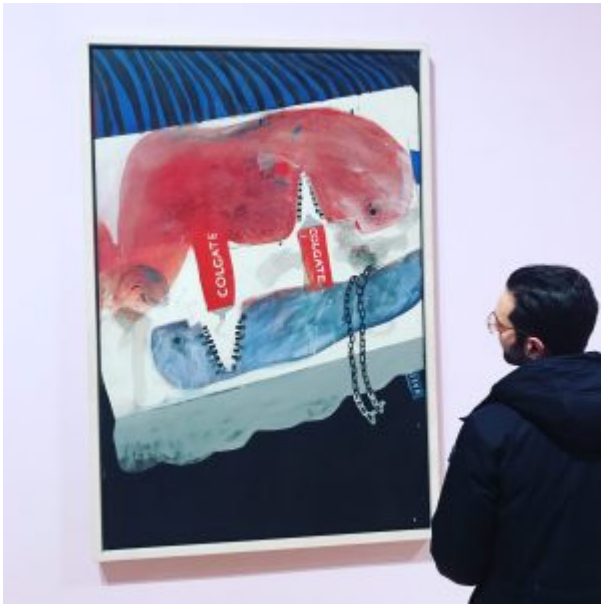


Comment vous défendre au cas où l'oeuvre d'art achetée aux enchères ne correspond pas à sa description prévente?

Alors que collectionner des oeuvres d'art devient un hobby de plus en plus populaire et sexy pour les personnes aisées, les risques financiers et juridiques associés à cette activité sont très élevés, tout particulièrement lorsque ces objets d'art sont acquis aux enchères. En effet, il est dans l'intérêt des sociétés de vente aux enchères de tirer un portrait optimiste et partial de toute oeuvre d'art en vente, qui souvent ne reflète pas la provenance et/ou l'état exacts de cet objet d'art. Comment un collectionneur peut-il se prémunir contre de telles divulgations partiales et contre des enjolivements inexacts relatifs à l'état ou à la provenance de l'oeuvre d'art convoitée, en vente aux

enchères?



1. Un risque réel

Notre cabinet d'avocats en droit de l'art Crefovi conseille en ce moment plusieurs personnes physiques – toutes collectionneuses d'art – qui sont tombées dans le piège suivant: elles se sont basées sur les informations (prouvées, par la suite, comme étant incorrectes) fournies par la société de ventes aux enchères responsable de la vente de l'oeuvre d'art, pour surenchérir avec enthousiasme et succès aux enchères sur cet objet d'art. Quand elles sont, ou peu de temps après qu'elles soient, allées chercher l'oeuvre d'art, la déception a pris le dessus, puisqu'elles se sont rendues compte qu'elles avaient été victimes de tromperie, en ce qui concerne l'état et/ou la provenance de l'objet d'art. Par conséquent, l'oeuvre d'art que vous avez achetée aux enchères ne correspond pas à sa description prévente.

Par exemple, un de nos clients est un ardent collectionneur d'antiquités chinoises qui réside au Royaume-Uni, grâce à son passeport chinois et son permis de travail. Durant une vente aux enchères organisée par la société de vente aux enchères française Tajan, il s'est principalement basé sur le rapport de condition (« condition report ») fourni par ce commissaire-priseur, qui indiquait que le vase chinois était en *"bonne condition au vue*

de son âge (et avait) des traces d'usure normales par rapport à son âge", pour surenchérir avec succès pour ce lot. Lorsqu'il s'est rendu aux bureaux de Tajan à Paris pour voir ce vase chinois pour lequel il était devenu l'enchérisseur gagnant, après avoir obtenu un visa pour se rendre en France, il a été bien déçu de découvrir que ce vase ne correspondait pas à la description qui en était faite dans le rapport de condition. L'état du vase est, en effet, mauvais, puisqu'il est endommagé par plusieurs marques et traces d'usure, en de nombreux endroits; il y a une large fissure sur la base de ce vase, ce qui veut dire que l'eau ne reste pas dans le vase parce qu'elle s'échappe par cette craquelure; plusieurs parties d'émail sont manquantes; certaines parties – telles que les panneaux sur la partie inférieure du vase et les émaux sur l'encolure du vase – semblent avoir été rajoutées après la phase de fabrication du vase, etc.

Un autre exemple est l'enchérissement réussi fait par un autre client de notre cabinet d'avocats, pour une peinture « *attribuée à Alighiero e Boetti* » comme énoncé dans le catalogue et sur le site internet de la société de vente aux enchères Bellmans. Alors que notre client avait pris le temps de voir et d'inspecter le tableau avant sa mise aux enchères dans la salle Sussex de Bellmans, il s'est alarmé lorsque l'Archivio Alighiero Boetti (une association culturelle basée à Rome, fondée par les héritiers de l'artiste Alighiero Boetti, afin de procéder à l'authentification des objets d'art dont il est allégué qu'ils auraient été créés par Alighiero Boetti), à qui il avait demandé d'établir un certificat d'authenticité pour cette oeuvre d'art, a rejeté sa demande. En effet, lorsqu'il a parlé à Matteo Boetti, fils d'Alighiero Boetti et président de Archivio Alighiero Boetti, il a été informé de ce que cette peinture avait déjà été présentée, sans succès, par trois fois, à ce comité d'authentification, afin d'obtenir un certificat d'authenticité! L'Archivio Alighiero Boetti a refusé de fournir un tel certificat d'authenticité aux précédents propriétaires de l'oeuvre d'art parce que, selon Matteo Boetti, c'était un faux, une contrefaçon, et par conséquent une oeuvre non réalisée par la main d'Alighiero Boetti.

Ce risque de devenir la proie de la tromperie des commissaires-priseurs (et des vendeurs anonymes de tels objets d'art défectueux) n'est pas du tout atténué par les termes et conditions de vente ("T&Cs") de ces sociétés de vente aux enchères. En effet, ces T&Cs sont bourrées de clauses d'exonération de responsabilité, telles que celle-ci extraite des T&Cs de Bellmans:

« Veuillez noter que les Lots (en particulier les Lots de seconde main) ont peu de chance d'être en parfaite condition. Les lots sont vendus "tels quels" (c'est à dire comme vous les voyez au moment des enchères). Ni nous, ni le Vendeur, n'acceptons aucune responsabilité concernant la condition des Lots de seconde-main ou pour toutes problématiques liées à l'état affectant un Lot si de telles problématiques sont incluses dans la description d'un Lot dans le catalogue de la vente aux enchères (ou dans toute notification faite dans la salle de vente) et/ou que l'inspection d'un Lot par un Acheteur aurait dû révéler » ou ces pépites insérées dans les T&Cs de Tajan: « Si aucune information sur la restauration, un accident, des retouches ou tout autre incident n'est indiquée dans le catalogue, les rapports de condition ou les étiquettes ou durant une annonce verbale, cela ne veut pas dire que l'objet est dénué de défauts. La condition des cadres n'est pas garantie » et « Les acheteurs peuvent obtenir un rapport de condition sur les objets inclus dans le catalogue qui sont estimés à plus de 1.000 Euros sur demande. Les informations contenues dans ces rapports sont fournies gratuitement et seulement pour servir comme indication. Cela ne mettra en aucun cas la responsabilité de Tajan en jeu ». Bien sûr, il est presque certain que ces décharges de responsabilité, qui retirent toute responsabilité des épaules d'un commissaire-priseur trompeur, sont illégales. Mais cela prendrait une procédure judiciaire longue, coûteuse et douloureuse pour prouver que ces clauses d'exemption de responsabilité sont de graves violations du droit des contrats anglais et français. Quel collectionneur d'art a le temps ou l'énergie pour cela?

2. Payer ou ne pas payer le prix d'adjudication?

Dans les deux exemples susmentionnés, nos clients ont été confrontés à différents scénarios: notre fervent collectionneur d'art chinois a refusé de payer le prix du vase chinois, annulant immédiatement son enchère réussie, par le biais d'un email formel à Tajan, envoyé le même jour que celui où il a découvert que le vase chinois n'était pas conforme à la description qu'il en était faite dans le rapport de condition et dans le catalogue de Tajan. Toutefois, notre client enthousiaste en art moderne italien a consciencieusement payé le prix de 25.912 GBP par carte de crédit à Bellmans, le jour de son enchère réussie pour la peinture « attribuée à Alighiero e Boetti » (sic).

Alors que le choix de ne pas régler le prix, et de ne pas collecter le lot trompeur, était approprié, pour le collectionneur d'art chinois qui s'est immédiatement aperçu de la fraude en inspectant de près le vase chinois après la vente aux enchères, cela a ouvert la voie à une action judiciaire puisque Tajan et son vendeur anonyme ont contesté, bien sûr, le fait que leur rapport de condition et leur catalogue avaient caché la vérité concernant l'état médiocre de ce lot. En effet, après une tentative infructueuse de conduire une médiation pour résoudre ce litige avec le (plutôt inutile) commissaire du gouvernement près le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères (c'est à dire l'institution réglementaire dont le rôle est de réguler les commissaires-priseurs français), Tajan a assigné en justice notre client devant le Tribunal de grande instance de Paris au début 2017. Cette action en première instance est toujours en cours, à ce jour.

Pendant ce temps, notre collectionneur situé au Royaume-Uni a lui aussi bien réagi, en réglant le prix d'adjudication et la prime d'acheteur incluant la TVA, et en collectant la peinture « *attribuée à Alighiero e Boetti* » puisqu'il était toujours convaincu que cela était une oeuvre authentique de la main d'Alighiero Boetti; jusqu'à preuve contraire apportée par le comité d'authentification de l'Archivio Alighiero Boetti, quelques semaines plus tard.

Pour conclure sur ce point, la règle logique est que, dès que vous découvrez la tromperie ou la contrefaçon, vous devez informer la maison de vente aux enchères que vous annulez l'enchère réussie par le biais d'une communication formelle avec eux; soit avant que vous ayez payé le prix d'adjudication et la prime d'acheteur, soit après. Idéalement, il est préférable d'effectuer cette divulgation officielle concernant la tromperie ou la contrefaçon au commissaire-priseur dès que possible, puisque la majorité des maisons de vente aux enchères mentionnent, dans leurs conditions générales, qu'elles ne tiendront pas compte des réclamations relatives à la tromperie faites par l'enchérisseur gagnant, si ces réclamations sont faites après une courte période suivant l'enchère réussie. Pour preuve, par exemple, la clause limitative de responsabilité de Bellmans à ce sujet: « *Vous pouvez ramener tout Lot qui est identifié comme étant une Contrefaçon Délibérée à notre maison de vente aux enchères durant une période de 21 jours commençant à courir à partir de la date de la vente aux enchères, à condition que vous nous retourniez le Lot dans le même état que celui dans lequel il vous a été*

remis, accompagné d'une déclaration écrite identifiant le Lot à partir de la description du catalogue appropriée, et d'une description écrite des défauts ».

3. Mesures préventives pour éviter d'être l'enchérisseur gagnant d'un lot trompeur

Les acheteurs d'oeuvres d'art n'ont pas d'obligations imposées d'effectuer une *due diligence*, en droit français ou anglais.

Toutefois, le principe de "*caveat emptor*" (c'est à dire "acheteur, fait attention", "*buyer beware*", en latin) s'applique, par lequel la charge revient à l'acheteur d'investiguer le bien meuble, ou l'objet, qu'il est sur le point d'acheter. Etant donné que cette responsabilité d'effectuer une *due diligence* revient aux acheteurs, ils conduisent des recherches, en général, sur la base de données des oeuvres d'art volées the Art Loss Register et conduisent des recherches sur la propriété, l'authenticité, la condition, la provenance et l'export légale de l'oeuvre d'art. La *due diligence* dépend du type d'actif, de sa valeur, et des informations volontairement communiquées par le vendeur.

Comme règle de base, chaque acheteur devrait, au minimum, conduire les recherches suivantes:

- se rendre au lieu de la vente aux enchères en personne et inspecter l'oeuvre d'art convoitée avant de prendre part à la vente aux enchères la concernant;
- procéder à des recherches sur l'objet d'art convoité sur des bases de données de prix, telles que ArtNet, afin de trouver des données historiques concernant des ventes précédentes relatives à cette oeuvre d'art;

- rechercher les bases de données d'oeuvres d'art perdues ou volées, telles que le Art Loss Register et Interpol, étant donné que ces bases de données comprennent des données concernant des objets d'art dont l'authenticité a été remise en question, et par conséquent mentionnent des problématiques d'authenticité. La base de données du Art Loss Register n'est pas disponible publiquement mais peut être consultée sur demande. Certaines données sur la base de données Interpol peuvent être recherchées par des membres du public, et
- s'il existe, lire le catalogue raisonné de l'artiste à qui l'oeuvre d'art est attribuée, afin d'évaluer si cet objet d'art a en effet été reconnu par les spécialistes comme ayant été créé par cet artiste.

Si vous, acheteur, conduisez les recherches et étapes de *due diligence* susmentionnées, et à condition que vous soyez un consommateur (et non un professionnel, tel qu'un marchand d'art ou un commerçant), les juridictions estimeraient probablement que vous avez agi en conformité avec le principe de "*caveat emptor*" ("acheteur, fait attention").

4. Quelles sont vos options, après l'enchérissement vainqueur et la découverte malheureuse que l'oeuvre d'art est différente de la description qu'il en avait été faite, dans les documents du commissaire-priseur?

Comme mentionné ci-dessus au paragraphe 2., vous devriez envoyer une lettre officielle à la maison aux enchères, dénonçant la contrefaçon et/ou l'état mauvais (ou tout autre défaut non révélé) de l'oeuvre d'art, très rapidement après que vous l'ayez découvert, résiliant l'enchérissement gagnant et requérant de restituer le lot litigieux au commissaire-priseur, contre le remboursement total du prix d'adjudication, de la prime d'acheteur y compris la TVA, tous autres coûts associés avec l'enchérissement (tels que les frais de transport) et les coûts relatifs à l'authentification et/ou à l'inspection de l'oeuvre d'art.

Bien qu'il soit peu probable que la maison de ventes aux enchères, à la réception d'une telle lettre formelle de réclamation, acceptera de couvrir les coûts d'authentification et/ou d'inspection, tout commissaire-priseur qui veut préserver sa réputation devrait accepter de reprendre le lot litigieux et de rembourser le reste des coûts demandés; particulièrement si vous avez envoyé votre communication officielle à une date la plus proche possible de la date de l'adjudication réussie, et si vous avez obtenu de solides moyens de preuve que l'oeuvre d'art est indéniablement une contrefaçon ou pas du tout telle qu'elle avait été décrite dans le rapport de condition et/ou le catalogue.

Si la maison de ventes aux enchères française et vous, enchérisseur mécontent, ne pouvez vous entendre, vous pouvez formuler une réclamation formelle et requérir une médiation avec le commissaire du gouvernement près le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères (c'est à dire l'organe de régulation des commissaires-priseurs français), en gardant à l'esprit, toutefois, que le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères puisse paraître partial, étant donné qu'il n'est pas de son intérêt d'agacer ses membres, c'est à dire les commissaires-priseurs français.

Au Royaume Uni, il n'y a pas d'organe de régulation en charge de contrôler et réguler les maisons de ventes aux enchères britanniques. Toutefois, la majorité des commissaires-priseurs britanniques sont adhérents à des fédérations professionnelles telles que la Society of Fine Art Auctioneers and Valuers, qui ont publié des notes de guidance concernant les bonnes pratiques, et ont souvent des méthodes de gestion des réclamations en place, et même des services de médiation, quand un de leurs membres est l'objet d'un litige avec un de ses acheteurs. En effet, la stratégie de « dénonciation et condamnation » est particulièrement efficace au Royaume Uni, bien moins en France où les maisons de ventes aux enchères françaises agissent comme si elles dédaignaient toutes réglementations ou procédures de réclamations qui oseraient limiter leur capacité à limiter leur responsabilité vis-à-vis des acheteurs.

Si le litige entre la maison aux enchères et l'acheteur escalade jusqu'à muter en une action judiciaire, votre défense, en tant qu'acheteur, devrait être basée autour de la preuve que l'objet d'art a été vendu, de manière

trompeuse, aux enchères, du fait de la déformation grossière et de la négligence commise par le commissaire-priseur et, accessoirement, par le vendeur. Autant d'éléments de preuve de la contrefaçon, tromperie et/ou de l'état mauvais, que possible, devraient être fournis à la juridiction, même en requérant une expertise de l'oeuvre d'art trompeuse, exécutée par un expert en art, sous la supervision de la juridiction.

Pendant ce temps, vous, en tant qu'acheteur et défendeur dans ce procès, devez demander, et tenter, de faire une médiation pendant toute la durée de la procédure, afin de démontrer que vous êtes prêt à transiger et à trouver une résolution constructive, efficace en temps et en coûts, à ce litige. L'autre partie, toutefois, pourrait ne pas être d'accord avec un tel mode de résolution alternatif du différend, soit parce qu'elle est stupide, soit parce que leurs honoraires d'avocat pourraient ne pas être couverts par leur police d'assurance juridique, au cas où une médiation ou tout autre mode de résolution alternative était mis en place entre les parties.

Pour conclure, vous devez vraiment éviter de vous trouver dans la situation d'un enchérisseur gagnant, mais malheureux, lorsqu'il découvre, après la vente aux enchères, qu'il a surpayé pour une oeuvre d'art qui n'est pas du tout ce qu'elle semblait être, ou comme elle avait été présentée, par le commissaire-priseur et le vendeur anonyme. Nos recommandations, ci-dessus, devraient vous éviter cette prise-de-tête et situation. Toutefois, si ce n'est pas le cas, ne vous inquiétez pas et appelez-nous, étant donné que nous sommes, chez Crefovi, là pour vous conseiller afin de trouver une solution à votre mauvaise expérience aux enchères et à la transaction trompeuse, de la manière la plus économe et efficace en terme de temps.

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

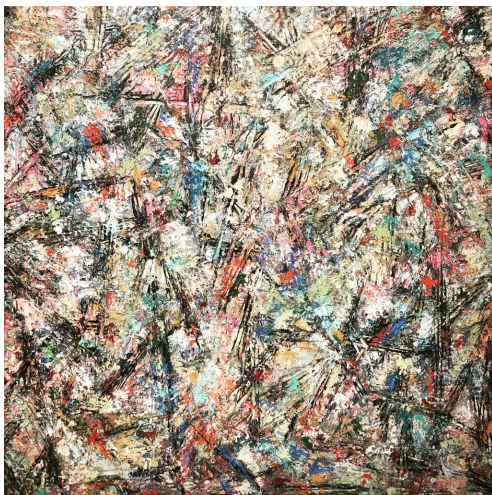
Envoyer

DCXC

Comment restructurer votre business créatif en France?

Presque tout business créatif de taille moyenne ou large détient des opérations à l'étranger, afin de maximiser ses opportunités de distribution et de tirer profit d'économies d'échelle. Ceci est particulièrement vrai pour les entreprises de mode & luxe, qui ont besoin de points de vente retail physiques situés stratégiquement, afin de prospérer. Toutefois, de telles boutiques à l'étranger peuvent parfois avoir besoin d'être restructurées, au vue de leurs résultats annuels de

chiffre d'affaire, comparé à leurs coûts fixes. Que faire, alors, quand vous voulez soit réduire, soit même clôturer, vos opérations installées en France? Comment procéder, de la manière la plus efficace en terme de temps et de coûts, pour restructurer votre business créatif en France?



Une chose qui doit être clarifiée dès le départ est que vous devez suivre les règles françaises, quand vous décidez de réduire, ou même de mettre fin, à vos opérations installées en France.

En effet, au cas où vous avez immatriculé une société à responsabilité limitée française pour vos opérations commerciales en France, qui est une filiale dont le capital est entièrement détenu par votre maison-mère étrangère, il y a un risque que la responsabilité financière de la filiale française soit transférée à la maison-mère étrangère. Ceci est dû au fait que le voile corporatif (*'corporate veil'*) est très fin en France. A la différence du Royaume Uni ou des Etats-Unis par exemple, il est très courant, pour les juges français qui évaluent chaque affaire au cas par cas, de

décider qu'un dirigeant et/ou un actionnaire de la société à responsabilité limitée française devrait être tenu solidairement responsable du dommage subi par une partie tierce. Le juge a seulement à déclarer que toutes les conditions suivantes sont cumulativement réunies, afin de percer le voile corporatif et de décider que les dirigeants et/ou actionnaires sont responsables des actes injustifiés qu'ils ont commis:

- le dommage a été causé par un acte injustifié d'un dirigeant ou d'un actionnaire;
- l'acte injustifié est intentionnel;
- l'acte injustifié est une faute grave, et
- l'acte injustifié n'est pas intrinsèquement lié à l'exécution de tâches d'un dirigeant, ou est incompatible avec l'exercice normal des prérogatives attachées au statut d'actionnaire.

L'action spécifique en responsabilité pour insuffisance d'actifs est généralement la voie qui est choisie, afin de percer le voile corporatif et d'engendrer la responsabilité du dirigeant et/ou de l'actionnaire d'une société à responsabilité limitée française. Toutefois, il existe une jurisprudence française abondante, montrant que les juridictions françaises n'hésitent pas à tenir les maisons-mères françaises et étrangères pour responsables des dettes de leurs filiales françaises, tout particulièrement en cas d'abus du voile corporatif, par voie de mélange de patrimoines, soit en mélangeant les comptes, soit par le biais de relations financières anormales. Ceci amène en général vers une extension des procédures d'insolvabilité, en cas de mélange des patrimoines, mais pourrait aussi entraîner la responsabilité extra-contractuelle du dirigeant et/ou de l'actionnaire pour faute lourde.

En effet, si un actionnaire a commis une faute ou un acte de négligence grossière qui a contribué à l'insolvabilité, ainsi qu'à des licenciements subséquents au sein, de la filiale française, cet actionnaire pourrait être tenu pour directement responsable vis-à-vis des employés. Conformément à la jurisprudence française récente, l'actionnaire pourrait être jugé responsable au cas où ses décisions:

- endommage la filiale;
- aggrave la situation financière déjà difficile de la filiale;
- n'ont pas d'intérêt pour la filiale, ou
- bénéficient uniquement à cet actionnaire.

Bien sûr, toutes décisions des juridictions françaises sont relativement aisées à faire exécuter dans tout autre état-membre de l'Union Européenne ("UE"), tel que le Royaume Uni, grâce au règlement de l'UE 1215/2012 sur la juridiction, la reconnaissance et l'exécution des jugements dans les affaires civiles et commerciales. Ce règlement permet l'exécution de toute décision de justice publiée dans un état-membre de l'UE sans une procédure préalable d'exequatur. Par conséquent, la maison-mère étrangère ne sera pas protégée par le simple fait qu'elle est située au Royaume-Uni, par exemple, et non en France: elle sera responsable dans tous les cas, et les jugements des juridictions françaises seront exécutoires au Royaume-Uni, contre elle. En outre, une nouvelle convention internationale, la convention de La Haye sur la reconnaissance et l'exécution des jugements étrangers dans des affaires civiles ou commerciales a été conclue, le 2 juillet 2019, et changera vraiment les règles du jeu une fois qu'elle aura été ratifiée par de nombreux pays au monde, y compris l'UE. Cela deviendra donc encore plus facile d'exécuter des décisions judiciaires françaises dans des états tiers, même ceux situés hors de l'UE.

Donc qu'elle est la meilleure approche pour restructurer ou clôturer les opérations françaises d'une entreprise créative, si l'enjeu est si important?

1. Comment légalement mettre fin à votre bail commercial français?

La plupart des opérations commerciales françaises sont conduites à partir de locaux commerciaux, soit un point de vente retail, soit des bureaux. Par conséquent, des baux de ces espaces commerciaux ont été signé avec des bailleurs français, au début des opérations françaises.

Comment valablement mettre fin à de tels baux commerciaux français?

Et bien, ce n'est pas simple, étant donné que la pratique de "verrouiller les locataires commerciaux" est devenue de plus en plus commune en France, par le biais de l'utilisation de contrats de bail commercial comprenant des clauses pré-formulées et standard qui imposent de lourdes obligations aux locataires commerciaux, et qui n'ont pas fait l'objet de quelque négociation ou discussion que ce soit, entre les parties.

Cette évolution est assez surprenante puisque la France a un régime de défaut pour les baux commerciaux, énoncé aux articles L. 145-1 et suivants du Code de commerce, qui est plutôt protecteur des locataires commerciaux (le "Régime par défaut"). Il définit le cadre juridique, ainsi que les limites entre, le bailleur et son locataire commercial, ainsi que leur relation contractuelle.

Par exemple, l'article L. 145-4 du Code de commerce dispose que, dans le Régime par défaut, la durée du bail ne peut être inférieure à neuf ans. En outre, les articles L. 145-8 et suivants du Code de commerce décrivent avec minutie le Régime par défaut pour renouveler le bail après sa résiliation, déclarant nulle et non avenue toute clause, énoncée dans le contrat de bail,

qui retire le droit de renouvellement du locataire, au contrat de bail.

Mais que dit le Régime par défaut concernant le droit d'un locataire à la résiliation du bail? Rien, vraiment, à l'exception des articles L. 145-41 et suivants du Code de commerce, qui disposent que toute clause énoncée dans le contrat de bail en relation avec la résiliation du bail ne s'appliquera qu'après l'écoulement du délai d'un mois, qui commence à courir à partir de la date à laquelle une partie au contrat de bail a informé l'autre partie de ce que cette dernière devait se mettre en conformité avec ses obligations au titre du contrat de bail et, si cette requête de mise en conformité avec ses obligations contractuelles est ignorée, l'autre partie va exercer son droit de résilier le contrat de bail après un mois. Toutefois, en pratique, il est très difficile pour des locataires commerciaux français d'invoquer ces articles du Code de commerce, et de prouver ensuite que leurs bailleurs ne se sont pas conformés à leurs obligations contractuelles énoncées dans le bail. Ceci est dû au fait que de tels contrats de bail français stipulent souvent des clauses qui exonèrent les bailleurs de toute responsabilité au cas où les locaux commerciaux sont défectueux, obsolètes, souffrent de cas de force majeure, etc.

Pour résumer, le Régime par défaut ne prévoit pas de droit automatique pour un locataire professionnel de résilier le contrat de bail, pour toute raison. Il est donc conseillé, lorsque vous négociez les clauses stipulées dans un tel contrat de bail, de s'assurer que votre entité française (soit une succursale, soit une société à responsabilité limitée française) ait une voie de sortie aisée du bail de 9 ans. Toutefois, étant donné que l'équilibre des pouvoirs est lourdement biaisé en faveur des bailleurs commerciaux – tout particulièrement pour des lieux de vente au détail prisés tels que Paris, Cannes, Nice, et autres destinations touristiques – il y a une très haute probabilité que le bailleur repoussera toute tentative effectuée par le locataire professionnel potentiel d'insérer une clause permettant à ce même locataire de résilier le bail sur préavis, pour toute raison que ce soit (c'est à dire même dans les cas où le bailleur professionnel a rempli ses obligations énoncées dans le bail).

Toujours contenu dans le Régime par défaut, sur le sujet de la résiliation des baux commerciaux, l'article L. 145-45 du Code de commerce dispose que le

redressement ou la liquidation judiciaires n'entraînent pas, de droit, la résiliation du bail relatif aux bâtiments/locaux affectés aux activités professionnelles du débiteur (c'est à dire le locataire). Toute clause, énoncée dans le contrat de bail, qui est en contradiction avec ce principe, est nulle et non avenue, sous le Régime par défaut. Alors que cet article paraît protecteur des locataires professionnels, il implique en outre qu'il n'y a aucun intérêt à placer les activités du locataire professionnel en redressement ou en liquidation judiciaires, pour entraîner automatiquement la résiliation du bail. Une situation de redressement ou liquidation judiciaires d'une personne morale française n'entraînera pas automatiquement la résiliation du bail de ses locaux.

Par conséquent, la voie de sortie la plus conservatrice pourrait être d'attendre la fin du délai de neuf ans, pour un locataire professionnel.

Afin d'avoir une plus grande flexibilité, plusieurs clients étrangers qui montent des opérations commerciales en France préfèrent ne pas choisir le Régime par défaut, qui impose une durée de neuf ans, et au contraire souscrire à un bail dérogatoire qui n'est pas couvert par le Régime par défaut.

En effet, l'article L. 145-5 du Code de commerce énonce que "*les parties peuvent (...) déroger*" au Régime par défaut, à condition que la durée totale du bail commercial ne soit pas supérieure à trois ans. Les baux dérogatoires, qui ont une durée totale non supérieure à 3 years, sont par conséquent exclus de, et non régi par, le Régime par défaut énoncé aux articles L. 145-1 et suivants du Code de commerce, et sont au contraire classifiés dans la catégorie '*contrats de louage de droit commun*', qui sont régis par les dispositions énoncées dans le Code civil, relatives, en particulier, aux baux non-commerciaux (article 1709 et suivants du Code civil).

Par conséquent, si une société-mère étrangère négocie un bail dérogatoire pour ses opérations françaises, elle sera en mesure de s'en arrêter là après trois ans, au lieu de neuf ans. Toutefois, elle ne sera pas en mesure de bénéficier des protections offertes aux locataires, énoncées dans le Régime par défaut, et devra donc négocier elle-même, avec beaucoup d'astuce, les

termes du bail commercial, avec le bailleur français. Il est par conséquent essentiel d'obtenir du conseil juridique approprié, avant de signer tout contrat de bail avec un bailleur français, afin de s'assurer que ce contrat de bail offre des options, en particulier, pour que les locataires puissent le résilier, en cas de violations contractuelles faites par le bailleur, et, dans tous les cas, à la fin de la période de trois ans.

Le locataire doit conserver des traces écrites et des preuves de toutes violations contractuelles effectuées par le bailleur durant l'exécution du bail, comme « munitions » potentielles au cas où il décide de mettre en marche, plus tard, le mécanisme de résolution du contrat de bail, pour violation contractuelle non remédiée.

2. Comment légalement mettre fin aux contrats de travail de votre personnel français?

Une fois que la résiliation du contrat de bail est convenue, il est temps pour le management des opérations françaises de focaliser son attention sur la résiliation des contrats de travail des membres du personnel français (le "Personnel"), ce qui peut être un long processus.

Un audit de tous les contrats de travail en place avec le Personnel doit être effectué, de manière confidentielle, avant d'agir, afin de déterminer si ces contrats sont à "à durée indéterminée" ("CDI") ou "à durée déterminée" ("CDD").

En tant que partie intégrale de cet audit, l'équipe juridique et de management doit clarifier le montant des sommes dues à chaque membre du Personnel, en relation avec:

- toute période de congés payés due;

- en cas de CDDs, si aucun accord exprès n'est signé par le membre du Personnel et l'employeur à la date de résiliation, toutes les rémunérations impayées dues durant la durée minimale du CDD;
- en cas de CDDs, une indemnité de fin de contrat à un taux de 10% de la rémunération brute totale;
- en cas de CDIIs, tout salaire de préavis dû à l'employé;
- en cas de CDIIs, toute indemnité de licenciement due à l'employé, et
- toutes contributions sociales sur salaires dues.

Cet audit permettra par conséquent à l'entreprise française, et à sa maison-mère étrangère, d'évaluer combien le processus de résiliation des contrats du Personnel pourrait coûter.

En France, vous ne pouvez pas résilier les contrats de travail du Personnel à votre gré: vous devez avoir une raison légitime pour faire cela.

Justifier la résiliation d'un CDD avant sa date d'expiration peut être assez complexe et risqué, en France, particulièrement si les membres du Personnel touchés se sont comportés de manière normale durant l'exécution de leurs CDDs, à ce jour. Il peut par conséquent être préférable pour l'employeur de payer toutes les rémunérations en suspens dues pendant la durée minimum du CDD, afin d'éviter tout risque d'être traîné devant un tribunal des prud'hommes, par ces membres du Personnel.

En ce qui concerne les CDIIs, il y a trois types de résiliation des CDIIs,

comme suit:

- licenciement pour motif économique;
- rupture conventionnelle du CDI, et
- rupture conventionnelle collective.

Un licenciement pour motif économique doit avoir lieu en raison d'une cause économique réelle et sérieuse, telle que des coupes d'emploi, des difficultés économiques de l'employeur ou la fin de l'activité de l'employeur.

Cette option serait donc appropriée pour toute entité française qui souhaite arrêter ses opérations en France. Elle vient avec des conditions, toutefois, comme suit:

- l'employeur doit informer et consulter le représentant du personnel, ou le Comité d'entreprise;
- l'employeur demande que le Personnel afférent prenne part à un entretien préliminaire et leur notifie la résiliation de leurs CDIs ainsi que les raisons pour une telle résiliation;
- l'employeur envoie une lettre de résiliation au Personnel afférent, au moins 7 jours ouvrés à partir de la date de l'entretien préliminaire, ou au moins 15 jours ouvrés à partir de la date de l'entretien préliminaire si ce membre du Personnel est un cadre, qui énonce la raison économique qui a causé la suppression de l'emploi occupé par l'employé, les efforts effectués par l'employeur pour reclasser l'employé en interne, et

l'option pour l'employé de bénéficier d'un congé de reclassification, et

- l'employeur informe l'administration française, c'est à dire la 'Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi' ("DIRECCTE") compétente, des licenciements.

Une autre façon de mettre valablement fin au Personnel est par le biais d'une rupture conventionnelle de CDI, c'est à dire une résiliation mutuellement convenue du contrat de travail. Cela est uniquement ouvert aux opérations françaises dans lesquelles le Personnel est prêt à coopérer et à trouver un accord mutuel sur la résiliation des contrats de travail. Cette situation est difficile à trouver, en réalité, pour être honnête, mais pourquoi pas?

Si l'entité française réussit à s'accorder sur ce point avec son Personnel, alors la convention de rupture conventionnelle doit être signée, puis homologuée par la DIRECCTE, avant que tout contrat de travail ne soit officiellement résilié.

Si la DIRECCTE refuse d'homologuer la convention, le Personnel en question doit continuer à travailler dans des conditions normales, jusqu'à ce que l'employeur formule une nouvelle requête d'homologation de la convention et ... l'obtienne!

Enfin, au cas où un accord collectif, aussi intitulé « accord d'entreprise », a été conclu dans l'entreprise française, alors une rupture conventionnelle collective peut être organisée. Si c'est le cas, seulement le Personnel qui a donné son accord par écrit à l'accord collectif peut participer à cette résiliation agréée mutuellement et collectivement, de ses contrats de travail.

Il convient de noter que les employés français sont plutôt belliqueux et

déposent souvent des réclamations devant les juridictions prud'homales, suite à la résiliation de leurs contrats de travail. Toutefois, les ordonnances Macron, qui sont entrées en vigueur en septembre 2017, ont mis en place une échelle qui limite le montant maximum des indemnités qui pourraient potentiellement être payées aux employés ayant une séniorité minimale, dans ces affaires devant les juridictions prud'homales. Ainsi, les salariés qui ont moins d'un an de séniorité sont autorisés à obtenir un maximum d'un mois de salaire comme indemnité. Ensuite, ce seuil est augmenté d'un mois par année de séniorité, plus ou moins, jusqu'à huit ans. Toutefois, cette échelle ne s'applique pas en cas de licenciements injustifiés (ceux liés à la discrimination ou au harcèlement), ou aux licenciements qui ont lieu en violation avec les libertés fondamentales. Alors que de nombreuses juridictions françaises du premier degré ont publié des jugements rejetant cette échelle Macron, la Cour de cassation a validé cette échelle Macron en juillet 2019, forçant les juridictions prud'homales françaises à se conformer à cette échelle.

Alors que cette validation devrait être un soulagement pour les maisons-mères étrangères, il convient de noter que le plus ordonné et négocié le départ du Personnel, le mieux. Avoir à combattre des procès en droit du travail en France n'est pas fun, et peut être coûteux et chronophage. Ils faut donc les éviter à tout prix.

3. Mettre fin aux autres contrats avec les parties tierces et effacer l'ardoise avec les autorités françaises

Bien sûr, les autres contrats avec les parties tierces, telles que les producteurs, les fournisseurs de services locaux, doivent être résiliés légalement avant que les opérations françaises soient dissoutes. Le point à retenir est que l'entité française et sa maison-mère étrangère ne peuvent laisser une situation chaotique et irrésolue derrière elles, en France.

Elles doivent résilier et valablement couper tous les liens contractuels

qu'elles avaient avec des sociétés et professionnels français, avant de fermer boutique, en conformité avec les stipulations des contrats conclus avec de tels tiers français.

En outre, les sociétés françaises doivent régler tous les soldes impayés dus aux autorités françaises, telles que les organisations de sécurité sociale françaises, l'URSSAF, et l'administration fiscale française, avant de mettre définitivement la clé sous la porte.

4. Comment restructurer votre business créatif en France: vous devez dissoudre votre entreprise en bonne et due forme

Une fois que les obligations en cours des opérations françaises ont été respectées, en résiliant valablement tous les contrats existants, tels que le bail commercial, les contrats de travail, les contrats avec les producteurs et les fournisseurs de services, comme mentionné ci-dessus, il est temps de clôturer votre business en France.

Les sociétés à responsabilité limitée françaises ont deux options pour mettre fin à leurs activités commerciales pour raisons économiques, c'est à dire pour procéder à une cessation d'activité.

La première branche de l'alternative est d'exécuter une résiliation volontaire et anticipée de l'entreprise française. Cela peut être effectué par la société française, ses actionnaires et ses directeurs, lorsqu'elle peut toujours exercer son activité et payer ses dettes. Si les statuts de cette société française prévoient les différents cas dans lesquels la société pourrait être dissoute, tels que la fin de la durée de vie de la société française, ou suite à la décision commune des actionnaires, alors il est possible pour la société à responsabilité limitée française et ses directeurs d'exécuter une résiliation volontaire et anticipée de la société.

La seconde branche de l'alternative, ouverte aux sociétés à responsabilité limitée françaises, intervient lorsqu'une société ne peut plus payer ses dettes, et se trouve dans une situation de cessation de paiements, c'est à dire qu'elle ne peut payer ses dettes avec ses actifs, en cessation de paiements. Dans ce cas, la société française doit faire une déclaration de cessation des paiements auprès des juridictions commerciales compétentes dans les 45 jours suivant la date à laquelle elle a cessé de faire des paiements. Aussi, dans cet délai de 45 jours, les directeurs de la société française doivent ouvrir une procédure de redressement ou de liquidation judiciaire avec les juridictions commerciales compétentes. Cette juridiction va décider, après avoir examiné les différents documents enregistrés avec la déclaration de cessation des paiements, quelle procédure institutionnalisée (redressement judiciaire? liquidation judiciaire?) est la plus appropriée, au vue de tous les intérêts qui doivent être pris en compte (dettes, préserver les emplois, etc.).

Si vous voulez sortir du territoire français avec grâce, vous ne voulez pas vous retrouver dans une situation de cessation des paiements, puis ensuite redressement ou liquidation judiciaires, gérés par les juridictions françaises. Non seulement cela promet une procédure judiciaire lente et douloureuse, pour résilier vos opérations françaises, mais cela pourrait en outre générer des situations dans lesquelles les demandes monétaires formulées contre la société française seraient escaladées aux actionnaires, directeurs et/ou à la maison-mère, comme expliqué dans notre introduction ci-dessus.

Non seulement la maison-mère, ou tout autre actionnaire, pourrait être traînée dans la boue et jugée responsable, mais en outre ses directeurs, et en particulier son associé-gérant, aussi. Les juridictions commerciales françaises n'ont aucune patience pour les gestions négligées et irresponsables, et de nombreux associés gérants ont eu leur responsabilité civile mise en jeu parce que leurs actions avaient causé des préjudices à l'entreprise française ou à des tiers. Même la responsabilité pénale d'un associé-gérant peut être mise en jeu, au cas où la juridiction française découvre une fraude. En particulier, il est fréquent qu'en cas de procédures collectives fondées sur l'insolvabilité, et si la liquidation judiciaire d'une société à responsabilité limitée française permet d'identifier une insuffisance d'actif, les juridictions vont ordonner à son associé-gérant de

payer, personnellement, pour la responsabilité sociale de la société, s'il a commis une erreur de gestion.

Pour conclure, la société française agit comme un bouclier vis-à-vis de son associé-gérant, à l'exception des cas où ce directeur commet une faute personnelle détachable de son mandat, au cas où la société est toujours solvable. Toutefois, si la société est en redressement judiciaire, tant la responsabilité des actionnaires, que des dirigeants, peut être mise en jeu de plusieurs façons, par les juridictions françaises, l'entité des charges de sécurité sociales française URSSAF et l'administration fiscale française.

Il est donc essentiel de quitter la France avec une ardoise vierge, parce que tout travail inachevé laissé dans un état de pourrissement peut foudroyer votre société étrangère et son management comme un boomerang, par le biais de décisions judiciaires françaises exécutoires et fort coûteuses.

Ne vous inquiétez pas, toutefois, nous sommes là, chez Crefovi, pour vous assister à obtenir ce résultat, et vous pouvez puiser dans notre expertise pour partir du territoire français indemne et victorieux.

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

BPD E



Comment s'introduire sur le marché français de la musique de films: utiliser comme levier les dégrèvements d'impôt cinématographiques et les crédits d'impôt en France à votre avantage

De nombreux compositeurs de musique veulent se faire une place sur le marché du film français, qui est connu de part le monde pour son flot continu de production de films d'auteurs, ainsi que pour son exception culturelle, ayant pour but de protéger les films ayant une 'French touch'. Quel est l'état des lieux? Quelles sont les pistes que les compositeurs de musique peuvent explorer, afin d'être choisis comme faisant partie de l'équipe 'below-the-line' de

productions de films français?



1. Comprendre la dynamique du marché du film français: un guide pratique pour les compositeurs de musique de films

En 2012, Vincent Maraval, un des fondateurs de l'une des meilleures sociétés de production et de distribution françaises, Wild Bunch, a publié une colonne dans 'Le Monde' intitulée « Les acteurs français sont trop payés! », qui a reçu beaucoup d'attention. En substance, Maraval dénonçait un système voué à l'échec, dans lequel le personnel 'above-the-line' français (tel que le réalisateur, le scénariste et les producteurs) et, en particulier, les acteurs français, bénéficiaient de salaires et de rémunérations gonflés, alors que les recettes des salles de cinéma françaises sur ces productions de films français avaient baissé d'à peu près 10 fois l'année précédente.

Pour prouver son point, il citait l'échelle des paiements des stars de film français (tels que Vincent Cassel, Jean Reno, Marion Cotillard, Gad Elmaleh, Guillaume Canet, Audrey Tautou, Léa Seydoux), allant de 500.000 à 2 millions d'Euros sur des productions de films français, alors que les mêmes acteurs obtiennent des salaires de seulement 50.000 à 200.000 Euros quand ils travaillent sur des productions de films américains. Apparemment, les acteurs français sont parmi les mieux payés au monde, même devant la majorité des stars de cinéma américaines. Maraval citait comme coupable le système d'aides directes (pré-ventes par les chaînes de TV publique, avances sur recettes, financement régional), auquel le cinéma français est éligible, mais surtout le système d'aides indirectes (l'investissement obligatoire par les chaînes de TV privées).

Sept ans plus tard, la déclaration de Maraval semble toujours vraie puisque rien n'a changé: l'équipe 'above-the-line', en particulier les acteurs français, engloutit toujours la majorité du budget disponible sur les

productions de films français. En effet, afin d'obtenir du financement de la part des chaînes de TV – dont les managements, issus des classes moyennes supérieures, méprisent le goût populaire pour les émissions de télé-réalité telles que 'La Star Ac', tout en y restant esclaves – les producteurs de films français doivent faire la danse du ventre en face de, et prouver aux, France Télévisions et TF1 de ce monde, que des acteurs français localement connus et 'bankable' sont attachés à leurs productions de films.

La leçon à retenir pour les compositeurs de musique de films, qui font partie du personnel 'below-the-line', et qui par conséquent viennent après les acteurs français dans l'ordre hiérarchique, est que la cagnotte financière est restreinte, sur les productions de films français, en ce qui les concerne.

Toutefois, quelle est la marge de négociation des compositeurs de musique de films, lorsqu'ils mettent en place une stratégie de charme des réalisateurs et producteurs de films français, afin d'obtenir un job sur le tournage?

2. Etre capable de se vendre en tant que compositeur de musique de films aspirant à travailler sur des projets cinématographiques français

Comme brillamment expliqué par Anita Elberse dans son livre « Blockbusters », le business de l'entertainment fonctionne autour du modèle économique « winners take all », dans lequel seulement 1 pour cent prospère. La situation décrite par Maraval ci-dessus est un superbe exemple de ce modèle, dans laquelle les acteurs français exigent des salaires qui sont même plus élevés que ceux payés à la majorité des stars de film américaines sur des projets cinématographiques de Hollywood. Par conséquent, les projets de films français sont uber coûteux, parce que non seulement les producteurs doivent allouer au moins 70 pour cent de leur budget aux salaires payés à de capricieuses stars de cinéma françaises, mais qu'en outre les coûts de production en France sont très élevés (dus aux coûts du travail, en particulier les charges de sécurité sociale d'un montant prohibitif, un taux de TVA standard de 20 pour cent, une réglementation du travail rigide, etc.).

Au total, les compositeurs de musique doivent se battre tout seuls lorsqu'ils postulent pour travailler sur des productions de films français. Ils ne peuvent compter que sur leur répertoire exceptionnel de compositions et

enregistrements musicaux, pour promouvoir leurs compétences, ainsi que sur leur bagout, pour faire partie des heureux élus.

En effet, alors que tous les acteurs français, avec la notable exception de Jean Dujardin qui est managé par son propre frère et avocat, sont représentés par une poignée d'agents français, qui ont un contrôle total et absolu sur la réserve de talent d'acteurs en France, les compositeurs de musique de films luttent pour obtenir une représentation dans d'autres pays européens et/ou à Hollywood, *a fortiori* en France. En effet, uniquement une poignée de compositeurs de musique français, tels qu'Alexandre Desplat, Nathaniel Méchaly et Evgueni Galperine ont une représentation à proprement parler, avec des agents localisés tant à Paris qu'à Los Angeles. Toutefois, 99% des compositeurs de musique, actifs sur le marché du film français, sont sous-représentés et peuvent uniquement s'appuyer sur leurs compétences intrinsèques et leur charme, pour se lier d'amitié avec un réalisateur de films montant et/ou un producteur de films malin, et ainsi obtenir le poste musical convoité.

Ceci est une mission difficile pour la plupart des gens, mais encore plus pour des compositeurs de musique qui sont souvent introvertis et peu à l'aise en société.

L'attitude des superviseurs musicaux français, qui travaillent pour le compte des maisons de production de films françaises, telles qu'EuropaCorp, afin de leur obtenir des compositions musicales originales commissionnées et créées par projet cinématographique, n'aide pas non plus. En effet, à la réception d'une nouvelle mission, leur première réaction est de contacter les agents français et de puiser dans leur vivier interne de talent musical, utilisant ces agents comme des gardiens et des « contrôleurs de qualité » du marché de la musique de films français.

En conséquence, seulement 1 pour cent du vivier des compositeurs de musique de films disponible sur le marché du film en France peut participer aux appels d'offre pour des productions de films françaises, laissant les 99% restants hors de portée ... et dépassés.

3. La formule gagnante: jouer du système des subventions de l'état français à votre

avantage, en tant que compositeur de musique de films aspirant à travailler sur des productions de films français

Lorsqu'ils approchent des producteurs de films français, les compositeurs de musique de films – en particulier ceux qui sont étrangers – doivent être très au fait, en ce qui concerne le financement par voie de subventions.

Comme expliqué dans mon article lu quotidiennement "Comment financer la production de votre film?", plusieurs pays ont des incitations fiscales et d'investissements attractives pour les réalisateurs de films, où chaque législation nationale et régionale permet aux producteurs de films de subventionner les coûts de production dépensés.

La France n'est pas une exception en cela, avec le financement par l'impôt structuré de la manière suivante:

- pour les productions de films non-françaises, le Tax Rebate for International Productions (TRIP) est un remboursement d'impôt qui s'applique aux projets complètement ou partiellement réalisés en France. Il est sélectivement octroyé par le centre national pour le cinéma français (CNC) à une société française de services de production. Le TRIP s'élève à 30 pour cent des dépenses qualifiantes effectuées en France: il peut aller jusqu'à un maximum de 30 millions d'Euros par projet. Le gouvernement français rembourse la société du demandeur, qui doit avoir son siège social en France. "Thor" (Marvel Studios), "Despicable Me" et "Les Minions" (Universal Animation Studios), ainsi que "Inception" (Warner Bros), ont bénéficié du TRIP.
- pour les co-productions de films européennes, le Crédit d'impôt cinéma et audiovisuel (CICA) est un crédit d'impôt dont bénéficie les producteurs français pour les dépenses effectuées en France pour la production de films ou de programmes TV. Le crédit d'impôt CICA est égal à 20 pour cent des dépenses éligibles – augmentées à 30 pour cent pour les films dont le budget de production est inférieur à 4 millions d'Euros.

3.1. TRIP: s'assurer d'obtenir les points nécessaires

pour passer le test culturel

Afin de qualifier pour le TRIP, un projet de film doit:

- être un film de fiction (fiction ou animation, long métrage, TV, web, réalité virtuelle, film court métrage spécial TV, un seul ou plusieurs épisodes de séries, ou une saison entière, etc.)
- passer un test culturel, et
- tourner au moins 5 jours en France pour production de fiction (à moins que cela ne soit VFX/post).

Pour les compositeurs de musique de films, l'aspect du TRIP qui leur est utile est le test culturel: ils doivent s'assurer que, si le producteur et le réalisateur de films les sélectionnent comme compositeur de musique et auteur sur le projet, ils vont remplir les critères pour passer le test culturel TRIP.

Le document intitulé « 9. Grille de critères de sélection pour une oeuvre de fiction » énonce que, afin d'être éligible, un projet doit obtenir au moins 18 points. Le critère n. 10, en page 2, énonce qu'au moins un des compositeurs de musique doit être:

- un citoyen français;
- un citoyen d'un pays européen (qui comprend tous les citoyens des états-membres de l'UE), ou
- un résident en France,

pour que le projet cinématographique puisse gagner 1 point sur les 18 nécessaires pour être éligible.

Par conséquent, les compositeurs de musique de films qui sont vraiment sérieux concernant leur souhait d'entrer sur le secteur du film français doivent remplir un des critères ci-dessus, pour garantir 1 point pour le test culturel TRIP, qui est le montant maximum de points que même un compositeur de musique, citoyen français, pourra jamais apporter au projet de film.

3.2. Co-productions: s'assurer d'obtenir les points

nécessaires sur les échelles française et européenne

Les co-productions européennes peuvent bénéficier du système de financement de films français, en particulier les régimes sélectifs français, tels que, *inter alia*:

- CICA, le support automatique pour les producteurs et distributeurs français des chaînes TV françaises et réseaux TV en clair (puisque Canal +, TF1, France Télévisions, ARTE et M6 doivent investir un pourcentage de leurs revenus annuels sur des films français et européens);
- les subventions automatiques auxquelles il est fait référence en français sous les appellations 'compte de soutien' ou 'soutien automatique', dans lesquelles chaque producteur ou distributeur de films éligible reçoit des subventions automatiques en proportion avec le succès du film au box office français, dans les boutiques vidéos (un pourcentage des revenus de vente de DVD blu ray) et dans les ventes TV (un pourcentage des ventes de droits de diffusion);
- fonds régionaux français, et
- fonds Sofica (private equity).

Pour être admis dans le système français des subventions et crédits d'impôts, en tant que co-production officielle, le co-producteur français devra soumettre son projet au CNC.

Le CNC est responsable pour évaluer les demandes de qualifications d'un film long-métrage, et utilise les critères suivants:

- deux échelles sont utilisées pour déterminer s'il est assez européen et s'il est assez français (échelle européenne et échelle française). Les films doivent obtenir assez de points sur les deux échelles;
- quand la co-production est faite dans le cadre d'un traité bilatéral, les citoyens de l'autre pays qualifient comme européens. Sur ce point, la France a conclu des accords bilatéraux de coproduction avec de nombreux pays.

Les compositeurs de musique de films doivent par conséquent vérifier si le fait de les employer comme compositeurs de musique sur la coproduction cinématographique permettrait au projet d'obtenir des points sur les échelles française et européenne susmentionnées.

Selon l'échelle européenne, il est nécessaire que les auteurs (y compris le compositeur de musique), les acteurs principaux, les techniciens et les collaborateurs à la création du film soient:

- des citoyens français;
- des citoyens d'un état-membre de l'UE;
- des citoyens d'un pays avec la France a un accord bilatéral de coproduction en place, ou
- des résidents en France, dans un autre état-membre de l'UE.

Par conséquent, les compositeurs de musique de films qui souhaitent vraiment trouver une voie d'entrée, doivent satisfaire au moins un des critères ci-dessus. Si c'est le cas, et sur les 18 points de l'échelle européenne, ils fourniront 1 point en tant que compositeur de musique éligible dans la coproduction officielle européenne.

Selon l'échelle française ('barème du soutien financier'), il est nécessaire que le projet obtienne 100 points; à l'exception des cas notables des coproductions franco-espagnoles, franco-italiennes et Franco-britanniques, qui n'ont pas à se conformer avec le nombre minimum de points pour être éligibles au 'soutien financier'.

Les compositeurs de musique peuvent apporter jusqu'à 1 point, sur cette échelle française, pour les films de fiction, et jusqu'à 5 points, pour un documentaire, par exemple.

Afin d'obtenir ces points, dans l'échelle française, il est nécessaire que les accords de cession du droit d'auteur, ainsi que le contrat de travail du réalisateur de film, soient régis par la loi française.

Par conséquent, les compositeurs de musique de films vont être éligibles selon l'échelle française, pour le 'soutien financier' de la coproduction européenne officielle, si l'accord de cession des droits d'auteur sur les chansons et morceaux de musique qu'ils écrivent et produisent est régi par la loi française.

D'un point de vue commercial, et afin d'augmenter les chances d'obtenir un crédit d'impôt CICA, qui provient des chaînes de TV françaises et réseaux en clair (étant donné que Canal +, TF1, France Televisions, ARTE et M6 doivent investir un pourcentage de leurs revenus annuels dans des films français et

européens), il est vraiment utile de mentionner, et de jouer sur, toute expérience et renommée TV qu'un compositeur de musique de films pourrait avoir. Cela devrait plaire à tous producteurs de film français, étant donné qu'ils affrontent beaucoup de concurrence de la part des autres producteurs de film français, afin d'obtenir le meilleur support de crédit d'impôts de la part des chaînes de TV françaises, quand ils leurs présentent leurs projets de films.

3.3. Fonds régionaux français: être d'accord pour céder son droit d'auteur par le biais d'un acte de cession de droit d'auteurs, rédigé en français et régi par le droit français

Comme mentionné ci-dessus, les coproductions officielles européennes, mais aussi – bien sûr – les productions de film français, peuvent bénéficier du support et des subventions des fonds régionaux français, tels que:

- le Fonds images de la francophonie;
- les aides du CNC à la création de musiques de films originales;
- le fonds de soutien audiovisuel et l'aide à la production et les aides après réalisation de la région Ile de France, et
- les aides au cinéma et à l'audiovisuel, le support aux documentaires (toutes étapes) et le support à l'animation de la région Provence Alpes Côte d'Azur.

Il n'y a pas de système de points en place, pour aucun de ces quatre fonds régionaux français. Toutefois, le fonds de soutien audiovisuel et l'aide à la production de la région Ile de France et les aides au cinéma et à l'audiovisuel de la région Provence Alpes Côte d'Azur, font passer un test culturel.

En ce qui concerne les compositeurs de musique de films, la seule condition imposée par ces deux tests culturels est que le compositeur de musique de films accepte de signer un contrat de cession, rédigé en français et régi par le droit français, relatif au transfert de son droit d'auteur dans la bande sonore du film, à une société de production de films basée en France. Les compositeurs de musique de films n'ont pas besoin d'avoir la citoyenneté française, ou d'être des résidents en France, pour contribuer à ce que le projet de film passe avec succès le test culturel d'un de ces deux fonds

régionaux français.

Par conséquent, la meilleure façon dont les compositeurs de musique de films peuvent s'assurer que leurs contributions au projet de film pèsent de manière positive dans la balance, afin d'obtenir un financement régional pour la production de ce film, est en ayant un CV policé et à jour qui liste toutes leurs compositions musicales, prix et résultats; un catalogue de leurs meilleures oeuvres artistiques bien ordonné, tant en ligne (soundcloud, Spotify, Deezer, etc.) que sur CDs; et en contribuant avec le réalisateur et le producteur du film à l'assemblage des informations et données nécessaires dans le cadre des candidatures pour chaque fonds régional.

Par exemple, pour la candidature auprès des 'aides à la création de musiques originales' du CNC, les compositeurs de musique de films doivent tout simplement avec le réalisateur et le producteur du film pour s'assurer qu'ils fournissent ensemble tous les produits livrables requis par la commission spéciale du CNC, tels que la 'note d'intention', leurs CVs respectifs, et les CDs et DVDs demandés.

Le CNC, la région Ile de France et la région Provence Alpes Côte d'Azur, demandent tous aux compositeurs de musique de films de signer un accord rédigé en français et régi par le droit français, relatif à la cession de leur droit d'auteur sur la bande sonore du film, avec la société de production de films française.

Pour conclure, les compositeurs de musique de films doivent parfaitement maîtriser les complexités du système français de financement souple, et par conséquent démontrer avec habileté aux producteurs et réalisateurs de films français que, non seulement ils vont apporter tous les points qualifiants possibles dans tout test culturel mis en place par les autorités cinématographiques françaises, mais qu'en outre ils sont prêts à céder leur droit d'auteur dans les compositions musicales et les masters d'enregistrements musicaux, à une société de production de films française, dans le cadre d'un accord de cession rédigé en français et régi par le droit français.

Pour être sur les chapeaux de roue, et faciliter le travail de tout producteur de film français, les compositeurs de musique de films devraient déjà s'être inscrits comme membres de la société de collecte de droits d'auteur française SACEM, et les sociétés de collecte des droits voisins ADAMI et/ou SPEDIDAM, si besoin est.

Un autre bonus majeur serait que les compositeurs de musique de films soient déjà enregistrés avec le Centre des impôts des non-résidents, Inspection TVA, qui est responsable pour l'enregistrement TVA des contribuables non-résidents, et aient déjà ouvert un compte de TVA française. Ainsi, si les compositeurs de musique de films sont payés en frais de service et/ou une 'prime de commande' par la société de production de films française, ils peuvent inscrire leur numéro de TVA intra-communautaire, ainsi que le numéro de TVA intra-communautaire de la société de production française, sur leurs factures.

Enfin, étant donné que les redevances, commissions, frais de consulting et frais de services exécutés ou utilisés en France, qui sont payés à un non-résident (soit une société, soit une personne physique), sont assujettis à une retenue à la source domestique ('withholding tax') de 33,33 pour cent, les compositeurs de musique de films doivent vérifier si une convention de double-imposition est en vigueur, entre le pays dans lequel ils sont résidents fiscaux, et la France, qui octroierait une réduction totale ou partielle de la retenue à la source, au moment où ces sources de revenus sont générées en France.

Soyez plein d'audace, faites vos préparations et recherches, et votre passion musicale, vos compétences et votre enthousiasme devraient être de superbes actifs pour tout projet et toute production de film français!

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

F FP 6

Art et médiation: qu'est-ce qui doit être fait pour améliorer la sécurité des ventes et transactions d'art?

Il y a beaucoup de marge de manoeuvre pour améliorer la sécurité des ventes et transactions d'art, et la médiation peut faire beaucoup pour matérialiser ce changement. Quel est l'état des lieux? Quelles améliorations les acheteurs d'art veulent-ils voir dans le futur, afin de résoudre de manière adéquate les conflits dans l'art?



En tant qu'avocate en droit de l'art, pratiquant dans ce domaine depuis 2003, j'ai tiré les observations suivantes de mon expérience en art et médiation:

1. les procédures judiciaires ne constituent pas l'approche la plus

efficace, en termes de temps et de coûts, pour résoudre de manière adéquate les contentieux dans le secteur de l'art;

2. l'absence de confidentialité dans les procédures judiciaires est un problème majeur pour les investisseurs du marché de l'art – c'est à dire les collectionneurs, fondations et musées d'art – les dissuadant d'agir en justice, même contre les mauvais acteurs dans ce secteur, et
3. les procès peuvent s'éterniser, surtout si des mesures de médiation imposées par la juridiction sont prises, contre la volonté des parties, ou si une partie fait appel contre la décision de la juridiction de premier degré.

En conséquence, une meilleure option que le contentieux judiciaire est nécessaire dans le secteur de l'art, telle que la médiation. Toutefois, il y a un manque de services de médiation effectifs offerts aux parties prenantes opérant dans cette industrie. Qu'est-ce qui peut être fait à ce propos, afin d'accroître la fiabilité de ce marché certes opaque, mais toutefois dynamique?

1. Ce que les utilisateurs veulent voir dans le monde de l'art, en ce qui concerne les modes alternatifs de résolution des conflits

Ayant conseillé de nombreux acheteurs d'oeuvres d'art et objets anciens, j'ai été témoin de leur profond mécontentement face au manque, et souvent même absence, de conditions générales de vente (CGV) en bonne et due forme, fournies par les marchands, lorsqu'ils font des achats d'art. Alors même que cette pratique illégale est répréhensible en elle-même, en particulier pour les achats effectués hors des locaux des marchands d'art (durant les salons d'art ou en ligne via e-commerce, par exemple), cela devient un problème majeur quand un différend naît à l'occasion de cet achat. Pourtant, une telle occurrence d'un "deal qui tourne mal" arrive de manière régulière dans les transactions d'achat d'art, du fait de réclamations relatives à la provenance, de problèmes de défauts et vices cachés, de l'absence de ressemblance entre la description d'une oeuvre d'art indiquée dans le catalogue d'une maison de ventes aux enchères et l'oeuvre d'art réellement fournie à l'acheteur à la livraison, ou du fait de la complète destruction de l'oeuvre d'art durant le stockage et/ou le transport à son nouveau propriétaire. S'il n'y a pas de CGV, ou si elles sont mal rédigées ou incomplètes, les acheteurs ne peuvent se fier à elles pour trouver une issue

à leur différend. Par conséquent, les acheteurs veulent que les marchands et maisons de vente aux enchères leur fournissent des CGV claires, bien rédigées et exhaustives, au moment de la vente; qui précisent que tout différend entre les parties sera d'abord réglé par voie de médiation avec une institution clairement définie et ayant la réputation d'être spécialisée dans le domaine de l'art, avant même qu'un contentieux judiciaire ne puisse être entamé.

Deuxièmement, toutes les parties prenantes de bonne foi, dans le secteur de l'art, veulent que des médiateurs impartiaux et expérimentés, ayant une connaissance approfondie du fonctionnement des transactions d'art, soient impliqués dans la résolution des différends de la manière la plus économique, en termes de coûts et de temps. Par conséquent, il y a un besoin pour des institutions de médiation, établies et de bonne réputation, dans le secteur de l'art, qui assistent les parties pour trouver le médiateur, et la configuration d'arbitrage, appropriés, de manière systématique, tout en opérant des économies d'échelle afin de garder les coûts de médiation au plus bas.

Troisièmement, et étant donné que personne n'a de temps à perdre, la décision prise par les parties avec le concours du médiateur doit être complètement exécutoire, en particulier grâce à un protocole transactionnel signé par les parties. Si ce protocole n'est pas exécuté par une partie défaillante, l'autre partie aura immédiatement le droit d'entamer un procès devant les juridictions judiciaires, non seulement pour résoudre le conflit initial, mais aussi pour faire respecter les stipulations du protocole transactionnel. Des dommages et intérêts punitifs devront être payés par la partie défaillante, comme stipulé dans le protocole transactionnel finalisé durant la médiation. C'est sur une telle base que les parties prenantes de bonne foi, dans le secteur de l'art, accepteront d'entrer dans des processus de médiation, et ces règles doivent être établies dès l'initiation de la médiation.

Quatrièmement, et ce vœu tient particulièrement à cœur aux acquéreurs d'art, comme mentionné ci-dessus, cette décision exécutoire obtenue avec le support d'un médiateur doit restée confidentielle, tout comme la procédure de médiation.

2. Ce qui existe actuellement, en ce qui concerne les modes alternatifs de résolution

des conflits dans le monde de l'art

L'état des lieux actuel dans le monde de l'art est détestable: la plupart des marchands se perçoivent comme au dessus des lois et ne fournissent aucunes CGV à leurs clients, que ce soit les acheteurs ou les vendeurs. Ils envoient seulement des factures et espèrent que tout se passera au mieux.

Par conséquent, et du fait d'une telle opacité, de fréquents scandales dans le monde de l'art font la une des journaux, et parce qu'il y a un manque de barrières à l'entrée pour les marchands opérant dans le marché de l'art, de nombreux acheteurs potentiels – en particulier les individus dotés de fonds propres net élevés (« high net worth individuals ») – refusent d'investir dans cette classe d'actif et restent à l'écart. Quand ils font le grand saut, ils sont souvent confrontés à des différends résultant de leurs achats ou de leurs ventes, tout particulièrement avec les marchands et les maisons de vente aux enchères.

Se rendant enfin compte qu'il est de leur intérêt d'améliorer la sécurité des transactions effectuées dans leur industrie, les marchands d'art et maisons de vente aux enchères sont en train d'atteindre la conclusion, à contrecœur, que les services de médiation sont un service indispensable.

Les institutions de médiation de l'art suivantes ont donc été mises en place, dans les vingt dernières années.

A l'international, le service de Mode de Résolution Alternatif des Conflits pour l'Art et l'Héritage Culturel de l'Office de la Propriété Intellectuelle (OMPI), situé à Genève, fournit du conseil sur la résolution des conflits et des services de gestion des dossiers afin d'épauler les parties dans la résolution des différends sans le besoin du contentieux judiciaire. Puisque l'OMPI ne souhaite pas divulguer d'information concernant le nombre de différends qui sont traités, et j'espère résolus, par son institution, annuellement – et ce même aux arbitres qui sont inscrits sur son panel d'arbitres et de médiateurs, tels que moi – son intérêt et sa pertinence restent un point en suspens. Plus récemment, la Cour d'Arbitrage pour l'Art (CAfA) en Hollande a été mise en place, en tant que tribunal d'arbitrage et de médiation spécialisé, et exclusivement dédié à la résolution des litiges en droit de l'art. M'étant proposée pour être inscrite dans son vivier d'arbitres et de médiateurs, je sais que CAfA n'est pas encore totalement opérationnelle et il sera intéressant de voir quelle valeur ajoutée elle peut apporter, comparé aux services similaires de l'OMPI.

En France, le Commissaire du gouvernement près le Conseil des Ventes – ce dernier étant l'organisme de régulation des maisons de vente aux enchères françaises – fournit des services de médiation dans les conflits en droit de l'art. Ayant utilisé les services de médiation du Commissaire à une occasion, pour résoudre un différend en droit de l'art complexe entre un collectionneur d'art et une des plus connues maisons de vente aux enchères françaises, j'ai des doutes quant à l'efficacité et la motivation du Commissaire du gouvernement, et des maisons de vente aux enchères françaises, d'affronter efficacement les problématiques en jeu et de les résoudre par la médiation. Une autre institution française de médiation ciblée sur le secteur de l'art est celle établie par le Comité professionnel des Galeries d'art – une association professionnelle à laquelle presque toutes les galeries d'art françaises de taille décente ont adhéré. Ayant utilisé leurs services, pour tenter de résoudre plusieurs conflits avec des marchands français, mon inquiétude est que le service de médiation du Comité manque d'impartialité, ainsi que l'autorité nécessaire pour réprimander un de ses membres (payants) concernant ses pratiques commerciales louches et illégales. Pour conclure, les services de médiation français en droit de l'art existants sont uniquement là pour rassurer les acheteurs que, s'ils avaient un différend avec des marchands ou maisons de vente aux enchères, ils auraient un recours, à bas prix, hors les tribunaux. La réalité est que ces services de médiation français en droit de l'art ne remplissent pas leurs promesses et fournissent uniquement des avis favorables au côté offre de l'industrie de l'art française.

Il n'y a pas de services de médiation spécifiques, dédiés à l'art, mis en place par des acteurs impartiaux ou des régulateurs, en Grande-Bretagne; la National Association of Valuers and Auctioneers (NAVA) étant uniquement une institution d'auto-régulation. Toutefois, j'ai pris part à une présentation organisée par Professional Advisors to the International Art Market (PAIAM) la semaine dernière, durant laquelle de nouveaux services de médiation, intitulés Art Resolve, étaient mis en avant par le directeur juridique et directeur des récupérations du Art Loss Register, James Ratcliffe. Alors que Art Resolve semble remplir une niche de médiation bien nécessaire, dans le microcosme de l'art en Grande-Bretagne, il reste à voir s'il peut trouver l'équilibre entre les intérêts des utilisateurs de services de médiation, et ceux du Art Loss Register, de manière impartiale et efficace.

Pour conclure, et adoptant le point de vue des acheteurs d'oeuvres d'art, les services de médiation disponibles dans le secteur de l'art semblent soit déconnectés du marché, tel que le service d'ADR pour l'Art et l'Héritage Culturel de l'OMPI, soit susceptibles de partialité, tels que les

institutions de médiation françaises actuelles et, potentiellement, le nouvel entrant Art Resolve. Alors que CAfA pourrait potentiellement être une alternative viable, il reste à voir si ces services d'ADR seront ciblés plus sur l'arbitrage que sur la médiation, comme son titre le laisse supposer. Il y a donc beaucoup de marge d'amélioration, pour les services de médiation dans le secteur de l'art. Les marchands et maisons de vente aux enchères devraient comprendre qu'il est dans leur intérêt de coopérer ensemble et de financer la mise en place de services de médiation adéquats pour leurs clients respectifs, s'ils souhaitent que le marché de l'art croisse de manière exponentielle et s'étende du côté de la demande.

Les marchands et les maisons de vente aux enchères devraient en outre unir leurs efforts et rédiger des modèles-types de conditions générales de vente et de dépôt-vente, stipulant des clauses standard de modes de résolution alternatifs des conflits, qui pourraient devenir la référence dans le marché de l'art. Ces efforts de rationalisation et de sécurité renforcée sont des pratiques communes dans d'autres industries, telles que le secteur bancaire et financier dont la Loan Market Association et l'International Swaps and Derivatives Association fournissent de nombreux modèles-type de contrats commerciaux, pour exécuter des transactions commerciales concernant des valeurs mobilières et produits de marché de capitaux en suivant des pratiques établies.

La balle est fermement dans le camp des marchands d'art et des maisons de vente aux enchères, qui continueront à se tirer une balle dans le pied s'ils continuent d'ignorer l'appel à la mobilisation des acheteurs et clients potentiels, qui ne souhaitent pas subir le risque d'habitudes laxistes et d'improvisation lors de leurs acquisitions d'actifs dans l'art. Croître et étendre le marché de l'art viendra en contrepartie du coût engendré par le paiement pour l'instauration de services de modes alternatifs de résolution des conflits, appropriés, systématisés et impartiaux, en particulier des services de médiation.

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

XYGY

Comment protéger votre business créatif après le Brexit?

Le 30 mars 2019, le Royaume Uni va sortir de l'UE sans un accord de retrait en place, et sans requête pour une extension de la période de notification de sa décision de se retirer, d'une durée de 2 ans. Il n'y aura pas de second référendum organisé par le gouvernement actuel du Royaume Uni. Par conséquent, quel est l'avenir, pour les industries créatives, afin de faire des affaires fructueuses avec, et à partir du, Royaume Uni dans le proche futur?



Comment protéger votre business créatif après le Brexit? Mon précédent article sur le chemin le moins emprunté & les conséquences juridiques du Brexit, publié juste après le vote du Brexit, samedi 25 juin 2016, délivrait le message principal qu'il était utile de surveiller le processus de négociation qui allait

suivre la notification effectuée par le Royaume Uni (RU) à l'Union Européenne (UE) de son intention de se retirer de l'UE en 2 ans.

Nous avons donc surveillé ces négociations pour vous, dans les deux dernières années, et sommes arrivés aux prédictions suivantes, qui vont aider votre business créatif à se préparer pour, et profiter des changements imminents causés par, le crash du RU hors de l'UE, le 30 mars 2019.

1. Fin de la liberté de mouvement des citoyens du RU et de l'UE, venant et sortant du RU

Le 30 mars 2019, les citoyens du RU vont perdre leur citoyenneté de l'UE, c'est à dire la citoyenneté, subsidiaire à la nationalité du RU, qui fournit des droits tels que le droit de voter aux élections européennes, le droit au libre mouvement, à la libre installation et au libre emploi partout dans l'UE, et le droit à une protection consulaire par les ambassades des autres états de l'UE, quand le pays de la nationalité d'une personne ne dispose pas d'ambassade ou de consulat dans le pays dans lequel elle requiert protection.

Etant donné qu'aucun accord de retrait ne sera signé le 29 mars 2019, entre l'UE et le RU, les citoyens du RU vivant dans un des 27 états-membres de l'UE devront se débrouiller seuls, puisque aucun accord réciproque n'aura été mis en place, en particulier en relation avec la coordination sociale et sanitaire réciproque, les permis de travail, le droit de se présenter, et de voter, aux élections locales.

Les citoyens du RU vivant dans un des états qui sont membres de l'Association Européenne de Libre-Échange (AELE), c'est à dire l'Iceland, le Liechtenstein, la Norvège et la Suisse, n'auront pas de filet de sécurité, puisque le RU va aussi se retirer des accords bilatéraux de l'UE conclus avec les membres de l'AELE, tels que l'accord de l'EEE qui lie l'Iceland, le Liechtenstein, la Norvège et l'UE ensemble, le 29 mars 2019. En attendant, « le RU tente d'obtenir un accord sur les droits des citoyens avec les états

de l'AELE pour protéger les droits des citoyens» , comme il est indiqué dans le document politique publié par le 'UK Department for exiting the EU'.

Cela a donc du sens, pour les citoyens du RU vivant dans un état-membre de l'UE, ou dans un des états de l'AELE, de contacter l'équivalent du 'Home Office' du RU dans ce pays, et de demander comment ils peuvent obtenir soit un visa, soit la nationalité de ce pays. Etant donné que négocier de nouveaux accords bilatéraux avec les états-membres de l'UE, et les états de l'AELE, va prendre des années, afin que le RU finalise de telles négociations, les citoyens du RU ne peuvent s'appuyer sur ces échanges prolongés pour obtenir un effet de levier, et obtenir le droit permanent de rester dans un état-membre de l'UE ou un état de l'AELE.

Par exemple, la France est prête à adopter un décret après le 30 mars 2019, pour organiser l'obligation de présenter un visa afin d'entrer en territoire français, et afin d'obtenir une carte de séjour pour justifier son séjour là-bas, pour les citoyens du RU vivant déjà, ou planifiant de vivre pendant plus de trois mois, en France. Par conséquent, peu après le 30 mars 2019, les citoyens britanniques et leurs familles qui n'ont pas de cartes de séjour pourraient avoir le statut d'illégal en France.

Alors que de demander sa carte de séjour est gratuit en France, et faire sa demande de nationalité française ne coûte que 55 Euros de droit de timbre, les citoyens de l'UE vivant au RU, ou planifiant de vivre au RU, n'auront pas cette chance.

En effet, cela coûtera aux citoyens de l'UE 1.330 GBP par personne, à partir du 6 avril 2018, pour obtenir la nationalité britannique, y compris les frais de la cérémonie de nationalité. Toutefois, il pourrait n'y avoir aucun frais pour s'enregistrer dans le 'EU Settlement Scheme', qui sera complètement ouvert à partir du 30 mars 2019, en particulier si un citoyen de l'UE a déjà un « *document de résidence permanente au RU ou un droit indéfini de rester ou d'entrer au RU* ». La date-butoir pour s'enregistrer dans le 'EU Settlement Scheme' sera le 31 décembre 2020, quand le RU quittera l'UE sans accord de retrait le 30 mars 2019.

Les chefs d'entreprises et les sociétés créatives travaillant au, et depuis, le RU seront aussi impactés, s'ils ont des salariés et du personnel. Ce sera de leur responsabilité de s'assurer, et d'être capable de prouver, que leur personnel qui sont des citoyens de l'UE, ont tous obtenu un 'settled status': dans un élan de largesse, le gouvernement du RU a par conséquent publié un 'employer toolkit', pour « *soutenir les citoyens de l'UE et leurs familles*

afin de s'inscrire au EU Settlement Scheme» .

Pour les séjours à court terme de moins de trois mois par entrée, le gouvernement du RU promet à ce jour que « *les arrangements pour les touristes et les visiteurs en voyage d'affaire ne seront pas différents* » . « *Les citoyens de l'UE venant pour des visites à court terme pourront entrer au RU, comme ils peuvent le faire maintenant, et rester jusqu'à trois mois par entrée* » .

Pour conclure, se retirer de l'UE sans accord de retrait va créer beaucoup de paperasserie administrative, et être un embêtement chronophage et drainant d'énergie, pour les citoyens de l'UE vivant au RU, leurs employeurs du RU qui doivent s'assurer que tout leur personnel est enregistré dans le 'EU Settlement Scheme', et pour les citoyens du RU vivant dans un des 27 états-membres de l'UE restants. Il n'y aura pas de certitude d'obtenir un 'settled status' de la part du 'Home Office' du RU, jusqu'à ce que les citoyens de l'UE l'aient en effet obtenu, après s'être inscrit dans le 'EU Settlement Scheme'. Cela va donc être un processus générant beaucoup d'anxiété pour les citoyens de l'UE vivants au RU, et pour leurs employeurs du RU qui s'appuient sur ces membres de leur personnel pour faire tourner la boutique.

Des plans d'urgence devraient par conséquent être mis en place par les employeurs du RU qui ont des citoyens de l'EU sur leur liste de salariés, en particulier en créant des bureaux et filiales dans un des 27 états-membres de l'EU restants, afin que les citoyens de l'UE, dont le 'settled status' aurait été refusé par le 'Home Office' du RU, puissent continuer à travailler pour leurs employeurs du RU en se relocalisant dans cet état-membre de l'UE, où ils bénéficieront de la liberté de circulation grâce à leur citoyenneté de l'UE. En plus des frais du 'Home Office' et des honoraires d'avocats spécialisés dans les problématiques d'immigration, les employeurs du RU doivent tenir compte des coûts juridiques, comptables, IT et immobiliers découlant de la création de bureaux et filiales supplémentaires, dans un état-membre de l'UE, après le 30 mars 2019.

2. Retrait de la liberté de circulation des produits, services et du capital

Le marché interne de l'UE, aussi appelé marché unique, est un marché unique qui tend à garantir la libre circulation des biens, du capital, des services et des personnes – les « quatre libertés » – entre les 28 états-membres de l'UE.

Après le 30 mars 2019, le marché unique ne comptera plus le RU, puisqu'il cessera d'être un état-membre de l'UE.

Alors que cela était une option de garder le marché interne en place, entre le RU et l'UE, étant donné que ce marché a été étendu aux états de l'AELE, l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège, par le biais de l'accord sur l'Espace Économique Européen (EEE), et à l'état de l'AELE qu'est la Suisse, par le biais d'accords bilatéraux, cette alternative n'a pas été poursuivie par le gouvernement du RU. En effet, l'accord EEE et les accords bilatéraux UE-Suisse sont vus par la majorité comme étant très asymétriques (la Norvège, l'Islande et le Liechtenstein sont, en essence, obligés d'accepter les règles du marché unique interne sans avoir beaucoup, et même aucun, droit à la parole, alors que la Suisse n'a pas d'accès complet ou automatique mais a néanmoins la liberté de circulation des travailleurs). Le RU, ainsi que les membres de l'AELE qui sont très peu ouverts à l'idée que le RU rejoigne leur club de l'AELE, ont exclu cette option, ne voyant pas l'intérêt de continuer à contribuer au budget de l'UE tout en n'ayant aucun siège à la table où toutes les décisions relatives à la manière dont le marché unique est gouverné et géré, sont prises.

2.1. Retrait de la liberté de circulation des biens et introduction de nouvelles taxes et frais de douane

En ce qui concerne le retrait de la libre circulation des produits, cela constituera un problème – espérons-le, temporaire -, puisque le RU n'a pas d'accords douaniers et de libre-échange bilatéraux en place avec l'UE (parce qu'aucun accord de retrait ne sera signé entre l'UE et le RU au 30 mars 2019) et avec les pays hors de l'UE (puisque les 53 accords commerciaux avec les pays hors de l'UE ont été signés directement par l'UE, au nom et pour le compte de ces 28 états-membres, y compris avec le Canada, Singapour, et la Corée du Sud).

Le 30 mars 2019, le RU va regagner son droit de conclure des accords de libre-échange contraignants, avec les pays hors de l'UE, et avec l'UE bien sûr.

Alors que le gouvernement de l'UE se lance laborieusement dans la négociation d'au moins 54 accords de libre-échange, y compris avec l'UE, les droits de douane vont être réinstitué entre le RU et tous les autres états européens, y compris au RU. Cela va amener à une situation très désavantageuse pour les entreprises du RU, puisque le coût des achats de produits et biens avec des pays étrangers va augmenter de manière substantielle, tant pour les imports

que les exports.

Les sociétés créatives dont le siège social est au RU, qui exportent et importent des biens et produits, telles que les entreprises de mode, de design et de hautes technologies, vont être tout particulièrement impactées, ici, avec le coût des matières premières importées qui va augmenter, et l'augmentation, ou l'apparition, de droits de douane sur les exportations de leurs produits vers l'UE et les pays hors de l'UE. Les entreprises de mode et de luxe, en particulier, sont touchées, puisqu'elles exportent plus de soixante dix pour cent de leur production à l'étranger.

Etant donné que le RU conclut la majorité de ses échanges commerciaux (57 pour cent d'exportations et 66 pour cent d'importations en 2016) avec des pays qui ont conclus des accords de libre-échange de l'UE, tant les entreprises du RU, que les consommateurs du RU, doivent se préparer à un choc, quand ils vont faire des échanges commerciaux après le 30 mars 2019. Le coût de vie va augmenter au RU (puisque la majorité des produits et biens sont importés, en particulier d'états-membres de l'UE), et les coûts opérationnels vont aussi augmenter pour les entreprises du RU.

Alors que certains partisans du Brexit, les 'Brexiters' affirment que le RU ira très bien, en revenant à des échanges commerciaux avec le « reste du monde » sous l'égide des règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), il est important de noter que, à ce jour, seulement 24 pays ont des échanges commerciaux avec le RU sur la base des règles de l'OMC (comme tous les 28 états-membres de l'UE parce qu'aucun accord de libre-échange n'a été conclu avec ces pays hors de l'UE). Après le 30 mars 2019, le RU va effectuer des échanges commerciaux avec le reste du monde sur la base des règles de l'OMC, à la condition que l'autre état est aussi un membre de l'OMC (par exemple, l'Algérie, la Serbie et la Corée du Nord ne sont pas membres de l'OMC). En outre, certains droits de douane vont s'appliquer à toutes les exportations du RU, sous ces règles de l'OMC.

Cela ne ressemble absolument pas à une panacée que de faire des échanges commerciaux sous l'égide des règles de l'OMC, donc le gouvernement du RU et sa 'Bank of England' vont affaiblir la livre sterling autant que possible, pour compenser le poids financier représenté par ces droits de douane et taxes.

Les entreprises créatives dont le siège social est situé au RU, qui exportent des biens et produits, telles que les sociétés de mode et de design, devraient maintenant relocaliser leurs opérations de fabrication vers les

territoires de l'UE ou vers des pays à bas salaires et bas impôts, tels que l'Asie du Sud Est, dès que possible, pour éviter les nouvelles taxes et les nouveaux droits de douane des biens et produits qui vont inévitablement surgir, après le 30 mars 2019.

Bien que ce soit un exemple cynique, puisque James Dyson était un fervent 'Brexitier' qui a exigé que le gouvernement du RU s'éloigne de l'UE sans accord de retrait, les entreprises créatives de l'UE qui fabriquent des biens et produits doivent émuler Dyson, la société d'aspirateurs et de séchoirs à cheveux de haute technologie, qui va transférer son siège social du Wiltshire jusqu'à Singapour cette année.

En outre, le RU va être confronté à des barrières non-tarifaires, de la même manière que la Chine et les Etats-Unis ont des échanges commerciaux avec l'UE. Les barrières non-tarifaires sont toute mesure, autre que des droits de douane, qui agit comme une barrière au commerce international, telle que les réglementations, les règles d'origine ou les quotas. En particulier, une divergence réglementaire d'avec l'UE va rendre plus difficile le commerce de biens, introduisant des barrières non-tarifaires: quand le RU va sortir de l'union douanière de l'UE, le 30 mars 2019, tout bien traversant la frontière devra respecter les contraintes des règles d'origine, pour prouver qu'il provient en effet du RU – introduisant des paperasseries administratives et des barrières non-tarifaires.

2.2. Retrait de la libre-circulation des services et changements de TVA

Le 30 mars 2019, les services du RU – qui comptent pour quatre vingt pour cent de l'économie du RU – vont perdre leurs accès préférentiel au marché unique de l'UE, ce qui constituera une autre barrière non-tarifaire.

La libre-circulation des services et la liberté d'établissement permettent aux personnes travaillant à leur compte de voyager entre états-membres afin de fournir des services sur une base temporaire ou permanente. Alors que les services comptent pour soixante à soixante dix pour cent du PIB, en moyenne, dans les 28 états-membres de l'UE, la plupart de la réglementation dans ce domaine n'est pas aussi développée que dans d'autres domaines.

Il n'y a pas de droits de douane et de taxe sur les services, donc les industries créatives du RU qui fournissent essentiellement des services (tels que les secteurs de la haute technologie et internet, les services de marketing, RP et de la communication, etc) sont moins susceptibles d'être

touchées par la sortie du RU de l'UE sans accord de retrait.

Toutefois, étant donné que le RU va devenir un état hors de l'UE à partir du 30 mars 2019, tant les entreprises de l'UE que les sociétés du RU, ne pourront plus appliquer les règles de l'UE relatives à la TVA, et en particulier à la TVA intra-communautaire, quand elles ont des échanges commerciaux avec des entreprises du RU et de l'UE, respectivement. Cela signifie par conséquent que, à partir du 30 mars 2019, une société de l'UE ne facturera plus la TVA à une entreprise du RU, mais continuera à facturer la TVA à son client du RU qui est une personne physique. En outre, une société du RU ne facturera plus la TVA à une entreprise de l'UE, mais continuera à facturer la TVA à son client de l'UE qui est une personne physique.

Des changements positifs sur la TVA sont aussi en vue, parce que le RU n'aura plus à respecter la loi relative à la TVA de l'UE (sur les taux de TVA, le champ des exemptions, le 'zero-rating', etc.): le RU aura plus flexibilité dans ces domaines.

Toutefois, il y aura à coup sûr des litiges entre les contribuables et HMRC, concernant le traitement TVA de transactions antérieures au 30 mars 2019, dans lesquels le droit de l'UE sera toujours d'actualité. Parce que la compétence de la Cour de Justice de l'Union Européenne (CJUE) cessera complètement en relation avec les affaires du RU le 30 mars 2019, toutes ces questions de droit de l'UE seront traitées en totalité par les tribunaux du RU. En effet, les tribunaux du RU ont cessé de référer de nouveaux dossiers à la CJUE, dans tous les cas, depuis l'année dernière.

2.3. Retrait de la liberté de mouvement du capital et perte des droits de passeport unique pour l'industrie des services financiers du RU

Étant donné que le RU va quitter l'UE sans accord de retrait, la liberté de circulation du capital, dont l'intention est de permettre le mouvement des investissements, tels que les achats de biens immobiliers et l'achat d'actions entre les états-membres de l'UE, va cesser de s'appliquer entre l'UE et le RU le 30 mars 2019.

Le capital dans l'UE peut être transféré en tout montant, d'un pays à l'autre (à l'exception de la Grèce qui a, à ce jour, des contrôles de capital restreignant les sorties de fonds) et tous les transferts intra-UE en Euros sont considérés comme des paiements domestiques et supportent les coûts de transfert domestiques correspondants. Cette infrastructure des paiements

centralisés de l'UE est basée autour du TARGET2 et la zone d'opérations uniformisées de paiements, la 'Single Euro Payments Area' (SEPA). Cela comprend tous les états-membres de l'UE, même ceux hors de la zone euro, à condition que les transactions soient effectuées en euros. Les charges de cartes de crédit/débit et les retraits de distributeurs automatiques au sein de la zone Euro sont aussi calculées, et facturés, comme étant domestiques.

Etant donné que le RU a toujours gardé la livre sterling durant son passage de 43 ans dans l'UE, refusant absolument de la remplacer par l'Euro, les coûts de transfert sur les mouvements de capital – de l'Euro à la livre sterling et vice versa – ont toujours été assez élevés au RU, de toute façon.

Toutefois, lorsque le RU va sortir de l'UE sans un deal le 30 mars 2019, ces coûts de transfert, ainsi que de nouveaux contrôles sur les mouvements de capitaux, seront mis en place et vont impacter les entreprises et professionnels créatifs quand ils veulent transférer de l'argent depuis le RU vers les états-membres de l'UE et vice-versa. Alors que le gouvernement du RU cherche à aligner la législation sur les paiements, afin de maximiser la chance de rester un membre de SEPA, en tant que pays tiers, le fait qu'il ait décidé de ne pas signer l'accord de retrait avec l'UE ne va pas aider un tel processus d'alignement.

Le coût des paiements par carte entre le RU et l'UE va augmenter, et ces paiements transfrontaliers cesseront d'être couverts par l'interdiction de supplément et surcharge (qui empêche les entreprises de facturer les consommateurs pour l'utilisation de méthodes de paiement spécifiques).

Il est par conséquent conseillé aux entreprises créatives du RU d'ouvrir des comptes bancaires professionnels, en Euros, soit dans les pays de l'UE qui leur sont stratégiques, soit en ligne par le biais de fournisseurs de services financiers tels que le borderless account de Transferwise. Les entreprises et professionnels du RU éviteront ainsi d'être limités étroitement à leurs comptes bancaires dénommés en livres sterling du RU, et d'être tributaires des lubies des politiciens et bureaucrates tentant de négocier de nouveaux accords de libre-échange sur la liberté des mouvements de capitaux entre le RU et l'UE, et les autres états hors de l'UE.

Ainsi, forger des liens avec des fournisseurs de services bancaires, d'assurance et d'autres services financiers dans un des 27 états-membres restants de l'UE peut être vraiment utile aux industries créatives du RU, après le 30 mars 2019, parce que le RU ne pourra plus exécuter d'activités bancaires, d'assurance et d'autres services financiers par le biais du

processus de passeport de l'UE. En effet, les services financiers sont un secteur très régulé, et le marché interne pour les services financiers de l'UE est hautement intégré, soutenu par des standards et règles communs, et une coopération de surveillance étendue entre les autorités de régulation à un niveau de l'UE, et d'un état-membre. Les établissements, infrastructures de marché financier, et fonds autorisés dans tout état-membre de l'UE peuvent exercer de nombreuses activités dans tout autre état-membre de l'UE, par le biais d'un processus connu comme le « passeport », directement grâce à leur autorisation de l'UE. Cela signifie que si ces entités sont autorisées dans un état-membre, elles peuvent fournir des services aux consommateurs dans tous les autres états-membres de l'UE, sans requérir d'autorisation ou de supervision de la part du régulateur local.

Le 'European Union (Withdrawal) Act 2018' va transférer le droit de l'U, y compris celui relatif aux services financiers, en des textes de loi du RU le 30 mars 2019. Il va en outre remettre au gouvernement de l'UE des pouvoirs pour amender le droit du RU, afin d'assurer qu'il y aura un cadre législatif et réglementaire sur les services financiers, en parfait état de marché, au 30 mars 2019.

Toutefois, le 30 mars 2019, la position des établissements de services financiers du RU, en relation avec l'UE, sera déterminée par toutes les règles de l'UE applicables, qui s'appliquent aux états hors de l'UE à ce moment là. Par conséquent, les établissements de services financiers, et les fonds, du RU vont perdre leurs droits de passeport dans l'UE: cela signifie que non seulement leurs consommateurs basés au RU ne seront plus à même d'utiliser les services de l'UE de ces établissements du RU qui utilisaient le passeport vers l'UE, mais aussi que leurs consommateurs de l'UE ne pourront plus utiliser les services du RU de ces établissements du RU.

Par exemple, le RU est un centre majeur pour la banque d'investissement en Europe, avec les banques d'investissement du RU qui fournissent des services d'investissement et de financement à travers leurs marchés de capitaux à leurs entreprises clientes à travers l'UE. A partir du 30 mars 2019, les clients de l'UE ne pourront plus utiliser les services des banques d'investissement basées au RU, et les banques d'investissement localisées au RU deviendront incapables d'exécuter les contrats transfrontaliers existants.

3. Ramifications juridiques du Brexit au RU

Le 30 mars 2019, le 'European Union (Withdrawal) Act 2018' (l' »Acte«) va entrer en vigueur, abrogeant le 'European Communities Act 1972' (le « ECA«)

et conservant presque tout le droit du RU qui était dérivé de l'adhésion du RU à l'UE depuis le 1er janvier 1973. L'Acte va par conséquent continuer à appliquer la législation nationale dérivée de l'UE, qui est surtout de la législation déléguée entrée en vigueur par le biais de l'ECA, afin de transposer les directives, et de convertir toute autre législation directe de l'UE, c'est à dire les règlements et décisions de l'UE, en droit national du RU.

Par conséquent, le contenu du droit de l'UE, en son état au 30 mars 2019, va représenter une portion importante de l'histoire juridique relative au droit du RU, pour encore des décennies.

Certaines des pratiques juridiques qui vont être fortement impactées par la sortie du RU hors de l'UE, sont le droit de la propriété intellectuelle, le contentieux, le droit bancaire et financier, le droit de la franchise, le droit du travail, le droit de la responsabilité des produits défectueux, ainsi que le droit fiscal.

En particulier, il n'y a aucune clarté de la part du gouvernement du RU, à ce stade, sur comment les marques de l'UE, enregistrées auprès de l'Office de la Propriété Intellectuelle de l'Union Européenne (EUIPO), vont s'appliquer au RU, ou pas, après le 30 mars 2019. La même chose vaut pour les Dessins et Modèles Enregistrés Communautaires (RCD), qui sont aussi émis par l'EUIPO.

Au moins, il existe une certaine clarté en relation avec les brevets européens: la sortie du RU de l'UE ne devrait pas affecter le système de brevets européens actuel, qui est gouverné par la Convention sur le Brevet Européen (qui n'est pas originaire de l'UE). Par conséquent, les entreprises du RU seront à même de déposer des demandes de dépôt de brevet auprès du Bureau des Brevets Européens (EPO) pour la protection de brevet qui inclura le RU. Les brevets européens existants, couvrant le RU, seront eux-aussi non affectés. Les conseils en brevets européens basés au RU vont continuer à pouvoir représenter des requérants devant l'EPO.

De manière similaire, et puisque le RU est un membre d'un certain nombre de traités et conventions internationaux protégeant le droit d'auteur, la majorité des oeuvres protégées par le droit d'auteur du RU (telles que la musique, les films, les livres et les photographies) sont protégées à travers le monde. Cela continuera à être le cas, suite à la sortie du RU de l'UE. Toutefois, certains mécanismes de droit d'auteur transfrontaliers, en particulier ceux relatifs aux sociétés de collecte et de gestion des droits, et ceux relatifs au marché unique numérique de l'UE, vont cesser de

s'appliquer au RU.

La protection des droits de PI, ainsi que des droits civils et commerciaux, va aussi être incertaine pendant un temps: le RU va cesser de faire partie de l'Observatoire de l'UE, et d'institutions telles qu'Europol, et des bases de données douanières de l'UE pour enregistrer les droits de propriété intellectuelle contre la contrefaçon, le 30 mars 2019.

Le règlement de l'UE n. 1215/2012 du 12 décembre 2012, sur la juridiction et la reconnaissance et l'exécution des jugements dans des affaires civiles et commerciales, va cesser de s'appliquer dans le RU une fois qu'il cesse d'être un état-membre de l'UE. Par conséquent, après le 30 mars 2019, il n'y aura pas de système d'exécution en place, pour faire exécuter un jugement anglais dans un état-membre de l'UE, et vice-versa. Les entreprises créatives vont devoir s'appuyer sur les régimes nationaux de reconnaissance des jugements, au RU et dans chaque état-membre de l'UE, s'ils existent. Cela va certainement introduire des étapes procédurales supplémentaires avant qu'un jugement étranger soit reconnu, ce qui rendra les voies d'exécution plus chronophages et coûteuses.

Pour conclure, le gouvernement du RU semble à l'aise avec le fait que le chaos va arriver, à partir du 30 mars 2019, au RU, dans un très grand nombre de secteurs industriels, pratiques juridiques, et systèmes administratifs transfrontaliers tels que l'immigration et les douanes, pour l'unique raison qu'aucune planification négociée n'a été mise en place, à large échelle, par le RU et l'UE, à la sortie du RU de l'UE. Cette approche ne fait absolument pas sens, d'un point de vue économique, sociale et financier mais ceci est hors de propos. Pour l'instant, ce sur quoi les entreprises et professionnels créatifs doivent se focaliser est de préparer des plans de contingence, comme expliqué ci-dessus, et de continuer à suivre les nouveaux processus d'harmonisation qui vont évidemment se mettre en place, dans quelques années, entre le RU et ses partenaires commerciaux hors et dans l'UE, une fois qu'ils arrivent à trouver un terrain d'entente et à signer des accords bilatéraux organisant cette nouvelle ère commerciale pour le RU.

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

Envoyer

8 9 L M