coût du film par agrégation
- D. Nomenclature et plan comptable

## II. Sur quel type de recettes asseoir la rémunération des auteurs ?

- A. Confusion entre recettes et sources de financement
- B. La clause SACD concernant la télévision et les accords vidéo
- C. La rémunération des auteurs doit-elle supporter les frais de commercialisation ?
- D. L'équivalent comptable de l'aide automatique à la production :
  - 1. Situation actuelle et arguments en présence
  - 2. Propositions
- E. Un amortissement plutôt rare
- F. Les recettes nettes part producteur à retenir
- G. La base de calcul de rémunération des auteurs : recettes brutes ou recettes nettes ?

## **SECTION III - LA RATIONALISATION ET L'OPTIMISATION DU SYSTEME EXISTANT**

### I. Harmoniser les définitions et les modes de calcul

- A. Les coûts de films
- B. La recette servant d'assiette au calcul des droits d'auteur

### II. Améliorer la gestion des rendus de compte

- A. La mutualisation de la gestion des rendus de comptes
- B. Le recours aux « collecting accounts »
- C. Le précompte

### III. S'éloigner de la notion de coût de film et d'amortissement ?

### IV. Solidariser les intérêts du producteur délégué et de l'auteur : le système du bonus

## **SECTION IV - POUR UNE CO-ADMINISTRATION OPTIONNELLE DES INTERETS DES AUTEURS ET DES PRODUCTEURS**

### I. Principes et objectifs

### II. Le Dispositif

- A. Recettes salles
- B. Recettes vidéo
- C. Recettes de télévision
- D Recettes étrangères
- E. Redevances complémentaires

### III. Fonctionnement

### IV. Extension possible du modèle

## **CONCLUSION : LA METHODE**

Les pouvoirs publics  
Les professionnels

## INTRODUCTION

Le droit des auteurs en France est défini par une législation adoptée en 1985, époque où salles et télévision généraliste constituaient l'essentiel des débouchés domestiques de l'industrie du cinéma. Depuis, le développement technologique a bousculé les marchés traditionnels du film, raccourci la durée d'exploitation de ses différents supports et conduit les pouvoirs publics à un raffinement permanent de ses modes d'intervention. Une telle évolution a rendu plus complexe les relations internes à l'industrie cinématographique, entretenant parfois un certain contentieux interprofessionnel. Les partenaires de la création n'y ont pas échappé. Ainsi, les auteurs de films contestent-ils la façon dont certains producteurs exécutent leurs obligations contractuelles à leur égard quand il s'agit de rendre compte de l'exploitation de leurs œuvres.

A l'occasion des entretiens conduits avec les professionnels pour tenter de faire rapport sur cette question, il est apparu que **les différends d'ordre comptable**, nés de l'application des contrats d'auteurs et de l'interprétation des accords collectifs rémunérant certains de leurs droits, **renvoient en réalité à l'identité et aux stratégies professionnelles des parties concernées**. Quelles sont-elles étant précisé que cette étude ne concernera que **les œuvres cinématographiques** (fiction, animation, documentaires) ?

**1. Les ayants droit**, au sens du Code de la propriété intellectuelle, **sont les auteurs** (réalisateurs, scénaristes, adaptateurs, dialoguistes, ainsi que les auteurs des œuvres originales (romanciers, dramaturges, etc). La loi attribue **des droits voisins** des droits d'auteurs aux interprètes et aux producteurs (*infra*).

**2. Les producteurs sont des entrepreneurs qui engagent un ou plusieurs auteurs** pour développer un scénario, prennent en charge la fabrication du film qui sera éventuellement réalisé et assurent sa commercialisation en salles, en vidéo et à la télévision, sur le marché domestique comme à l'étranger. Ils ne se reconnaissent pas toujours dans les critiques que leur adressent les auteurs. Les sociétés intégrées de cinéma qui disposent de services juridiques et comptables étoffés et certains indépendants considèrent qu'ils appliquent correctement les contrats qui les lient aux auteurs.

**3. Les sociétés d'auteurs, ou plus précisément les Société de perception et de répartition de droits d'auteurs (SPRD)**, régies par le titre II du livre III du Code de la propriété intellectuelle (CPI), collectent auprès des différents utilisateurs (télévision, vidéo ou salles de cinéma) le produit d'une redevance ou d'une rémunération qu'elles répartissent ensuite entre leurs adhérents. Elles agissent en application de la loi ou de conventions professionnelles.

**Les SPRD, partenaires de l'industrie du cinéma**, sont pour l'essentiel : **la Société des Auteurs et compositeurs dramatiques ou SACD** (TV, théâtre, vidéo, PPV et VOD), **la Société des auteurs, compositeurs et éditeurs de musique ou SACEM** (utilisateurs de musique), **la Société pour l'administration du droit de reproduction mécanique ou SDRM** (presseurs de CD ou de DVD), **la Société civile des auteurs multimédia ou SCAM**

(documentaire, photo) et la **Société civile des éditeurs de langue française ou SCELFF** (droits des éditeurs et auteurs de livres).

Ces sociétés répartissent également, sans directement les collecter, les redevances issues de la copie privée instituée par la loi du 3 juillet 1985. Elles peuvent aussi percevoir des ressources pour le compte d'autres sociétés d'auteurs auxquelles elles sont liées. Ainsi, la SCELFF (éditeurs et écrivains) collecte-t-elle, à travers la SACD, la ressource revenant aux ayants droit qu'elle représente et qu'elle répartit entre eux en fonction des différents usages qui sont opérés de leurs œuvres.

Les SPRD déclarent vouloir veiller à ce que la rémunération des auteurs soit mieux défendue et proposent à cette fin des solutions complémentaires aux pratiques contractuelles existantes. Assises sur leur succès économique fondé sur la forte adhésion de leurs membres, leur expérience historique et les fonctions que leur reconnaissent la loi et les conventions professionnelles, ces sociétés s'attachent à adapter leur champ d'intervention aux nouveaux modes d'exploitation des films.

**Les SPRD étendent aussi leur champ d'intervention aux droits « voisins des droits d'auteurs » reconnus aux producteurs et aux artistes interprètes.**

**S'agissant des producteurs, la PROCIREP**, société civile des Producteurs de Cinéma et de Télévision, répartit la rémunération pour copie privée en faveur de ses membres. Depuis 1994, elle administre l'ANGOA qui collecte et répartit les droits de retransmission intégrale et simultanée sur les réseaux câblés et ADSL et sur les bouquets satellites des œuvres cinématographiques et audiovisuelles diffusées à l'origine par voie hertzienne terrestre. Les chaînes dites « *thématiques* », spécifiques au câble et au satellite, ne sont pas concernées. L'ANGOA coopère avec l'AGICOA, association de producteurs à l'objet social identique au niveau international.

L'ANGOA gère tout à la fois les droits propres des producteurs, les droits des auteurs et les droits des artistes interprètes dont les producteurs sont cessionnaires (films cinématographiques, œuvres audiovisuelles, films documentaires et d'animation).

- S'agissant des artistes interprètes, la Société civile pour l'Administration des Droits des Artistes et Musiciens Interprètes (ADAMI) gère leurs droits voisins, à savoir la rémunération équitable et la rémunération pour copie privée sonore et audiovisuelle.

L'ADAMI assure également la gestion des accords collectifs spécifiques conclus dans le secteur audiovisuel (notamment accord dit "cinéma") qui instituent des rémunérations complémentaires en faveur des artistes interprètes.

Rappelons, pour être complet, la création en 1987 de la **Société civile des Auteurs Réalisateurs Producteurs (ARP)** qui fédère les réalisateurs produisant ou coproduisant leurs films. Elle perçoit et répartit les ressources de la redevance au titre de la rémunération sur les supports vierges au profit de ses membres en leur double qualité d'auteurs et de réalisateurs. Elle gère également les droits à rémunération de ses adhérents au titre de la retransmission par câble intégrale et simultanée.

**4. De leur côté, les agents artistiques** font valoir que leurs clients-auteurs sont naturellement peu armés pour soutenir les négociations juridiques et financières que suppose la

contractualisation avec une entreprise de production. Les mandataires qu'ils sont demeurent indispensables pour optimiser les rapports nécessairement personnalisés entre leurs clients et les producteurs. **Très attachés à la gestion individuelle des droits, ils s'inquiètent de l'empiètement sur leur champ d'intervention des sociétés de perception et de répartition**, dont ils partagent en même temps les critiques sur les conditions d'application des contrats d'auteurs par les producteurs. Ils veulent voir dans les SPRD des organismes avant tout destinés à appliquer les accords collectifs et non des mandataires pouvant rendre des services identiques aux leurs.

**5. Enfin, les artistes interprètes rappellent que le Code de la propriété intellectuelle leur reconnaît des droits voisins des droits d'auteurs et que force est de constater que la rémunération complémentaire prévue par l'accord du 7 juin 1990\* ne génère guère de ressources pour ses bénéficiaires dans le domaine cinématographique.** De plus, ce « *modeste supplément* » est réparti entre un tout petit nombre de bénéficiaires. Il s'agit donc pour eux d'améliorer les conditions de l'accord de 1990 pour donner un peu plus de substance à ces droits voisins.

**Les autres parties intéressées (distributeurs, salariés de production, financiers)**, liées à divers titres au processus de production et de diffusion d'un film, ne seront prises en compte que dans la mesure où leur intervention comporte des incidences sur la régulation des rapports entre auteurs et producteurs.

Face à la complexité des problèmes soulevés, le présent rapport a pour objet d'essayer d'améliorer, c'est-à-dire, pour l'essentiel, de **clarifier, les rapports économiques et juridiques qui se nouent entre producteurs et auteurs** à l'occasion de la production d'un film afin d'assurer une relation contractuelle sincère et équitable.

Il débouchera sur un ensemble de suggestions économiques, comptables et juridiques qui s'inspirent de **trois principes** :

- **le respect de l'identité et de l'autonomie professionnelle des parties concernées ;**
- **la simplification des dispositifs mis en œuvre pour en renforcer la transparence ;**
- **un partage équitable des ressources.**

La poursuite de cet objectif suppose que soient :

- d'une part, définies des références communes sur les notions utilisées (coûts, recettes, amortissement, assiette de rémunération),
- d'autre part, proposées des solutions aisées à mettre en œuvre.

Les choix techniques suggérés pour tenter de résoudre les questions pendantes ne pourront aboutir à un consensus que s'il est l'aboutissement **d'un compromis que seule la négociation interprofessionnelle peut dégager**. Afin d'alimenter ces négociations, nous suggérerons des **recommandations** pour tenter de rationaliser le système actuel dans le cadre des lois et des conventions en vigueur. Certaines d'entre elles apparaîtront comme **des innovations** inspirées d'expériences individuelles ou collectives déjà menées qui pourraient être étendues en tout ou partie.

---

\* Accord du 7 juin 1990 entre la CSPEFF, l'AFPF, l'UPF, Le SFA et le Sydas.

Nous nous efforcerons enfin d'esquisser **une stratégie** qui, pourrait, du moins l'espérons-nous, déboucher sur la mise en place d'une organisation plus durable concernant la gestion au sens général du droit des auteurs.

## SECTION I - LE CHAMP DES DEBATS

Avant de tenter toute analyse économique, il est indispensable de rendre compte de manière synthétique des principes généraux du droit d'auteur et de la situation juridique des intervenants. Nous proposons en annexe une approche plus détaillée de la question ainsi que des problèmes qu'elle soulève.

### I. LA REMUNERATION DES AUTEURS ET LA CESSION DE LEURS DROITS

De la convention de Berne (1886) jusqu'aux lois du 11 mars 1957 et du 3 juillet 1985 pour la France, aujourd'hui codifiées au sein du Code de la propriété intellectuelle (CPI), le droit des auteurs n'a cessé de se renforcer. La rémunération des auteurs qui seule ici nous intéresse est fondée sur trois principes :

**A. Les auteurs doivent être rémunérés en proportion de l'usage qui est fait de leur œuvre.** La cession par l'auteur de ses droits sur son oeuvre peut être totale ou partielle. Elle doit comporter au profit de l'auteur la participation proportionnelle aux recettes provenant de la vente ou de l'exploitation. (art. L. 131-4 CPI). Cet article figure dans la partie générale du CPI et concerne donc toute cession de droit d'auteur.

La rémunération forfaitaire n'est autorisée que dans des cas précis : base de calcul de la participation proportionnelle difficile à déterminer, absence de moyen de contrôle de ce calcul, frais des opérations de calcul et de contrôle hors de proportion avec les résultats à atteindre, nature ou conditions de l'exploitation rendant impossible l'application de la règle de rémunération proportionnelle.

**B. La rémunération des auteurs est due pour chaque mode d'exploitation.**

**C. Leur rémunération est proportionnelle au prix de vente au public.**

L'article L 132-25 CPI traitant spécifiquement de la création audiovisuelle dispose que « *Sous réserve des dispositions de l'article L. 131-4, lorsque le public paie un prix pour recevoir communication d'une oeuvre audiovisuelle déterminée et individualisable, la rémunération est proportionnelle à ce prix, compte tenu des tarifs dégressifs éventuels accordés par le distributeur à l'exploitant ; elle est versée aux auteurs par le producteur.* »

Il est par ailleurs précisé par une jurisprudence constante que les taxes doivent être déduites de l'assiette de rémunération de l'auteur.

L'essentiel des difficultés porte sur la détermination de cette assiette. Si cette dernière est soumise aux principes généraux de l'article L. 131-4, la référence au prix public est, dans certains cas, délicate d'application. Il convient ainsi de distinguer en fonction des modes d'exploitation :

1° Pour l'exploitation en salles, la loi (art. L. 132-5 CPI) prévoit une adaptation du principe. Les auteurs reçoivent une rémunération proportionnelle aux recettes salles nettes de TVA et de TSA pondérée par l'application d'un coefficient calculé en rapportant le taux moyen de location à un taux de référence de 50%. Cette rémunération peut s'accompagner d'un pourcentage supplémentaire après amortissement du coût du film négocié entre les parties, ce qui renvoie aux problèmes soulevés par cette notion (*infra*).

2° Pour l'exploitation vidéo, « *le principe du prix public* » a fini par générer un important contentieux à l'issue d'une période (1999-2005) où un compromis interprofessionnel avait été trouvé sur la définition de l'assiette.

Pour les autres exploitations (télévision et recettes étrangères), l'individualisation du prix payé pour utiliser l'œuvre est impossible. De là deux conséquences :

- le recours dans les contrats auteurs/producteurs à la Recette Nette Part Producteur (RNPP) pour asseoir la rémunération proportionnelle. Ce principe imposé par l'usage respecte le contenu de l'article L. 131-4, ci-dessus mentionné, de proportionnalité de la rémunération aux recettes récoltées par l'exploitation de l'œuvre.
- la répartition par les SPRD de la rémunération de leurs mandants sur des bases déconnectées du prix d'acquisition du film mais tenant compte notamment d'éléments tels que l'heure de passage, le format et le genre du film, la chaîne de télévision concernée, etc.).

Une telle application du droit montre que le respect de la loi n'est pas simple même s'il est légitime de rémunérer les auteurs à proportion de la dépense consentie par le public pour utiliser leurs œuvres.

A noter d'ailleurs que la jurisprudence rappelle sans cesse la nécessité du respect du prix public (Annexe 4).

**D. La fixation du montant du pourcentage** (sous réserve qu'il ne soit pas dérisoire), assorti ou non de minima garantis ainsi que **l'étendue des droits patrimoniaux cédés sont laissés à la liberté contractuelle** qui s'établit entre le producteur et l'auteur, assisté ou non d'un mandataire.

Si la détermination des pourcentages revenant à l'auteur ne semble pas poser de problème de principe important, l'étendue des droits cédés soulève des difficultés (Annexe 4).

Relevons à cet égard que, dans la pratique, seul le rapport de force contractuel peut limiter le contenu et le champ de la cession. Le CPI offre en théorie aux auteurs les moyens de restreindre le champ de droits cédés. En conséquence, régler dans ce domaine apparaît délicat, sauf à méconnaître le caractère contractuel de la cession. A ce stade, nous ne pouvons que formuler **trois recommandations** de bon sens :

- le montant des MG versés aux auteurs et des pourcentages consentis devrait refléter l'étendue et la durée des droits cédés ;
- le champ des droits cédés devrait se limiter aux droits nécessaires à la production et à l'exploitation cinématographique normale de l'œuvre compte tenu de l'état de développement des technologies de diffusion. Tout usage ultérieur partiel ou total de ces droits (remake, spin off, *sequel*, adaptation télévisuelle, etc.) devrait faire l'objet d'une rémunération plus généreuse ou d'un contrat séparé (adaptation théâtrale) ;
- enfin, toute clause sur les modes d'exploitation futurs (du type « *procédés non prévisibles ou non prévus à la date du contrat* ») doit être expresse et stipuler une participation proportionnelle (art. L. 131.6 CPI).

## II. LE POSITIONNEMENT JURIDIQUE DES INTERVENANTS

L'interprétation que donne chacune des parties en présence de sa situation à l'intérieur de l'économie de la création inspire par définition leurs positions professionnelles et leur comportement. Un rappel rapide des positions respectives peut permettre de mieux appréhender les questions soulevées

### A. Les producteurs

Selon l'article L. 132-24 CPI, **le contrat qui lie le producteur aux auteurs** d'une oeuvre audiovisuelle, autres que l'auteur de la composition musicale avec ou sans paroles, **emporte, sauf clause contraire, cession au profit du producteur des droits exclusifs d'exploitation de l'oeuvre**. Seuls les droits patrimoniaux (représentation et reproduction) sont ici visés à l'exclusion des droits moraux légalement incessibles.

**De la même façon, la signature du contrat conclu entre un artiste-interprète et un producteur pour sa contribution à une oeuvre audiovisuelle vaut autorisation de fixer, reproduire et communiquer au public la prestation de l'artiste interprète (art. L. 212.4 CPI).**

**Seule exception** à la présomption de cession, **le contrat de production audiovisuelle n'emporte pas cession au producteur des droits graphiques et théâtraux sur l'oeuvre**.

Ces dispositions sont inspirées par le souci de faciliter l'exploitation de l'oeuvre qui fait appel à diverses collaborations auxquelles il serait peu praticable de demander chaque fois une autorisation d'exploitation.

Ce faisant, la loi consacre le rôle central joué par le producteur dans la commande, la fabrication et l'exploitation de l'oeuvre à partir de droits qui lui ont été cédés.

Forts de ces principes, les producteurs, soutenus en cela par les agents artistiques, soulignent **le caractère individuel** de la relation qui les lie aux auteurs. Cette relation est consubstantielle à leur activité d'entrepreneur. A ce titre, les producteurs ont toujours témoigné de la plus grande réserve à l'encontre de la gestion collective. Ils s'inquiètent de l'empiètement sur leurs prérogatives des sociétés de perception et de répartition des droits qui sous prétexte de pallier les défauts du système de la gestion individuelle voudraient substituer la gestion collective, même si cette dernière est souvent proposée dans les contrat de production comme une simple option.

Il demeure que les producteurs s'éloignent des principes de la gestion individuelle quand ils recourent aux services des SPRD pour rémunérer les auteurs en matière d'exploitation des films par accès individualisé (protocole d'accord du 12 octobre 1999 sur la VOD) ou quand ils intègrent de manière variable dans leurs contrats la clause dite de « réserve » des sociétés d'auteur, telles la SACD, la SCAM ou la SCELFF concernant la rémunération des auteurs en matière de recettes télévision (*infra*).

## B. Les sociétés de perception et de répartition des droits (SPRD)

De leur côté, les SPRD font valoir un certain nombre d'arguments.

1. **En adhérant à une SPRD, l'auteur fait apport de ses droits d'autoriser et d'interdire l'utilisation de son œuvre, ce qui donne à celle-ci la légitimité pour traiter avec les utilisateurs.** Hors les cas prévus par la loi (transmission par câble et copie privée), la gestion collective est optionnelle et son application est liée à la volonté de l'auteur. Par exemple, le droit d'usage que les SPRD concèdent aux diffuseurs de télévision repose sur ce principe. De plus, elles donnent à ces derniers accès à leur répertoire de manière équitable et non discriminatoire et les garantissent contre tout contentieux qui pourrait naître de son utilisation.

L'exploitation des films en salles n'entre pas en revanche dans le champ de la gestion collective (sauf pour les droits musicaux administrés par la SACEM), l'article L. 132-25 CPI disposant que, dans cette hypothèse, c'est le producteur qui est redevable de la rémunération due à l'auteur.

2. **Le CPI rend leur compétence obligatoire pour la gestion des droits relatifs à la copie privée et de la retransmission par câble d'une œuvre diffusée à partir de la France.**

3. Par les ressources qu'elles distribuent à divers titres, **elles assurent de l'ordre du cinquième au quart des revenus encaissés par les auteurs** à l'occasion de l'exploitation de leurs œuvres. Ce résultat démontre leur utilité face à des producteurs dont les paiements dépassent rarement les MG versés aux auteurs en raison de l'insuffisance des rendus de compte ou des résultats commerciaux obtenus par les films.

4. **La jurisprudence tend à renforcer leur rôle** en légitimant leur intervention en justice aux côtés des auteurs même quand ces derniers ont cédé leurs droits à un producteur\*.

5. Enfin **le Conseil de la concurrence**, dans une décision du 26 avril 2005, **ne décèle aucune contradiction entre la cession des droits d'auteur à un producteur et l'acte d'adhésion d'un auteur à une SPRD.** Pour cette instance, les rôles sont distincts : le producteur négocie les droits d'exploitation tandis que la SPRD perçoit certaines rémunérations, celles qui sont liées à une convention du type de celle qui existe avec la télévision (*infra*).

Les SPRD considèrent que leur rôle est indispensable pour défendre les auteurs et les assister dans la récupération de leurs rémunérations. Rien d'étonnant que leurs adhérents y soient très attachés.

## C. Les agents artistiques

Mandataires individuels des créateurs, **les agents** veulent se voir conforter dans leur fonction et **se jugent indûment concurrencés par les SPRD** qui, selon eux, outrepassent leurs droits. Ils privilégient la relation directe avec les producteurs pour représenter leurs clients.

**Les agents contestent le droit des SPRD de négocier, hors les cas prévus par la loi, modes et niveaux de rémunération de leurs adhérents** pour plusieurs raisons :

- les producteurs sont présumés cessionnaires de l'ensemble des droits d'exploitation et c'est avec eux que la négociation doit avoir lieu ;

---

\* Arrêt de la CA de Versailles du 13 mars 2008.

- les SPRD ne se voient céder par leurs adhérents que les droits de représentation, ce qui les rend incompétentes pour négocier un droit de reproduction sur un support quelconque (vidéo entre autres) ;
- « le droit d'autoriser ou d'interdire la communication au public d'une œuvre par un procédé quelconque » qu'emporte l'adhésion à la SPRD ne peut être confondu avec le droit de cession qui appartient à l'auteur ou au producteur si l'auteur le lui a cédé.

Autrement dit, aux yeux des agents artistiques, les SPRD devraient se cantonner à la défense des intérêts moraux de leurs mandants, aux droits patrimoniaux de leurs héritiers, à la défense de leurs répertoires et surtout à la gestion des conventions avec les diffuseurs ainsi qu'à la répartition des ressources nées de la copie privée.

#### D. Les artistes interprètes

Les artistes interprètes, dont les intérêts collectifs sont gérés par l'ADAMI et la SPEDIDAM se sont vus reconnaître par l'article L. 212-1 du CPI des droits voisins du droit d'auteurs. Certaines de leurs préoccupations rejoignent celles des auteurs dans les rapports qu'ils entretiennent avec les producteurs. Aussi semble-t-il légitime de les prendre en compte dans le cadre de cet exercice.

Un premier accord est signé en 1986 pour 3 ans qui prévoyait une rémunération complémentaire des artistes interprètes assise sur la RNPP à savoir 0,5% avant amortissement du coût du film et 1,5% après ce seuil. L'accord avait, entre autres, omis de préciser les définitions de la RNPP et du coût du film.

**Un accord signé le 7 juin 1990 entre les syndicats d'artistes interprètes (SFA, SYDAS) et les syndicats de producteurs cinématographiques (CSPEF future APC, AFPF, UPF) définit le mode d'attribution de la rémunération à laquelle ont droit les artistes interprètes au titre des droits voisins.** Cet accord s'applique à tous les producteurs cinématographiques ayant engagé des artistes interprètes pour la réalisation d'une œuvre cinématographique et dont les contrats ont été signés après le 1<sup>er</sup> décembre 1990.

Cette convention prévoit que six mois au plus tard après la sortie en salle de son film, le producteur déclare les informations suivantes : coût du film, liste des artistes et de leurs cachets, recettes et compte de soutien généré. A la différence de la production télévisuelle, les recettes de la VOD ne sont pas prises en compte. Cette déclaration doit être renouvelée annuellement.

Le producteur est alors tenu de verser, s'il y a lieu, un complément de rémunération destiné aux artistes interprètes, fixé à 2% des recettes nettes d'exploitation perçues par le producteur après amortissement du coût du film. La somme ainsi récoltée comprend les charges patronales. Elle est ensuite répartie par l'ADAMI entre les artistes interprètes du film au prorata de leurs cachets initiaux qui subissent à cette fin un plafonnement égal à 7 fois le minimum conventionnel. Malgré cette précaution, les écarts de rémunération complémentaires entre artistes interprètes demeurent significatifs. Quand il existe, le complément de revenu ainsi réparti peut être évalué, en moyenne, à 7% de la masse salariale initiale.

**Force est de constater que la mise en œuvre de l'accord pose quelques problèmes.** Selon l'ADAMI et les syndicats d'interprètes :

- à la mi-2008, environ 150 films généraient des rémunérations complémentaires - soit 5% des films - produits, déclarés donc amortis, même s'il existe peu de problèmes d'impayés, une fois les déclarations opérées ;
- les déclarations des producteurs sont très irrégulières. Avant tout contentieux, une commission de conciliation paritaire propose une solution et fixe un délai d'exécution. Cette méthode se révèle d'une certaine efficacité pour amener le producteur au respect de ses obligations ;
- la mise en œuvre des notions de coût de film et de RNPP méritent des critiques identiques à celles que formulent les auteurs (*infra* Section II, I et II).

Aussi **les représentants des artistes interprètes souhaitent-ils renégocier cet accord** qui fait l'objet de discussions régulières non encore abouties. Ils appellent notamment à une définition plus claire et acceptée par tous des coûts de films retenus et des RNPP mises en œuvre. A défaut, ils réclament de retenir les recettes brutes des différents supports pour le calcul des droits voisins.

Selon nous, **un accord pourrait être trouvé**, en s'inspirant de la logique exposée plus loin (Section III., I), **autour de trois principes** :

- substituer à une rémunération après amortissement un pourcentage légèrement progressif sur les RNPP telles que définies plus loin (Section II. II. E) ;
- instituer une première tranche à taux zéro pour soulager les films à faibles recettes ou en déficit.
- plafonner la rémunération complémentaire à un pourcentage de la masse salariale déjà versée aux artistes interprètes en intégrant les gros cachets que dans la limite d'un multiple du salaire conventionnel minimum.

Cette méthode, nous semble-t-il, présente l'avantage d'assurer un réel revenu complémentaire aux artistes interprètes, d'assurer une certaine redistribution des revenus à l'intérieur de la masse salariale et de ne pas trop peser sur le compte d'exploitation des producteurs.

Un accord qui s'inspire en partie de ces principes a été signé avec l'INA.

#### CONCLUSION : **une situation à clarifier**

Le positionnement des différents intervenants de la chaîne de la création apparaît quelque peu confus et entretient d'inutiles contentieux à propos de ce qui devrait rester un partenariat autour de la création. La situation mériterait d'être clarifiée (*cf.* Annexe 4).

### III. GESTION INDIVIDUELLE ET GESTION COLLECTIVE

**La gestion individuelle inscrit la gestion des droits d'auteurs** (contenu, étendue, durée, assiette et pourcentage de rémunération, rendus de compte) **dans un rapport contractuel** entre producteurs et auteurs en référence à la loi qui scelle cette relation dans un contrat directement passé entre eux ou par l'intermédiaire d'un mandataire (agent de l'auteur). Elle est consubstantielle au métier d'entrepreneur qu'est celui du producteur.

**La gestion collective peut se définir comme un système d'organisation dans lequel des auteurs confient à des sociétés civiles auxquelles ils adhèrent la responsabilité de collecter auprès des utilisateurs de leurs œuvres des redevances destinées à les remplir de leurs droits patrimoniaux.** Ce mécanisme de perception peut, soit être imposé par la loi (copie privée et câble), soit reposer sur des clauses de réserve figurant dans les contrats conclus entre auteurs et producteurs qui renvoient à des conventions passées avec les diffuseurs (télévision) ou les organisations de producteurs (VOD). Le produit de cette perception est ensuite réparti de façon mutualisée entre les adhérents selon des règles internes qui tiennent compte de l'usage opéré de leurs œuvres. La gestion collective se caractérise par l'uniformité de l'assiette et du taux de redevance et le quasi monopole de fait dont bénéficient les SPRD. Elle s'éloigne en cela de la gestion individuelle mise en œuvre par les producteurs à l'égard de leurs auteurs.

Ces deux approches de la gestion du droit d'auteurs génèrent entre producteurs et SPRD des différends exacerbés par l'interprétation que donne chaque partie de sa position juridique.

#### A. La position des sociétés de perception et répartition des droits (SPRD)

Du point de vue des SPRD, **la gestion collective présente de notables avantages :**

- **elle est assise sur des assiettes simples**, facilement identifiables et permet une rémunération régulière et satisfaisante des auteurs ;
- **elle débarrasse les producteurs des tâches comptables** nécessaires au respect de leurs obligations contractuelles vis à vis des auteurs ;
- **elle offre une grande sécurité juridique aux producteurs** puisque elle les garantit contre tous litiges qui pourraient naître de l'usage des droits concernés ;
- dans les cas où elle n'est pas organisée par la loi, **elle est simplement optionnelle** quand l'auteur ne souhaite pas être soumis à une gestion individuelle de ses droits ;
- **elle est le seul moyen de collecte et de répartition des droits** d'auteur et des droits voisins lorsque de nombreux ayants droit sont concernés et que les droits sont **dispersés** et peu aisés à appréhender ;
- enfin, **les producteurs, eux-mêmes, y recourent volontiers** pour la collecte et la répartition de leurs droits voisins par l'intermédiaire de la PROCIREP et de l'ANGOA (*supra*).

Au total, **les SPRD introduisent la gestion collective comme une option possible simplificatrice ou imposée par la loi ou les contrats et ne se déclarent pas opposées à la gestion individuelle.** La SCELFF, créée en 1959 par le Syndicat National de l'Édition, agissant comme mandataire des éditeurs et des auteurs, se dit même très attachée à la gestion individuelle des droits d'auteurs.

En même temps, les SPRD adressent de fortes **critiques à la mise en œuvre de la gestion individuelle :**

1) **Les bases sur lesquelles sont calculées les rémunérations proportionnelles dues aux auteurs sont hétérogènes et opaques.** La recette du producteur prise en compte fait l'objet de définitions variables selon les contrats. Pour ne prendre que cet exemple, les droits vidéo sont calculés selon les cas en se rapportant au prix de gros hors taxe figurant au catalogue, ou au chiffre d'affaires hors taxes réalisés par l'éditeur vidéographique, ou encore à la RNPP, etc.

Si les SPRD concèdent que les recettes en provenance de l'étranger sont difficiles à contrôler, elles l'admettent plus difficilement des recettes générées par les marchés domestiques.

2) **Ce manque de transparence est sensible quand il s'agit de mettre en évidence le coût final de fabrication et de commercialisation du film** dont l'amortissement par les recettes déclenche un nouveau palier de rémunération proportionnelle en faveur de l'auteur.

3) **Si certaines sociétés de production respectent correctement leurs obligations vis à vis des auteurs, une partie d'entre elles effectue des rendus de compte trop sommaires sans toujours respecter les délais prévus aux contrats. Il leur arrive même de ne pas rendre de comptes du tout.**

4) **Fondant leur financement sur des MG, les producteurs ont tendance à ne plus beaucoup s'informer sur l'état de la commercialisation de leurs films** (prix pratiqués, ristournes obtenues des fournisseurs etc.). Ce manque de curiosité retentit sur la qualité de l'information fournie aux auteurs dont les droits sont mal respectés.

Une telle situation comporte selon les SPRD plusieurs effets :

- **un non respect de la loi** : faute de revenus complémentaires par application des pourcentages, les auteurs ne reçoivent *in fine* qu'une rémunération forfaitaire
- **la généralisation de minima garantis élevés**, du moins dès que la notoriété de l'auteur commence à l'autoriser. Il s'agit du seul moyen de s'assurer une rémunération proportionnelle par anticipation. Cette situation pèse sur les coûts des films, entretient un climat d'inflation qui ne sert pas les intérêts des auteurs à long terme, ni d'aucun autre intervenant.

De manière générale, les SPRD soulignent que cette situation a tendance à faire peser un discrédit tenace « *sur le système global de remontée des recettes via les RNPP et sur sa transparence générale* »\*.

## B. La position des producteurs

Contre les critiques qui leurs sont adressées, les producteurs, adeptes de la gestion individuelle, font valoir que :

- **ces critiques ne peuvent être généralisées à tous les producteurs** car une partie d'entre eux respectent correctement leurs engagements contractuels vis-à-vis des auteurs ;
- **ils ne peuvent rendre des comptes que lorsque leurs clients leur en fournissent.** Or, recettes salles, royautés vidéo et recettes étrangères leur parviennent au rythme des différentes exploitations. Quelquefois, la *cross-collatéralisation* totale ou partielle des mandats et des recettes salles, vidéo et étrangers entre les mains d'un même diffuseur retarde la remontée de l'information et de la ressource en direction des producteurs et, partant, des auteurs ;

---

\* Note de la SACD au rapporteur en date du 19 juin 2008.

- en matière de recettes salles, **ils ne peuvent répercuter que les comptes produits par les distributeurs, assortis des frais d'édition** amputant la recette à partager. Ils ont, de ce point de vue, les mêmes intérêts que les auteurs. Les ristournes de fin d'année (copies et espaces publicitaires) qu'on leur reproche de ne pas intégrer dans les comptes « auteurs » sont conservées par les distributeurs. Ces derniers estiment en effet qu'elles sont liées au volume de leur activité et non affectables à la diffusion d'un film en particulier. La remarque vaut aussi pour les recettes vidéo dont l'assiette varie en fonction de la politique commerciale des grossistes et des détaillants et il n'est pas simple de la contrôler;

- **le niveau des minima garantis accordés aux auteurs atténue l'incidence pratique d'une telle situation** car les résultats d'exploitation des films français ne génèrent en général pas assez de recettes pour les recouper ;

- **les auteurs mécontents de la gestion de leurs droits peuvent recourir à la médiation et à l'arbitrage et peuvent même résilier les contrats** selon les modalités prévues (souvent par simple lettre recommandée).

Sur ce dernier point, on peut faire remarquer que les auteurs hésiteront toujours à reprendre leurs droits car ils sont dans l'impossibilité matérielle de les exploiter, le support restant la propriété du producteur. De plus, il s'agit d'une mesure lourde pour un problème qui devrait trouver une solution plus simple que celle de la résiliation du contrat.

Il demeure que, même si la situation est très variable selon les producteurs, la manière dont ils remplissent leurs obligations vis-à-vis des auteurs n'est pas satisfaisante. Certains d'entre eux, lorsque notamment ils sont outillés sur le plan juridique et comptable, respectent les contrats, d'autres le font de manière épisodique, d'autres encore les méconnaissent totalement. **Aussi doit-on souligner que les producteurs concernés ne peuvent défendre la gestion individuelle tout en se montrant irrégulier dans sa mise en œuvre. Pour certains d'entre eux, un important effort est à opérer afin de crédibiliser le principe même de gestion individuelle du droit d'auteur.**

#### IV. LE CAS DE LA VIDEO

**Le secteur de la vidéo est exemplaire des débats** qui sont apparus entre les intervenants sur ce marché en pleine mutation. **L'activité sur support DVD connaît une régression régulière de son chiffre d'affaires** en raison du piratage tandis que la VOD ne tient pas encore ses promesses. La crise que connaît le DVD se traduit par la fragmentation du marché, la multiplication des vecteurs de ventes et de fortes disparités tarifaires rendant de plus en plus difficile la référence au prix public, base légale de la rémunération des auteurs. Même si cette concurrence par les prix semble se calmer, la récession du marché a engendré une crispation des rapports entre producteurs, éditeurs vidéo, SPRD et agents artistiques.

##### A. Rappel historique

###### 1. L'accord sur le prix public de référence

**Devant les difficultés à appliquer l'assiette faisant référence au prix public, un protocole est signé le 12 octobre 1999** (complété le 12 septembre 2002) entre les organisations professionnelles de producteurs et la SACD. Ce protocole prévoit de **reconstituer le prix**

**public en appliquant un coefficient de 1,5 au chiffre d'affaires brut hors taxe réalisé par l'éditeur. Le produit de ce calcul est retenu comme base pour évaluer la rémunération due à l'auteur.**

**Les auteurs ne sont pas pour autant satisfaits** du sort que leur réserve le secteur de la vidéo et se plaignent du manque d'ordre et de transparence qui y règnerait. Un rapport\* diligenté sur la question recommande notamment l'établissement d'un bordereau unique de déclaration de recettes. Ce document unifié, émis par les éditeurs, serait destiné à servir de base aux rémunérations de toutes les parties au contrat vidéographique et notamment à celles des auteurs.

En septembre 2005, la SACD dénonce le protocole de 1999. Un projet de nouvel accord négocié par l'intermédiaire de la PROCIREP n'est finalement pas entériné par les organisations de producteurs.

Après concertation interprofessionnelle, un projet de bordereau unique de déclaration de recettes, complété de son glossaire, est établi en 2005-2006 sous l'égide du CNC. Les producteurs en réclament alors l'officialisation aux pouvoirs publics.

Par une lettre en date du 5 avril 2007 adressé au Ministre de la Culture et de la Communication, SACD et ARP réagissent contre cette demande en précisant que la publication du bordereau vidéo « *ne saurait recueillir l'accord d'une quelconque organisation d'auteurs* ». Car pour les signataires, il est clair que « *la demande de bordereau unique a pour unique objectif d'éviter un accord collectif général avec les représentants des auteurs et de modifier unilatéralement les prescriptions légales qui régissent la rémunération des auteurs* ». En effet, aux yeux des SPRD, seule une gestion collective négociée avec les producteurs constitue une solution durable aux problèmes soulevés.

## 2. L'accord VOD

**Le même 12 octobre 1999, un protocole concernant le *pay per view* et la vidéo à la demande est passé pour une durée de dix ans** entre les organisations professionnelles de producteurs (CSPEFF (devenu API), l'UPF, le SPI) et la SACD. Il institue une « *redevance de 1,75% du prix HT payé par le public au service de communication audiovisuelle pour recevoir les œuvres diffusées* » (art.2). Cette rémunération n'est pas récupérée par les producteurs sur les MG versés aux auteurs.

L'article 3 de la convention impose d'intégrer cet accord à tous les contrats d'auteurs signés depuis la date de son entrée en vigueur. Ses clauses sont également applicables aux contrats antérieurs sauf disposition contractuelle spécifique différente et conforme à la loi. Autrement dit, la quasi-totalité des contrats sont soumis à ce mécanisme.

Par avenant en date du 5 février 2002, l'USPA (production audiovisuelle) se joint à l'accord qui est étendu aux œuvres audiovisuelles du répertoire de la SACD pour l'ensemble des signataires à l'exception de celles des producteurs adhérant au SPI. Le 12 avril de la même année, le SPFA (films d'animation) rejoint l'accord. Le 17 février 2004, ce sera le tour de l'API.

---

\* F. Fries « *Rapport sur la régulation et le développement du marché de la vidéo en France* », 2004

Dans une lettre du 20 octobre 2006, la SACD demande au Ministre de la Culture et de la Communication l'extension du protocole du 12 octobre 1999 « à l'ensemble des producteurs d'œuvres cinématographiques et d'œuvres de fiction télévisuelle et d'animation, conformément aux dispositions de l'article 38 de la loi du 1<sup>er</sup> août 2006 » pour la durée du protocole restant à courir. L'arrêté d'extension est pris le 15 février 2007.

Le Syndicat français des agents artistiques et littéraires (SFAAL) introduit le 14 mai 2007 devant le Conseil d'Etat une requête en annulation pour excès de pouvoir contre l'arrêté.

**A ce jour, la situation est la suivante :**

- **l'accord du 12 octobre 1999 fixant l'assiette pour le marché de la vidéo n'étant plus applicable, la plupart des contrats d'auteurs conclus depuis reprennent malgré tout le même mécanisme de définition de l'assiette servant à la rémunération des auteurs,**
- **l'accord sur la VOD qui s'impose à tous les contrats est appliqué,**
- **les négociations étant bloquées, le bordereau unique de déclaration de recettes n'a pas été publié.**

**B. Le projet de bordereau unique de déclaration de recettes**

**Le bordereau de déclaration de recettes de l'exploitation du marché de la vidéo sur support physique se présentait comme un document détaillé (Annexe 7), rempli par les éditeurs, œuvre par œuvre et trimestriellement ou annuellement.**

**Ce document présentait une double comptabilité physique et en valeur.** Il partait des quantités pressées pour aboutir à l'état net des stocks de fin de période, une fois déduites les quantités facturées, gratuites, retournées ou détruites. Le constat des quantités nettes facturées permettait d'estimer, en valeur, la commercialisation du titre.

La valeur moyenne des prix de gros pondérée par les quantités vendues à chacun des prix constaté multiplié par le nombre d'unités facturées pour chacun des circuits de distribution donnait **le chiffre d'affaires brut distributeur.**

Quand l'éditeur est également distributeur, on parle de **chiffre d'affaires brut éditeur** c'est-à-dire le chiffre d'affaire encaissé comprenant la commission de distribution, déduction faite des remises, surremises, ristournes de toutes sortes, avoirs, retours, etc.

**Le chiffre d'affaires net éditeur** est issu du précédent après imputation des remises, surremises, ristournes de toutes sortes, avoirs, retours, commission de distribution, etc. Il représente la réalité du chiffre d'affaires encaissé par l'éditeur sur lequel vont être calculées les redevances ou royautés revenant au producteur. Le montant de ces redevances va s'imputer sur le MG éventuellement versé par l'éditeur au producteur et déboucher, s'il y a lieu, sur une redevance complémentaire.

Ce bordereau se caractérise par son exhaustivité : tous les circuits de commercialisation sont recensés (traditionnel, institutionnel, locatif, ventes directes, VPC), ainsi que les taux de redevance par mode de commercialisation. Le chiffre d'affaires brut éditeur ainsi que le chiffre d'affaires net éditeur est éclaté entre ces différents circuits.

Il est également très précis : les taux de redevance par mode de commercialisation sont indiqués avant toute évaluation des montants à imputer ou à reverser.

Force est de constater qu'**il est difficile d'aboutir à davantage d'exhaustivité et de clarté dans l'établissement d'un document cherchant à dresser l'état des recettes revenant aux fournisseurs.**

Cependant, les éditeurs chargés de le remplir font valoir non sans raison que **la gestion de ce type de déclaration est lourde**, surtout quand elle doit s'opérer quatre fois par an et titre par titre. De plus, la variété des contrats et des pratiques commerciales complique à l'envi la tenue de cette comptabilité. Pour les petits éditeurs, les coûts de l'établissement de ce document sont pénalisants. Une aide informatique du CNC, ici sollicitée, serait certes utile mais ne résoudrait pas la difficulté de fond. D'ailleurs des discussions de fond visant à simplifier ce bordereau se tiennent actuellement entre les éditeurs vidéo et les producteurs.

Tout en faisant remarquer aux éditeurs que, si leurs pratiques en matière de remontée des informations sur leur exploitation avaient été plus satisfaisantes, l'élaboration d'un tel document ne se serait jamais imposée, on doit souligner que **le système d'exploitation de la vidéo pourrait rapidement se compliquer pour plusieurs raisons :**

- **la loi dite de Modernisation de l'Economie (LME)** qui permet aux grandes surfaces, maîtresse de l'essentiel de la distribution, de négocier directement avec leurs fournisseurs **pourrait accroître la variété des prix de détails.** De plus, le mécanisme des remises et autres obligations publicitaires pourrait se produire dans des conditions encore plus complexes malgré l'objectif de la loi. Il n'est pas sûr que la détermination d'un prix public à partir de la recette brute de l'éditeur en soit simplifiée.

- **la crise de débouchés que connaît le DVD depuis 2005** n'est pas faite pour diminuer la concurrence par les prix et risque de favoriser les opérations de promotion encouragées par le raccourcissement de la durée de vie du produit. **Il pourrait en résulter une grande volatilité des pratiques qui retentirait en termes de taux et de marges sur toute la chaîne de commercialisation.** La stabilisation des prix à laquelle on assiste en 2007-2008 se maintiendra-t-elle ? Il faut l'espérer mais rien ne le garantit même si l'on constate que le DVD n'est plus considéré comme un produit d'appel par les grandes surfaces et ce, même si l'on ne mesure pas encore les effets de la loi LME.

- le développement des ventes de titres par **Internet facilite une certaine désorganisation des circuits traditionnels** tout en rendant aléatoire la collecte des informations et les rendus de compte.

Il est pour le moment difficile de prévoir la façon dont le secteur de la vidéo va évoluer. Si la VOD simplifie la remontée de la recette fondée sur le prix public et donc la rémunération des auteurs, son développement est loin de se comparer au chiffre d'affaires du DVD, malgré les difficultés que connaît le secteur. De plus, **la VOD par abonnement repose la question de l'individualisation du prix de l'œuvre. Aussi serait-il sage de progresser sur les voies d'un accord interprofessionnel réglant à la fois la question du marché du DVD et de la VOD par abonnement.**

Le problème de la VOD par titre étant réglé au moins jusqu'en 2009 et celui de la VOD par abonnement encore virtuel, nous nous attacherons à la question du DVD encore pourvoyeur

de recettes significatives, mais également soumis à une plus grande complexité de commercialisation.

### C. Quelle assiette ?

Que ce soit pour calculer les royalties revenant au producteur ou la rémunération des auteurs, se pose la question de savoir sur quelle assiette calculer ces droits. Les auteurs rappellent la nécessité légale d'asseoir leur rémunération sur le prix public. Ceci soulève le problème des remises commerciales que supportent ces prix pour parvenir aux prix réels. La situation est en effet complexe et ne permet pas d'espérer de remède miracle. **La moins mauvaise des solutions consisterait à saisir un repère simple à évaluer et à contrôler et à lui apporter régulièrement les correctifs nécessaires pour qu'il demeure conforme à la réalité.**

Passons rapidement en revue les différentes assiettes possibles :

1. La référence légale au prix public méconnaît les fortes fluctuations que risque de subir la recette de détail (*supra*). Relevons au passage que l'application d'un pourcentage sur cette base pour recueillir la taxe vidéo (2% en pratique) pourrait soulever à terme un problème de sincérité et de rendement.

A cet égard, une organisation professionnelle de la vidéo souhaite l'instauration **d'un prix unique au niveau du détail** comme celui qui a été adopté avec succès en 1981 pour le livre.

A ses yeux, cette mesure permettrait de :

- faciliter l'établissement de la rémunération des auteurs en instituant une certaine clarté dans les prix proposés au public et éviterait toutes les distorsions générées par la guerre des prix ;
- garantir la diversité de l'édition et sauver une partie des réseaux de distribution.

Comme le souligne une autre organisation d'éditeurs vidéo, à supposer qu'il soit accepté par Bruxelles, ce qui est loin d'être assuré, le prix unique se heurte au caractère international du marché de la vidéo qui n'est pas protégé, comme le livre, par un bassin linguistique. Très vite, les ventes par Internet et les circuits d'importation pourraient, en fixant librement leurs tarifs, créer une concurrence néfaste aux professionnels opérant à prix fixes sur le territoire.

Aussi, en dépit de ses vertus, **une telle solution ne semble pas très réaliste.**

2. **Le prix de gros catalogue**, autrement dit le prix publié par le distributeur ou l'éditeur, avant remise, rabais, ristourne et participations publicitaires est apparemment le plus vérifiable. **Il est le moins éloigné des exigences de la loi.** Cet indicateur a été retenu par la SDRM et SEVN dans leurs négociations concernant la définition d'une assiette de la redevance relative à la musique et peut-être, à terme, à l'ensemble des droits d'auteur. Cependant, les parties ne sont pas encore tombées d'accord sur le coefficient correcteur qui permet de passer du brut affiché au net encaissé par l'éditeur.

**L'évolution du marché risque de faire du prix de gros catalogue l'indicateur le moins fiable** compte tenu de la concurrence qui devrait s'exacerber entre éditeurs. Il pourrait ne constituer qu'une référence de pure convenance pour permettre au détaillant d'apprécier les « efforts » commerciaux du fournisseur appelé à plus de souplesse compte tenu de la volatilité

attendue des prix de détails. Le coefficient correcteur retenu pourrait voir sa fiabilité régulièrement remise en cause. Aussi, s'entendre sur cette base ne fait que déplacer le problème sur la question du coefficient et ramène au point de départ de la négociation.

Si les partenaires tiennent à cette approche, il leur faut tomber d'accord par compromis. La validité du coefficient retenu peut, certes, être testée par des études régulières à fin d'éventuel ajustement mais cela ne changera rien aux divergences de fond entre les parties. Les éditeurs souhaitent ne pas voir entamer leur chiffre d'affaires et neutraliser en valeur absolue les effets de la réforme sur la collecte. La SDRM attend que les abattements d'assiette supportés par les auteurs soient raisonnables et non pas soumis aux aléas d'une politique commerciale qui ne les concerne guère. Le débat risque d'être lancinant. Aussi, selon nous, **faudrait-il rechercher d'autres bases de négociation**, que ce soit pour asseoir une rémunération collective ou mettre en œuvre un contrat particulier d'auteur. On ne peut conserver le prix de gros que comme témoin de la pertinence de l'assiette retenue (*infra* 5).

3. **Le chiffre d'affaires brut distributeur**, à savoir le pris de gros multiplié par le nombre d'unités facturées par chacun des circuits de distribution avant remise, rabais, ristourne et participations publicitaires, **conserve les fragilités du prix de gros qui le constitue**.

4. Le chiffre d'affaires brut du distributeur éditeur pose la question de la confusion de ces deux fonctions.

5. **La recette nette éditeur (RNE)**, produit des ventes encaissées par ce dernier après imputation des remises, surremises, ristournes de toutes sortes, avoirs, retours, commissions de distribution etc., **mérite un examen sans tabou**.

**Son principal défaut** est de ne pas faire référence à un prix de détail ou de gros, base légale de la rémunération des auteurs, alors qu'en matière de vidéo, le prix est individualisable. Mais pour des raisons préalablement exposées, ces références risquent de perdre beaucoup de leur fiabilité.

La recette nette éditeur est considérée avec méfiance par les auteurs parce qu'elle n'est pas comme le prix « *affiché* » et donc serait sujette à « manipulation ». **Concernant sa sincérité, elle apparaît pourtant à l'examen la référence la moins incertaine**. En effet :

- elle s'inscrit dans une réalité de marché car l'éditeur a, malgré tout, intérêt à minimiser les rabais et réductions de toutes sortes pour maximiser son chiffre d'affaires ;
- c'est proportionnellement à la recette éditeur encaissée qu'est calculée l'aide automatique à la production. L'éditeur, qui récolte 4,5% de cette assiette à parité avec le producteur et peut en réinvestir le produit en à-valoir, a intérêt à la déclarer avec exactitude ;
- cette assiette solidarise les intérêts des auteurs avec ceux des producteurs car elle sert de base à l'amortissement des à-valoir sur royautés accordés à ces derniers ;
- en matière cinématographique, les éditeurs n'acquittent pas de droits d'auteur. Ils reversent des recettes aux producteurs qui doivent faire leur affaire de la rémunération des auteurs. Quand ils effectuent directement ce genre d'opération (accord VOD), c'est pour le compte des producteurs qu'ils refacturent. Ils n'ont donc aucun intérêt particulier à minorer leurs recettes vis-à-vis des auteurs.

## **La RNE pose cependant trois problèmes :**

a) **Elle est à ce jour illégale et supposerait une réforme du CPI pour entrer en application.**

b) **Quand l'éditeur est également distributeur**, il peut être difficile d'extraire avec précision la RNE du chiffre d'affaires de gros encaissé car l'opérateur maîtrise la comptabilité des deux fonctions. Il reste cependant possible – sous réserve d'une analyse plus approfondie au regard des règles de la concurrence – d'appliquer un abattement à la recette brute de l'éditeur distributeur reflétant la moyenne pondérée des commissions de distribution de la branche. Ce calcul simple peut être effectué par sondage avant d'être entériné par les organisations professionnelles. Il doit être mis régulièrement à jour pour refléter la réalité du marché.

c) **L'éditeur pourrait être tenté de minimiser la recette qu'il encaisse pour ne pas avoir à verser de redevance complémentaire aux producteurs**, une fois amorti l'à-valoir consenti par lui. Outre que cet objectif est second par rapport à la logique du soutien financier qui incite au contraire, **cet inconvénient est largement tempéré par la situation du marché.**

En effet, le film français représente moins de 25% du chiffre d'affaires « *film* » de la vidéo. Une forte majorité des films français ne se vend qu'à quelques milliers de DVD, pour ne pas dire quelques centaines. Cet impact modéré a poussé les distributeurs à *cross-collatéraliser* les MG vidéo avec les MG en salles. Cette pratique, qui s'est généralisée, retarde souvent le niveau de récupération des MG car les frais d'édition en salles ne cessent de croître.

La question de la sous-estimation de la RNE se pose donc pour une minorité des films qui peuvent, au demeurant, atteindre de hauts niveaux de ventes.

Pour ces derniers, **on peut recommander que la déclaration de la RNE au producteur soit accompagnée de celle de la variation des stocks de la période** afin de pouvoir comparer valeur déclarée et quantités écoulées. Si la recette moyenne encaissée par DVD s'éloigne d'un échantillon de films de poids commercial équivalent (nombre d'entrées réalisées) et de volumes de ventes comparables (variation des stocks), le producteur et l'auteur peuvent déclencher un audit des comptes de l'éditeur sur leur film. Cette méthode protège les ayants droit et peut éviter des contrôles intempestifs à l'encontre des éditeurs.

Enfin, **seconde précaution**, des études régulières pourraient être diligentées pour apprécier la pertinence de la RNE. Elles mesureraient les écarts entre la RNE encaissée par titre et les prix de gros affichés. Si ces écarts s'éloignaient de certaines normes, des correctifs automatiques seraient apportés à la RNE par application de coefficient de revalorisation. Cette méthode serait utilisable aussi bien pour les contrats individuels que pour les accords collectifs.

## D. Le droit des auteurs

Si l'on retenait la RNE, **deux possibilités** s'ouvriraient alors :

- si la référence au prix public restait légalement en vigueur, la RNE conserverait à nos yeux toute sa pertinence et, dans ce cas, il est évident que le pourcentage de reconstitution du prix qu'on lui appliquerait devrait être supérieur au 1,5 % de l'accord de 1999 censé être calculé sur la recette éditeur brute. Il appartient aux branches professionnelles compétentes d'en discuter.

**Pour la VOD**, il suffira d'appliquer l'accord étendu d'octobre 1999 car, en retenant comme base un prix public hors taxe identifiable, cet accord s'appuie sur la recette brute et respecte la légalité. Au moment de sa renégociation, il serait malgré tout plus cohérent que le montant des sommes versées à l'auteur vienne accroître son MG quitte à ce que l'on réintègre le produit de l'application des taux contractuels dans son amortissement.

- **si la législation amendée le permettait, la RNE serait retenue pour le DVD comme assiette de la rémunération des auteurs**, sur laquelle seraient directement appliqués les pourcentages prévus aux contrats avec les précautions déjà décrites.

**Pour la VOD**, l'accord 1999 serait reconduit comme il est dit ci-dessus.

Que la rémunération de l'exploitation vidéo soit l'objet d'une pure gestion individuelle ou qu'elle fasse l'objet d'un accord interprofessionnel actant une gestion collective, il importe de préciser que le montant des pourcentages et autres paramètres inclus dans les conventions doivent faire l'objet d'ajustements réguliers fondés sur les études récurrentes menées dans ce secteur (GFK). Ces conventions devraient se rapprocher le plus possible du principe de l'automatisme des ajustements.

## V. LA QUESTION DES CATALOGUES.

1. De manière très légitime, les producteurs souhaitent de plus en plus capitaliser leur activité, ce qui les conduit à vendre leurs actifs à des sociétés intégrées qui accumulent ainsi d'importants catalogues de films. Plus des quatre-cinquièmes des titres français sont ainsi la propriété d'une demi-douzaine de sociétés. Même si ces entreprises sont bien équipées pour rendre des comptes aux auteurs sur la cession des droits de diffusion de leurs œuvres, **la situation n'est pas encore satisfaisante**. Les sociétés concernées font valoir que la grande quantité des films en portefeuille alourdit la gestion des rendus de compte, que l'information fournie par les producteurs initiaux manque parfois de précision au regard de leurs obligations vis-à-vis des auteurs et qu'enfin, les conditions de renouvellement de certains droits ne sont pas toujours très claires.

Certaines sociétés détenant de gros catalogues sont en train de **se doter de logiciels adéquats pour améliorer la gestion informatique des rendus de compte**. On ne saurait que trop les encourager en ce sens.

Un autre point soulève un problème : le mouvement de restauration et, plus généralement, la numérisation progressive des supports engendrent des coûts qui viennent s'ajouter aux frais traditionnels d'exploitation opposables aux auteurs dans la définition de la RNPP servant de base à leur rémunération. La relative confusion qui régnait dans ce domaine conduisait **à des RNPP « négatives » par une imputation quelque peu brutale de ces coûts** et éloignait toute perspective de rémunération pour les auteurs.

Pour tenter de pallier cette difficulté, **un accord a été signé le 24 juin 2008 entre la SACD et, séparément, le Studio Canal Plus, Gaumont et TF1** concernant les rapports entre auteurs et détenteurs de catalogues au moment du renouvellement des droits.

Cette convention définit la notion de Recette nette de commission et celle de RNPP issue de la première par déduction de frais techniques opposables. La liste de ces frais est strictement

limitée. **Innovation intéressante : elle plafonne les frais techniques déductibles et organise leur report sur les exercices suivants.** La convention prévoit en effet que :

*« De sorte à préserver aux auteurs un revenu proportionnel aux recettes d'exploitation de leur œuvre en toute circonstance, les parties sont convenues de plafonner le total des sommes opposables (...) et ainsi de produire leur éventuel report sur les exercices comptables annuels suivants, afin que la rémunération des auteurs ou de leurs ayants droit ne soit pas nulle ou négative sur un exercice comptable annuel ayant enregistré une recette. »* (article 3 – Préambule).

Le plafond de charges opposables est fixé à 50% des recettes issues de la cession des droits d'exploitation. L'éventuel excédent est reporté sur les exercices suivants dans la limite de la durée des droits d'auteurs.

**Ce type d'accord pourrait inspirer les producteurs pour la gestion de leurs droits et notamment au moment de leur renouvellement.**

2. La cession des catalogues soulève aux yeux des auteurs **la question du sort des plus values générées à l'occasion de ces opérations** dont les auteurs ne profitent nullement alors qu'ils estiment en être, en partie, à l'origine. Les producteurs rétorquent que les contrats d'auteurs les autorisent à céder leurs actifs films sous la condition que soient toujours respectées par les nouveaux acquéreurs les obligations souscrites initialement vis-à-vis des auteurs. Il suffit aux acheteurs d'appliquer les contrats dès qu'une cession de droits est réalisée. Les plus-values dégagées ne concernent donc pas les auteurs, d'autant plus qu'en général, il est procédé à la vente de la société qui détient d'autres actifs (trésorerie, droits de développement, aide publique non utilisée, pertes fiscales reportables, etc.).

La valeur intrinsèque des films doit cependant être établie titre par titre à l'intérieur du catalogue pour permettre à chaque auteur (et aux coproducteurs) de connaître la valeur marchande de son œuvre. L'exercice est délicat car le prix final dépend aussi du volume de films cédé, de la durée des droits restant à courir avant renouvellement et du niveau d'amortissement des MG versés aux auteurs au moment de la vente.

Si l'on considère que la valeur retenue est la valeur actualisée des recettes espérées pour le film sur une période donnée, rémunérer l'auteur sur cette valeur revient à anticiper sur des recettes virtuelles. Or, il n'y a guère de raisons que l'auteur profite de recettes non encore réalisées.

**Le problème n'est pas simple. La SACD reconnaît ne pas avoir de solution arrêtée.** En attendant, on pourrait instituer la pratique :

- **D'une part, d'identifier la valeur attribuée au film** à l'intérieur du prix de cession du catalogue pour permettre à l'auteur d'escompter ses revenus futurs ou de faire jouer un droit de préemption ;
- **D'autre part, de faire bénéficier l'auteur d'un MG renforcé** au moment du renouvellement des droits **avec une société différente de celle du producteur initial**, car commercialement beaucoup plus puissante, celle-ci peut espérer obtenir des prix de ventes plus élevés ou amortir plus aisément son investissement (surtout quand, entre les mains d'un diffuseur, elle se vend les films à elle-même).

## SECTION II. HETEROGENEITE ET LIMITES DES PRATIQUES CONTRACTUELLES : QUEL RENOUVELLEMENT ENVISAGER ?

Les divergences existant entre les parties prenantes se trouvent amplifiées par l'hétérogénéité des pratiques contractuelles concernant des notions aussi essentielles que celle de coût du film et celle de recette nette part producteur sur lesquelles est assise la rémunération des auteurs.

### I. COMMENT UNIFIER LE COUT DE FILM ?

Le coût du film est une notion clé car elle permet de **déterminer le niveau de recettes nécessaires à l'amortissement d'un film** et donc **le palier à partir duquel augmente en général le pourcentage de recettes revenant à l'auteur.**

#### A. Les éléments du coût du film.

Du prix de cession des droits d'auteur, aux montants des assurances, en passant par les dépenses de fabrication, les frais généraux du producteur et les agios, les postes de dépenses comprenant les éléments constitutifs du coût d'un film font l'objet d'un relatif consensus. Nous les détaillerons plus loin (*infra* C.2).

#### B. Divergences

Mises à part quelques différences mineures (publicité en cours de production), on relève, selon les contrats, des divergences essentiellement liées aux pratiques professionnelles et à l'interprétation de la législation.

##### **1. La rémunération du producteur délégué**

L'usage la fixe en général à **5% du coût du film**. Cette dernière notion est plus ou moins définie selon les contrats. S'agissant de la prestation d'un entrepreneur, il serait logique que le coût servant de dénominateur exclut les frais financiers, les frais généraux et le salaire du producteur délégué lui-même. Cela est parfois précisé mais pas toujours.

Par ailleurs, pour certaines productions, se développe l'habitude de sous-traiter la fonction de financement et/ou celle de gestion qui viennent alourdir le coût du film alors que les frais généraux et les salaires de producteurs délégués sont censés les couvrir. C'est pourquoi il ne serait pas inéquitable de **prévoir un pourcentage inférieur pour les gros budgets.**

##### **2. Les frais généraux.**

Ils sont estimés à 7% du coût du film hors frais financiers, hors salaire du producteur délégué et hors frais généraux. On peut s'interroger sur la légitimité d'un pourcentage fixe quel que soit le montant du budget. **Les frais généraux** sont liés à la longueur du tournage, à l'importance des moyens mis en œuvre et ne sont pas en corrélation absolue avec le niveau du budget, influencé également par d'autres postes tels que les cachets des artistes interprètes par exemple. **Ils comportent une part importante de coûts fixes qui légitimeraient un pourcentage dégressif par tranches de dépenses.** Certains contrats le prévoient.

Cependant, les postes de salaire de producteur délégué, de frais généraux ou d'imprévus sont en pratique souvent confondus dans la gestion du projet de production. Une fois couverts ses coûts de fabrication, le producteur essaie, sans toujours y parvenir, de préfinancer une **marge opérationnelle** qui lui permet de faire face à ses imprévus, de se payer, de faire vivre sa société. Il serait utile, par souci de simplification, de fixer cette marge par voie de convention interprofessionnelle. **Pour déterminer le coût définitif du film, on appliquerait à son coût de fabrication, un coefficient conventionnel de revalorisation, fixe ou dégressif.**

### 3. Les frais financiers.

Les frais financiers constituent un poste de dépenses important qui peut représenter **de 8 à 10% du coût d'un film**. Certains contrats en fixent le taux par rapport à celui du marché monétaire (Euribor + 2%), d'autres renvoient aux taux effectivement pratiqués.

**La différence la plus notable tient à la période sur laquelle courent les agios.** Elle varie, selon les contrats :

- soit jusqu'à la date de délivrance du visa d'exploitation ou à celle de la sortie du film en salles ;
- soit jusqu'à l'amortissement complet du coût du film, sauf si les RNPP ou le fond de soutien permettent de rembourser les avances consenties pour finir de financer la production.

En pratique, le producteur met légitimement en œuvre une gestion unifiée de sa trésorerie et il n'est pas toujours simple de distinguer, malgré l'existence d'un compte du film, les agios imputables à ce dernier. Les intérêts calculés par les établissements qui escomptent les contrats sont simples à identifier. Cependant, dans bien des cas, le budget du film ne permet pas de couvrir frais généraux et salaire de producteur délégué, surtout quand les imprévus ont été consommés ou dépassés. Se pose alors la question de pouvoir les isoler car le travail sur le film n'est pas toujours facile à distinguer du reste de l'activité de l'entreprise.

La prise en compte des frais financiers « *jusqu'à amortissement complet du coût du film* » que l'on retrouve dans certains contrats est de ce fait trop imprécise, sans compter qu'il n'y a aucune raison de faire supporter aux auteurs d'une œuvre une gestion trop étalée de la trésorerie.

Il serait utile **d'harmoniser le calcul des frais financiers** en ayant à l'esprit qu'il n'existe aucune méthode parfaite qui soit à la fois juste et lisible. Plusieurs approches demeurent possibles qui privilégient d'abord la simplicité :

- **la date butoir.** On pourrait par exemple prendre en compte les frais financiers supportés par l'entreprise qui courent jusqu'à la date de paiement la plus tardive des diffuseurs (chaînes de télévisions et distributeurs salles et vidéo pour l'essentiel) ;

- **la définition du reste à financer :** aux agios décomptés par les établissements d'escompte des contrats de préventes viendraient s'ajouter les frais financiers supportés par la différence entre le coût réel du film (dépassements, frais généraux et salaire de producteur délégué contractuel) et les capitaux investis (parts de coproduction, préachats escomptés, Soficas, aide publique à la production, avances ou subventions régionales et/ou européennes, sponsors). Le calcul s'effectuerait par exemple sur huit à 10 mois car l'escompte de contrats

couvre en général les besoins en trésorerie des premiers mois du processus de préparation, de tournage et de montage ;

- **la marge forfaitaire** : les agios supplémentaires entreraient dans un forfait pour déterminer le coût définitif du film.

Il est à noter que la prise en compte des agios supportés sur avance de trésorerie de l'entreprise est indépendante de sa situation. **Les sociétés intégrées qui disposent de moyens de paiement doivent, comme les indépendants, pouvoir rémunérer la trésorerie** qu'elles mettent à la disposition du film car elles auraient pu en avoir un autre emploi. Il en est de même, si elles n'escomptent pas les contrats de préachats ou si elles s'accordent des à-valoir à elles-mêmes. En revanche, l'investissement en capitaux propres, présenté comme tel à l'agrément des investissements du CNC, constitue un apport qui ne devrait pas décompter d'agios au film, sauf s'il est démontré qu'il a été financé par emprunt.

Enfin quand les SOFICA décomptent des agios, ils devraient figurer dans le coût du film.

#### 4. Les imprévus

**Les imprévus liés aux aléas du tournage** sont fixés par l'usage à 10 % du budget (parfois hors frais généraux). Outre que leur calcul ne devrait concerner que les postes affectés par l'allongement de la durée du tournage ou de la post-production (salaires, hébergement, assurances, etc.), **ils ne devraient être retenus qu'à hauteur de leur consommation réelle**. A la différence de ce qui se passe entre coproducteurs, **la partie des imprévus financée et non consommée ne peut être opposée aux auteurs dans l'établissement du coût définitif du film**. N'oublions pas que le réalisateur-auteur est souvent en partie responsable de la non consommation des imprévus.

#### 5. La prise en compte du crédit d'impôt : est-il assimilable à une recette ?

Le crédit d'impôt a été institué par l'article 88 de la loi de finances pour 2004, modifié en 2004 et 2005. Son objet est d'inciter à retenir des tournages sur le territoire national en compensant en partie les différences de coûts de production existant entre la France et ceux que connaissent certains pays. Ses modalités d'application sont décrites en Annexe 1. Peu de contrats, sauf erreur, mentionnent le crédit d'impôt, de création récente, alors que son impact pose problème.

a) Selon les SRPD et les agents artistiques, le crédit d'impôt vient alléger les coûts de production pour maintenir les tournages sur le territoire national et, à ce titre, **cette libéralité doit être déduite du coût du film ou ajoutée aux recettes** et donc permettre un amortissement à due proportion des dépenses de production. Une interprétation contraire pourrait inciter le talent à s'expatrier.

b) Tel n'est pas l'avis de **certains producteurs** qui **récusent ce raisonnement** pour les raisons suivantes :

- **le crédit d'impôt est un avantage lié à l'ensemble de l'activité de l'entreprise dont une partie peut ne pas être en rapport avec le film considéré**. Il est imputé sur l'impôt sur les sociétés dû pour l'exercice fiscal au cours duquel les dépenses prises en compte sont exposées. Un film peut ainsi se trouver à cheval sur deux exercices.

Preuve s'il en était besoin qu'il concerne avant tout l'entreprise et la globalité de la gestion de ses actifs ;

- **le crédit peut être amputé des autres dettes fiscales de l'entreprise** ou remis en cause après contrôle fiscal, **ce qui rend toujours aléatoire sa « redistribution » par imputation sur les recettes du film ou par réduction des coûts;**

- si l'entreprise est en profit, il vient en diminution de l'impôt sur les sociétés dû par elle et il n'y a aucune raison de redistribuer, ce qu'elle n'encaisse pas *in fine*.

A cet égard, Les producteurs excitent du contenu d'une lettre qui leur a été adressée le 8 novembre 2004 par délégation du directeur général du CNC et qui précise que « *le bénéfice du crédit d'impôt ne saurait être interprété d'aucune manière comme une recette (...) ni même comme une subvention affectée à la production d'un film. C'est pourquoi le crédit d'impôt ne doit pas figurer au plan de financement d'un film. (...) S'il est réaffecté au financement d'une nouvelle œuvre par la société qui en a bénéficié, celui-ci peut sans doute être assimilé à un apport en fonds propres du producteur à la production* ».

De la même façon, par une réponse du 10 mai 2005, à une question parlementaire (AN QE n° 591 47) dont les termes ont été réitérés dans une lettre du 23 mai 2005, le Ministre de la Culture indique aux professionnels que le crédit d'impôt ne peut être considéré comme un instrument de financement à la production d'une œuvre déterminée susceptible de figurer au plan de financement ni, *a fortiori*, comme une recette d'exploitation de l'œuvre pour déterminer le moment où le coût de la production de l'œuvre sera amorti ou pour servir pour la rémunération des ayants droit.

**Cette interprétation est d'autorité** et pèse lourd aux yeux des producteurs pour définir la nature du crédit d'impôt. Cette argumentation est à prendre en compte mais n'emporte guère la conviction. :

- une très forte majorité de producteurs ne produit qu'un film par an qui constitue l'essentiel du chiffre d'affaires de leur entreprise et, partant, l'assiette de l'impôt sur les sociétés ;

- l'intention du législateur, en instituant cette mesure, ne fait pas de doute. Le CNC le confirme indirectement en dressant un bilan encourageant des premières expériences en la matière. Dans une réponse faite aux parlementaires sur l'efficacité du dispositif, le CNC écrit : « *Ce dispositif, qui accompagne le mécanisme de soutien financier dans son effort de consolidation du secteur de la production, incite en outre fortement les entreprises de production à localiser en France le tournage et les travaux de post-production des œuvres cinématographiques, développe l'emploi des techniciens et ouvriers de la production et favorise le recours aux industries techniques établies en France* » ;

- pour accorder le crédit d'impôt, les pouvoirs publics s'assurent, avec un luxe de détails, que les dépenses de production ont bien été effectuées sur le territoire et vérifient que l'emploi de la main d'œuvre française ou européenne s'est bien opéré dans l'hexagone. **Cela prouve que cet avantage fiscal est destiné à alléger les coûts de production pour réduire l'avantage comparatif des tournages à l'étranger.** D'ailleurs, la lettre du CNC reste très prudente dans sa formulation dès qu'il s'agit de définir de manière positive cette libéralité : « *celui-ci peut sans doute être assimilé à un apport en fonds propres du producteur à la production* » ;

- l'habitude a été prise d'inclure dans certains plans de financement le montant du crédit d'impôt qui est présenté souvent à l'escompte, ce qui indique bien qu'il **constitue une recette**

**de préfinancement** assortie d'un haut degré de certitude, compte tenu de la qualité exceptionnelle de la signature : le Trésor Public. Ainsi, le crédit d'impôt n'est jamais « réaffecté », comme l'indique la lettre, au financement d'un nouveau film mais anticipé à partir des dépenses éligibles du film que l'on met en production. A cet égard, la réponse du Ministre est à double tranchant : « *le crédit d'impôt ne doit pas figurer au plan de financement d'un film* ». Quelle est alors sa nature s'il y apparaît, comme c'est désormais le cas ?

- le régime dérogatoire d'amortissement des films laisse aux producteurs une grande marge de manœuvre (cf annexe 2) pour ne pas laisser apparaître de résultat taxable et facilite la forte réduction, sinon l'extinction totale, de l'assiette de l'IS. Le montant reçu de l'administration des impôts est donc, dans la plupart des cas, un profit net d'impôt distribuable entre actionnaires. Il ne serait guère équitable qu'il ne comporte aucune incidence sur la rémunération des ayants droit.

- l'imputation des autres dettes fiscales sur le crédit d'impôt révèle bien son caractère social mais les ayants droit n'ont pas à en connaître surtout s'il s'agit de TVA encaissée et non payée.

**Pour cet ensemble de raisons, il paraît raisonnable d'inclure le crédit d'impôt en amortissement du coût du film.** On peut bien entendu considérer que les lettres du CNC et du Ministre de la Culture fixent d'autorité une doctrine contraire mais rappelons qu'elle a été écrite à une époque où le crédit d'impôt ne s'était pas encore inscrit comme une pratique de préfinancement.

Cependant, **pour sécuriser les producteurs** sur les modalités de génération de cette ressource, il faudrait que **l'administration fiscale précise sa doctrine** sur des points d'application qui, au dire des producteurs, posent encore problème : rétroactivité de certaines dépenses, régime des aides publiques, champ de la rémunération des auteurs, prise en compte de certains sous-traitants, nature des auteurs éligibles, sort de certains frais généraux, etc.

## **6. Les dépenses non remboursables et les apports en industrie**

a) De même qu'il est tenu compte des aides **non remboursables** (certaines aides régionales et certaines interventions européennes du plan Média) pour déterminer le montant du crédit d'impôt, il tombe sous le sens qu'elles **doivent clairement intervenir en déduction du coût du film**. Les contrats ne le prévoient pas toujours. Il s'agit là d'une erreur à corriger.

b) Les **apports en industrie**, fréquents en animation comme en production télévisuelle, méritent un traitement plus précis :

- s'il s'agit d'un **apport étranger** avec en contrepartie d'une **exclusivité territoriale**, il doit **être intégré aux recettes** (*infra*) ;

- **s'il s'analyse en un apport en coproduction**, il doit être considéré comme un moyen de financement en capitaux propres du film et **ne pas entrer dans les recettes**.

## 7. Rubriques annexes

Certains commissaires aux comptes font remarquer que :

- les frais de doublage et de sous-titrage des copies valorisent l'actif film des producteurs et ne devraient pas être pris en compte dans les coûts opposables aux auteurs ;
- les actifs non fongibles (costumes, ameublement) utilisés durant la fabrication et revendus par le producteur devraient entrer dans les recettes.

### C. Vers un coût de film équitable

#### **Remarque préalable : disparités significatives entre devis prévisionnel et coût définitif du film.**

Une étude diligentée par le CNC sur la période 2003-2007 indique que 728 films d'initiative française bénéficiaires d'un agrément de production avaient reçu au préalable un agrément des investissements.

Sur l'ensemble de ces 728 films, **le coût définitif par film est en moyenne inférieur de 7,8 % au devis prévisionnel**. De 2003 à 2007, la variation tend à s'accroître (-5,0 % en 2003 et -11,5 % en 2007). Les coûts définitifs diffèrent davantage pour les films à petit budget (<4 M€) que pour les films à moyen et gros budget (> 4 M€).

#### Ecart moyen coût définitif/devis prévisionnel selon l'année d'agrément de production

| %               | 2003        | 2004        | 2005        | 2006         | 2007         | Ensemble     |
|-----------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| <1M€            | -10,9       | -16,1       | -7,6        | -17,0        | -17,8        | <b>-14,2</b> |
| 1-2,5M€         | -7,6        | -6,7        | -12,4       | -11,1        | -11,7        | <b>-10,0</b> |
| 2,5-4M€         | -7,3        | 1,9         | -4,5        | -15,7        | -11,9        | <b>-7,8</b>  |
| 4-7M€           | -4,0        | 1,6         | -2,8        | -7,8         | -10,5        | <b>-3,9</b>  |
| 7-15M€          | 4,5         | -5,4        | -3,4        | -11,8        | -6,9         | <b>-4,7</b>  |
| >15M€           | -1,8        | -2,9        | -4,6        | -9,5         | -8,1         | <b>-5,4</b>  |
| <b>Ensemble</b> | <b>-5,0</b> | <b>-4,1</b> | <b>-6,2</b> | <b>-12,3</b> | <b>-11,5</b> | <b>-7,8</b>  |

Base : 728 FIF agréés entre 2003 et 2007. 136 films en 2003, 142 en 2004, 165 en 2005, 130 en 2006, 155 films en 2007.

Les 506 films achetés par Canal Plus affichent un écart de coût définitif par rapport à leur devis prévisionnel légèrement moins marqué que l'ensemble des films (-7,4 % contre -7,8 %).

En 2007, les 108 films agréés ayant fait l'objet d'une demande de crédit d'impôt ont un coût définitif moins proche de leur devis d'origine que l'ensemble des 155 films (-13,3 % contre -11,5 %).

Sans vouloir tirer de cette première étude des conclusions trop hâtives, une tendance se dégage malgré tout :

**- l'existence d'un crédit d'impôt ne pousse pas à davantage d'exactitude dans l'établissement des devis initiaux ;**

- le financement des films à petit budget se fait « *en marchant* ». Une fois dégagé un minimum de concours pour produire un film en faisant abstraction des frais généraux, on se

rend compte que sa réalisation nécessite des moyens supplémentaires qui sont trouvés lors du tournage ou par endettement ;

- la présence d'un diffuseur important incite à davantage de sincérité dans l'établissement des devis.

**Devant ces données, on peut proposer deux méthodes pour évaluer le coût d'un film :**

### **1. Le coût certifié par le commissaire aux comptes ou l'expert-comptable à l'occasion de la mise en œuvre du crédit d'impôt.**

Il est possible de préconiser de retenir le coût définitif du film tel qu'il est obligatoirement certifié par le commissaire aux comptes ou l'expert-comptable de la société de production pour lui permettre d'accéder au bénéfice du crédit d'impôt. Cela peut apparaître comme une chance historique de mettre fin à toute controverse sur le sujet. En effet, ce document est établi par un tiers impartial et compétent et tient compte des dépenses effectivement consenties pour produire le film. Cette approche ne résout cependant pas tout.

a). Cette possibilité n'est ouverte **qu'aux films bénéficiaires du crédit d'impôt, soit un peu plus des deux tiers des films** d'initiative française agréés sur la période de la première application du crédit d'impôt (2004-2007).

b). Il existe parfois des **différences entre le coût des films soumis à l'agrément définitif et celui qui est certifié par un commissaire aux comptes**. Ces différences tiennent, pour l'essentiel, à la façon dont sont pris en compte les frais généraux ou les agios tels que les prévoient les contrats de coproduction et qui, parfois, n'ont pu être totalement financés au moment du bilan effectué par l'expert.

C'est pourquoi, pour évaluer le coût du film, on pourrait laisser à **l'expert-comptable ou au commissaire aux comptes** le soin d'apprécier si, dans le coût qu'il a constaté, le producteur a pu bénéficier de la totalité de ses frais généraux et/ou de son salaire de producteur délégué et s'il a pu intégrer la totalité des agios supportés par sa société pour produire le film. En fonction de la situation, il **attesterait d'un coût définitif du film en intégrant ou non tout ou partie d'une marge opérationnelle calculée en pourcentage des dépenses à l'intérieur d'une fourchette définie par convention interprofessionnelle**. Cette méthode aurait l'avantage d'être simple et de refléter une appréciation raisonnablement sincère du coût du film.

Une telle approche nécessiterait l'accord de l'administration fiscale car elle comporterait une incidence sur la définition de l'assiette de l'impôt sur les sociétés. Elle pourrait également être proposée pour cerner avec plus de sincérité les dépenses éligibles au crédit d'impôt.

### **2. Définition du coût du film par agrégation**

Pour les cocontractants qui ne souhaitent pas recourir à la méthode du coût certifié ou qui ne bénéficient pas du crédit d'impôt, nous suggérons que le coût de film soit défini de la façon suivante.

**Le "coût du film" comprendra toutes les dépenses hors taxes effectivement payées à l'occasion de la préparation, du tournage et de la post-production du film à savoir :**

- Le prix de la cession ou des autorisations relatives aux droits d'auteur ou droits voisins ;
- Le coût de la préparation et de la production du film, des bonus destinés à l'exploitation vidéo, y compris le coût du négatif original image et son et de l'ensemble du matériel de livraison du film aux différents partenaires contribuant à son financement ;
- Toutes les dépenses payées à des tiers (charges sociales et taxes annexes non récupérables comprises) pour la production du film, et notamment la rémunération des techniciens, des comédiens, du producteur exécutif et des producteurs associés s'il y a lieu ;
- La rémunération du producteur délégué, telle qu'elle figure au devis du film et dont le montant sera égal à 5 % du coût définitif du film diminué des frais financiers, des frais généraux et du salaire du producteur délégué lui-même (*ce pourcentage pourrait diminuer en fonction du devis.*) ;
- Toutes les dépenses relatives à la première copie standard, à la copie échantillon, aux copies de sécurité, aux divers contretypes, interpositifs, internégatifs, masters vidéo, de la version internationale sonore du film et du (des) film(s)-annonce(s), ainsi que les dépenses relatives aux versions françaises et étrangères à la charge du producteur, dans la mesure où ces dépenses ne sont pas déduites des recettes nettes ;
- Le coût d'acquisition du/des complément(s) de programme s'il n'est pas fourni par le distributeur ;
- Des frais de production et d'exploitation de la bande musicale et des droits payés aux compositeurs en cas de musique originale, le coût d'acquisition des droits de synchronisation et d'utilisation dans le cas de musique (s) préexistante(s) ;
- La publicité faite en cours de production du film (notamment attaché de presse pendant le tournage) et non à l'occasion de son exploitation ;
- Les taxes exigibles lors de la sortie du film, la TVA non récupérable et toutes autres taxes liées à la production du film, à la charge du producteur et non récupérables ;
- Les montants des assurances, notamment des assurances de pré-production et de production, s'il y a lieu de garantie de bonne fin, ainsi que les coûts des éventuelles franchises opposées par les assureurs en cas de sinistre ;
- Les frais financiers calculés selon l'une des trois méthodes proposées plus haut (*date butoir, reste à financer, marge forfaitaire*) ;
- Les frais d'inscription au Registre Public de la Cinématographie et de l'Audiovisuel concernant les contrats afférents au film ;
- Les frais juridiques, judiciaires ou frais d'audit liés à la production du film ;
- Les frais généraux calculés à raison de 7 % sur le montant des dépenses effectives (*les contrats devraient prévoir une réduction de ce taux par tranches de budget*) ;
- Le coût d'établissement de la version française et des versions doublées et/ou sous titrées lorsque ces versions sont contractuellement dues à des partenaires financiers du film (coproducteurs étrangers notamment).

### **De ce coût devraient être déduits :**

- le montant définitif du crédit d'impôt tel que l'accepte l'administration fiscale ;
- les aides régionales et européennes non remboursables ;
- le financement par sponsor ;
- les imprévus non consommés ;

**Le montant du coût du film serait communiqué par le producteur à l'auteur au moment de la délivrance de l'agrément définitif.**

### D. Nomenclature et plan comptable

Une fois que la profession s'est entendue sur la liste et le contenu des coûts de films à prendre en compte, il serait utile que soit établi sous l'égide du CNC, en collaboration avec les experts-comptables du secteur, une nomenclature des coûts de la production cinématographique assortis de leur définition et servant de référence à tout contrat ou à toute réglementation faisant appel à la notion de coût de film.

D'une manière générale, les experts consultés soulignent le caractère inadapté du Plan Comptable de 1970 de la production cinématographique, ainsi que du devis type datant de 1971 dont se servent encore les directeurs de production. L'évolution des normes de tournage, l'usage croissant des nouvelles technologies et les changements de la réglementation périment certains postes et en ignorent d'autres pourtant de plus en plus importants dans les budgets. Il semblerait même que les commissaires aux comptes étrangers au secteur rencontrent des difficultés à cerner le contenu que couvrent certaines appellations de postes et ventilations de dépenses.

C'est pourquoi, nous suggérons **qu'il soit procédé à une révision du Plan Comptable de 1970 afin de pouvoir saisir avec plus d'authenticité la réalité comptable derrière les pratiques économiques.**

**Cette réforme devrait être diligentée dans le souci d'une harmonisation européenne des normes utilisées en vue d'établir un Plan Comptable Européen.** La saisie financière des coproductions étrangères en serait facilitée et l'application des contrats d'auteurs en serait plus aisée. C'est là une tâche qui exige la coopération des professionnels du cinéma et des spécialistes de la comptabilité du secteur.

## II. SUR QUEL TYPE DE RECETTES ASSEOIR LA REMUNERATION DES AUTEURS ?

L'expression « *Recettes Nettes Part Producteur* » s'entend de l'ensemble de toutes les recettes hors taxes, quelles qu'en soient la nature et la provenance, encaissées par le producteur provenant de l'exploitation du film et de tout ou partie de ses éléments, dans le monde entier, en tous formats, en toutes langues, sous tous titres, par tous modes, moyens et procédés connus ou à découvrir, sous déduction des frais justifiés entraînés par l'exploitation et mis à la charge du producteur.

La plupart des contrats ne font pas apparaître de réelles différences dans la définition des recettes telles que nous les définissons plus bas. Cependant, **demeurent d'importantes divergences de fond sur certains aspects de la RNPP qui ne sont tranchées en pratique que par le rapport de forces existant entre les parties.** Autrement dit, plus l'auteur bénéficie d'une forte valeur marchande, plus la définition des recettes lui est favorable.

A. Confusion entre recettes et sources de financement : le volume des recettes prises en compte est parfois imprécis

Certains contrats omettent de spécifier que les recettes à prendre en compte incluent celles qu'anticipent les à-valoir de distribution sur tous les supports pour financer le film. Ne sont donc comptabilisées que celles qui remontent après récupération des MG accordés par les diffuseurs. Cette situation est plus que surprenante car, **avant sa sortie, un film est amorti à proportion de ses préventes** diminuées des frais financiers nés de leur éventuelle mobilisation bancaire. **Ne commencer le calcul de l'amortissement que sur les recettes supplémentaires est contraire à la loi** et exclut en pratique toute possibilité de rémunération de l'auteur au-delà de son MG. Pour pousser le raisonnement à l'absurde, un film qui ne serait financé que par des préventes devrait être amorti deux fois avant de déclencher un changement de rémunération.

C'est pourquoi il est indispensable que les contrats précisent que les recettes sur lesquelles sont calculés les pourcentages revenant aux auteurs incluent les recettes nées des préventes.

B. La clause dite de « réserve » des SPRD concernant la télévision et les accords vidéo : confusion entre les rémunérations dues au titre de la gestion individuelle et de la gestion collective

1. Concernant la rémunération versée par la SACD aux auteurs au moment de la télédiffusion de leurs œuvres, on trouve dans les contrats de cession de droits d'auteurs deux types de clauses :

- « *Il est expressément entendu, en ce qui concerne l'exploitation du film par télédiffusion, que le pourcentage ci-dessus ne sera pas dû par le PRODUCTEUR dans les territoires où la S.A.C.D. et la S.D.R.M. interviennent directement ou indirectement auprès des télédiffuseurs pour percevoir ou faire percevoir les redevances dues à raison de l'utilisation des œuvres inscrites à leur répertoire, la rémunération de l'Auteur étant alors constituée par lesdites redevances qui lui seront réparties conformément aux règles de la S.A.C.D.* ».

Cette rédaction a l'avantage, pour le producteur, de le dispenser de rémunérer l'auteur pour ce mode d'exploitation (il est parfois stipulé que les sommes encaissées par le producteur auprès des télédiffuseurs sont prises en compte dans le calcul de l'amortissement du film) mais a l'inconvénient de lui faire admettre la substituabilité de la gestion collective à la gestion individuelle et cela en total contradiction avec la doctrine de sa profession.

Ou

- « *Indépendamment du pourcentage fixé (sur la totalité des recettes), l'auteur percevra directement la rémunération lui revenant sur les sommes perçues par les sociétés d'auteurs auxquelles il est affilié (notamment la SACD) au titre des conventions passées par ces dernières avec les organismes de télédiffusion etc.* ».

Cette version reconnaît pour l'auteur une rémunération complémentaire à celle qu'il doit recevoir de son producteur qui, ce faisant, maintient l'intégrité de la gestion individuelle des droits d'auteur.

2. Ces rédactions différentes se retrouvent dans le sort qui est réservé à la rémunération perçue par l'auteur au titre de l'accord de gestion collective en VOD du 12 octobre 1999. Son article 2-2 précise que « *cette rémunération ne sera pas prise en compte pour la récupération par les producteurs des avances qu'ils auront éventuellement faites aux Auteurs à valoir sur leurs rémunérations proportionnelles. Il est bien entendu que cette rémunération minimum ne fera pas obstacle au paiement direct par les producteurs aux auteurs de toute rémunérations complémentaires qui seraient convenues dans les contrats de production audiovisuelle au titre de ce mode d'exploitation* ».

Autrement dit, bien que supportée *in fine* par lui, le producteur ne peut imputer cette redevance sur le MG versé à l'auteur. En même temps, la plupart des contrats prévoit que cette redevance sert de rémunération à l'auteur, ce que n'indique pas le protocole.

Cette situation est emblématique de la **confusion** qui règne dans ce domaine. Car de deux choses l'une : ou l'auteur adhère à un système de gestion collective de l'exploitation de ses droits sur certains supports et il ne devrait pas être rémunéré une seconde fois via la gestion individuelle, ou il opte pour la gestion individuelle et il devrait renoncer à la rémunération collective, sauf si cette dernière a une autre origine (télévision). En pratique, il ne le fera pas. Aussi faudrait-il régler de manière cohérente la façon de prendre en compte la rémunération collective dans les contrats.

**Deux possibilités se présentent alors :**

- **Quand c'est le producteur qui supporte, *in fine*, la redevance** versée à la société d'auteurs (cas de la vidéo à la demande), la solution la plus rigoureuse sur le plan juridique consisterait à ajouter, pour le support considéré, la rémunération collective au MG encaissé par l'auteur et à pratiquer son amortissement en réintégrant son pourcentage sur les RNPP issues de l'exploitation du support. Cette méthode pourrait être jugée par certains d'une mise en œuvre un peu complexe. On peut la simplifier en déclarant la rémunération collective imputable sur le MG. Elle a le mérite de ne pas priver l'auteur d'une ressource complémentaire issue de la gestion collective tout en respectant le principe de la gestion individuelle ;

- **Quand le producteur ne supporte pas le poids final de la redevance** (cas de la télévision), le sort de la rémunération collective complémentaire (SACD, SCAM, SCELFF) devrait être réglée par le contrat. On ne peut l'ajouter au MG car elle ne relève pas du même mode de financement. Elle ne devrait pas non plus se substituer à la rémunération des auteurs. Libre au producteur de préférer son avantage financier à son orthodoxie doctrinale ou de ne pas sacrifier la seconde au premier. **Selon nous, seule la rédaction numéro 2 du paragraphe 1 ci-dessus devrait être utilisée.**

Certains producteurs font remarquer que les diffuseurs tiennent compte du poids de cette redevance quand elles arrêtent leur budget d'achats de films et font indirectement payer aux producteurs leur effort en faveur des auteurs. Cette assertion, peu aisée à démontrer, est au moins fautive concernant le niveau des obligations d'investissement dans le cinéma qui sont fixées indépendamment des redevances versées aux SPRD.

### C. La rémunération des auteurs doit-elle supporter les frais de commercialisation ?

Pour calculer la recette nette part producteur, tous les contrats prévoient de retirer de la recette brute le coût des frais de commercialisation sur chacun des supports.

Se pose une question préalable soulevée par certains auteurs : l'auteur doit-il connaître la façon dont un film a été financièrement monté ? Ne doit-on pas plafonner cette commission pour ne rétribuer que le service rendu et non le risque encouru par les différents diffuseurs ? Plus la production fait appel à des capitaux propres, moins le film dépend des à valoir consentis par les diffuseurs et plus sa commercialisation peut s'effectuer à coûts modérés. Pourquoi faire subir à l'auteur ce type de montage qui, à recettes brutes équivalentes, réduit la RNPP donc sa rémunération ?

On peut simplement répondre qu'un producteur ne pré-vend son film que par obligation et un montage financier reflète en grande partie la difficulté objective de financer un film, produit de l'imagination de l'auteur. C'est pourquoi il n'est pas inéquitable de conserver les taux contractuellement arrêtés même s'il serait sage d'éviter les dérives dans ce domaine.

Pour les contrats « *cross-collatéralisés* », l'inconvénient d'une commission élevée est compensé en partie pour l'auteur par le niveau de recettes préalables accumulées avant le tournage qui lui permet de récupérer plus vite son MG.

1. Pour la distribution en salles, les frais de commercialisation sont constitués pour l'essentiel des frais d'édition (publicité, copies) et de frais divers tels que les droits de douanes, les droits versés à la SACEM, etc.

**Les sorties de plus en plus massives des films**, gourmandes en copies, **et l'envolée des investissements publicitaires**, liés à cette technique de diffusion dans une atmosphère de concurrence exacerbée par une progression régulière du nombre de films mis sur le marché, **ont fait exploser les frais d'édition** qui ont cru par exemple de plus de 12% entre 2003 et 2006. Aucun genre de film n'est épargné, même si l'on relève que « *gros* » films et films à petit budget sont, proportionnellement, les plus touchés. **Ce phénomène a pour effet de fortement amputer le niveau de la RNPP remontant de la salle.**

A cet égard, producteur et auteur sont logés à la même enseigne et rencontrent des difficultés identiques qui alimentent paradoxalement une controverse entre eux sur l'« *opacité* » des conditions de prise en compte des frais d'édition (*cf. supra*. Section I., III. B).

Il n'existe pas de solution miracle au problème de l'évaluation sincère des frais d'édition mais la concentration des résultats sur un petit nombre de titres atténue la portée de cet inconvénient. De 2000 à 2007, environ six films français sur dix ne dépassaient pas les 100 000 entrées France, une bonne moitié d'entre eux n'atteignaient pas 50 000 entrées France et un sur 15 (12 en 2007) dépassait le million. En 2007, la recette brute distributeur moyenne par film s'établissait à 683 000 euros à comparer au 720 000 euros de frais moyens d'édition. Certes l'extrême dispersion des résultats en salles affaiblit la signification d'une telle moyenne mais il est clair qu'**une majorité de films français n'amortit pas ses frais d'édition**. Ainsi, en 2007, les seuls investissements publicitaires, soit 129,6 millions d'euros, absorbaient 84% de la recette brute distributeur encaissée sur les films français. La RNPP remontant des salles est nulle pour une majorité d'entre eux et ne sert en rien à

l'amortissement du MG versé à l'auteur en dehors de l'éventuel à-valoir consenti par le distributeur.

Le débat sur les frais d'édition ne doit concerner réellement qu'une trentaine de films par an, soit 10 à 15% des films mis à l'affiche.

Aussi serait-il peut-être plus simple que le CNC diligente (par tirage au sort ?) **quelques audits sur les films ayant dépassé un certain niveau d'entrées et de rétablir, s'il y lieu, les auteurs et les producteurs dans leurs droits.**

**Cette méthode devrait cependant rester d'usage exceptionnel. Nous lui préférons des solutions plus simples suggérées plus loin (*infra* G).**

Les commissions de distribution pratiquées varient des 20 à 35%. Elles dépendent du caractère intégré ou non de la société de production, de l'existence ou non d'un à-valoir. Compte tenu des coûts de la distribution en salles et des risques encourus par les distributeurs ces commissions demeurent raisonnables même si leur dégressivité devrait être encouragée une fois amortis les différents MG.

2. La vidéo fait l'objet d'une analyse particulière (*supra et infra*).

3. Les commissions prélevées sur les ventes à la télévision se situent en moyenne de 10 à 15%, celles qui affectent les ventes à l'étranger sont de l'ordre de 20 à 25% dans la plupart des cas. Si les taux restent à ces niveaux, on peut considérer qu'ils rémunèrent correctement le service rendu.

4. Les commissions prélevées sur les ventes à l'étranger s'établissent à 20 ou 25%. Ces taux demeurent raisonnables compte tenu du coût des opérations d'exportation.

D. L'équivalent comptable de l'aide automatique à la production : le soutien automatique au producteur doit-il être considéré comme une recette entant dans la rémunération des auteurs ?

## **1. Situation actuelle et arguments en présence**

Une revendication constante des agents artistiques au nom de leurs clients, ainsi que des SPRD, concerne **la possibilité de comptabiliser l'équivalent de l'aide automatique à la production dans les recettes du film**, au moins jusqu'à récupération du coût du film. Cette intégration **permettrait d'atteindre plus vite l'amortissement du coût du film avec les augmentations de pourcentages qui en découlent en faveur des auteurs**. Cette demande s'appuie sur l'idée que :

- l'aide à la production est une ressource générée par l'exploitation du film et doit subir le même sort que les autres recettes même si les seuls producteurs en détiennent l'usage ultérieur. Les coproducteurs l'encaissent comme un flux financier qui demeure une ressource à affectation obligatoire mais une recette quand même ;

- face à la façon aléatoire dont « remontent » les RNPP, c'est la seule ressource fiable et vérifiable générée dès la première entrée réalisée par le film et il est normal que les auteurs y fassent fond ;

Conscients cependant que la réglementation réserve l'usage de cette aide au producteur, **les défenseurs de cette disposition demandent que soit pris en compte non l'aide elle-même mais son équivalent comptable en excluant toute majoration dépendant du mode de réinvestissement de cette aide.**

**Nombre de producteurs sont opposés à cette exigence** en faisant valoir que l'aide est une recette qui n'a rien de discrétionnaire et son emploi est soumis à une condition de réinvestissement dans un nouveau film. Son mode de financement en fait de l'épargne forcée. **L'aide générée par un film est destinée au(x) film(s) suivant(s) auquel l'auteur de l'œuvre génératrice du soutien est souvent étranger.** L'équivalent comptable intègre artificiellement des ressources prélevées sur le financement d'un film à venir où l'auteur concerné n'aura, en général, pas sa place.

Cependant, il arrive aux organisations de producteurs de déroger à cette position de principe : ainsi, l'accord dit ADAMI de 1990 prévoit que l'équivalent comptable de l'aide générée vient en déduction du coût du film pour atteindre le niveau d'amortissement d'un film. Son éventuel excédent n'est pas intégré dans les recettes.

**Dans les faits, la pratique contractuelle est variable et, comme souvent, dépend du seul rapport de forces existant entre les parties.** On y trouve trois types de situations :

- l'équivalent comptable de l'aide générée, hors majoration pour réinvestissement, est pris en compte uniquement pour déterminer le point d'amortissement complet du coût du film sans faire partie des RNPP.
- l'équivalent comptable de l'aide est pris en compte au fur et à mesure de sa génération indépendamment de toute notion d'amortissement du coût du film ;
- l'aide n'entre sous aucune forme dans les RNPP.

Le premier type de disposition semble le plus fréquent.

## **2. Propositions**

Face à ces divergences, on peut faire observer que :

- **la loi fait de l'aide une ressource réservée au seul usage du producteur pour soutenir l'activité de la branche.** Quand un auteur se voit priver de l'équivalent comptable de l'aide générée par son succès, cela peut être frustrant mais quand l'auteur sort d'un échec, il peut continuer à créer en bénéficiant de l'aide générée par le succès d'un confrère. **La politique de soutien à l'activité cinématographique dont globalement tous les auteurs tirent aussi avantage institue aussi une sorte de solidarité entre créateurs,** indépendamment des résultats commerciaux qu'ils obtiennent ;

- **si les auteurs doivent être rémunérés en proportion de l'usage qui est fait de leurs œuvres, ils ne prennent pour autant aucun risque financier** car ce n'est pas leur rôle. S'ils veulent accéder au bénéfice de l'aide, les auteurs peuvent, comme c'est parfois le cas, devenir coproducteur en risquant du capital et/ou tout ou partie de leur travail ;

- on ne peut pas non plus ignorer que l'aide publique est aussi une ressource financière générée par les résultats de l'exploitation d'un film que l'on pourrait qualifier de recette à affectation spéciale. Les auteurs ne peuvent non plus totalement passer à côté.

**Une solution de compromis équitable** pourrait être de permettre à un auteur de profiter du succès de son œuvre sans entamer la capacité de financement du producteur via son compte de soutien. Dans ce cas, ne serait pris **en compte en équivalent comptable dans les RNPP que la différence, si elle est positive, entre l'aide générée par l'exploitation du film et l'aide investie pour le produire. Si le solde est négatif, il n'en serait pas tenu compte.** Toute référence à l'amortissement du coût du film serait alors écartée.

L'objection essentielle à cette approche est que le producteur décide seul du niveau de son investissement en aide publique dans le film considéré et que l'auteur n'est donc pas maître du différentiel « *aide générée-aide consommée* ». On peut répondre que la plupart des producteurs ne font qu'un film par an et ne disposent pas assez d'aide pour pouvoir en moduler l'usage. Par ailleurs, ce phénomène peut avantager l'auteur, si le producteur « *sous-investit* » son aide car cela accroîtra le différentiel en faveur de l'auteur, quel que soit le résultat commercial du film.

#### E. Un amortissement plutôt rare

On ne dispose pas de **statistiques sur le nombre de films amortis au regard des obligations contractés vis-à-vis des auteurs**. A considérer les données fournies par l'ADAMI, il est faible, de l'ordre peut-être de 10 % des films produits depuis 1990. Une telle situation peut certes refléter l'insuccès commercial d'une majorité des films français mais, sur la longue période, cette proportion devrait être plus élevée. On peut certes augurer que le non amortissement est dû au non recoupement de tout ou partie des frais généraux contractuellement prévus mais il demeure que les pourcentages revenant après amortissement aux auteurs demeurent dans la plupart des cas théoriques.

Ce constat conduit à suggérer une approche un peu différente de la rémunération des auteurs (*infra G*).

#### F. Les recettes nettes part producteur à retenir.

Compte tenu des remarques précédemment formulées, il est possible de déterminer le contenu des recettes nettes part producteur que nous préférons décrire **en annexe**.

#### G. La base de calcul de rémunération des auteurs : recettes brutes ou recettes nettes

Insatisfaits de la situation, **certaines organisations professionnelles d'auteurs réclament une assiette simple et aisément identifiable pour calculer les droits revenant aux auteurs, à savoir la recette brute hors taxe du support concerné**, en faisant valoir que cette méthode débarrasse l'établissement de l'assiette de tout risque contentieux autour des frais de commercialisation et qu'elle demeure sincère et vérifiable car la recette brute est déclarée au CNC pour y asseoir des aides publiques. Enfin, elle est plus proche des exigences de la loi et à sa référence au prix public. D'ailleurs, quelques auteurs à la valeur marchande affirmée arrivent à imposer par contrat un intéressement calculé sur les recettes brutes (en salles pour l'essentiel). Mais cela demeure une exception.

**Les producteurs sont réservés sur cette approche car ils estiment que les auteurs doivent supporter les coûts de commercialisation de leurs œuvres sur tous les supports.** Ils font valoir que la recette brute n'est pas nécessairement connue et contrôlable, par exemple dans le cas des ventes à l'étranger. Ils craignent en particulier que l'élargissement de l'assiette ne s'accompagne d'un maintien des pourcentages et n'entraîne une forte progression de la rémunération des auteurs. Un calcul simple indique qu'à rémunération égale, asseoir les droits d'auteur sur les recettes brutes exigerait de réduire les pourcentages de 15 à 50% selon les supports.

De plus, une RNPP prise comme un mode commun de rémunération entre auteurs et producteurs renforce le lien entre deux partenaires embarqués dans l'aventure commune de faire exister un film.

**Retenir la recette brute aurait, reconnaissons-le, le mérite de la simplicité.** De plus, elle est plus fidèle à la notion de « *prix public* ». Essayons de l'examiner de plus près par ordre de difficulté croissante.

1. Les recettes de télévision subissent peu de frais techniques et la commission prélevée est relativement standard (10 à 15%). **Compte tenu des pourcentages pratiqués, l'impact sur la rémunération des auteurs ne serait que de quelques dizaines d'euros par tranche de 100 000 euros de recettes** selon le calcul proposé en annexe 6. Ces différences sont-elles à ce point insupportables qu'elles s'opposent à toute simplification dont le producteur bénéficierait dans l'établissement des rendus de compte ?

En pratique, le producteur pourrait laisser le choix à l'auteur : soit opter pour la méthode traditionnelle des RNPP, soit asseoir sa rémunération sur la recette brute avec un taux réduit de 10% (0,45% au lieu de 0,5 % par exemple). Pour les producteurs qui tiennent à soustraire les frais techniques (moins de 100 euros de différence), un accord interprofessionnel les imputerait forfaitairement sous forme d'une franchise.

2. Les recettes étrangères relèvent du même raisonnement même si les frais techniques et les commissions d'intermédiaire sont supérieurs.

L'exemple fourni en annexe 6 montre que, **jusqu'à 200 000 euros de recettes, la différence d'assiette aurait une incidence négligeable sur le résultat** (de 50 à 350 euros).

Le marché international se caractérise par sa sélectivité croissante, sa concentration sur un petit nombre de titres et sur une quinzaine de territoires (Europe et Amérique du Nord pour plus de la moitié des recettes). Même si le film français se comporte de manière plus qu'honorable comparée à ses homologues européens, sur toute sa durée de vie, près d'un film français sur deux, soit ne s'exporte pas (30%), soit ne dépasse pas 30 000 euros de recettes, niveau insuffisant pour générer de la RNPP. Un peu moins d'un film sur cinq réunit des recettes entre 30 000 et 150 000 euros (soit quelques centaines d'euros pour l'auteur).

La question se pose en réalité pour une trentaine de films par an, pourvoyeurs de recettes significatives. Le dispositif actuel pourrait être simplifié par convention interprofessionnelle qui tiendrait compte des frais techniques et de l'incidence des commissions.

Par exemple, l'auteur recevrait une rémunération sur les recettes étrangères brutes de 0% jusqu'à 30 000 euros, de 0,4% par tranche de 30 000 à 100 000 euros, 0,5% de 100 000 à

200 000 euros, etc., assortie d'un pourcentage plafond qui serait de l'ordre de 80% de ceux qui sont couramment appliqués sur les RNPP.

Ces taux constitueraient des taux pivots autour desquels se négocieraient les taux contractuels.

Cette méthode simplifierait les rendus de compte sans léser les producteurs et permettrait aux auteurs de suivre plus facilement l'amortissement de leur MG.

3. Pour les recettes vidéo (DVD ou VOD), nous proposons **d'adopter comme assiette la recette nette éditeur et non la recette brute** pour des raisons liées aux caractéristiques de ce marché (*supra* Section I. IV. C).

4. Pour les recettes en provenance des salles en France, la question est plus complexe.

La loi (art. L. 132.25 CPI) prévoit que la recette salles servant d'assiette brute à la rémunération de l'auteur puisse être corrigée par un taux de référence que les contrats fixent en pratique à 50%. Il serait à cet égard plus simple de retenir dans les contrats la recette brute distributeur HT déclarée au CNC. Cela aurait l'avantage de prendre en compte l'incidence réelle de la variation des taux de location au lieu de l'approximation actuelle (40 à 50%) et de partir sur une recette sincère car elle sert de support à une aide publique.

**Le problème se complique quand il s'agit d'imputer les frais de commercialisation (frais d'édition et commissions de distribution) qui sont de nature variable et difficilement vérifiables.** Hors audit pour en contrôler l'exactitude et l'authenticité, la seule méthode simplificatrice qui ne lèse pas l'intérêt des parties doit partir de la réalité.

Selon une étude menée par le CNC (Annexe 6), le ratio frais d'édition / recettes brutes distributeur sur les années 2004-2006 s'élève à 62,9 %. **En deçà de 1 million d'euros de RBD, frais d'édition et commissions ne sont pas totalement récupérés dans de nombreux cas.** Cela concerne environ 3 films d'initiative française sur 4 par an.

Retenir la recette brute distributeur comme base de la rémunération des auteurs suppose que l'on passe un compromis où l'on échange la simplification des rendus de compte contre une légère approximation du calcul des droits. Cette approche n'est possible que si l'on arrive à déterminer avec une précision acceptable le coût de la commercialisation des films en salles. A cette fin, **une étude établirait régulièrement le poids relatif des frais d'édition par tranches de RBD et la commission moyenne pondérée par niveau absolu de recettes, ceci afin d'actualiser les paramètres.**

L'exemple d'un tel calcul est fourni en annexe 6.

Pour les rares très gros succès (5 millions et plus de RBD) la part des frais d'édition dans les RBD chute fortement et rapproche l'assiette de la RNPP de celle de la RDB, à l'impact de la commission près qui, elle, est prise en compte avec une certaine précision dans la méthode ici exposée.

Au total, **le recours aux recettes brutes** ne soulève - sous réserve d'une réforme légale - pas de problèmes insurmontables. Il faciliterait l'établissement des rendus de compte pour le plus grand intérêt des producteurs et des auteurs sans toucher au principe de la gestion individuelle des droits.

**Certains professionnels sont opposés à une telle approche** car toute approximation, aussi fine soit-elle, des frais d'édition pour aboutir à la recette nette revient à nier, selon eux, l'activité de distributeur dans sa spécificité et son importance. Ils estiment que la position politique du distributeur en sortirait affaiblie. On peut répondre qu'intégrer de manière simplifiée les frais d'édition en partant de données fournies par la distribution elle-même et sous son contrôle ne nie en rien l'importance de sa fonction, ni ne menace son existence politique. Cette méthode ne servirait qu'à calculer la rémunération des auteurs, calcul qui est de la responsabilité des producteurs. Elle ne serait en rien opposable au distributeur dans ses rapports avec ces derniers. Elle demeurerait optionnelle et le producteur serait libre de la retenir, quitte à recevoir un décompte plus précis des frais d'édition de son distributeur pour calculer le niveau de récupération des à-valoir ou les paliers de commission.

### SECTION III. LA RATIONALISATION ET L'OPTIMISATION DU SYSTEME EXISTANT

Le système actuel de cession et de rémunération des auteurs aurait tout à gagner à recevoir un certain nombre de corrections pour en améliorer le fonctionnement. Toutes les parties concernées pourraient passer un accord d'ensemble sur tous les points faisant actuellement litige : étendue des droits cédés ou fixation des pourcentages relevant de la liberté contractuelle. Une fois les solutions communes trouvées, les pouvoirs publics prendraient les mesures réglementaires, voire législatives, nécessaires à l'application de ces dispositions quand elles ne relèveraient pas de la pure convention interprofessionnelle.

Afin d'aider la profession à trouver un consensus, nous suggérons ici des mesures visant à rationaliser le dispositif existant mais proposons également d'explorer des *pistes nouvelles* que nous nous contentons d'esquisser. Nous rangerons l'ensemble de ces propositions par ordre *d'innovation croissante*.

*Les producteurs* doivent prendre conscience que la pérennité de la gestion individuelle dont ils se font légitimement les défenseurs passe par une application rigoureuse de ses principes : exactitude, transparence et clarté dans le respect de la loi et des obligations contractuelles vis-à-vis des auteurs. Un refus prolongé de cette discipline incitera à la généralisation de la gestion collective et entamera durablement leur statut d'entrepreneur.

*Les sociétés d'auteurs* doivent baliser leur expansion à ce qui doit demeurer leur rôle (gestion des accords collectifs existant, exercice des pouvoirs reconnus par la loi, défense morale des auteurs pour l'essentiel) et faire de la gestion collective un outil complémentaire de la gestion individuelle à laquelle elles apportent leur concours et leur expérience pour renforcer harmonie et pérennité de l'économie de la création.

Enfin, *les agents artistiques* verront leur rôle de mandataires se renforcer s'ils jouent le jeu d'une rémunération proportionnelle renouvée en assistant efficacement leurs clients dans le contrôle des rendus de compte et en modérant, quand ils le peuvent, le niveau des MG qu'ils négocient pour leurs mandants.

## I. HARMONISER LES DEFINITIONS ET LES MODES DE CALCUL

### A. Les coûts de films

Nous suggérons de reprendre les propositions décrites section II. I. paragraphe C en laissant ouverte l'option présentée selon que le film bénéficie ou non du crédit d'impôt.

### B. La recette servant d'assiette au calcul des droits d'auteur

Nous suggérons de reprendre les propositions avancées en annexe 5 ou de réfléchir à un accord autour des idées émises au paragraphe G ci-dessus (recettes brutes).

## II. AMELIORER LA GESTION DES RENDUS DE COMPTE

La majorité des producteurs ne dispose pas, il faut le reconnaître, de services juridiques et financiers suffisamment étoffés pour rendre des comptes précis et réguliers à leurs partenaires et notamment aux auteurs. Pour tenter de résoudre ce problème, deux solutions pourraient être étudiées.

### A. La mutualisation de la gestion des rendus de comptes

**Une société pourrait être constituée sous forme d'un GIE de producteurs et de distributeurs qui mettraient à la disposition de ses membres un logiciel reprenant les paramètres les plus courants entrant dans le calcul de la répartition de la recette.** Les paramètres propres au contrat concerné resteraient à la seule disposition de l'entreprise de production ou de distribution adhérente qui entrerait ces données spécifiques dans le logiciel central. Ce dernier lui fournirait en retour les états récapitulatifs de rendus de compte. Cette méthode permettrait aux opérateurs de respecter leurs obligations en la matière au moindre coût.

Certes, la singularité des montages financiers de chaque film rend délicate une telle standardisation des procédés de calcul. Les items de base de l'estimation des droits sont cependant les mêmes (recettes brutes, taxes, commissions, etc.) et les opérateurs introduiront des données spécifiques relativement simples : paliers, pourcentages variables, coût du film, etc. Certaines sociétés titulaires de gros catalogues de films sont en train d'élaborer de tels outils de gestion pour leurs nombreux ayants droit, preuve que ces obstacles ne sont pas insurmontables.

Le CNC pourrait subventionner la mise en place d'un tel dispositif.

### B. Le recours aux « *collecting accounts* »

Certaines banques ont manifesté l'intention de proposer un service très répandu dans les pays anglo-saxons où **les partenaires de production confient à un tiers - dit *trustee* - le soin de collecter et de répartir les recettes d'un film selon les termes du contrat.**

Ce service a l'avantage de faire encaisser la recette par un tiers et d'en objectiver la répartition sans nourrir de procès en rétention par un des partenaires qui serait juge et partie. Cependant, le *collecting account* présente **le double inconvénient de son coût** (un tarif fixe complété

d'une commission de l'ordre de 1% sur la recette collectée) **et de sa lenteur** plus grande car il rajoute un intermédiaire entre les diffuseurs et les ayants droit.

**La relative sécurité qu'il procure aux ayants droit peut cependant lui conserver un véritable attrait.** Le recours à cette technique devrait être encouragé **pour les coproductions internationales** et les films à gros budgets et forts espoirs de recettes pour lesquels il est adapté.

Ces deux méthodes permettraient aux producteurs de respecter leurs obligations contractuelles tout en demeurant fidèles aux principes de la gestion individuelle.

### C. Le précompte

Au moment où le financement du film est bouclé et où est connu le niveau des préventes de toutes natures, **il serait de bon aloi que le producteur établisse une sorte de précompte**, simple à dresser, qui détermine le niveau d'amortissement du MG versé à l'auteur pour permettre à ce dernier de se sentir concerné par l'aventure commerciale du film et d'évaluer, à la fois le risque pris par la producteur et le degré d'amortissement de sa rémunération.

### III. S'ELOIGNER DE LA NOTION DE COÛT DE FILM ET D'AMORTISSEMENT ?

La notion d'amortissement de coût de film a été introduite dans les contrats pour faire participer l'auteur au succès que pourrait rencontrer son œuvre au même rang que la production qui a pris le risque de la financer. Dès que le film est en bénéfice, il est légitime que grâce à des pourcentages plus élevés l'auteur amortisse plus vite son MG et/ou accède à un supplément de rémunération.

Cette notion d'amortissement du coût du film soulève, nous l'avons vu, de nombreux problèmes. Pourquoi s'y accrocher ? **Pourquoi ne pas calculer des pourcentages progressifs par niveau de recettes ?**

Craint-on que le MG ne s'amortisse trop vite parce que l'auteur exigera un pourcentage d'emblée plus élevé ? Le jeu contractuel peut y remédier. Certains contrats d'auteurs « *vedettes* » ignorent ainsi l'idée d'amortissement au profit d'une rémunération minimale assortie d'un pourcentage linéaire sur les RNPP quand ce n'est pas sur les recettes brutes des diffuseurs.

Après tout, garantir un MG à un auteur, c'est faire un pari sur le niveau des recettes attendues du film ou sur la valeur marchande de l'auteur dont la notoriété peut dégeler des recettes de préfinancement sur lesquelles sera aussi assise sa rémunération. Partant de là, il n'est pas difficile de **définir des paliers de RNPP s'inspirant du devis du film qui rythmeraient l'éventuelle progression des pourcentages reconnus à l'auteur.**

S'agit-il d'éviter que l'auteur accède à un bonus avant que le producteur délégué n'accède au bénéfice ? Il existe des techniques pour éviter une telle situation (*infra*).

Certains producteurs demeurent réticents face à une telle mesure car ils estiment qu'elle rapproche la gestion individuelle de la gestion collective. On peut espérer cependant que le sort de la gestion individuelle ne dépend pas que de la détermination aléatoire d'un seuil d'amortissement. La caractéristique principale de la gestion collective n'est pas la simplicité de son mode de collecte.

**Cette méthode aurait au contraire l'avantage de supprimer tout contentieux sur la définition du coût du film à l'égard des auteurs sans altérer les droits des producteurs.**

Cependant, **la notion de coût de film devrait être maintenue dès lors qu'il s'agit de calculer un intéressement aux bénéficiaires du film intervenant comme complément d'une rémunération de collaborateurs de production qui ne sont pas des auteurs.** Lorsque ces derniers ont accepté de modérer leur salaire pour faciliter le financement du film, il est équitable que leur revienne une partie des résultats d'exploitation éventuellement positifs de l'entreprise. Il faut pour cela que le coût de production de l'œuvre puisse être aisément et rigoureusement établi. Le respect de cette exigence est incontournable si l'on veut faire un sort particulier aux salaires versés par des productions « *économiquement fragiles* ».

#### **IV. SOLIDARISER LES INTERETS DU PRODUCTEUR DELEGUE ET DE L'AUTEUR : LE SYSTEME DU BONUS**

Partons d'un constat simple : un film est d'abord une aventure commune initiée par une petite équipe composée d'un producteur et d'un ou plusieurs scénaristes et un réalisateur. Avant sa sortie, un film reste un espoir partagé. Après, il peut générer frustrations et, parfois, litiges, les succès n'étant pas moins faciles à dominer que les échecs. Toute l'idée consiste à **préserver cette solidarité initiale en l'étendant au partage des avantages économiques ultérieurs.**

Pour cela, on peut imaginer, comme cela existe dans de rares contrats, **le versement d'un bonus** à l'auteur selon le mécanisme suivant.

L'auteur voit le MG qu'il a reçu en avances de ses droits normalement s'amortir par l'application d'un pourcentage sur les recettes des différents modes d'exploitation et/ou la RNPP.

**En supplément, et même si le MG n'a pas été remboursé, le producteur verse à l'auteur une rémunération complémentaire constituée par un pourcentage sur les recettes nettes part producteur à revenir au producteur délégué dès le 1<sup>er</sup> euro de recette au titre de l'exploitation du film dans le monde entier sur tous supports et ce, après récupération par le producteur de son investissement en fonds propres dans le financement du film. Ce bonus ne connaît aucune limitation de somme ou de durée.**

Les fonds propres du producteur sont définis comme le fonds de soutien mobilisé par le producteur pour financer la part française du coût du film et l'apport en numéraire tels que mentionnés dans le plan de financement déposé à l'agrément de production.

Ce bonus est payé indépendamment de l'amortissement du coût du film ou du MG versé à l'auteur. Cependant, dès lors que ce MG a été intégralement récupéré par le producteur, ce bonus vient se substituer intégralement à la rémunération proportionnelle sur la recette totale. Pour les exploitations télévisuelles en France et dans les territoires sous convention avec les SPRD, l'auteur continuera à percevoir ces redevances en complément de ce bonus.

Cette approche comporte **plusieurs avantages** :

**Pour l'auteur,**

- elle ne fait pas obstacle à l'amortissement de son MG sur la totalité des recettes,
- elle améliore sa rémunération sans attendre l'amortissement de son MG,
- elle ne fait plus appel à la notion de coût de film pour accroître sa rémunération,
- elle déclenche le bonus de manière facilement identifiable : CNC pour l'aide publique, agrément des investissements pour les mises en numéraire, certificat d'un commissaire aux comptes pour les sommes effectivement dépensées par le producteur. Cette approche est plus aisée que celle qui recherche le point d'amortissement du coût du film ;

**Pour le producteur,**

- elle l'exonère de toute controverse sur la présentation d'un coût de film,
- elle lui permet d'entretenir une relation équitable donc apaisée avec ses auteurs,
- elle ne l'empêche pas de négocier des contreparties avec ses partenaires économiques exonérés de toutes charges de rémunération des auteurs après amortissement des MG. Cela pourrait, par exemple, consister en une réduction de leur droit à recettes au profit du producteur délégué dès qu'ils ont amorti leurs mises. Les chaînes de télévision coproductrices sont sûrement ouvertes à ce type de mécanisme.

Cette méthode évite toute controverse inutile sur le niveau de recettes à partir duquel le film est considéré comme amorti. Auteur et producteur, initiateurs du film, profitent au même moment des résultats positifs du film : un bonus pour l'un en supplément de sa rémunération, un bénéfice pour l'autre.

SECTION IV. POUR UNE CO-ADMINISTRATION OPTIONNELLE DES INTERETS DES AUTEURS ET DES PRODUCTEURS

Au delà des efforts de rationalisation ici suggérés et des voies nouvelles qui pourraient être empruntées, l'économie des droits d'auteurs pourrait connaître un certain nombre de changements plus stratégiques destinés à faciliter la mise en œuvre d'une coopération féconde entre les partenaires de la création : à savoir **une véritable co-administration des droits d'auteur entre les parties intéressées.**

I. PRINCIPES ET OBJECTIFS

**L'objet d'une telle organisation doit être de rémunérer les auteurs proportionnellement à l'usage qui est fait de leurs œuvres et cela en toute transparence, de freiner l'envolée des MG en garantissant une ressource complémentaire aux auteurs quand elle se justifie, de permettre aux SPRD de jouer pleinement leur rôle et d'être porteuse d'expérience dans un univers de la gestion individuelle des droits et au producteur de garder son statut d'entrepreneur et d'optimiser son risque financier pour en tirer éventuellement le profit potentiel.**

**A cette fin,**

- le producteur doit demeurer le gestionnaire des droits d'auteurs qu'il a acquis aux termes d'un contrat en s'engageant à les respecter et à coopérer quand cela est possible avec les SPRD ;

- les SPRD doivent prêter leur concours à la gestion des droits d'exploitation des producteurs quand la situation s'y prête, en dehors bien sûr des responsabilités que leur confie la loi et les conventions qu'elles ont signées. Elles peuvent utilement faire bénéficier le dispositif de leur expérience en matière de collecte et de répartition ;

- les agents sont chargés de leur mission traditionnelle de mandataires des auteurs dans les négociations avec les producteurs mais également de vérifier le décompte des rémunérations revenant aux auteurs et de veiller à l'intérêt de ces derniers dans l'application des conventions professionnelles sur le sujet.

## **OPTION**

**Le producteur aurait le choix de proposer à l'auteur d'adopter :**

**- soit un système de gestion des droits d'auteurs tel qu'il aurait été amendé par convention interprofessionnelle en application totale ou partielle des suggestions émises à la Section III ;**

**- soit à un système de co-administration tel qu'il est ci-dessous proposé.**

Les producteurs, qui pourraient être représentés pour des raisons pratiques par la PROCIREP, créent avec les SPRD (SACD, SCELFF, SCAM pour l'essentiel), une société d'administration commune des droits d'auteurs où siègeraient également les représentants des agents. Chaque partie reste titulaire de ses droits dont elle confie la gestion administrative à la société agissant sur délégation des producteurs et des SPRD. La société utilise les infrastructures techniques les plus aptes à rendre le meilleur service au meilleur coût.

Pour opérer efficacement, la société devra adopter un système qui tienne compte des propositions les plus simples à mettre en œuvre émises Section III, à savoir pour l'essentiel :

- la référence aux recettes brutes pondérées quand cela est possible ;
- l'abandon de la notion d'amortissement du coût du film pour déterminer les pourcentages revenant aux auteurs ;
- le recours à la gestion collective sous mandat des producteurs (DVD et VOD).

**Chaque auteur et chaque entreprise de production dispose auprès de la Société d'un compte qui enregistre la situation réciproque d'une partie par rapport à l'autre au regard notamment du degré d'amortissement du MG. Un relevé de position est fourni régulièrement aux intéressés.** Tout contrat d'auteur nouvellement signé est enregistré auprès de la société dans ses dispositions économiques essentielles : montant du MG, pourcentage des recettes brutes par support, durée des droits, soit un petit nombre de paramètres aisés à appliquer. Au plus tard à la sortie du film, le producteur fait connaître le montant des préventes ayant servi au financement et sur lesquelles seront effectués les premiers calculs de la rémunération revenant à l'auteur en amortissement de son MG. Ensuite, il déclare à la société le montant des recettes générées par l'exploitation de l'œuvre. Quand les sociétés d'auteur sont en charge de la collecte (VOD notamment), elles effectuent elles-mêmes la déclaration.

## II. LE DISPOSITIF

### A. Recettes salles

Au fur et à mesure de l'exploitation du film, le producteur déclare les recettes brutes distributeurs générées, aisément vérifiables au demeurant auprès du CNC. Après application des franchises et des coefficients modérateurs explicités à la Section II., II., G. 4, le montant des droits revenant à l'auteur par application de son contrat vient alimenter son compte.

### B. Recettes vidéo

Les recettes issues de l'exploitation vidéo (DVD ou VOD) sont retenues, comme il est dit aux points 1, b et c de l'Annexe 5, et déclarées à la société afin qu'elle affecte au compte de l'auteur le montant des pourcentages auxquels il a droit.

### C. Recettes de télévision

Les droits revenant à l'auteur sont calculés selon la méthode de la recette brute pondérée précisée au point 1.d de l'annexe 5 et crédités au compte de l'auteur par la société.

### D. Recettes étrangères

Les recettes étrangères sont prises en compte brutes et affectées des coefficients de réduction indiqués comme il est dit à la Section II., II., G., 2. Les pourcentages contractuels sont appliqués sur ces bases et le produit de ces calculs est imputé sur le compte de l'auteur.

### E. Redevances complémentaires

Auteurs et producteurs recevront régulièrement les relevés de leur compte. Dès que le MG est amorti et que le compte du producteur devient débiteur vis-à-vis de l'auteur, il lui appartient de le solder par l'intermédiaire de son agent.

**Le rôle de la Société s'arrête à la tenue des comptes**, le reste concerne les relations contractuelles entre auteurs et producteurs.

## III. FONCTIONNEMENT

Les frais de fonctionnement de la société peuvent être réduits au maximum en utilisant au coût marginal le savoir-faire des organismes existants (PROCIREP et/ou Sociétés d'auteurs) et leurs équipements. Le système informatique à mettre en place ne semble pas complexe car il peut être connecté à des systèmes existants (CNC pour les déclarations de recettes salles et vidéo) ou nourri par les intervenants (déclaration simplifiée des contrats d'auteur par les producteurs).

Le budget de la Société pourrait être financé par

- un prélèvement modéré sur les rémunérations « *télévision* » et « *vidéo* » des auteurs,
- le montant des cotisations des sociétés de production adhérentes,
- une subvention du CNC.

#### IV. EXTENSION POSSIBLE DU MODELE

Un accord signé le 12 octobre 1999 entre la PROCIREP et la SACD destiné à « *contrôler l'intégration dans les programmes multimédia d'extraits d'œuvres audiovisuelles dont elles représentent respectivement les Auteurs et les Producteurs et d'organiser la perception d'une redevance proportionnelle aux recettes d'exploitation des dits programmes dans lesquels des extraits auraient été intégrés* ».

A cette fin, il a été créé à parité une société « EXTRA-MEDIA » chargée de mettre en œuvre cet objectif.

L'accord organise la coopération entre producteurs et auteurs dans le domaine de la commercialisation des extraits de 6 minutes au plus dans des œuvres ou programmes multimédia interactifs. Son originalité tient à ce que, tout en laissant au producteur la liberté de délivrer des autorisations d'exploitation de ces extraits et d'en fixer le prix forfaitaire initial, il lie cette autorisation à un accord collectif signé entre EXTRA-MEDIA et l'exploitant du support multimédia concerné, aux fins de perception d'une rémunération proportionnelle complémentaire au prix forfaitaire initial.

Le producteur rémunère l'auteur sur la base de leur contrat ou, à défaut de dispositions contractuelles, verse 5% de ce montant à la SACD. Les redevances complémentaires perçues par EXTRA-MEDIA sont quant à elles versées pour les deux tiers à la PROCIREP et un tiers à la SACD. Il s'agit là, à notre connaissance, du seul exemple où sont gérés en commun droits des auteurs et droits voisins des producteurs, hors cas de l'ANGOIA et de l'AGICOA et le cadre spécifique de la copie privée.

Même si EXTRA-MEDIA n'a pas développé une activité démesurée, cette expérience pourrait servir de référence pour esquisser un modèle plus général où SPRD et organismes de producteurs pourraient :

- gérer en commun les droits d'auteur dans le respect des responsabilités de chaque profession,
- rapprocher la gestion des droits voisins et celle des droits d'auteur.

La société de co-administration plus haut mentionnée pourrait en constituer la première étape.

Il s'agit là d'un terrain de coopération où pourraient être aplanis bien des différends.

#### CONCLUSION : LA METHODE

Le problème de la rémunération des auteurs, tel qu'actuellement il se présente, peut trouver une solution si l'on considère qu'il relève de deux niveaux de responsabilités.

##### **1. Les pouvoirs publics.**

La loi du 3 juillet 1985 correspondait à la situation économique du cinéma du début des années quatre-vingt. Il serait temps de l'adapter ou de donner par voie législative la possibilité aux professionnels de la moderniser par voie de conventions. Il s'agit là de la responsabilité

des pouvoirs publics. A cet égard, deux questions mériteraient notamment un nouvel éclairage.

- **A quel type d'assiette est-il licite d'avoir recours** quand le prix public est inapplicable comme c'est le cas pour l'exploitation télévision et les recettes étrangères ? La référence à la RNPP s'est dans ces cas imposée. La loi pourrait plus clairement l'autoriser pour les contrats audiovisuels, tout en laissant à une convention interprofessionnelle ou aux contrats particuliers le soin de déterminer son mode de calcul selon les supports.

- **Quelle est la nature de « l'apport » des droits fait par un adhérent à une SPRD** dès lors qu'il les cède par ailleurs à un producteur ? Peut-on recourir aux catégories juridiques existantes pour la définir comme certains s'y emploient (Annexe 4) ou doit-on définir ce lien de façon inédite dans le respect des intérêts en présence ? Il y a là matière à discussion et tout le monde gagnerait à ce qu'elle aboutisse.

## 2. Les professionnels

Dans le cadre d'une économie de marché fondée sur la liberté contractuelle, un système de références défini par des accords interprofessionnels peut faciliter les négociations individuelles. Cependant, une partie des producteurs, notamment les sociétés intégrées, ressentent moins la nécessité de procéder à de lourds ajustements de leurs pratiques tout en souhaitant quelques aménagements ou précisions concernant certaines clauses ou définitions mises en œuvre dans les contrats d'auteurs.

C'est pourquoi, hors les cas où les propositions ici avancées qui, simple rappel du droit ou du bon sens économique, doivent concerner la totalité du secteur de la production, nous suggérons **un système optionnel** entre :

- un mode de relations avec les auteurs qui **maintiendrait les principes de la gestion individuelle** mais aurait tranché sur les questions pendantes concernant notamment les coûts, les recettes et l'interprétation des accords collectifs ;

Et

- un mode de rapports avec les auteurs s'inspirant des mêmes principes mais qui **recourrait davantage à des méthodes simplifiées de calcul des droits, au regroupement des moyens de gestion**, voire établirait avec les auteurs un système de co-administration des droits, plus haut esquissé.

La liberté serait laissée à chaque producteur d'effectuer son choix même si l'on peut augurer que les producteurs indépendants auraient peut-être avantage à opter pour la seconde solution.

Pour faciliter l'exercice d'une telle option, **une négociation interprofessionnelle pourrait établir un système de normes** qui prendrait en compte :

- la définition des notions de coûts et recettes de film,
- le mode d'imputation des premiers et d'évaluation des secondes,
- les règles de paiement aux auteurs des droits qui leur reviennent,
- les accords spécifiques concernant certains modes d'exploitation quand cela est opportun comme pour la VOD par exemple.

A cette fin, le présent rapport fait des suggestions pour tenter d'alimenter de telles négociations.

Il se complète par **la suggestion de solutions plus volontaristes** qui, selon nous, pourraient intéresser en particulier les producteurs indépendants et permettre une gestion plus apaisée de l'économie de la création.

En même temps, rappelons-le, **ces propositions ne présentent aucun caractère systémique** et peuvent être mises en œuvre séparément, en tout ou partie, et **selon une chronologie arrêtée par les professionnels**.

- Lettre de mission de Mme Véronique Cayla, Directrice générale du CNC, à M. René Bonnell
- Annexe 1 - le crédit d'impôt
- Annexe 2 - liste des sociétés de perception et de répartition des droits
- Annexe 3 - plan comptable de la production cinématographique
- Annexe 4 - éléments du débat juridique sur le droit d'auteur et le positionnement des parties en présence
- Annexe 5 - définition des recettes nettes part producteur
- Annexe 6: - différences induites par le passage à la recette brute
- Liste des personnes auditionnées

la directrice générale

12 rue de Lübeck  
75784 Paris Cedex 16

tél. 01 44 34 34 40  
fax 01 47 55 04 91

16 AVR. 2008

M. René BONNELL  
1, boulevard du Montparnasse  
75006 Paris

Cher Monsieur,

*cher René Bonnell,*

Les modes d'exploitation des œuvres cinématographiques (salles, services de télévision, vidéo à la demande, DVD, exportation) ne cessent de se développer avec le progrès technologique. Les plans de financement et les modalités de rémunération des ayants droit en sont rendus plus complexes, pour des productions aux marchés de plus en plus diversifiés. Dans ce cadre, les parties intéressées ne parviennent pas toujours à un consensus sur des notions telles que l'amortissement du coût du film ou bien encore les « recettes nettes part producteur » au moment du partage des recettes générées par les différents modes d'exploitation de ces œuvres. La prise en compte des soutiens publics est aussi parfois l'objet d'interprétations divergentes.

Aussi est-il important que, pour exercer leurs responsabilités, professionnels et pouvoirs publics puissent disposer dans ce domaine de références communes reconnues par tous.

Je souhaite donc que vous puissiez, après consultation des professionnels concernés, me faire des propositions susceptibles de recueillir le plus large consensus sur la définition de ces notions clés et en particulier sur le mode de calcul de l'amortissement d'une production. Vous pourrez suggérer à cette occasion toute mesure que vous jugeriez utile.

Pour mener à bien cette mission, vous pourrez vous appuyer sur l'ensemble des services du CNC, en particulier ceux de la direction du cinéma et de la direction financière et juridique.

Je vous serais reconnaissante de bien vouloir m'adresser les conclusions de vos travaux avant le 15 septembre 2009.

Je vous prie d'agréer, cher Monsieur, l'expression de ma considération distinguée.

*Bien à vous*

*V. Cayla*

Véronique CAYLA

 centre  
national de la  
cinématographie



## ANNEXE 1 : LE CREDIT D'IMPOT

Le crédit d'impôt a été institué par l'article 88 de la loi de finances pour 2004, modifié en 2004 et 2005. Son objet est d'inciter à attirer ou, tout au moins, à retenir des tournages sur le territoire national en compensant au moins en partie les différences de coûts de production existant entre la France et certains pays où, notamment, la main d'œuvre est moins chère.

La formule a prouvé son efficacité et la production cinématographique y est attachée. Elle a d'ailleurs été progressivement étendue à la production audiovisuelle et devrait prochainement profiter également - sous certaines conditions - aux films tournés sur le territoire quelle que soit leur nationalité.

Sa mise en œuvre est relativement simple : toute société de production de long métrage accédant à l'aide publique peut bénéficier d'une baisse de l'impôt sur les sociétés ou du versement de la différence entre le montant de l'impôt sur les sociétés et celui du crédit d'impôt calculé si ce dernier est plus élevé.

Le décret du 20 mars 2006 (n° 2006-325) fixe les conditions d'éligibilité des films au crédit d'impôt.

Le décret du 20 mars 2006 (n° 2006-317) précise quelles dépenses sont prises en compte pour le calcul du crédit d'impôt.

### Peuvent bénéficier du crédit d'impôt :

Le ou les producteurs délégués (deux sociétés au maximum), tels qu'ils sont définis par la réglementation de l'agrément (article 6, 5° du décret du 24 février 1999).

Dans le cas où deux sociétés sont co-déléguées, le montant du crédit d'impôt est réparti entre elles proportionnellement aux dépenses de production éligibles directement prises en charge par chacune d'elles.

Un coproducteur délégué ne prenant pas en charge des dépenses ne peut donc pas bénéficier du crédit d'impôt.

Le bénéfice du crédit d'impôt est subordonné au respect, par les entreprises de production déléguées, de la législation sociale. Il ne peut notamment être accordé aux entreprises qui ont recours à des contrats de travail visés au 3° de l'article L. 1242-2 du code du travail (ancien art. 122-1-1) relatif aux contrats à durée déterminée afin de pourvoir à des emplois qui ne sont pas directement liés à la production d'une œuvre déterminée.

Sont éligibles au crédit d'impôt les œuvres cinématographiques remplissant les conditions pour avoir accès au soutien financier automatique à la production.

Par ailleurs, ces films doivent :

- être réalisés intégralement ou principalement en version originale en langue française ou dans une langue régionale en usage en France. Pour cela, les œuvres cinématographiques agréées doivent avoir obtenu au moins la majorité des points, hors ceux affectés à la

langue, sur le barème de 100 points instauré en application du IV de l'article 10 du décret n°99-130 du 24 février 1999, dit « *barème du soutien financier* » ;

- être réalisés principalement sur le territoire français ;
- pour les films d'animation, les travaux de conception et d'écriture, de fabrication, de traitement des images et de post production doivent être effectués principalement en France ;
- contribuer au développement de la création cinématographique française et européenne, ainsi qu'à sa diversité. Les œuvres doivent être réalisées principalement avec le concours de personnels artistiques et techniques qui sont soit français, soit ressortissants d'un Etat membres de l'union européenne, d'un Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen, ou à la Convention européenne sur la télévision transfrontière ou à la Convention européenne sur la coproduction cinématographique du Conseil de l'Europe ou d'un Etat tiers européen avec lequel la Communauté européenne a conclu des accords ayant trait au secteur audiovisuel. Les étrangers ayant la qualité de résidents français sont assimilés aux citoyens français.

Toutes ces conditions sont soumises à l'appréciation d'un Comité d'experts siégeant au CNC.

Les dépenses prises en compte pour le calcul du crédit d'impôt sont :

- les rémunérations et charges sociales afférentes des auteurs énumérés à l'article L. 113-7 du Code de la propriété intellectuelle ;
- les rémunérations et charges sociales afférentes des artistes interprètes assurant les rôles principaux et les rôles secondaires (au moins quatre cachets). Les rémunérations sont plafonnées à la rémunération minimale prévue par les conventions et accords collectifs. Les salaires et charges sociales afférentes des techniciens, y compris le réalisateur, et ouvriers engagés par le producteur délégué pour la production du film et pour lesquels les cotisations sociales sont acquittées auprès des organismes compétents ;
- les dépenses liées au tournage pour les films utilisant des studios de prises de vue (y compris la construction de décors), des effets spéciaux de tournage, costumes, coiffure et maquillage et du matériel technique nécessaire au tournage. Pour les films d'animation sont prises en compte toutes les dépenses liées à leur fabrication jusqu'à la post-production.

Les prestataires doivent être établis en France et y effectuer personnellement ces prestations.

Calcul du crédit d'impôt :

Le crédit d'impôt est égal à 20 % du montant total des dépenses éligibles qui ne peuvent représenter plus de 80 % du budget de production et, en cas de coproduction internationale, plus de 80 % de la part française.

Son montant est plafonné à 1 000 000 d'euros.

Les subventions publiques non remboursables directement affectées aux dépenses prises en compte pour le calcul du crédit d'impôt sont déduites de l'assiette de calcul. Il s'agit notamment du soutien financier investi par le producteur délégué, de l'aide aux nouvelles technologies, des aides non remboursables accordées par les collectivités locales.

Le crédit d'impôt peut alors subir un abattement égal à la part que les dépenses éligibles représentent dans le total des dépenses engagées au titre de la production du film.

*Par exemple : Budget total de production d'un film = 4 000 000 € et le montant des dépenses éligibles au crédit d'impôt est de 2 400 000 € si l'entreprise de production déléguée investit 400 000 € de soutien financier.*

*Le montant de cette subvention qui devra être déduit des bases de calcul du crédit d'impôt est égal à :*

*$(2400\ 000 / 4\ 000\ 000) \times 400\ 000 = 240\ 000$  euros*

*Crédit d'impôt octroyé :  $2400\ 000 \times 20\% = 480\ 000 - 240\ 000 = 240\ 000$  euros.*

#### Ouverture du droit au crédit d'impôt :

Le film ouvre droit au bénéfice du crédit d'impôt dès lors qu'il reçoit un agrément délivré par le directeur général du CNC, après avis du comité d'experts mentionné ci-dessus.

Un agrément provisoire indique que le film remplit les conditions de réalisation pour bénéficiaire du crédit d'impôt, au vu des éléments fournis par le producteur et sous réserve de la délivrance de l'agrément définitif.

Un agrément définitif indique que le film ouvre droit au crédit d'impôt au vu des documents et justificatifs fournis par le producteur. L'agrément définitif de crédit d'impôt doit être demandé et obtenu dans un délai maximal de 8 mois à compter de la délivrance du visa d'exploitation.

Pour parvenir à cet agrément définitif, le producteur doit avoir fourni un document comptable certifié par un commissaire aux comptes, indiquant le coût définitif de l'œuvre, les moyens de son financement (plan de financement à télécharger) et précisant les dépenses éligibles au crédit d'impôt engagées en France.

Il doit également faire la preuve qu'il est en règle avec la législation sociale, la réglementation du CNC et qu'il a bien eu recours aux industries techniques et aux prestataires de services nationaux.

Le crédit d'impôt est remboursable dans les cas suivants :

- Si le visa d'exploitation n'est pas délivré dans un délai de 2 ans suivant la clôture du dernier exercice au titre duquel le crédit d'impôt a été obtenu ;
- Si le film n'obtient pas l'agrément définitif de crédit d'impôt dans un délai de 8 mois à compter de la délivrance du visa d'exploitation ;
- Si le crédit d'impôt obtenu pour la production d'une œuvre cinématographique a pour effet de porter à plus de 50 % du budget de production le montant total des aides publiques (soutien financier investi, avances sur recettes, aides régionales, etc.). Ce seuil est porté à 60 % pour les films difficiles (1er ou 2ème film du réalisateur) ou à petit budget (inférieur ou égal à 1 million d'euros). En cas de dépassement de ce plafond, le montant du soutien financier accordé par le CNC à l'entreprise de production déléguée est réduit à due concurrence.

ANNEXE 2  
LISTE DES SOCIÉTÉS DE PERCEPTION ET DE REPARTITION DES DROITS

| CATEGORIE ET<br>DOMAINE  | DENOMINATION   | DATE DE<br>CREATION | CHAMP D'ACTIVITE  |
|--|--|---------------------|---|
| <b>Sociétés d'auteurs<br/>et d'éditeurs</b><br><i>Domaine littéraire et<br/>dramatique</i> | <b>S.A.C.D.</b><br><br>Société des auteurs<br>et compositeurs<br>dramatiques   | 1777                | Œuvres dramatiques et<br>audiovisuelles (théâtre,<br>lyrique, danse, cinéma,<br>télévision, radio).   |
|  | <b>S.C.A.M.</b><br><br>Société civile des<br>auteurs multimédia  | 1981                | Œuvres audiovisuelles ou<br>radiophoniques à<br>caractère documentaire.<br>Adaptation audiovisuelle<br>ou radiophoniques<br>d'œuvres littéraires.<br>Utilisation audiovisuelle<br>d'œuvres<br>photographiques ou<br>graphiques. |
| <b>Sociétés d'éditeurs</b>   | <b>S.C.E.L.F.</b><br><br>Société civile des<br>éditeurs de langue<br>française   | 1960                | Œuvres dérivées par<br>adaptation de la littérature<br>française  |
| <b>Sociétés d'auteurs<br/>et d'éditeurs</b><br><i>Domaine musical</i>                      | <b>S.A.C.E.M.</b><br><br>Société des auteurs,<br>compositeurs et<br>éditeurs de musique  | 1851                | Œuvres musicales  |
| <b>Sociétés communes<br/>aux auteurs</b>   | <b>S.D.R.M.</b><br><br>Société pour<br>l'adminis-tration du<br>droit de repro-<br>duction mécanique<br>des auteurs,<br>compositeurs et<br>éditeurs | 1935                | Gestion du droit de<br>reproduc-tion mécanique<br>(SACEM, SACD,<br>SCAM) reverse les droits<br>copie privée aux sociétés<br>d'auteurs pour le compte<br>de SORECOP et COPIE<br>FRANCE   |

|  |   |                         |   |
|--|---|-------------------------|---|
| <b>Sociétés d'artistes interprètes</b>   | <b>A.D.A.M.I.</b><br><br>Société pour l'administration des droits des artistes et musiciens, interprètes  | 1955                    | Artistes-interprètes (comédiens, musiciens, chanteurs « nommés »).  |
|  | <b>S.P.E.D.I.D.A.M.</b><br><br>Société de perception et de distribution des droits des artistes interprètes de la musique et de la danse  | 1959                    | Artistes-interprètes (musiciens, danseur, orchestres, ensembles « non nommés »).  |
| <b>CATEGORIE ET DOMAINE</b>  | <b>DENOMINATION</b>   | <b>DATE DE CREATION</b> | <b>CHAMP D'ACTIVITE</b>   |
| <i>Producteurs d'œuvres audiovisuelles et cinématographiques</i>                                       | <b>A.N.G.O.A.</b><br><br><b>Association nationale de gestion des œuvres Audiovisuelles</b><br><br><b>P.R.O.C.I.R.E.P.</b><br><br>Société des producteurs de cinéma et de télévision | 1981                    | Retransmission par câble en simultané d'œuvres audiovisuelles   |
| <b>Sociétés communes à plusieurs catégories</b><br><br><i>aux auteurs et aux producteurs de cinéma</i> | <b>A.R.P.</b><br><br>Société civile des auteurs, réalisateurs, producteurs  | 1987                    | Rémunération pour copie privée des œuvres audiovisuelles, cinématographiques des auteurs, réalisateurs et producteurs<br><br>Donne mandat de gestion à la S.A.C.D. et à la P.R.O.C.I.R.E.P. |

|  |                    |      |   |
|--|--------------------|------|---|
|  | <b>EXTRA-MEDIA</b> | 2001 | Société commune à la SACD et à la PROCIREP ayant pour objet d'organiser, dans l'intérêt des auteurs et des producteurs, l'exploitation d'extraits d'œuvres audiovisuelles dans les programmes multimédias |
|--|--------------------|------|---|

## ANNEXE 3 : PLAN COMPTABLE DE LA PRODUCTION CINEMATOGRAPHIQUE

Les activités touchant à la production, la distribution et l'exploitation cinématographique respectent un plan comptable professionnel adapté à leur activité : le Plan comptable professionnel des industries du cinéma et de la vidéocommunication.

Ce Plan comptable, que complètent des guides professionnels, a été validé et autorisé par le Conseil national de la comptabilité, sur proposition des principales organisations professionnelles.

Il a bénéficié d'une mise à jour en 1982. La réforme du plan comptable général de 1999 n'a, pour le moment, pas été prise en compte par la production cinématographique. Ainsi, l'avis de conformité n°41 du Conseil National de la Comptabilité émis en 1999 qui traite du cinéma, se prononce sur des dispositions qui n'existent plus car modifiées ou abrogées par le Plan comptable général de 1999 qui est d'ordre public. Une partie significative des dispositions du plan de 1982, pourtant toujours en vigueur, est donc devenue caduque.

Une réforme du Plan comptable des industries du cinéma et de la vidéocommunication s'impose pour le rendre conforme à la loi comptable, mais aussi pour l'adapter à l'évolution des techniques et pratiques professionnelles et réglementaires.

### I. DES MODIFICATIONS NECESSAIRES DU PLAN COMPTABLE PROFESSIONNEL DES INDUSTRIES DU CINEMA ET DE LA VIDEOCOMMUNICATION.

Les règles comptables qui ont connu une véritable révolution en 1999 connaissent, depuis cette date, des modifications régulières sous forme de règlements que la production cinématographique ne peut plus ignorer.

Ainsi en est-il

- du règlement CRC n° 2000-06 du 7 décembre 2000 relatif aux passifs ;
- du règlement CRC n° 2002-10 du 12 décembre 2002 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs ;
- du règlement CRC n° 2003-07 du 12 décembre 2003 modifiant l'article 15 du règlement CRC n° 2002-10 relatif à l'amortissement et à la dépréciation des actifs,
- du règlement CRC n° 2004-06 du 23 novembre 2004 relatif à la définition, la comptabilisation et l'évaluation des actifs ;
- du règlement CRC n° 2005-09 du 3 novembre 2005 modifiant la terminologie de provisions pour risques et charges, dorénavant appelée « *Provisions* ».

Pour mémoire, l'application des nouvelles règles sur les actifs est obligatoire pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005.

L'évolution des techniques ne fait que renforcer la nécessité d'actualiser des règles comptables et fiscales qui ont évoluées durant ces dernières années.

## II. UNE PRESENTATION PLUS HOMOGENE DES COMPTES DE LA PRODUCTION CINEMATOGRAPHIQUE

Outre ces réformes liées aux règlements comptables, le Plan comptable professionnel des industries du cinéma et de la vidéocommunication doit favoriser une plus grande homogénéité des comptes sur quelques points clés.

### 1. Le devis du film

L'avis n°41 autorise l'utilisation de la notion de « *devis du film* ». Cet indicateur important de l'activité du secteur ne connaît pas de définition précise et aucune mention n'indique comment et dans quelles conditions les frais suivants sont pris en compte :

- les frais financiers ;
- les frais généraux ;
- le salaire du producteur délégué.

Chaque producteur est libre de les intégrer ou pas, ce qui crée une certaine disparité dans la présentation des devis.

### 2. Comptabilisation des avances sur recettes

L'avis n°41 fournit le schéma de comptabilisation des avances sur recettes. Les entreprises de production interprètent différemment la comptabilisation préconisée et utilisent plusieurs pratiques en la matière. Elle peut d'opérer soit :

- dans sa totalité, au moment de la délivrance de l'autorisation préalable d'investissement. Cette pratique manque de prudence comptable car l'avance n'est totalement acquise qu'au moment de l'autorisation définitive ;
- par palier, afin de prendre en compte le risque lié à la non obtention de l'autorisation définitive. Souvent un pourcentage de 75% de l'avance est retenu ;
- tardivement, quand la société considère l'avance comme définitivement acquise. Certaines entreprises estiment que tant qu'un film génère des recettes, l'avance est remboursable et ne peut être enregistrée comme produit. Par conséquent, l'avance sur recettes n'est jamais virée au compte de résultat, des recettes potentielles pouvant toujours se réaliser. La réglementation récente du CNC rendant les avances non exigibles au bout de huit ans raccourcit les délais d'utilisation de cette technique mais ne résout pas le problème comptable.

Le Plan comptable professionnel devrait répondre à cette question afin d'harmoniser les pratiques comptables et fiscales.

### 3. La comptabilisation de provisions sur films

#### - *Les provisions pour dépassement de budget*

Le dépassement budgétaire d'un devis initial est comptabilisé en provisions par certaines sociétés. Cette dépréciation ne tient pas compte du financement du film et des recettes prévisionnelles attendues.

D'autres sociétés déprécient l'en-cours de production uniquement si le film n'est pas financé, ou si les recettes prévisionnelles ne couvrent pas son coût. Dans ce cas, la provision correspond à une insuffisance de recettes.

En matière comptable, une provision constate la perte de valeur temporaire d'un actif. En matière de production de film, la perte de valeur n'existe que si les recettes ne sont pas suffisantes.

La notion même de provision sur film doit donc être précisée pour aboutir à l'optimisation comptable de sa prise en compte.

- *La dépréciation des frais de développement de projets*

La dépréciation des frais de développement est généralement traitée de deux façons :

- projet par projet en fonction de sa probabilité de mise en œuvre ;
- par une déduction forfaitaire sur 2 années sans application de règle de *pro rata temporis*.

Des règles plus précises devraient être édictées dans ce domaine pour éviter notamment tout risque fiscal lié à une prise en compte erronée du risque considéré ou au niveau de l'évaluation de la provision forfaitaire appliquée.

### III. LE CREDIT D'IMPÔT.

Le plan comptable devrait intégrer les mécanismes du crédit d'impôt cinéma dans la mesure où il doit enregistrer les dépenses éligibles, concourir à définir l'assiette et le montant de l'impôt sur les sociétés directement affectés par la mise en oeuvre du crédit d'impôt.

En conclusion, les modifications suggérées n'épuisent pas le sujet car l'évolution générale que connaît le secteur, tant commerciale que technique et réglementaire, comportent des incidences sur la production cinématographique et donc sur la nomenclature et les procédures comptables qu'elle utilise. Ainsi en est-il des cartes permanentes, des taxes sur le prix des places, du recours croissant à la technologie numérique, etc. Une adaptation régulière des normes comptables se révèle donc nécessaire.

ANNEXE 4. ELEMENTS DU DEBAT JURIDIQUE SUR LE DROIT D'AUTEUR ET LE POSITIONNEMENT  
DES PARTIES EN PRESENCE

I. LE DROIT DES AUTEURS

Comme il est dit dans le rapport, la rémunération de l'auteur doit être:

a) fixée en proportion de l'usage qui est fait de son œuvre. Sa rémunération doit comporter une participation proportionnelle aux recettes provenant de la vente ou de l'exploitation de son œuvre (art. L. 131-4 du CPI). La rémunération forfaitaire n'est autorisée que dans des cas précis limitativement définis par la loi (art. L 131-4 §2 CPI).

b) due pour chaque mode d'exploitation :

c) proportionnelle au prix public « lorsque le public paye un prix pour recevoir communication d'une œuvre audiovisuelle déterminée et individualisable » (art. L. 132-25 CPI).

Dans le domaine de l'exploitation vidéographique, la jurisprudence a rappelé la nécessité d'appliquer cette assiette constituée par le prix effectivement payé par le public hors taxe (Cass. Civ. 16 juillet 1998 *arrêt dit « Nuremberg »*) et de façon générale, prohibe le recours à toute autre assiette telle que la référence au chiffre d'affaires de l'éditeur (CA Paris, 21 nov, 1994), ou au prix « distributeur » (Cass. 26 janv. 1994).

Les juges admettent la relativité de cette prohibition car elle ne peut être invoquée que par l'auteur lésé.

Cette jurisprudence est toutefois critiquée par une partie de la doctrine ainsi que par les éditeurs vidéo, au motif que faute d'information fiable en provenance du commerce de détail, le producteur ne peut appliquer le prix public.

S'agissant de l'exploitation en salle, la loi (art. L. 132-25 al. 2 CPI) retient une assiette intermédiaire tenant compte des tarifs dégressifs éventuellement accordés par le distributeur à l'exploitant.

Quand le recours à un prix public ne peut être appliqué à une œuvre déterminée et individualisable, on utilise une assiette proportionnelle aux recettes soit en pratique la Recette nette part producteur (RNPP).

Il serait sans doute utile que la loi indique quel type d'assiette est licite quand le prix public est inapplicable, comme c'est le cas pour l'exploitation télévisuelle et les recettes étrangers. La référence à la RNPP s'est, dans ces cas, imposée. La loi pourrait plus clairement l'autoriser pour les contrats audiovisuels tout en laissant à une convention interprofessionnelle ou les contrats particuliers le soin de déterminer son mode de calcul selon les modes d'exploitation.

**d) librement arrêtée par les parties** (auteur et producteur). La fixation de la rémunération proportionnelle (pourcentages) assortie ou non de minima garantis, ainsi que l'étendue des droits patrimoniaux cédés (les droits moraux étant incessibles) relèvent de la liberté contractuelle.

Si la détermination des pourcentages revenant à l'auteur ne semble pas soulever de problème de principe, il n'en est pas de même pour l'étendue des droits cédés. Les auteurs se plaignent que la liste de ces droits s'allonge avec la diversification des modes d'exploitation. Pour le cinéma, outre les droits traditionnels (salles, vidéo, télévision dans le monde entier) sont venus s'ajouter les droits de « *remake* », de *sequel*, de *prequel*, de *spin-off*, de BD, de merchandising, de marque sur le titre etc. Concernant les modes d'exploitation, sont nés, entre autres, les droits de VOD, de *catch-up tv*, de télévision en ligne.

Une société de gestion collective comme la SCELF demande que l'on substitue à des cessions au champ vaste et parfois mal défini, des droits mieux précisés dans leur contenu et leur durée : prévoir un droit d'adaptation plus court pour permettre la production de *remake*, distinguer entre adaptation cinématographique et audiovisuelle, mieux cibler les droits cédés quand ils sont d'un rapport trop lointain avec l'œuvre originale, ne pas stipuler pour le futur en cédant des droits pour des supports non encore existant etc.

Il est difficile cependant de réglementer dans ce domaine qui relève fondamentalement de la liberté contractuelle. On peut simplement recommander que le montant des MG reflète l'étendue des droits cédés .

## II. LE POSITIONNEMENT JURIDIQUE DES INTERVENANTS.

Si la loi décrit clairement les prérogatives des auteurs, les droits qui reviennent aux producteurs, les missions confiées aux sociétés de gestion collective, la nature et le champ des responsabilités qu'exercent ces dernières soulèvent des controverses avec les producteurs.

Hors la SACEM à laquelle les adhérents (éditeurs, compositeurs et interprètes) font, sans aucune réserve, apport de leurs droits dont elle assure collecte, gestion et répartition, le lien qui unit les autres SPRD à leurs adhérents n'est pas aisé à définir.

Par exemple, l'article 1 des statuts de la SACD dispose :

*« Tout auteur admis à adhérer aux présents statuts fait apport à la Société, du fait même de cette adhésion, en tous pays et pour la durée de la Société :*

*1) de la gérance de son droit d'adaptation et de représentation dramatiques ;*

*2) du droit d'autoriser ou d'interdire la communication au public par un procédé quelconque, autre que la représentation dramatique, ainsi que la reproduction par tous procédés, l'utilisation à des fins publicitaires ou commerciales de ses œuvres. »*

La SCAM indique même que l'adhérent « *fait apport en propriété à la société des droits d'autoriser ou d'interdire la reproduction totale ou partielle* » de ses œuvres et cela, par tous moyens et sur tout réseau, que ces œuvres aient été d'abord diffusées sur ces réseaux ou au sein d'une entreprise de communication (journalistes).

De son côté, la SCELFF précise qu'elle « *n'exige de ses membres aucun apport en « propriété » ou en « gérance » car elle administre « la perception des rémunérations d'exploitation au titre des autorisations délivrées, au cas par cas, par ses membres »* ».

La nature de ces « apports » opérés en faveur des sociétés d'auteurs est discutée par les producteurs et les agents artistiques pour deux raisons :

- les actes d'adhésion aux SPRD, trop généraux, ne respecteraient pas le principe édicté par l'article L. 131-3 du CPI qui dispose que « *la transmission des droits de l'auteur est subordonnée à la condition que chacun des droits cédés fasse l'objet d'une mention distincte dans l'acte de cession* ».

L'article L.131-6 du CPI va dans le même sens : « *la cession du droit d'exploiter l'œuvre sous une forme non prévue à la date du contrat doit être expresse et stipuler une participation corrélative aux produits d'exploitation* ».

– une SPRD ne pourrait prétendre être cessionnaire de tous les droits de ses membres sur l'ensemble des œuvres qu'ils créeront ou dont ils acquièrent les droits. Cette stipulation pour le futur est nulle car contraire aux dispositions d'ordre public de l'article L.131-1 du CPI qui dispose que « *la cession globale des œuvres future est nulle* ».

Observons toutefois, que dans le cadre du contrat de représentation, le code prévoit une exception (art. L. 132-18, al 2 du CPI) en autorisant une cession d'œuvres futures dans le rapport entre auteurs et SPRD.

De son côté, la jurisprudence ne cesse de renforcer le rôle des SPRD aux côtés de leurs adhérents (arrêt de la Cour de Versailles de mars 2008) mais balise aussi le champ des droits « confiés » aux sociétés d'auteurs. Ainsi, dans un jugement du 22 janvier 2008, le Tribunal de Grande Instance de Paris précise que « *l'appréciation des droits cédés à la SACEM doit se faire de manière restrictive* » et que « *toute cession y compris à une société de perception et de représentation ne peut être interprétée qu'en faveur des auteurs et non de la société* ».

La question centrale demeure la suivante : comment qualifier la relation entre « l'apport » de droits opéré par l'auteur adhérent à la SPRD et la cession des mêmes droits qu'il a réalisée en faveur du producteur ? Y a-t-il incompatibilité ou coexistence possible ?

Pour tenter de sortir de cette imprécision, une partie de la doctrine propose de renforcer l'assise des sociétés d'auteurs en imaginant des solutions inspirées du droit positif. Ainsi l'apport des auteurs à ces sociétés pourrait s'assimiler au transfert d'un droit de jouissance sous forme d'apport en gérance ou d'apport en « fiducie ». Il pourrait selon d'autres juristes s'analyser en un simple mandat de gestion. Une minorité s'efforce même de mettre en doute la nature de la cession de droits opérée en faveur des producteurs pour *a contrario* renforcer la position des sociétés d'auteurs.

Le Conseil de la concurrence, avant tout soucieux de régulation économique, a recherché un équilibre empirique entre droits des producteurs et fonction des sociétés d'auteurs : les premiers disposent et gèrent les droits d'exploitation de l'œuvre, les secondes perçoivent des redevances et les répartissent en application des conventions qu'elles gèrent.

Ces débats n'ont pas qu'une portée théorique. Ils mettent en évidence un conflit de compétence en matière de gestion de droits entre producteurs et SPRD dont les rapports en deviennent malaisés.

Au total où se trouve la frontière entre gestion individuelle et gestion collective des droits d'auteur ? La ligne de séparation qui s'est dessinée empiriquement demeure instable et génère certaines frictions. Il serait peut-être temps de déterminer, par voie législative ou conventionnelle, la nature de « l'apport » des droits fait à une société d'auteurs dès lors qu'on les cède par ailleurs à un producteur ? Peut-on recourir aux catégories juridiques existantes ou doit-on définir de façon inédite le lien existant entre une société d'auteurs et ses adhérents ?

Une telle clarification bénéficierait largement aux partenaires de l'économie de la création.

## ANNEXE 5 : DEFINITION DES RECETTES NETTES PART PRODUCTEUR

Les Recettes Nettes Part Producteur ici proposées intègrent les remarques formulées dans le rapport.

### 1. EXPLOITATION EN FRANCE

#### a. Exploitation cinématographique en salles

Les Recettes Nettes Part Producteur s'entendent des sommes exactes versées par les exploitants de salles cinématographiques au titre de la location du Film - programme complet (recettes brutes distributeurs) ramenées hors taxes, déduction faite :

- de la commission HT de distribution au taux effectivement appliqué par le distributeur ;
- de la part des recettes HT éventuellement attribuée au court-métrage ;
- du montant HT de la publicité de lancement et de soutien faite au moment de la première sortie du Film en exclusivité en France ;
- des frais HT entraînés par la présentation et la promotion du Film dans les festivals, marchés et compétitions ou toute autre manifestation ou événement au sein duquel le film est représenté ;
- du prix HT des copies du Film et du (ou des) film(s)-annonce(s) et de leur entretien ;
- des frais HT entraînés par la projection numérique dans la mesure où ces frais sont mis directement ou indirectement à la charge du producteur ;
- des frais HT de stockage, d'entretien ou autres, du négatif, des internégatifs et l'ensemble du matériel de reproduction du Film ;
- du montant HT des taxes sur le chiffre d'affaires à la charge du producteur, calculées sur la « *recette distributeur* » attribuée au Film, ou éventuellement au programme complet ;
- du montant HT de la cotisation due par le producteur au Centre National de la Cinématographie ;
- des frais juridiques HT et des frais HT d'audit comptable des recettes auprès du distributeur.

Le minimum garanti versé par un distributeur est inclus dans les recettes nettes et complété, le cas échéant, par les recettes nettes supplémentaires provenant de l'exploitation cinématographique du Film.

*Dans le secteur non commercial*, les Recettes Nettes Part Producteur sont constituées par les montants hors taxes encaissés par le producteur dans le secteur non commercial, déduction faite de :

- la commission HT de distribution, aux taux effectivement appliqué par le distributeur ;
- du prix HT du matériel technique et promotionnel nécessaire à l'exploitation resté la charge du producteur.

#### b. Exploitation sous forme de vidéogrammes destinés à l'usage privé du public

Les Recettes Nettes Part Producteur sont constituées par le montant de la recette nette qui lui est versée par l'éditeur, après amortissement d'un éventuel MG (ce dernier étant déjà intégré dans les recettes) au titre de l'exploitation du film sous la forme de vidéogrammes du commerce à usage privé du public, déduction faite :

- de la commission HT de vente au taux effectivement appliqué s'il existe un intermédiaire ;
- du prix HT du matériel nécessaires à la livraison du film à l'éditeur vidéo si la charge en incombe contractuellement au producteur ;
- des redevances payées à la SDRM ;
- des cotisations CNC.

L'existence de l'accord de 1999, même caduque, sur la définition de l'assiette doit inciter les producteurs à continuer à l'appliquer dans ses mécanismes de reconstitution du prix public car il demeure le plus proche de la légalité en matière de rémunération des auteurs. Un pourcentage négocié dans le contrat s'appliquerait à cette assiette et entrerait dans la rémunération de l'auteur comme les autres modes d'exploitation.

Cependant, si la référence au prix public restait en vigueur, la RNE conserverait à nos yeux toute sa pertinence et, dans ce cas, il est évident que le pourcentage de reconstitution du prix qu'on lui appliquerait devrait être supérieur au 1,5% de l'accord de 1999 qui reposait sur la recette éditeur brute. Il appartient aux branches professionnelles compétentes d'en discuter.

Si la législation amendée le permettait, la recette nette éditeur serait retenue pour le DVD comme assiette de la rémunération des auteurs, sur laquelle seraient directement appliqués les pourcentages prévus aux contrats avec les précautions plus haut décrites.

**c. Exploitation du Film par tous moyens de télécommunication permettant au public d'y avoir accès moyennant un prix déterminé et individualisable (notamment paiement à la séance et VOD)**

Les Recettes Nettes Part Producteur sont constituées par les sommes versées par les services de communication audiovisuelle, sous déduction :

- de la commission HT de vente au taux effectivement appliqué ;
- du prix HT du matériel nécessaires à la livraison du film à l'éditeur vidéo si la charge en incombe contractuellement au producteur ;
- des redevances payées à la SDRM ;
- des cotisations CNC.

Cependant, l'accord du 12 octobre 1999 sur l'exploitation de la vidéo à la demande (VOD), étendu en 2007, s'impose au producteur si l'auteur adhère à une SPRD. L'assiette plus haut définie s'applique alors comme base d'une rémunération complémentaire.

L'accord arrivant à échéance à fin 2009, nous recommandons que, dans une nouvelle version, le montant de la redevance supportée par le producteur et versée par la SPRD vienne accroître le MG initial encaissé par l'auteur et qu'une rémunération assise sur les recettes vienne en amortissement, s'il y a lieu, du nouvel MG. Cela revient à imputer sur le compte de l'auteur la différence positive ou négative entre la redevance encaissée et le produit des pourcentages calculés sur la recette.

**d. Exploitations télévisuelles et retransmission par câble simultanée intégrale et inchangée**

Les recettes Nettes Part Producteur sont constituées par les montants hors taxes payés par chaque télédiffuseur (télévision hertzienne, câble, satellite, etc.) pour l'acquisition, à destination de son propre programme, des droits de diffusion du film, déduction faite :

- des commissions de vente HT aux taux effectivement appliqués par le mandataire des ventes télévisuelles ;
- des prix HT de la fabrication et de la livraison du matériel nécessaires à l'exploitation de tous les éléments exigés par les télédiffuseurs, si la charge en incombe contractuellement au producteur ;
- des cotisations du CNC ;
- des redevances payées à la SDRM.

Concernant la clause de réserve de la SACD, le contrat doit intégrer dans la RNPP les recettes issues de l'exploitation télévisuelle du film, sans tenir compte de la rémunération perçue par l'auteur via la SACD, la SCAM ou la SCELFF. Cependant, il est possible de laisser à la liberté contractuelle le soin de régler le sort de cette rémunération.

## 2. EXPLOITATION A L'ETRANGER

Les Recettes Nettes Part Producteur sont constituées par les sommes hors taxes acquittées sous forme de forfait, d'avances et/ou de minima garantis versés par les acquéreurs de tous droits d'exploitation du film à l'étranger ou les distributeurs étrangers, ainsi que les sommes versées par ces distributeurs au-delà desdites avances et minimums garantis, déduction faite :

- de la commission de vente HT à l'étranger au taux effectivement appliqué par le(s) mandataire(s), et d'une commission fixée forfaitairement à 15 % si le producteur ou une entreprise appartenant au même groupe procède à la cession ;
- du coût hors taxe de l'ensemble des dépenses d'établissement et de livraison du matériel nécessaires à l'exploitation et à la promotion du film dans les territoires concédés, des frais de douane, de transport, de matériel et autres, à condition que ces frais soient à la charge du producteur ;
- des cotisations dues au CNC ;
- des redevances dues à la SACEM dans les pays non statuaires dans la mesure où l'exploitant ne les paye pas ;
- des frais d'audit, frais juridiques, judiciaires et comptables.

## 3. LE CAS DES COPRODUCTIONS ETRANGERES.

Lorsque l'apport étranger prend la forme d'une coproduction à l'exclusion de tout MG sur les recettes :

- les apports comportant en contrepartie une exclusivité territoriale seront retenus comme assiette forfaitaire entrant dans les RNPP, à l'exclusion de toutes autres recettes en provenance de ce territoire ;
- les recettes revenant au coproducteur au titre des territoires partagés avec les autres coproducteurs entrent dans les RNPP.

## 4. EXPLOITATION DES EXTRAITS DU FILM ET DES ELEMENTS DERIVES ET SECONDAIRES DU FILM

Les Recettes Nettes Part Producteur s'entendent des montants hors taxes (à-valoir et minimum garantis compris), encaissés par le producteur, déduction faite des frais pris en charge par le producteur à l'occasion de la négociation des contrats de cession et de leur exécution, et d'une commission d'intermédiaire respectant les normes professionnelles. En cas de vente directement effectuée par le producteur, la commission est fixée forfaitairement à 15 %.

## ANNEXE 6: DIFFERENCES INDUITES PAR LE PASSAGE A LA RECETTE BRUTE

### 1. Recettes de télévision

Exemple de calcul par tranche de 100 000 euros de recettes brutes :

- Frais techniques 20 000 euros ;
- Commission : 15% (maximum) ;
- Pourcentage avant amortissement du MG : 0,5% (taux supérieur le plus souvent pratiqué).

Revient à l'auteur en RNPP:  $0,5\% \times (85\% \times 100\ 000 - 20\ 000) = 325$  euros

Sur la base des recettes brutes, l'auteur encaisserait :

$100\ 000 \times 0,5\% = 500$  euros, soit une différence de 175 euros, qui passerait à 250 euros pour 200 000 euros de recettes en raison de l'impact décroissant des frais techniques.

Pour 1 million d'euros, cet écart s'établirait à 750 euros.

Relevons que l'application d'un taux de commission, souvent en vigueur, de 10% et non de 15 %, ramènerait ces différences à 150 et 600 euros.

Enfin, les pourcentages consentis aux auteurs sont souvent inférieurs à 0,5%, ce qui réduit d'un quart à un cinquième ces différences.

### 2. Recettes étrangères

Exemple par tranche de 50 000 euros de recettes brutes :

- Frais techniques nets de subventions: 30 000 euros ;
- Commission : 20% ;
- Pourcentage avant amortissement du MG auteur: 0,5% (taux le plus souvent pratiqué).

Revient à l'auteur :  $0,5\% \times (80\% \times 50\ 000 - 30\ 000) = 50$  euros

Sur les recettes brutes :  $0,5\% \times 50\ 000 = 250$  euros, soit une différence de 200 euros.

Pour 100 000 euros de recette brutes, la rémunération de l'auteur serait de 500 euros contre 250 (RNPP), soit une différence de 250 euros.

A 200 000 euros de recettes brutes, l'écart se situerait à 350 euros.

### 3. La recette salles

Selon une étude menée par le CNC sur un échantillon de 478 films d'initiative française sortis en salles entre 2004 et 2006, on constate que 323,47 M d'euros ont été dépensés en frais d'édition pour la sortie de ces films. Les films ont généré 513,95 M d'euros d'encaissements bruts (part de la recette salles revenant aux distributeurs hors versements aux ayants droit et hors soutien du CNC).

Le ratio frais d'édition / recettes brutes distributeur sur l'ensemble des trois années s'élève à 62,9 %.

Le ratio frais d'édition/RBD sur les films d'initiative française s'établit comme suit :

***RATIO FE/RBD PAR TRANCHE DE RECETTES***

|                       | <b>Ratio (%)</b> | <b>Films</b> |
|-----------------------|------------------|--------------|
| < 50 000 €            | 489,5            | 137          |
| 50 000 € - 100 000 €  | 317,0            | 46           |
| 100 000 € - 200 000 € | 281,7            | 50           |
| 200 000 € - 300 000€  | 201,8            | 27           |
| 300 000 € - 500 000 € | 139,7            | 34           |
| 500 000 € - 1 M€      | 110,5            | 58           |
| 1 M€ - 1,5 M€         | 81,6             | 32           |
| 1,5 M€ - 2 M€         | 74,7             | 27           |
| 2 M€ - 3 M€           | 68,1             | 23           |
| 3 M€ - 5 M€           | 48,5             | 20           |
| 5 M€ - 10 M€          | 33,1             | 18           |
| > 10 M€               | 18,0             | 6            |
| <b>Ensemble</b>       | <b>62,9</b>      | <b>478</b>   |

Ces chiffres sont éloquent même s'ils ne reflètent que des moyennes. On pourrait ainsi établir une échelle de coefficients de pondération des frais d'édition par niveau de recette brute distributeur (RBD) qui serait appliquée à celle du film pour passer plus simplement du brut au net. Serait ainsi déterminée l'assiette des droits sur laquelle serait calculée la rémunération de l'auteur. Cette échelle de coefficients serait régulièrement actualisée.

Rappelons qu'un auteur reçoit une rémunération assise sur la recette nette remontant des salles égale à la recette brute distributeur (RBD), diminuée de sa commission et des frais d'édition, auquel vient s'ajouter le MG salles s'il existe.

Exemple : RBD hors taxe : 800 000 euros.

Pourcentage revenant à l'auteur : 0,5% avant amortissement du coût du film.

Poids des frais d'édition jusqu'à 400 000 euros : 100%

Poids moyen des frais d'édition sur la tranche 400 à 800 000 euros : 30% (de 400 000)

Commission moyenne pondérée jusqu'à 1 million d'euros : 26%

Calcul des droits :

RBD nette de commission :  $(100\% - 26\%) \times 800\ 000 = 592\ 000$

Frais d'édition :  $400\ 000 + 30\% \times 400\ 000 = 520\ 000$

Recette nette :  $592\ 000 - 520\ 000 = 72\ 000$

Droit = 0,5% MG s'il existe +  $0,5\% \times 72\ 000 = 360$  euros (hors pourcentage calculé sur MG distributeur).

A supposer que le calcul comporte une marge d'erreur de 10 à 20% (ce qui est beaucoup), elle créerait un préjudice de moins de 80 euros pour l'une ou l'autre partie! Et cela, pour près de 90% des films français !

## Liste des personnes auditionnées

### Organisations professionnelles cinéma

#### • Producteurs/Réalisateurs :

**Hortense de LABRIFFE** (Déléguée générale), **Marc LACAN** (Directeur chez Pathé), **Christophe RIANDEE** (Directeur général de la production chez Gaumont), **Sylvie COEN**, (Directrice Juridique – Pathé)

**Laurence LENICA** (Directrice juridique et financière d'UGC), **Laura VERMOREL** (Directrice juridique de MK2), **Valérie ISBLED** (Secrétaire générale de Gaumont),

**Jean-Claude GUIGO** (Responsable Ayants-droit chez Pathé Distribution)

**Frédéric Goldsmith** (Délégué Général -APC) ; **Marie-Paule Biosse-Duplan** (Déléguée Générale- UPF)

**Pauline DUHAULT** (Membre bureau du long métrage), **Sonia LEVINE** (Directrice des affaires juridiques), **Juliette PRISSARD-ELTEJAYE** (Déléguée générale du SPI), **Cyril SMET** (Délégué général Cinéma du SPI) (SPI/UPF/APC)

**Michel GOMEZ** (Délégué général) (ARP)

**Laure TARNAUD** (Déléguée générale), **Maître JF JOFFRE** (Avocat), **Nadia EL FANI** (Membre Conseil administration), **Fabrice GENESTAL** (Membre conseil administration) (SRF)

#### • Distributeurs :

**Victor HADIDA** (Président), **Julie LORIMY** (Déléguée générale) (FNDF)

**Anne POULIQUEN** (Déléguée générale), **Jean-Michel REY** (Co-président) (DIRE)

### Organisations professionnelles audiovisuelles : animation

**Jacques PESKINE** (Directeur général) (USPA)

**Idzar VAN DER PUYL** (Secrétaire général), **Alain SUSSFELD** (Président) (PROCIREP)

### Organisations professionnelles vidéo :

**Jean-Yves MIRSKY** (Délégué général du SEVN), **Renaud DELOURME** (Président de l'UNEVI) (SEVN/UNEVI)

### Exportateur :

**Raphael BERDUGO** (Président) (ADEF)

**SPRD :**

**Laurent DUVILLIER** (délégué général de la SCAM), **Jacques FANSTEN** (Président de la SACD), **Pascal ROGARD** (Directeur général de la SACD), **Jérôme DECHESNE** (Directeur adjoint de l'audiovisuel à la SACD), **Hubert THILLIET** (Directeur juridique à la SACD), **Bertrand VAN EFFENTERRE** (Administrateur Cinéma à la SACD) (SACD/SCAM)  
**Catherine KERR VIGNALE** (Secrétaire générale) (SDRM)  
**Isabelle FELDMAN** (Directrice des affaires juridiques et internationales à l'ADAMI),  
**Christine ALMERAS** (Administratrice de l'ADAMI et Déléguée auprès du SFA), **Blaise LEFEUVRE** (Responsable des accords conventionnels à l'ADAMI) (ADAMI/SFA)

**Chaînes de télévision :**

**Pascaline GINESTE** (Directeur des affaires réglementaires et européennes), **Christine NGUYEN DUC LONG** (Directeur juridique Edition), **Sylvie ARNOULT-MARTIN** (Directeur juridique et business Affairs) (CANAL PLUS)

**Etablissements bancaires :**

**Maud LECLAIR** (Directrice générale déléguée chez FORTIS)

**Sofica :**

**Pierre CHEVALLIER** (Secrétaire général d'Iris Capital)  
**Alexis DANTEC** (Directeur général de Cofinova)

**IFCIC :**

**Laurent VALLET** (Directeur général), **Géraldine SECOND** (Directrice cinéma audiovisuel)

**Experts comptables :**

**Jean-Jacques FADDA** (Expert comptable chez CEA) (CEA)  
**Monique MILLOT PERNIN** (Expert comptable)

**Agents :**

**Elisabeth TANNER** (Présidente), **Jean Marc GHANASSIA** (gérant de la Ste CPM)  
(SFAAL)

**SCELF :**

**Paul OTCHAKOVSKY-LAURENS** (Président de la SCELF), **Roland NEIDHART**  
(Directeur de la SCELF), **Léon PERAHIA** (Directeur des Editions Dupuis Audiovisuel),  
**Marie DORMANN** (Directrice droits dérivés chez Albin Michel)

**Syndicats :**

**POZDEREC** (Directeur général) (SNTPCT)

**René FONTANARA** (Secrétaire national) (CFDT spectacles)

**Laurent BLOIS** (Délégué général) (SNTR-CGT)

**Avocat :**

**Maître Christian SOULIE** (Avocat à la SCP Soulié Coste-Floret)