

LE GUIDE CONTRACTUEL DU SCENARISTE

1. L'importance du contrat

Un contrat est un accord de volonté destiné à créer des rapports obligatoires entre les parties. C'est un engagement de gré à gré, les responsabilités sont partagées entre les deux parties.

Le contrat est **primordial** lors de tout commencement d'écriture avec une société de production. Il constitue la base de la relation entre le scénariste et le producteur et il encadre la future collaboration. La conclusion du contrat est donc une étape **à ne surtout pas négliger** car elle permet de savoir dans quoi on s'engage, ce que l'on peut obtenir, et cela permet de limiter les potentiels futurs abus qu'il pourrait y avoir.

D'ailleurs, la loi rend obligatoire la conclusion d'un contrat écrit entre le producteur et le scénariste à l'**article L131-2 du Code de la propriété intellectuelle**¹.

Aussi, le **protocole d'accord sur les pratiques contractuelles de 2012**, qui a été rendu obligatoire par voie d'arrêté, exige la formalisation d'un contrat pour toute commande d'écriture de scénario au-delà du pitch, et avant toute transmission d'un texte à un diffuseur.



Attention : Encore trop de jeunes scénaristes négligent ou ne signent pas de contrats avant de débiter un travail. Lorsqu'ils rencontrent un producteur, ils préfèrent s'assurer que le projet va aboutir et négligent la partie contractuelle : cette situation, en plus d'être illégale, est contre-productive puisqu'elle constitue une porte ouverte à tous les abus et crée des précédents qui tendent à se répéter.

¹ Article L131-2 du CPI : « Les contrats par lesquels sont transmis des droits d'auteurs doivent être constatés par écrit ».

2. Négocier son contrat

Un contrat se négocie. Comme tout accord de volonté, le contrat doit satisfaire les deux parties. Le contrat ne doit pas avantager une partie plus que l'autre, et doit être équilibré, à l'image de la relation entre le producteur et le scénariste.

La **négociation du contrat** est importante et **ne doit pas être prise à la légère**. En plus de ça, elle permet d'apprécier **le sérieux des parties** : une négociation difficile est souvent révélatrice d'une mésentente future.

Dans un contrat audiovisuel, **toutes les clauses peuvent être négociées** : les clauses de rémunération, la durée de la cession, les clauses d'adjonction d'auteurs, l'étendue de la cession, etc. (voir plus de détails dans la partie 3 ci-après). L'auteur peut librement demander à ce que ces clauses soient revues si elles ne lui donnent pas satisfaction. Encore une fois, le contrat doit satisfaire les deux parties, le producteur ne doit pas décider de toutes les modalités, su.



Il arrive que certains contrats comportent des **clauses léonines** : les clauses léonines sont des clauses qui attribuent à un cocontractant des droits absolument disproportionnés par rapport à ses obligations. Le droit sanctionne cette pratique à l'article 1844-1 du code civil.

Une fois le contrat entre les mains, l'auteur doit donc s'assurer de bien relire chacune des clauses. Elles sont toutes importantes. Le contrat envisage toutes les situations qui pourraient arriver, il ne faut donc pas passer à côté d'une situation qui pourrait porter préjudice à l'auteur par la suite.



Il est fortement recommandé pour le scénariste de s'entourer d'un agent, d'un avocat ou de se rapprocher d'une organisation professionnelle pour l'aider à lire et analyser son contrat et voir les clauses qui pourraient poser problème.

3. Les clauses du contrat

Bien relire son contrat est une étape fondamentale avant de commencer à travailler. Encore une fois, toutes les clauses sont importantes, il faut donc s'attarder sur chacune d'elle et ne pas accepter de signer avant de savoir dans quoi on s'engage.

Certaines clauses méritent davantage d'attention puisqu'elles peuvent avoir des conséquences importantes pour le futur :

- ❖ **La clause de durée** : le contrat est parfois signé pour la durée légale de protection du droit d'auteur, soit 70 ans à compter de la mort du dernier des co-auteurs du film. Il vaut mieux ne pas accepter cette durée et demander une durée bien inférieure, 30 ans, voire 15-20 ans.
- ❖ **La clause d'adjonction d'auteur** : le contrat doit mentionner des clauses d'adjonction d'auteurs auxquelles il faut être attentif. Il faut s'assurer qu'en cas d'adjonction d'un ou plusieurs co-auteurs, l'auteur initial en soit informé par le producteur, voire qu'il donne sa validation. Il arrive régulièrement que des producteurs n'informent pas les auteurs et ajoutent un ou plusieurs co-auteurs après que le travail final a été rendu par l'auteur initial. Cette situation est néfaste et porte préjudice à l'auteur initial qui n'aurait peut-être pas accepté de travailler s'il avait été mis au courant. Il est par ailleurs lésé dans sa rétribution pour les droits de diffusion. Il est donc important de clarifier cette hypothèse au moment de la signature.
- ❖ **Le paiement du travail à remise et non validation** : il faut faire attention à ce que le contrat prévoit bien le paiement à la remise des textes et non à leur validation. Toutes les clauses d'acceptation devraient être proscrites. Il est également fortement déconseillé d'accepter de signer une échéance payable à la mise en production du projet.
- ❖ **La clause résolutoire** : le contrat doit prévoir une sanction en cas de **défaillance** de l'une ou l'autre des parties. Cette partie du contrat se nomme la clause résolutoire. Elle permet d'annuler rétroactivement les effets du contrat.

4. Les différents types de contrats

De manière générale, deux types de contrats se concluent dans le cadre de l'écriture d'un scénario :

1° **Le contrat de commande et cession de droits,**

2° **Le contrat d'option.**

Ces deux contrats ont des objets très différents et se concluent en fonction de la situation dans laquelle se trouve l'auteur.

❖ **Le contrat de commande**

Le contrat de commande est un contrat par lequel le producteur **commande à l'auteur l'écriture d'un scénario**. Par ce contrat, le scénariste s'engage à écrire le scénario, à le livrer au producteur et à faire les modifications demandées par ce dernier, moyennant un prix convenu entre les parties.

Le contrat de commande est toujours assorti d'une cession de droits : à partir du moment où le producteur commande un scénario, il s'agit d'une œuvre originale protégée par le droit d'auteur, il doit donc être en possession des droits d'auteur sur l'œuvre pour pouvoir l'utiliser librement. On ne peut donc dissocier la commande de la cession.

En contrepartie de cette cession, le contrat doit prévoir une rémunération proportionnelle, et les conditions de la commande avec un calendrier de la remise des textes, un échéancier de paiement, etc.

Un contrat de commande et de cession de droits doit suivre un formalisme exigeant prévu dans le code de la propriété intellectuelle (article L131-3) : l'étendue de la cession, la destination, le lieu et la durée de la cession doivent être par exemple mentionnés.



Il arrive parfois que des producteurs concluent des « memo deal » pour formaliser une commande ou une cession de droits : il faut faire attention car le contrat de cession de droit doit répondre à des exigences de formalisme prévu dans le code de la propriété intellectuelle. Même si le memo deal est un contrat, il doit respecter ces exigences et le producteur ne peut aménager à sa guise la cession en ajoutant ou omettant des clauses indispensables.

Il faut par ailleurs que le contrat prévoie une rémunération proportionnelle en contrepartie de la cession de droits.



ATTENTION : En cas de demande de réécriture importante de la part du producteur, l'auteur doit exiger la formalisation d'un avenant au contrat pour obtenir une rémunération supplémentaire au titre de ce travail.

❖ Le contrat d'option

Le contrat d'option est un contrat par lequel un producteur intéressé « bloque » le scénario² d'un auteur pendant une certaine durée en contrepartie d'une rémunération, en vue de rechercher des financements. On dit qu'il pose une **option** sur le texte du scénariste. Pendant cette durée, l'auteur s'engage à ne pas proposer son travail à un autre producteur.

Le contrat d'option est très utile car il permet aux parties de ne pas s'engager tout de suite dans la production du film ou de la série objet du scénario avant que des financements aient été trouvés.

Levée d'option : à expiration du délai prévu dans le contrat, le producteur doit faire connaître à l'auteur son intention ou non d'acquérir les droits sur le scénario et donc de lever ou non l'option. S'il décide de lever l'option, les parties vont donc conclure un contrat de cession de droits, et les parties pourront commencer le développement de la série ou du film.



Pour ne pas avoir de mauvaise surprise au moment de la levée d'option, il peut être intéressant pour l'auteur de négocier **en amont** son contrat de cession de droits au moment de la conclusion du contrat d'option. Cela lui permettra de savoir dans quoi il s'engage si l'option est levée. **Ce contrat de cession de droits négocié peut-être inséré en annexe de l'option.**



Il est préférable de **signer** l'option **pour une durée courte** (pas plus de 18 mois). En général, on compte 10% du prix du scénario pour une option d'un an, à déduire de la rémunération définitive.

² Ou un autre texte tel que le synopsis, la bible, etc...



ATTENTION : l'option ne doit porter que sur un texte déjà écrit³. Il arrive souvent que les producteurs demandent des travaux d'écriture ou de réécriture au titre du contrat d'option, sans qu'aucune rémunération ne soit prévue à cet effet : l'option a pour but uniquement d'avoir un droit de préférence sur un texte déjà écrit et la rémunération est due au titre de cette « immobilisation ». Si le producteur exige des travaux d'écriture, il faut qu'un contrat de commande soit formalisé et qu'une rémunération soit prévue à cet effet.

Pour toutes questions, vous pouvez contacter notre hotline en remplissant le formulaire sur notre site.

³ Ce principe est rappelé à l'article 1 du protocole d'accord sur les pratiques contractuelles de 2012.