CONTRAT DE COPRODUCTION

Fiche Droit

Centre national de la danse
Ressources professionnelles
+33 (0)1 41 839 839
ressources@cnd.fr
cnd.fr

LE CONTRAT DE COPRODUCTION

Le contrat de coproduction, l'un des plus fréquents dans le secteur chorégraphique, constitue l'un des fondements de son économie.

Si le terme de coproduction ne renvoie à aucune qualification juridique précise, l'idée directrice reste la réunion de plusieurs partenaires en vue de concevoir, de financer, de produire et d'exploiter une création, un événement.

En pratique, la conclusion d'un tel contrat permet de regrouper des moyens financiers pour parvenir à réaliser le montage d'un spectacle et le lancement de son exploitation.
Le contrat de coproduction va, le plus souvent, mettre en place une relation partenariale à moyen terme, liée à un contrat de cession ou de coréalisation : après avoir aidé le spectacle à exister, le coproducteur le présente à son public.

Le type de relation entre les partenaires :

Le coproducteur prend un risque artistique, il s'engage, il donne sa confiance. Le choix se fait avant tout sur un objet artistique, en amont de la production.

La compagnie (alors appelée producteur) recherche, chez le coproducteur, un véritable accompagnateur artistique.
Les coproducteurs sont généralement assez fidèles ; il est donc judicieux de les solliciter lors de chaque création.

LA DISTINCTION CONVENTION DE COPRODUCTION SIMPLE / SOCIETE EN PARTICIPATION

Le contrat de coproduction peut être analysé juridiquement comme une société en participation (SEP), c'est-à-dire un contrat par lequel plusieurs personnes conviennent de partager les bénéfices et les pertes résultant d'opérations accomplies par l'un d'entre eux en son nom personnel mais pour le compte de tous.

Le plus souvent, le contrat de coproduction marque simplement la volonté des différents partenaires d'être associés à la production d'un spectacle de manière plus étroite que le simple achat de spectacle, mais sans s'engager sur les pertes éventuelles (la SEP n'est donc pas possible). On parle alors de **convention de coproduction simple ou bipartite.**

- **Intérêt de la SEP**

Le fondement de la SEP repose sur la solidarité entre les associés coproducteurs.
En outre, une SEP, à l'inverse d'une société commerciale, n'a pas la personnalité morale et ne fait pas l'objet d'une immatriculation au registre du commerce et des sociétés, la rédaction de statuts entre les partenaires suffit à constituer la société (cf. infra).

- **Intérêt de la convention de coproduction simple**

Dans la pratique, il s'avère que l'on a plus souvent recours à la convention de coproduction simple entre le coproducteur et le producteur.
Cette convention est bien légale (même si on invoque parfois le terme de « fausse coproduction ») et peut être plus adaptée aux modes de gestion des compagnies.

LA CONVENTION DE COPRODUCTION SIMPLE

C’est un contrat qui consiste, pour le coproducteur, en un ou plusieurs apports pour la création d’un spectacle, sans participation aux bénéfices et aux pertes de l’exploitation.

- **Une prise de risques mesurée entre les partenaires**

La prise de risque du coproducteur
Le risque est limité puisque ce dernier va participer financièrement à la création d’un spectacle sans encourir les risques liés à la SEP au niveau de la solidarité financière.
Il peut toutefois évoluer selon la position prise par le coproducteur, au moment de la signature du contrat :

- S’il est pré-acheteur, la coproduction sera alors suivie d’un accueil du spectacle et la somme versée au titre de la coproduction garantira l’achat du spectacle dans des conditions préférentielles ;
- S’il décide de soutenir le travail d’une compagnie, le coproducteur, bien qu’il signe un contrat qui limite forfaitairement son apport à la production, accompagne le producteur durant tout le processus de production, en créant une proximité avec le projet « au-delà » du contrat.

Il est possible que le producteur fasse une demande d’augmentation de l’apport financier, dûment justifiée. Si le coproducteur accepte, les parties feront un avenant au contrat.

La prise de risque du producteur
Paradoxalement, la prise de risque peut sembler plus importante puisque les contrats bipartites limitent l’apport en coproduction à une somme forfaitaire (et n’engage pas le coproducteur sur les pertes comme dans la SEP).

En outre, Il faut convaincre individuellement chaque partenaire de s’engager (à la différence de la « solidarité » de la SEP). Cela revient donc à signer autant de contrats qu’il y a de coproducteurs.
La gestion s’en trouve toutefois simplifiée lors de l’établissement, au final, du budget réalisé.

- **Les clauses essentielles**

L’intitulé du contrat
Si chaque contrat est particulier et représente le résultat des intentions des parties, c’est la réalité de leur engagement qui définit le contrat et non pas son intitulé.
Ainsi, les juges ne sont pas liés par la dénomination donnée au contrat par les partenaires et peuvent le requalifier en cas de litige.

La désignation des parties
Elle est détaillée et permet de vérifier toutes les questions relatives à la capacité. Le signataire doit en effet être habilité. Il doit s'agir du titulaire de la licence d'entrepreneur de spectacles ou du représentant légal de la personne morale (gérant, président d'association…).

Dans le contrat de coproduction simple, celui qui est à l'origine du projet artistique (généralement la compagnie) est le producteur, et celui qui met à disposition un apport au profit de cette première partie est le coproducteur.

L'objet du contrat
La convention de coproduction simple est fondée un objet bien défini: la mise à disposition d'un ou plusieurs apports au profit du producteur pour la création d'un spectacle.

Le ou les apports
Dans la convention de coproduction simple, la prise de risque du coproducteur est strictement limitée à la hauteur de son ou ses apports.
Ils doivent donc être expressément énumérés.

Même si en pratique le coproducteur est souvent entendu comme celui qui remet au producteur un apport constitué par une somme forfaitaire, d'un point de vue juridique, on distingue trois types d'apports :

- L'apport en numéraire (somme d'argent)
  C'est l'apport le plus fréquent en pratique. Le coproducteur verse une somme forfaitaire au producteur
- L'apport en industrie (compétences professionnelles)
  Cela peut concerner la mise à disposition de tous types de personnels ou services (techniciens, administratifs…). Une attention particulière devra être portée quant au respect des dispositions du code du travail sur le prêt de main-d'œuvre
- L'apport en nature (tout bien meuble ou immeuble, corporel ou incorporel, autre que de l'argent)
  Il représente tout ce qui ne correspond pas aux définitions précédentes ; le coproducteur peut mettre à disposition du producteur une salle, du matériel, …

La convention de coproduction simple n'étant pas encadrée juridiquement, tous les types d'apports sont envisageables.

Les obligations des partenaires

- Obligations du producteur (la compagnie) :
  - Le producteur s'engage, en contrepartie du ou des apports mis à sa disposition par le coproducteur, à monter un spectacle.
  - Le producteur doit passer avec les auteurs des conventions de cession de leurs droits afin de disposer du droit de représentation du spectacle

Le non-respect des obligations relatives au droit d'auteur constitue un cas d'annulation du contrat aux torts du producteur.
Si, lors de la phase de diffusion du spectacle, la représentation a lieu en l'absence de cession de droits d'auteur, le délit de contrefaçon est constitué et la responsabilité du producteur et de l'organisateur peut être engagée par un auteur ou un ayant droit qui s'estimerait lésé.

- Le producteur, en tant qu'employeur, a la charge d'effectuer l'ensemble des formalités liées à l'embauche des artistes nécessaires à la création du spectacle. Il assure également les rémunérations, charges sociales et fiscales de ce personnel. Il lui appartient notamment de solliciter en temps utile, auprès des autorités compétentes, les autorisations pour l'emploi d'artistes étrangers dans le spectacle.

En outre, l'article R. 8222-1 du code du travail fixe un seuil de 5000 euros hors taxes (montant réévalué depuis le 1er avril 2015) par contrat au terme duquel les deux parties sont engagées l'une vis-à-vis de l'autre dans leurs responsabilités sociales.

En effet, depuis la loi de 1991 sur la lutte contre le travail clandestin, la responsabilité du contractant est renforcée : : *« Toute personne qui ne s'est pas assurée, lors de la conclusion d'un contrat dont l'objet porte sur une obligation d'un montant au moins égal à […], que son cocontractant s'acquitte de ses obligations, sera tenue solidairement avec celui qui exerce un travail dissimulé au paiement des impôts, taxes et cotisations obligatoires, au paiement des rémunérations, indemnités et charges dues par lui. »*
Lorsque le producteur ne respecte pas ses obligations en tant qu'employeur, le coproducteur peut être amené à payer les sommes dues.

Conséquence :
Pour se prémunir des risques encourus, le coproducteur doit se faire remettre par le producteur plusieurs documents dès la date de signature des contrats de travail et tous les 6 mois jusqu'à la fin de l'exécution de la convention de coproduction simple :

Lorsque le cocontractant est établi en France (article D. 8222-5 du code du travail) :
- Une attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions de sécurité sociale, émanant de l'organisme de protection sociale chargé du recouvrement des cotisations sociales incombant au cocontractant et datant de moins de six mois dont elle s'assure de l'authenticité auprès de l'Urssaf ;

- L'un des documents suivants :
  - lorsque l'immatriculation du cocontractant au registre du commerce et des société (RCS) est obligatoire (SARL, SA, SAS, SCOP…) : un extrait de l'inscription au RCS ;
  - pour les artisans : une carte d'identification justifiant de l'inscription au répertoire des métiers ;
  - lorsqu'il s'agit d'une profession réglementée (entrepreneur de spectacle vivant, par exemple) : un devis, un document publicitaire ou une correspondance professionnelle, à condition qu'y soient mentionnés le nom ou la dénomination sociale, l'adresse complète et le numéro d'immatriculation au registre du commerce et des sociétés ou au répertoire des métiers ou à une liste ou un tableau d'un ordre professionnel, ou la référence de l'agrément délivré par l'autorité compétente ;
  - pour les personnes en cours d'inscription : un récépissé du dépôt de déclaration auprès d'un centre de formalités des entreprises.

Lorsque le cocontractant est établi à l'étranger (articles D. 8222-6 et D. 8222-7 du code du travail) :
- Un document mentionnant son numéro individuel d'identification à la TVA en France. Si le cocontractant n'est pas tenu d'avoir un tel numéro, un document mentionnant son identité et son adresse ou, le cas échéant, les coordonnées de son représentant fiscal ponctuel en France ;

- Un document attestant de la régularité de la situation sociale du cocontractant :
    - soit au regard du règlement (CE) n° 883/2004 du 29 avril 2004 (formulaire A1 ou E101) ;
    - soit au titre d'une convention internationale de sécurité sociale (certificat de détachement) ;

- Et, lorsque la législation du pays de domiciliation le prévoit :
    - un document émanant de l'organisme gérant le régime social obligatoire et mentionnant que le cocontractant est à jour de ses déclarations sociales et du paiement des cotisations afférentes,
    - ou un document équivalent,
    - ou, à défaut, une attestation de fourniture des déclarations sociales et de paiement des cotisations et contributions de sécurité sociale. Dans ce dernier cas, elle doit s'assurer de l'authenticité de cette attestation auprès de l'organisme chargé du recouvrement des cotisations et contributions sociales ;

Enfin, Lorsque l'immatriculation du cocontractant à un registre professionnel est obligatoire dans le pays d'établissement ou de domiciliation, l'un des documents suivants :

- Un document émanant des autorités tenant le registre professionnel ou un document équivalent certifiant cette inscription ;
- Un devis, un document publicitaire ou une correspondance professionnelle, à condition qu'y soient mentionnés le nom ou la dénomination sociale, l'adresse complète et la nature de l'inscription au registre professionnel ;
- Pour les entreprises en cours de création, un document datant de moins de six mois émanant de l'autorité habilitée à recevoir l'inscription au registre professionnel et attestant de la demande d'immatriculation audit registre.

- Obligations du coproducteur (par exemple : un lieu de diffusion) :

Le coproducteur est tenu de mettre à disposition son ou ses apports selon ce qui a été convenu avec le producteur dans le contrat.

La communication
Cette clause devra prévoir les mentions précises qui figureront sur tous les documents de communication concernant l'œuvre (nom du ou des coproducteurs, logos, …).

L'enregistrement et la diffusion
Tout enregistrement et/ou diffusion même partiel du futur spectacle ou de la compagnie au travail nécessitera un accord préalable particulier.
Concernant les enregistrements et/ou diffusion d'une durée de 3 minutes au plus pour des émissions d'information radiophoniques ou télévisuelles, les contrats prévoient souvent une autorisation sans accord préalable particulier. Cela est possible à condition d'être précisé dans le contrat, mais n'est pas de droit.

L'attribution de compétence
En cas de litige portant sur l'exécution du contrat, les parties peuvent se mettre d'accord sur le tribunal compétent pour régler le conflit.

La clause relative au droit de suite

Le droit de suite recouvre la situation où un coproducteur demande un retour financier sur l'exploitation d'un spectacle qu'il a contribué à financer.
Cette demande est plus ou moins légitime selon le montant de son apport financier et en fonction de la date de son engagement par rapport à la date de création du spectacle.

Si l'on évoque très souvent le droit de suite, sa pratique reste très limitée dans le secteur du spectacle vivant.
En effet, ce dispositif n'est pas fondé juridiquement.
Les seuls textes existant sur le droit de suite se trouvent dans le code de la propriété intellectuelle à l'article L. 122-8 relatif au droit de suite au profit de l'auteur d'une œuvre originale qui le définit comme étant le droit pour l'auteur d'une œuvre originale d'art graphique ou plastique à être intéressé économiquement aux reventes successives de l'œuvre concernée.

Au stade de la négociation du contrat, aborder la question du droit de suite entre les partenaires peut être l'occasion de se projeter plus loin que la simple création du spectacle, en envisageant concrètement l'économie de la diffusion, la fixation du futur prix de cession du spectacle…

Les différents modes de calcul possibles:
Il peut s'agir d'une somme fixe pour chaque représentation vendue, un pourcentage du prix de vente ou un pourcentage du bénéfice net.
On peut aussi envisager un « couloir prioritaire », c'est-à-dire un seuil de déclenchement du droit de suite à partir du moment où le producteur délégué est rentré dans ses frais (ex : un droit de suite de 150 € par représentation à partir de la 25e représentation vendue).

Les clauses prévoyant l'annulation de la convention

- **La rupture unilatérale du fait de l'une des parties**

La clause que l'on retrouve le plus souvent en matière d'annulation est la suivante : *« Toute annulation du fait de l'une des parties entraînerait pour la partie défaillante l'obligation de verser à l'autre une indemnité égale aux frais effectivement engagés par cette dernière, et sur présentation de justificatifs ».*

A titre d'exemple, cette notion de frais réellement engagés peut recouvrir :
- Pour le producteur, le coût des salaires et charges des personnels embauchés pour les répétitions ;
- Pour le coproducteur, le coût de son ou ses apports déjà versés ou d'éventuels frais de communication.

Dans certains cas, les contractants préfèrent fixer la somme précise que la partie défaillante devra payer en cas d'annulation. D'un point de vue juridique, il s'agit d'une « clause pénale ».
En cas de contentieux, le montant fixé par les parties est une indication donnée au juge sur ce que l'on estime être le préjudice que l'on accepterait de se voir rembourser. Ce dernier peut toutefois revoir à la hausse ou à la baisse le montant.

- **La clause relative à la force majeure prévue au contrat**

La clause que l'on rencontre le plus souvent en matière de force majeure est la suivante : *« Le présent contrat se trouverait suspendu ou annulé de plein droit et sans indemnité d'aucune sorte, dans tous les cas reconnus de force majeure par la loi et la jurisprudence. »*

Lorsque la force majeure est caractérisée, l'inexécution du contrat ne peut pas donner lieu au paiement de dommages et intérêts. Le cas de la force majeure est un événement qui doit rendre l'exécution du contrat impossible.

L'article 1218 du code civil définit la force majeure ainsi : *« Il y a force majeure en matière contractuelle lorsqu'un événement échappant au contrôle du débiteur, qui ne pouvait être raisonnablement prévu lors de la conclusion du contrat et dont les effets ne peuvent être évités par des mesures appropriées, empêche l'exécution de son obligation par le débiteur.*
Si l'empêchement est temporaire, l'exécution de l'obligation est suspendue à moins que le retard qui en résulterait ne justifie la résolution du contrat. Si l'empêchement est définitif, le contrat est résolu de plein droit et les parties sont libérées de leurs obligations (…) ».

D'un point de vue jurisprudentiel, la force majeure est un événement :

- <u>imprévisible</u> : la prévisibilité de l'événement s'appréciant au moment de la conclusion du contrat, seuls les événements rendus plausibles par les circonstances doivent être considérés comme prévisibles.

- <u>irrésistible :</u> c'est-à-dire qu'aucune force humaine ne pourrait l'empêcher.
  Il ne suffit pas que l'exécution de l'obligation soit rendue plus difficile ou plus coûteuse par la survenance de l'événement, il faut qu'elle soit effectivement impossible.
  La force majeure a ainsi pu être rejetée pour l'annulation d'une manifestation en raison d'une sécurité incertaine intervenant bien avant la date prévue pour son commencement.

La commune qui avait fait appel à une société pour l'organisation d'un carnaval avait annulé la manifestation 4 mois auparavant, mettant en avant les « nombreuses incertitudes » tenant à la guerre du Golfe. Or, rien ne justifiait que la sécurité ne soit pas assurée en conséquence[1].
Par ailleurs, si l'empêchement n'est que momentané, l'exécution de l'obligation est seulement suspendue jusqu'au moment où l'événement extérieur cesse.

- extérieur : il doit être extérieur au cocontractant.
  L'extériorité s'entend ici d'un événement indépendant de la volonté de celui qui doit exécuter le contrat et rendant impossible l'exécution du contrat.
  En 2003, ce critère a été entendu au sens large car la grève a pu être considérée comme un événement extérieur dans le cas d'un mouvement d'intermittents qui n'était pas dirigé contre le festival mais contre un projet de réforme gouvernementale, dont la maîtrise échappait à l'organisateur du festival qui n'avait aucune possibilité de satisfaire leurs revendications[2].
  Il apparaît aujourd'hui (depuis le nouvel article 1218 pré-cité) que "l'extériorité" ne représente pas toujours une condition nécessaire de la force majeure.

Dans la pratique, ces critères sont très rarement retenus, particulièrement celui de l'imprévisibilité : très peu de cas de force majeure sont reconnus par les juges.

- **Les clauses résolutoires**

La notion de force majeure étant très restrictive, les parties peuvent prévoir eux-mêmes les évènements qui entraîneraient l'annulation du contrat sans donner lieu au paiement de dommages et intérêts pour l'une des parties.
Ainsi, la rédaction de ces clauses résolutoires portera généralement sur un changement de distribution, un désengagement d'un autre partenaire,…

- **La clause relative au cas fortuit prévue au contrat**

Le cas fortuit désigne une situation où l'une des parties peut avoir une responsabilité dans l'annulation. Il correspond à tout ce qui est accidentel, mais qui reste lié à une structure (vice de matériel, faute de salariés…) .

[1] Cour de cassation, première chambre civile, 14 janvier 1997, n°95-11145
[2] Cour de cassation, chambre sociale, 31 octobre 2006, n°04-47014

LA SOCIETE EN PARTICIPATION (SEP)

La SEP est régie par les articles 1871 à 1873 du code civil.
Dans ce cadre, le producteur à l'initiative du projet et le ou les coproducteurs sont considérés comme des associés solidaires sur les pertes et les bénéfices.
En effet, le code civil prévoit un partage de bénéfices et un engagement à contribuer aux pertes éventuelles.

Cet élément de risque financier doit être pris en compte puisque les partenaires ne peuvent pas limiter leur engagement à la hauteur de leurs apports, comme c'est le cas avec la convention de coproduction simple.

Le contrat de société en participation doit répondre à un certain formalisme.

- **Les éléments constitutifs de la SEP**

La société sera légalement constituée si quatre éléments sont identifiés :

- Le caractère intuitu personae du contrat :

Les associés se sont mutuellement choisis.

- Des apports : ils peuvent être de différentes natures.
  - L'apport en numéraire
  - L'apport en nature
  - L'apport en compétences (ou en industrie)

- Un *affectio societatis* :

Pour que le contrat soit qualifié de contrat de société, il faut que ses dispositions révèlent une volonté de s'associer et de partager un risque en commun sur un pied d'égalité.

- L'intention de partager les bénéfices ou les pertes :

C'est un élément majeur et essentiel du contrat.
En effet, le principe est que les associés sont indéfiniment responsables des pertes. Ils doivent contribuer aux pertes à proportion de leurs droits dans le capital pour des montants pouvant être supérieurs à celui de leur apport.
Une fois le contrat arrivé à terme, ou lors de la dissolution de la société, le producteur délégué ou gérant se charge de dresser un inventaire complet du passif, puis d'établir un compte définitif de la société.

- **Les clauses spécifiques du contrat de SEP (ou statuts)**

Les apports
Il est conseillé d'évaluer, avant la conclusion du contrat, la valeur de ces apports.
Cela permettra d'inscrire au contrat la description de chaque apport, son montant ou sa valorisation ainsi que le nom de l'associé à l'origine de chaque contribution.

La gérance
Les associés désignent dans le contrat un ou plusieurs gérants de la société en participation.

Le gérant sera le plus souvent une personne morale disposant ainsi de la capacité d'effectuer tous les actes nécessaires à la société. Il devra également être titulaire de la licence d'entrepreneur de spectacles, et aura la charge d'engager les artistes et techniciens nécessaires à la réalisation de la production.
Le gérant est aussi tenu de rendre des comptes aux coproducteurs sur l'utilisation des moyens mis à sa disposition.
En pratique, le gérant est le plus souvent le producteur.

NB : La responsabilité des associés à l'égard des tiers :
N'étant pas inscrite au registre du commerce et des sociétés, la SEP ne dispose pas de la personnalité morale. Les tiers ne connaissent en principe que le gérant qui apparaît contracter en son nom alors qu'il agit pour le compte de la SEP.
L'article 1872-1 du code civil dispose que *« chaque associé contracte en son nom personnel et est seul engagé à l'égard des tiers »*. Le gérant est dans cette situation le seul à être engagé envers les tiers.
La seule restriction à ce principe intervient lorsque les participants à la société agissent en qualité d'associés au vu et au su des tiers. La conséquence est immédiate : les associés de la SEP sont solidairement responsables des dettes de la société à l'égard des tiers.
Un tiers créancier non payé pourra donc réclamer le paiement à n'importe quel associé, à charge pour ce dernier de se retourner contre les autres.
Ce problème de la révélation est très présent dans le spectacle, le lancement d'une coproduction s'accompagne le plus souvent d'une communication prenant la forme de logos ou de mentions obligatoires sur différents supports (affiches, plaquettes,…) permettant ainsi à l'associé de faire état de sa qualité de coproducteur.

La durée du contrat
Les associés choisissent, en fonction de leur projet, la durée pour laquelle sera conclu le contrat.
Le plus souvent, il est conclu pour la durée d'exploitation de la production et reste valable tant que demeurent des possibilités d'exploitation et de recettes.

Le code civil prévoit que *« lorsque la société en participation est à durée indéterminée, sa dissolution peut résulter à tout moment d'une notification adressée par l'un d'eux à tous les associés, pourvu que cette notification […] soit de bonne foi, et non faite à contretemps. »* (art. 1872-2).

La SEP analysée comme une prise de risque

Les risques du point de vue du coproducteur

- La fiabilité financière du projet est inhérente à la réussite du projet artistique lui-même.
- Le coproducteur doit accorder une réelle confiance au producteur du spectacle : sur ses compétences, sa capacité à l'associer aux décisions et sur la fiabilité de sa gestion.

Cette prise de risques est telle qu'elle peut être incompatible avec certains statuts : établissements publics, collectivités territoriales…

Les risques du point de vue du producteur

- Le rôle du producteur est contraignant en termes de gestion.

A côté de ses obligations sociales en qualité d'employeur, il devra également rendre des comptes aux coproducteurs sur l'utilisation des moyens mis à sa disposition.
Il y a une obligation de transparence sur les comptes.
Cette charge de travail est souvent trop importante pour les compagnies qui n'emploient qu'une seule personne pour s'occuper à la fois de la production, la diffusion, l'administration, la comptabilité et des obligations fiscales, sociales et juridiques.

- Comme il a été précisé précédemment, l'apport en coproduction n'est pas exclusivement en numéraire.

En effet, il peut être en nature ou encore en compétences.
Toutefois, il convient d'être vigilant face aux contrats tendant à valoriser les apports en industrie ou en nature au détriment des apports en numéraire (sur les résidences notamment), afin d'être en mesure de financer correctement le projet, de couvrir les dépenses nécessaires.

En contrepartie de cette prise de risque, il existe des avantages certains pour les partenaires de s'engager dans une SEP :

Les bénéfices escomptés pour un coproducteur

- La SEP met en place un véritable partenariat avec le producteur.
- Elle peut permettre de retirer des bénéfices d'une production pour pouvoir éventuellement les investir dans d'autres productions.

Les bénéfices escomptés pour le producteur

- Le partage du risque est important ; il faut donc s'entourer de partenaires fiables et bien décidés à aller au bout de leur engagement.
- Chaque coproducteur étant apporteur d'un pourcentage du budget global, si le budget de production réel augmente par rapport au budget prévisionnel initial, chaque partenaire est tenu d'apporter le pourcentage prévu.
  La SEP crée une réelle solidarité entre eux.
- Elle permet également de convaincre plus facilement un partenaire de s'associer, au vu des partenaires déjà engagés, ces derniers représentant une garantie supplémentaire de l'intérêt du projet.
- Le plus souvent dans le cadre d'une SEP, le coproducteur est également pré-acheteur.
  Le contrat mentionne alors, si ce n'est les dates et le nombre de représentations (difficiles à définir lors de la période de production), au moins l'engagement d'acheter ces représentations.

L’ENGAGEMENT DES PARTENAIRES

La date de l’engagement

Un contrat est la rencontre de deux engagements : une offre et une acceptation à un moment donné. Cet accord peut être écrit ou oral.
Le contrat peut, en effet, exister avant sa rédaction dès l’instant où les partenaires parviennent à un accord.

La question fondamentale d’un point de vue juridique est de savoir à quel moment l'engagement est réalisé. C’est également une question essentielle pour les cocontractants.
La notion d'engagement réciproque s’inscrit dans une chronologie avec, en amont, la phase de négociation du contrat (ou pourparlers), puis ce qui concerne l’exécution du contrat : la phase de production du spectacle, son exploitation et éventuellement ses suites.
Le recours au contentieux est rare. En revanche, lorsque c’est le cas, la procédure est souvent lourde (le contrat était-il constitué ? les parties étaient-elles engagées malgré l’absence d’écrit ? sur quels points ?…).

Quelle est la valeur juridique du contrat écrit ?
Le contrat est un mode de preuve et définit les droits et obligations des parties.

Les négociations (ou pourparlers)

La signature d’un contrat de coproduction est précédée d’une période de négociation qui permet d’identifier les questions qui pourraient être soulevées au cours de l’exécution du contrat et, éventuellement, certains points de rupture.
Une phase de négociation mal engagée où les différentes questions posées ne trouvent pas de réponse, dans laquelle les parties ne trouvent pas de terrain d’entente par exemple, a très peu de chances d’aboutir à la signature d’un contrat. Il vaut mieux, dans ce cas, que les négociations n’aboutissent pas car la relation contractuelle aurait été certainement conflictuelle.
Cela permet de soulever les difficultés en amont et non en cours d’exécution du contrat.

La rupture en cours de négociation

Il faut commencer par identifier le moment de la rupture. La procédure sera différente selon le moment où la rupture intervient : survient-elle lors des pourparlers ou lors de l’exécution du contrat ?
En cas de rupture de contrat, la procédure à suivre est une action contentieuse en indemnisation. Il s’agit d’une procédure à l’issue de laquelle le juge peut accorder des dommages et intérêts équivalant au préjudice subi (montant du contrat, manque à gagner…).
En revanche, si l’on est en cours de pourparlers, il faut démontrer le caractère abusif de la rupture car, en dehors de cette hypothèse, il est toujours possible de rompre des pourparlers.

Principe :
La liberté de rompre les pourparlers est admise. Tant que les parties n’ont pas abouti à une offre véritable, la rupture est en principe possible et elle n’engage pas la responsabilité de son auteur. La liberté de ne pas aboutir, de ne pas conclure, même de changer d’avis doit être préservée, chacun supportant seul alors les frais réellement engagés.

Limites à la liberté de rompre : La mauvaise foi de l’un des partenaires lors des négociations contractuelles.
Il y aura faute et responsabilité de la partie qui met fin brutalement et sans préavis à la relation précontractuelle après une longue période d’incertitude et de tergiversations.
Ces agissements sont constitutifs d’abus de droit et la responsabilité qui en résulte est délictuelle.

Ainsi, les tribunaux reconnaissent le caractère fautif d'une rupture en cas de rupture brutale des pourparlers, alors que de longues négociations avaient donné lieu à la rédaction de divers documents et d'échanges entre les partenaires.

Pour distinguer ces deux types de rupture, une analyse très ponctuelle des documents se révèle donc nécessaire.
Tous les documents ayant une valeur à titre de présomption, il est prudent de les conserver pour prouver la relation établie avec son partenaire (mails, fax, courriers…).

LA FISCALITE APPLICABLE AUX CONTRATS DE COPRODUCTION

L'instruction fiscale du 3 février 2005 précise les règles de TVA applicables aux apports des coproducteurs dans les contrats de coproduction.
Ces règles concernent uniquement les compagnies assujetties à la TVA.

En préambule, la circulaire définit le contrat de coproduction comme un contrat au terme duquel chacun des participants a la qualité de coproducteur, c'est-à-dire de copropriétaire indivis du spectacle, de ses produits ou de ses pertes.

Les règles prévues par cette instruction s'appliquent quelle que soit la dénomination du contrat, à toutes les situations de droit ou de fait qui correspondent à cette définition. Il n'est donc pas nécessaire que les parties s'organisent en société en participation.

Dans ce cas, lorsque le contrat prévoit que les droits portant sur le spectacle seront la copropriété des coproducteurs, les participations financières versées par les producteurs en exécution de contrats de production de spectacles vivants ne sont pas soumises à la TVA.
De même, lorsque ces sommes s'analysent en un apport en industrie, en un apport en capital, en un apport en compte courant ou en un prêt effectué au profit d'un entrepreneur de spectacle qui les utilise pour la production, elles ne sont pas soumises à la TVA.

En revanche, si ces sommes rémunèrent un service rendu par un entrepreneur de spectacles, elles doivent être soumises à la TVA selon le taux applicable aux opérations dont elles constituent la contrepartie.
De même, les sommes qui constituent la contrepartie de l'acquisition de tout ou partie des places à un spectacle sont considérées comme des recettes de billetterie perçues par anticipation soumises à ce titre à la TVA selon le taux applicable au spectacle auquel elles se rapportent :

- soit le taux de 2,10 % lorsque les conditions fixées à l'article 281 quater du code général des impôts (CGI) sont satisfaites
- soit le taux de 5,5 % pour les spectacles énumérés à l'article 278-0 bis F de ce même code,
- ou encore le taux normal (20%) s'agissant des autres spectacles.

En outre, les sommes perçues en contrepartie de la réalisation d'une prestation de services sont soumises à la TVA selon le taux applicable à l'opération dont elle constitue la contrepartie. Il en va notamment ainsi lorsque le niveau de rémunération perçue en contrepartie du service rendu à la coproduction est déterminé *a priori*, sans considération des résultats tirés de l'exploitation du spectacle.
(Ex : la mise en place, par la compagnie, de stages ou d'ateliers autour du spectacle).

La non-imposition des apports en coproduction dans les conditions définies ci-dessus n'affecte pas les droits à déduction des coproducteurs.

Lorsque le contrat de coproduction signé entre les parties ne correspond pas à la définition qui en a été donnée par l'instruction fiscale du 3 février 2005, les sommes versées par les coproducteurs sont soumises à la TVA selon les règles du droit commun.

La répartition des pertes et des bénéfices dans les SEP
Par ailleurs, les opérations et les mouvements financiers effectués par et entre les participants à la SEP ne sont pas soumis à la TVA, conformément à une instruction du 8 septembre 1994.
Ainsi, les mouvements financiers internes à la SEP qui ont pour objet de répartir les pertes et les bénéfices entre les associés correspondent à des opérations non imposables à la TVA.

TEXTES DE RÉFÉRENCE

- Articles 1100 à 1386 du code civil sur les contrats ou obligations.
- Article 1218 du code civil sur la force majeure.
- Articles 1871 à 1873 du code civil sur la société en participation
- Articles L. 122-8 et R. 122-1 du code de la propriété intellectuelle sur le droit de suite.
- Instruction fiscale n° 23 du 3 février 2005.
- Instruction fiscale du 8 septembre 1994, §72.
- Article 281 quater du code général des impôts.
- Article 278-0 bis F du code général des impôts.
- Loi de finances rectificative n° 2012-1510 du 29 décembre 2012.
- Décret n°2015-364 du 30 mars 2015 relatif à la lutte contre les fraudes au détachement de travailleurs et à la lutte contre le travail illégal.