

Négociier son contrat

Denis LeBrun

Number 11, December 1983, January 1984

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/21375ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Nuit blanche, le magazine du livre

ISSN

0823-2490 (print)

1923-3191 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

LeBrun, D. (1983). Négociier son contrat. *Nuit blanche*, (11), 62–63.

Négociier son contrat

Point final. Après des centaines d'heures de création, de fignoilage, de raturages, de corrections, le manuscrit est enfin achevé. Mais le travail de l'auteur n'est pas pour autant terminé. Il y a bien loin de la coupe aux lèvres avant qu'il ne contemple «son» livre en librairie. Deux des étapes les plus délicates seront la recherche d'un éditeur, puis la négociation d'un contrat d'édition.

Dans leur hâte d'être édités, les auteurs sortent trop souvent perdants de cette négociation. C'est pourquoi nous avons demandé à Dominique Jobin, avocat, de nous parler des principales clauses qu'un auteur doit négocier avec l'éditeur pour obtenir un contrat d'édition satisfaisant.

L'industrie du livre ■

«Il faut bien comprendre, dès le départ, quand on parle d'édition, qu'il s'agit d'une industrie. Un éditeur est quelqu'un qui cherche à faire du profit en éditant et exploitant des oeuvres littéraires. C'est son travail



Dominique Jobin

Photo A.M. Guérineau

et c'est légitime. Il est tout aussi légitime pour un auteur de vouloir gagner de l'argent avec son oeuvre. Même si trop souvent l'auteur est prêt à tout pour être édité, il doit demeurer lucide et ne pas signer une entente qu'il regrettera un an plus tard. C'est pour trouver un juste milieu entre ces deux aspirations légitimes qu'entre en jeu la négociation d'un contrat d'édition. Chacun, c'est normal dans un tel processus, essaiera de tirer au maximum la couverture de son côté. L'éditeur connaît bien l'industrie et peut facilement avoir accès à des avis juridiques. L'auteur a donc tout intérêt à se prendre en charge et à bien se renseigner pour négocier d'égal à égal.

La première démarche de l'auteur sera de se trouver un éditeur. Ce n'est pas toujours facile et il devra probablement frapper à plusieurs portes. Une bonne façon de procéder

est de se renseigner auprès de l'Union des écrivains québécois. L'Union connaît bien les points forts de chaque éditeur et pourra suggérer à l'auteur 3 ou 4 maisons d'édition susceptibles d'être intéressées par son oeuvre. Il doit ensuite soumettre son manuscrit accompagné d'une lettre de présentation, et attendre que le comité de lecture de chaque maison statue sur le sort de son oeuvre.

Pour faire le meilleur choix entre 2 ou 3 éditeurs possibles, l'auteur devra prendre en considération la situation financière et la réputation de chacun, qu'il s'agisse d'ailleurs de petites ou de grosses maisons d'édition. Il ne faut pas oublier que les droits d'auteurs peuvent s'échelonner sur plus de 50 ans! L'auteur doit également considérer les garanties de distribution, le type de mise en marché et naturellement le genre de contrat que l'éditeur est prêt à signer.

Cession ou licence

Comme type de contrat, l'auteur a définitivement intérêt à négocier une licence plutôt qu'une cession. La licence permet plus de souplesse, et l'auteur pourra y spécifier la durée de l'entente, le territoire couvert, la langue concernée et limiter à l'édition et à la mise en marché le travail de l'éditeur. Les droits dérivés (traduction, adaptation, photocopie, etc.) doivent à mon avis faire l'objet d'ententes séparées. Personnellement, je suggère aux auteurs de ne céder aucune licence sur ces droits dérivés mais bien d'engager l'éditeur à titre d'agent exclusif. De cette façon, l'éditeur devient un peu comme un agent littéraire et touchera un pourcentage sur les transactions qu'il conclut pour l'auteur. Ce pourcentage pourra se situer, dans la plupart des cas, autour de 25 — 30%.

Je connais des auteurs qui ont regretté amèrement d'avoir signé des contrats où ils cédaient presque entièrement leurs droits d'adaptation et de traduction. Je pense, par exemple, à un auteur de Québec, dont le livre est devenu un best-seller en Ontario. Il avait presque donné ses droits de traduction à son éditeur et ce dernier a été le seul à profiter du succès de la traduction.

La durée est un élément important à spécifier dans le contrat. Idéalement, je crois qu'il faut la situer entre cinq et dix ans. Ce laps de temps est suffisant pour juger de l'exploitation d'une oeuvre. C'est un point difficile à négocier parce que les éditeurs tiennent beaucoup à leurs fonds. Il est de bonne guerre d'accepter une clause de reconduction automatique, avec possibilité de retrait si l'éditeur a retiré l'oeuvre du marché. L'éditeur a pris un risque en publiant l'oeuvre. Si le livre fonctionne bien, c'est normal qu'il réclame une part du succès à plus long terme.

Les clauses courantes

Au niveau de la fabrication et de la vie du livre, plusieurs points plus techniques doivent apparaître dans le contrat. D'abord l'auteur doit pouvoir approuver le «blue print»

avant l'impression. Puis il doit s'entendre avec l'éditeur pour fixer le tirage et le prix de vente du livre. Il est important d'inscrire ces deux chiffres parce que les redevances (droits d'auteur) sont déterminées en fonction du prix de vente. Je suggère également de toujours fixer un délai à l'éditeur pour publier l'oeuvre. Il peut facilement arriver qu'un auteur attende plus d'un an si aucun délai n'est prévu dans le contrat.

À chaque nouvelle édition de l'oeuvre, l'auteur doit se prévoir un délai suffisant (15-30 jours) pour effectuer les modifications ou corrections qu'il juge nécessaires. Enfin, si l'éditeur envisage de faire pilonner les livres invendus pour le prix du papier, l'auteur doit se réserver le droit de racheter ces livres pour le même prix. Ces clauses sont assez courantes et nécessitent généralement peu de discussions avec l'éditeur.

Droits d'auteur

Présentement, au Québec, on peut réclamer pour une oeuvre littéraire des redevances entre 10 et 15%. Ce que je recommande et qui est une norme généralement admise, c'est 10% du prix de vente pour les 3 000 premiers exemplaires vendus, 12% entre 3 et 10 000 et 15% en haut de 10 000. Certains éditeurs vont offrir moins et promettre en contrepartie une campagne de promotion plus importante pour l'oeuvre. C'est le genre de choses qui peut se négocier mais il faut alors indiquer les montants d'argent promis en publicité dans le contrat. Dans un contrat, il ne faut jamais laisser de place à l'arbitraire.

Les redevances s'appliquent naturellement aux livres vendus. On ne compte ni les exemplaires de passe, ni les exemplaires remis à l'auteur ou donnés en service de presse. Il faut donc déterminer le nombre de ces livres.

Les modalités du paiement des redevances à l'auteur doivent aussi faire l'objet de clauses précises. Ce qui se pratique le plus couramment, c'est l'envoi deux fois par année d'un compte avec le détail des ventes et la remise des redevances dues. Il faut fixer dans le contrat un

taux d'intérêt pour les retards (1 1/2 à 2% par mois) et prévoir la résiliation automatique du contrat après plus de 90 jours de retard. Dans le passé, ce sont souvent les auteurs qui ont financé les maisons d'édition et c'est anormal.

L'auteur doit également se réserver le droit d'examiner ou de faire examiner les livres comptables de l'éditeur en ce qui concerne son livre. La société de gestion des droits d'auteur peut, sur demande, se charger de ce mandat.

Enfin, une clause générale doit clairement indiquer, que si l'éditeur ne remplit pas ses obligations principales (édition, distribution, redevances, etc.) ou si l'oeuvre est épuisée et n'apparaît plus au catalogue, l'auteur pourra automatiquement reprendre ses droits.

Se prendre en charge

À mon avis, il faut éviter de signer d'avance pour plus d'un livre à moins d'obtenir en contrepartie un salaire ou des avances garanties. Mais, même dans ce cas, c'est un peu s'engager les yeux fermés puisqu'on n'a pas pu vérifier la qualité du travail de l'éditeur. Sur le plan légal, un tel contrat serait peut-être même attaquant.

Naturellement, dans toute négociation il faut s'adapter aux circonstances. Il faut à la fois être ferme et souple et prendre en considération la nature du risque qu'un éditeur prend en éditant une oeuvre. On peut difficilement obtenir les mêmes garanties pour un livre tiré à 1 000 exemplaires que pour un autre tiré à 10 000 exemplaires. Mais dans tous les cas, l'auteur doit se prendre en charge. Dans certains cas, il a même avantage à faire appel à un professionnel pour négocier en son nom. Un contrat d'édition peut lier pour 50 ans plus la vie d'un auteur. Les clauses doivent donc être claires et précises. J'espère qu'un jour le gouvernement créera un fonds d'aide juridique pour les auteurs. Trop d'entre eux sont démunis devant la complexité actuelle des contrats d'édition.

Entrevue réalisée par Denis Lebrun