



Le Conseil permanent des écrivains et ses associations membres connaissent bien la difficulté pour les auteurs d'obtenir l'adoption des termes d'un contrat d'édition qui aurait totalement leur faveur.

Les associations membres du Conseil permanent des écrivains ont rédigé le document ci-joint intitulé « Recommandations aux écrivains pour des relations juridiques plus équilibrées avec les éditeurs ».

Il s'agit d'améliorer les contrats d'édition en envisageant des clauses type ou particulières qui pourraient faire l'objet d'une négociation entre les écrivains et les éditeurs lorsque les circonstances s'y prêtent.

Un contrat n'est pas un document à signer, purement et simplement, dans les termes proposés. Dans cette discussion, fort logiquement, l'éditeur défend ses intérêts en proposant aux auteurs les clauses du contrat qui lui sont favorables. Les auteurs doivent légitimement exercer un regard critique sur le contrat qu'ils reçoivent et envisager les points sur lesquels ils estiment nécessaire de discuter.

Si les auteurs ne prennent pas en main la défense de leurs intérêts, il n'y a aucune raison pour que les éditeurs le fassent à leur place.

## **Dix recommandations aux auteurs pour des relations juridiques plus équilibrées avec les éditeurs.**

### **1. Durée de cession**

Les parties conviennent expressément de l'application de la clause suivante. La présente cession est consentie pour avoir effet en tous lieux et pour une durée de ..... (5), (10) années à compter de la signature du contrat. Elle sera renouvelable par tacite reconduction annuelle sauf dénonciation par l'une ou l'autre des parties, par lettre recommandée avec accusé de réception, au plus tard trois mois avant l'expiration de chaque période.

En cas de non renouvellement de la présente cession, l'ÉDITEUR s'engage à arrêter la commercialisation de l'ouvrage de l'AUTEUR. Il proposera à celui-ci de racheter le stock des livres encore disponibles à leur prix de revient (environ 15% du prix public HT), que l'ÉDITEUR devra justifier par des éléments comptables incontestables.

## **2. Contrat d'adaptation audiovisuelle**

Il ne doit pas être systématique et il devrait être conditionné par une obligation de résultat sous un certain délai (deux ou trois ans à compter de sa signature). Il serait possible d'envisager une tacite reconduction annuelle, sauf dénonciation,. La conséquence de cette dernière étant qu'à compter de son échéance ou de sa dénonciation, le contrat d'adaptation audiovisuelle serait purement et simplement résilié. L'AUTEUR retrouvant, seul, la pleine propriété sur l'adaptation audiovisuelle de son ŒUVRE.

## **3. A-valoir**

En l'absence d'à-valoir versé par l'ÉDITEUR, les pourcentages prévus au contrat doivent être nettement plus élevés que la moyenne des 8 à 10% (qui sont les moyennes pratiquées avec fixe ou à-valoirs en Bande Dessinée). Par ailleurs, ces pourcentages majorés pour tenir compte de l'absence d'investissement de l'ÉDITEUR à l'égard de l'AUTEUR justifient également une progressivité, éventuellement plus rapide (niveau des tranches) que dans les contrats habituels.

## **4. Clause particulière de résiliation automatique du contrat d'édition pour faiblesse des droits d'auteur ou faiblesse des ventes**

Les parties conviennent qu'en dehors des cas prévus par le CPI, le présent contrat sera résilié de plein droit, à la demande de l'AUTEUR (formulée par lettre recommandée avec avis de réception) :

- si pendant cinq années successives l'ŒUVRE a généré moins de cinquante euros nets de droits d'auteur (constatés sur les relevés de droits adressés aux auteurs)
- ou si pendant trois années successives l'ŒUVRE n'a pas généré de droits d'auteur,
- ou, bien encore, si pendant deux années successives l'ÉDITEUR déclare avoir vendu moins de trente exemplaires par an de l'ŒUVRE (constatés sur les relevés de droits adressés aux auteurs).

## **5. Obligations d'information et de transparence**

L'ÉDITEUR doit s'engager à informer préalablement l'AUTEUR de toutes cessions de droits seconds ou dérivés de son ŒUVRE afin de recueillir son accord formel. Il s'agit là d'une obligation de transparence à laquelle l'ÉDITEUR s'engage vis-à-vis de l'AUTEUR.

L'ÉDITEUR, pour permettre à l'AUTEUR un meilleur contrôle des ventes de son ŒUVRE, s'engage à autoriser pleinement l'accès de l'AUTEUR à toutes les informations disponibles chez son diffuseur et/ou son distributeur.

## **6. Conditions de cession à un tiers**

En dehors même de ce qui est indiqué ci-dessus, les parties conviennent expressément de l'application de la clause suivante : « Ce contrat, conclu *intuitu personae*, ne peut être ni transféré ni cédé, y compris dans le cadre d'une augmentation de capital ou d'une cession de tout ou partie des parts sociale de la société ou d'une vente de fonds de commerce, sans l'autorisation préalable et écrite de l'AUTEUR. Sans cette autorisation formelle de l'AUTEUR, celui-ci sera en droit de considérer le présent contrat d'édition comme étant purement et simplement résilié. L'ÉDITEUR informé de la demande formulée par l'AUTEUR devra immédiatement cesser l'exploitation de l'ouvrage en cause.

## **7. Provisions sur retours**

Pour être valablement utilisé dans les comptes de l'ÉDITEUR, la provision pour retours devra être explicitement incluse dans le contrat d'édition, dans son principe, dans son taux maximum d'application et dans ses modalités de réintégration dans le temps. Elle est habituellement de 20% sur un an, et peut être portée exceptionnellement à 30 ou 40 %, mais uniquement sur des premiers tomes ou des ouvrages à très grosses mises en place. Attention : même en cas de compte débiteur pour l'auteur, l'à-valoir est garanti par la loi.

## **8. Droit de préférence**

Dans le cas où le contrat ne porte pas sur une série il ne devrait pas y avoir de droit de préférence pour l'édition de livres futurs. À moins que la structure éditoriale garantisse à l'AUTEUR un niveau d'investissement justifiant une telle

aliénation de liberté. Un AUTEUR satisfait de son ÉDITEUR n'aura aucune difficulté à retrouver le chemin de celui-ci pour lui proposer un nouvel ouvrage, mais il pourra alors, s'il n'est pas lié par un pacte de préférence, négocier pleinement les termes du nouveau contrat d'édition qui lui sera proposé.

## **9. Édition numérique**

L'exploitation numérique du livre doit faire l'objet d'un contrat séparé prévoyant les droits cédés (durée déterminée et limitée dans le temps, territoires, langues, etc.), les conditions de leur utilisation, les rémunérations prévues (celles-ci devant être très significativement supérieures à celles concernant les ventes de livres). La cession par l'AUTEUR de ses droits sur l'exploitation numérique du livre doit comporter au profit de l'AUTEUR la participation proportionnelle aux recettes provenant de la vente ou de l'exploitation (soit un pourcentage du prix de vente, soit un droit d'auteur fonction de la durée de présence de l'ŒUVRE ou de ses modalités d'exposition à un public quel qu'il soit).

## **10. Clause promotion**

L'AUTEUR peut, si la question a fait l'objet d'une discussion avec son ÉDITEUR, avoir intérêt à faire insérer une clause spécifique et explicite dans son contrat d'édition pour toutes les questions concernant la promotion de l'ouvrage édité. Cette clause devra forcément être limitée dans le temps (les actions de promotions des éditeurs dépassent rarement 3 mois). Cette clause peut stipuler quels engagements l'ÉDITEUR prend vis-à-vis de l'AUTEUR pour ce qui concerne un plan de mise en place de l'ŒUVRE. Cette clause peut également stipuler quels engagements l'ÉDITEUR prend vis-à-vis de l'AUTEUR pour ce qui concerne la présentation de l'ŒUVRE et/ou la présence de l'AUTEUR à l'occasion de salons ou de foires du livre dans lesquels l'ÉDITEUR aurait un stand. L'AUTEUR, s'il envisage des séances de lecture de son ŒUVRE, pourra également avoir intérêt à faire stipuler dans son contrat l'engagement de l'ÉDITEUR que celui-ci expédie un certain nombre d'exemplaires de l'ŒUVRE pour le jour et dans le lieu de cette lecture.