



DROIT

> Contrat de coproduction

Février 2012

**> DÉPARTEMENT
RESSOURCES
PROFESSIONNELLES**

1 rue Victor-Hugo
93507 Pantin cedex
T 01 41 839 839 (accueil)
F 01 41 839 841

ressources@cnd.fr
www.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 SOCIETE EN PARTICIPATION / CONVENTION DE COPRODUCTION

Le contrat type de la coproduction est souvent 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'eux en son nom personnel mais pour le compte de tous.

Il arrive cependant que 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**.

> La société en participation (SEP)

L'intérêt d'une SEP réside dans sa souplesse de mise en œuvre. 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.

Dans le même temps, le fondement de la SEP repose sur la solidarité entre les associés coproducteurs.

Le code civil prévoit un partage de bénéfices, mais aussi 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 responsabilité à la hauteur de leurs apports.

Dans ce cas, il ne s'agit plus d'une SEP mais simplement d'un contrat de coproduction. Il est donc nécessaire de bien situer le cadre juridique dans lequel on agit.

Le contrat instituant la SEP

Il semble nécessaire d'encadrer le contrat de société en participation d'un certain formalisme.

Ce point est indispensable pour montrer que l'engagement des dépenses s'inscrit bien dans l'intérêt de l'exploitation et ne saurait être interprété, par exemple, comme un transfert de subvention.

Les éléments constitutifs du contrat :

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 (argent) est le plus simple et le plus fréquent. L'associé verse des sommes à l'entrepreneur du spectacle (la compagnie) qui les utilise pour la production.

- L'apport en nature. Il peut s'agir par exemple de l'apport en jouissance d'une salle, ou de mise à disposition de matériel.

- L'apport en industrie, c'est-à-dire en travail. Cela pourra concerner la mise à disposition d'artistes ou de techniciens, en veillant à être très attentif au respect des dispositions du code du travail sur le prêt de main-d'œuvre.

Il est conseillé d'évaluer, avant la conclusion du contrat, la valeur de ces apports.

⇒ 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.

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.

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 contribution aux pertes :

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.

Le principe est que les associés sont indéfiniment responsables des pertes.

Ils doivent ainsi contribuer aux pertes à proportion de leurs droits dans le capital pour des montants pouvant être supérieurs à celui de leur apport initial.

La responsabilité des associés à l'égard des tiers :

N'étant pas inscrite au registre du commerce, la société en participation ne dispose pas de la personnalité morale. Les tiers ne connaissent en principe que le gérant qui apparaît contracter pour son propre 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 SEP analysée comme une prise de risque

Les risques du point de vue du coproducteur (par exemple : un lieu de diffusion) :

- > La fiabilité financière du projet est inhérente au projet artistique lui-même.
- > Le coproducteur doit avoir une réelle confiance dans le producteur du spectacle, sur ses compétences, sa capacité à s'associer aux décisions et 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 (par exemple : une compagnie) :

Le rôle de producteur est assez lourd en termes de gestion : à côté des obligations sociales du producteur en sa qualité d'employeur, il devra également rendre des comptes aux coproducteurs sur l'utilisation des moyens mis à disposition.

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.

Il y a une obligation de transparence sur les comptes.

Comme nous l'avons vu précédemment, l'apport en coproduction n'est pas exclusivement en numéraire (en argent), il peut être en nature avec la mise à disposition d'une salle ou de matériel, ou en industrie avec la mise à disposition d'artistes ou de techniciens.

Mais il faut être vigilant face aux contrats tendant à valoriser les apports en industrie au détriment des apports en numéraire (sur les résidences notamment) afin, notamment, 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 (par exemple : un lieu de diffusion) :

La SEP met en place un véritable partenariat avec le producteur.

Elle permet de retirer d'éventuels bénéfices sur une production pour pouvoir les investir dans d'autres productions.

Les bénéfices escomptés pour le producteur (par exemple : une compagnie) :

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 (ou d'une convention simple), le coproducteur est également pré-acheteur.

Le contrat mentionne alors, si ce n'est les dates et le nombre de représentations (impossibles à définir lors de la période de production), au moins l'engagement d'acheter ces représentations.

> **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 un coproducteur et le producteur. Cette convention est bien légale (même si on invoque parfois le terme de « fausse coproduction ») et souvent plus adaptée aux modes de gestion des compagnies.

Ce sont des conventions de coproduction réalisées sur mesure dans lesquelles les droits et obligations de chaque partie sont définis, sans cependant entrer dans le cadre d'une SEP.

En clair, c'est un contrat qui consiste, pour le coproducteur, en un apport pour la création d'un spectacle sans participation aux bénéfices et aux pertes de l'exploitation.

Une prise de risque mesurée entre les partenaires

La prise de risque du coproducteur (par exemple : un lieu de diffusion) :

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 ;
- > Si le coproducteur se considère plutôt comme un « subventionneur », on peut considérer que les subventions publiques qu'il reçoit ont vocation, pour partie, à être dépensées sous forme d'apport financier à des créations ;
- > 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.

C'est uniquement dans ce dernier cas que peut s'envisager un droit de suite (cf. ci-après).

La prise de risque pour le producteur (une compagnie par exemple) :

Paradoxalement, la prise de risque peut sembler plus importante puisque les contrats bipartites limitent l'apport en coproduction à une somme forfaitaire (et non plus un pourcentage du budget global de production comme dans la SEP).

Il faut alors convaincre 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.

En revanche, qu'il s'agisse d'une SEP ou d'une convention de coproduction simple, l'obligation demeure de faire figurer dans les documents de communication le nom des structures coproductrices.

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 25^e représentation vendue).

> La fiscalité applicable aux contrats de coproduction

L'instruction fiscale du 3 février 2005 apporte des précisions sur les règles de TVA applicables aux 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, 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 7 % pour les spectacles énumérés à l'article 279 b bis de ce même code,
- ou encore le taux normal 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.

TEXTES DE RÉFÉRENCE :

- > **Articles 1101 à 1369 du code civil sur les contrats ou obligations.**
- > **Articles 1871 à 1873 du code civil sur la société en participation.**
- > **Articles L. 122-8 et R. 122-1 du code civil sur le droit de suite.**
- > **Instruction fiscale n° 23 du 3 février 2005.**
- > **Loi n°2011-1978 de finances rectificative pour 2011 du 28 décembre 2011.**