

OCTOBRE 2003

n° 9

Propriétés intellectuelles

LIBRE OPINION

◆ À quand l'application du droit d'exposition ?

Ryane Meralli

◆ Pour vos couleurs d'emballages : attention à vos marques !

Christine Vilmar

DOCTRINE

◆ Le brevet, l'éthique : au piège du langage

Ernest Gutmann

◆ Pratique et rédaction des clauses résolutoires dans les contrats de cession de droit d'auteur

Gilles Vercken

CHRONIQUES

◆ Droit d'auteur et droits voisins

*André Lucas
Pierre Sirinelli*

◆ Dessins et modèles

*Patrice de Candé
Charles de Haas*

◆ Droit des créations techniques

*Jean-Christophe Galloux
Ernest Gutmann
Bertrand Warusfel*

◆ Droit des marques et autres signes distinctifs

*Georges Bonet
Xavier Buffet-Delmas
Ignacio de Medrano Caballero*

◆ Responsabilité civile – Concurrence

Jérôme Passa

◆ Autre regard

*Jean-Michel Bruguière
Michel Vivant*

NOUVELLES DE L'ÉTRANGER

◆ Lettre d'Angleterre

Paul L. C. Torremans

REVUE DES THÈSES

ACTUALITÉS

◆ Publications récentes

irpi

THOMSON

TRANSACTIVE

Pratique et rédaction des clauses résolutoires dans les contrats de cession de droit d'auteur

GILLES VERCKEN
AVOCAT À LA COUR

Les contrats de cession de droit d'auteur conclus entre les auteurs et leurs partenaires économiques directs (éditeur, producteur, etc.) constituent le socle sur lequel se construit ensuite tout l'édifice de la commercialisation des biens culturels, et ce dans la plupart des principaux secteurs professionnels concernés : édition, audiovisuel, multimédia, etc.¹

S'agissant d'une cession d'un droit exclusif au profit du premier partenaire économique de l'auteur, ce dernier, en sa qualité de cessionnaire, va ensuite gérer cette exclusivité en organisant sa stratégie de « découpage » des exploitations, et en confiant à ses sous-cessionnaires l'exploitation de tel ou tel type de droits. La « politique » de gestion des droits exclusifs est ainsi la richesse essentielle qui permet aux acteurs sur le marché de valoriser leurs actifs. C'est dire l'importance alors du premier contrat conclu en amont entre l'auteur, personne physique, et le premier cessionnaire de l'auteur. C'est sur ce contrat que se construira l'ensemble de l'exploitation.

C'est aussi une des raisons pour laquelle, dans le secteur spécifique de l'audiovisuel, où des investissements de plusieurs millions d'euros reposent sur ce premier contrat, le législateur a prévu très tôt un système de publicité des contrats de cession, et un agrément préalable de tournage qui permet à la commission d'agrément du Centre national du cinéma de vérifier la validité – en tout cas formelle – des contrats de cession conclus entre les co-auteurs de l'œuvre cinématographique et le producteur.

Une fois convaincu de l'importance économique du contrat premier, il devient évident que celui-ci doit faire l'objet de toutes les attentions des rédacteurs des contrats.

Premier objectif poursuivi : la validité du contrat. Tout doit être fait pour éviter les clauses susceptibles de nullité, qui viendraient anéantir les chaînes de cession de droit. Dans ce but, deux clauses fondamentales doivent être analysées de premier abord : la clause de cession – qui doit respecter les principes généraux liés à l'interprétation restrictive de ces clauses – et la clause de rémunération – par principe proportionnelle –

avec le respect des exigences fixées par le Code de la propriété intellectuelle et la jurisprudence.

Une fois assuré de la validité formelle du contrat, est-ce dire alors que la tâche du rédacteur est achevée ? Certainement pas, car le contrat de cession va s'exécuter sur de longues années : dix, quinze, trente années, voire la durée légale de la propriété littéraire et artistique.

Et, lors de ces longues périodes d'exécution de la convention, les obligations principales et positives vont reposer sur le cessionnaire, et non sur l'auteur.

Pour ce dernier, une fois l'objet de la cession réalisé (et ayant donné lieu éventuellement à un contrat de commande préalable), aucune obligation positive ne pèse sur lui pendant la durée d'exécution : il sera tenu de la garantie de jouissance paisible, et c'est tout.

Par contre, le chemin de l'exécution est semé d'embûches pour le cessionnaire. De très nombreuses obligations vont peser sur lui, découlant soit du contrat soit des règles impératives du Code de la propriété intellectuelle : obligation de remise des comptes, obligation d'exploiter, obligation de respecter le droit moral (mention du nom et droit au respect) ; sans compter les événements objectifs qui peuvent affecter la vie de certains contrats spéciaux du droit d'auteur : la liquidation ou le redressement judiciaire avec cessation d'activité de l'éditeur ou du producteur audiovisuel.

Et l'auteur de se poser la question : comment s'assurer de la bonne exécution de tant d'obligations ? Et comment se résoudra l'inexécution des obligations du cessionnaire ?

En premier lieu bien évidemment par un recours aux règles du Code civil : l'auteur peut demander la résolution judiciaire du contrat pour inexécution. Mais

1. Sous réserve de l'intervention de la gestion collective – sur les réticences des entreprises sur l'exercice des droits par les sociétés de gestion collective – v. synthèse des travaux de la commission sur les droits d'auteurs des salariés dans le secteur privé : www.culture.fr/culture/cspla/syntdroitpri-re.pdf, p. 2. Sur la compatibilité entre les contrats individuels et la gestion collective, v. G. Vercken, La pratique des clauses relatives à la gestion collective dans les contrats individuels portant sur les droits d'auteur : *Légipresse* sept. 2002, n° 194, p. 103.

la procédure est longue et coûteuse. Et le juge dispose du pouvoir d'apprécier si la résolution constitue le moyen le plus approprié pour sanctionner l'inexécution. L'auteur peut alors logiquement se dire qu'il faut impérativement prévoir dans le contrat lui-même un mécanisme permettant de s'assurer de la bonne exécution des obligations du cessionnaire. Cette arme « absolue », c'est la clause résolutoire. Bien connue des praticiens, la clause prévoit qu'en cas d'inexécution par le cessionnaire d'une de ces obligations, et après une mise en demeure restée sans effet, le contrat sera « automatiquement » et sans formalité judiciaire purement et simplement « résilié » ou « résolu ». Elle constitue pour l'auteur l'arme dissuasive : tout manquement peut entraîner la perte des droits et le blocage de l'exploitation ; sa mise en œuvre peut donc amener à la destruction de l'édifice mis en place par le cessionnaire. Elle présente l'avantage de laisser une place moindre à l'appréciation du juge². Ce dernier peut certes apprécier la bonne ou mauvaise foi dans la mise en œuvre de la clause, et les conditions de mise en œuvre. Il dispose néanmoins dans ce cas d'un pouvoir moindre qu'en cas de résolution judiciaire. Elle comporte aussi des risques pour le cédant, puisque son œuvre ne sera plus exploitée – au moins dans l'immédiat, et qu'il lui faudra réorganiser l'exploitation³, étant précisé que les situations de blocage peuvent se présenter dans le cas où l'auteur ne dispose pas de l'accès aux supports de l'œuvre, objets de droits concurrents⁴.

Il faut toutefois noter qu'il peut se produire des hypothèses dans lesquelles le cessionnaire peut – factuellement – avoir un intérêt à la mise en jeu de la clause résolutoire. Le cessionnaire souhaite se dégager du contrat. Il peut alors envisager d'inexécuter une obligation, en souhaitant que la mise en jeu de la clause résolutoire l'exonère, non pas de l'obligation qui justifiera le déclenchement de la clause, mais des obligations auxquelles il aurait dû faire face dans le futur. Tel peut être le cas d'un cessionnaire du droit d'adaptation audiovisuelle d'une œuvre littéraire qui s'aperçoit que la production s'avère impossible.

Cette clause est toutefois plus favorable au cédant, et fait peser sur le cessionnaire un risque « extraordinaire » : le manquement à une obligation se traduit par la perte éventuelle des droits ; le bien culturel devient alors inexploitable.

Plus en aval de la chaîne de contrat, le cessionnaire prend le rôle de l'auteur vis-à-vis du sous-cessionnaire : ce dernier sera tenu de nombreuses obligations positives vis-à-vis du cessionnaire, celui-ci garantissant les droits cédés (et fournissant éventuellement le matériel d'exploitation). Et alors que le cessionnaire, en amont, souhaitait éviter la clause résolutoire dans le contrat conclu avec l'auteur, il va en aval l'exiger du sous-cessionnaire.

Voici donc le cadre : la clause de résiliation constitue

une exigence légitime du cédant, car c'est le seul moyen pratique et facile pour lui de disposer d'un mécanisme de contrainte permettant d'imposer au cessionnaire de veiller scrupuleusement à l'exécution des obligations contractuelles. Et, à l'inverse, elle est pour le cessionnaire une épée de Damoclès suspendue sur toute l'exploitation du bien.

Au préalable, il convient toutefois d'indiquer que, si la clause résolutoire a pour effet de mettre fin au contrat, il est envisageable de prévoir d'autres « sanctions » en fonction de l'intensité de l'exécution attendue par le cocontractant dans le cadre d'une poursuite du lien contractuel. Par exemple, certains contrats de cession de droit exclusif prévoient, en cas de « défaillance » du débiteur de l'obligation principale, la perte de l'exclusivité ou encore des modifications des rémunérations à son désavantage. Prenons l'hypothèse d'un contrat de cession des droits d'adaptation audiovisuelle d'un roman : cette cession est effectuée à titre exclusif, mais cette exclusivité pourra disparaître pour le cas où le film ne génèrera pas de recettes pendant deux années consécutives, traduction financière d'une difficulté pour le producteur à répondre à son obligation d'exploiter. Voilà une clause qui établit aussi un équilibre satisfaisant : le producteur n'est pas privé de ses actifs – il pourra continuer à exploiter le film – et l'auteur recouvrira la liberté de céder à un nouveau producteur les droits d'adaptation.

Ces clauses ne viennent pas sanctionner une inexécution, puisque les parties ont justement prévu l'aménagement de leurs relations pour tenir compte de l'intensité de réalisation par le débiteur de ses obligations. Elles ne constituent pas des clauses résolutoires, mais il semblait utile de les mentionner, car elles prouvent que la clause résolutoire, par ses effets irréductibles – la disparition du contrat de cession – n'est pas la seule solution à envisager par les parties pour prévoir les difficultés d'exécution.

Mais quelles que soient ces solutions alternatives, la clause de résiliation constitue bien un des enjeux essentiels de la négociation d'un contrat de cession. Parfois considérée à tort comme une clause « de style », elle est souvent négligée par les négociateurs.

2. CA Paris, 12 janv. 1989 : *RIDA* juill. 1989, p. 271 ; Cass. 3^e civ., 20 juill. 1989 : *Bull. civ.*, III, n° 172, p. 93. Sur les pouvoirs du juge en l'absence de clause, v. S. Jacquier, *Le pouvoir du juge sur les contrats d'auteurs*, Presses universitaires d'Aix-Marseille, 2001, notamment p. 310.

3. Étant précisé que l'auteur – ici créancier de l'obligation – peut choisir entre la mise en œuvre de la clause résolutoire ou le recours au juge, et demander l'exécution forcée du contrat ou la résolution judiciaire.

4. Théoriquement... car certaines décisions judiciaires ont ordonné un accès au matériel permettant l'exercice direct par l'auteur de ces droits, v. TGI Paris, 16 juill. 2002, et la note de B. Edelman : *D.* 2003, n° 3, p. 198.

Elle peut aussi être absente, soit que le cessionnaire a réussi à imposer sa disparition, soit que, tout simplement les parties n'y ont pas songé.

Mais prenons l'hypothèse que chaque partie est persuadée de l'importance stratégique de la clause : quelles peuvent être les modalités de la rédaction ? L'examen de ces variations nécessite, de manière très classique, de distinguer les mécanismes de déclenchement de la clause (I), puis les effets de la clause⁵ (II).

I. Le déclenchement de la clause résolutoire

L'examen des modalités de déclenchement se subdivise : Quels seront les événements qui déclencheront l'application de la clause (A) ? Quels seront les formalités de mise en œuvre (B) ?

A. Les événements déclencheurs

Une première approche « monolithique » permettrait de trancher facilement le choix : toute inexécution sera sanctionnée par la clause de résiliation. Mais cette approche sera vraisemblablement combattue par le cessionnaire, qui va tenter de réduire le périmètre de la clause.

En premier lieu, le cessionnaire peut souhaiter délimiter le champ exact des obligations pour lesquelles la clause résolutoire trouvera à jouer, et ce à deux niveaux : d'abord, de manière indirecte, en considération des obligations qu'il va inclure dans le champ du contrat (1) ; ensuite, de manière directe, au regard des obligations qu'il va inscrire dans le champ de la clause résolutoire (2).

1. Limitation du périmètre de la clause résolutoire par la définition des obligations incluses dans le champ du contrat objet de la clause résolutoire

a) Distinction entre les obligations au titre du droit d'auteur et les obligations à d'autres titres

Le cessionnaire – s'il veut limiter le jeu de la clause – doit en premier lieu très clairement distinguer les obligations relevant du droit d'auteur, et celles relevant éventuellement d'autres qualifications. Cette distinction, essentielle pour affiner la clause résolutoire, est très souvent omise en pratique, dans l'hypothèse où le contrat prévoit non seulement la cession des droits, mais aussi en amont, la commande de l'œuvre qui sera l'objet de la cession subséquente desdits droits.

Il existe alors deux « temps » contractuels : celui de la commande – contrat d'entreprise (v. contrat de travail) – puis celui de l'exploitation de l'objet de la commande – une fois remis et accepté⁶. Dans ce cas – fréquent – l'auteur a

alors à sa charge une véritable obligation de faire : créer l'œuvre commandée, et la remettre dans les délais prévus. Le cessionnaire, en sa qualité de commanditaire, peut alors estimer que la clause résolutoire ira ici dans son intérêt : si l'auteur ne remet pas la prestation commandée, ou la remet avec retard, il peut souhaiter mettre fin à la relation contractuelle⁷. Dans cette hypothèse, il convient d'être vigilant sur la limitation de la résiliation au seul contrat de commande et non au contrat de cession, afin d'éviter que la clause emporte l'ensemble du contrat vers la destruction. À défaut de précision, la clause résolutoire risque d'être totalement inefficace car disproportionnée, la résiliation de l'ensemble du contrat excluant toute possibilité d'exploiter l'objet de la commande déjà réalisé.

Cette indivisibilité peut d'ailleurs être volontairement proposée par l'auteur – ou ses ayants droit⁸.

Une fois l'écueil perçu, le cessionnaire peut alors expressément limiter la clause résolutoire au contrat de commande, et prévoir les effets de l'extinction du premier contrat sur le deuxième, le contrat de cession, en le maintenant pour les contributions remises et acceptées.

b) Précision : inclusion et exclusion des obligations au titre du droit d'auteur

En limitant maintenant l'analyse aux seules obligations au titre du droit d'auteur, il apparaît clairement que de nombreuses obligations pèsent sur le cessionnaire d'un droit d'auteur en application des dispositions impératives du CPI. Inutile donc, au premier abord, de rappeler ces obligations dans le contrat. Mais à y regarder de plus près, il peut y avoir un réel intérêt pour le cédant à inclure dans le contrat des stipulations relatives aux

5. Le rappel des solutions générales relatives à la résolution conventionnelle ne sera effectué que dans la mesure où le cadre légal offre des possibilités de choix aux rédacteurs. Pour le surplus, on renverra ici le lecteur aux ouvrages de droit civil traitant de la question, par exemple : J. Ghestin, C. Jamin et M. Billiau, *Traité de droit civil, Les effets du contrat*, LGDJ, 3^e éd. 2001, p. 638 sq. ; P. Malinvaud, *Droit des obligations*, Litec 7^e éd. 2001, p. 209 sq. ; H., J. et L. Mazeaud et F. Chabas, t. II, *Les obligations*, Montchrestien, 9^e éd. 1998, p. 846 sq. ; P. Malaurie et L. Aynés, *Les obligations*, Éditions Cujas, 9^e éd. 1998-1999, p. 433 ; J. M. Mousseron, *Technique contractuelle*, F. Lefebvre, 2^e éd. 1999, p. 633 sq.

6. Sur le contrat de commande, v. l'excellent ouvrage de S. Denoix de Saint Marc, *Le contrat de commande en droit d'auteur français*, Litec, IRPI, 1999, n° 19.

7. Sachant qu'il pourra aussi compter sur les dispositions de l'article 1794 du Code civil.

8. V. contrats Société d'auteurs et compositeurs dramatiques (SACD) ou Société civile des auteurs multimédia (SCAM), qui ne prévoient qu'une seule clause.