

Le 29 juillet 2021



Négociations auteurs-éditeurs : ce chantier est aussi le vôtre

Chères autrices, Chers auteurs,

Comme je vous l'ai annoncé lors de notre Assemblée générale, un chantier très important pour nous vient de s'ouvrir autour du contrat d'édition, dans le prolongement de l'accord CPE/SNE signé en 2014.

Depuis juin et jusqu'en novembre prochain, auteurs et éditeurs se retrouvent chaque semaine pour négocier et déterminer, sous l'autorité du professeur Pierre Sirinelli, comment améliorer « l'équilibre et la transparence dans les relations entre auteurs et éditeurs ».

Plus précisément, **la feuille de route qui doit servir de guide s'organise autour de cinq thèmes** :

1. **Reddition des comptes** : fréquence, cessions à des tiers (étranger, poche, club...), informations pour un suivi plus précis de la vie du livre.
2. **Rémunération** : exigence de « rémunération appropriée et proportionnée », taux pratiqués en littérature jeunesse et BD, abattements pratiqués dans certains secteurs.
3. **Formalisme du contrat d'édition** : « clauses léonines ».
4. **Vie du contrat** : cession des droits audiovisuels ; durée de cession ; travail éditorial de l'éditeur (tirage, prix, promotion), celui de l'auteur.
5. **Fin du contrat** : attestation, gestion du stock, dernière reddition de comptes, restitution à l'auteur du fichier de bon à tirer....

Cette négociation qui nous mobilisera jusqu'au mois de novembre est un vrai défi : elle est limitée dans le temps, les sujets de discussion sont multiples et nos revendications considérables.

Elle touche aux conditions d'exercice de nos métiers. Il est donc indispensable que vous y soyez associés. Non seulement à travers les informations que je ne manquerai pas de vous transmettre, mais aussi en vous donnant l'occasion d'exprimer ce que vous attendez de la concertation. Les retours que vous nous ferez renforceront les arguments que nous porterons auprès de nos interlocuteurs du Syndicat national de l'édition pour faire valoir nos exigences.

Je vous invite à nous apporter vos témoignages en vous inspirant des questions proposées ci-dessous. Si vous souhaitez mentionner des éléments précis de vos contrats pour illustrer votre propos, n'hésitez pas à nous les transmettre en pièces jointes. Il va de soi que, s'il nous était nécessaire de les produire à titre d'exemples durant la négociation, ils le seront sous une forme anonymisée.

Vous pouvez nous transmettre vos retours par courriel à l'adresse suivante : echanger@sgdl.org.

Négociations auteurs-éditeurs :

- De quelles informations souhaiteriez-vous bénéficier concernant la vie de votre livre une fois publié ?
- Êtes-vous informé des cessions faites par vos éditeurs à des tiers (cessions étrangères, etc.) ?

- Quelles mesures permettraient, selon vous, de rééquilibrer la relation entre auteurs et éditeurs ?
 - Que faudrait-il pour que vous apparaissiez comme un véritable partenaire plus étroitement associé à la vie de votre ouvrage ?
 - Parvenez-vous à lire les redditions de comptes de vos différents éditeurs ?
 - Quels éléments vous permettraient de mieux lire et mieux comprendre vos relevés de droits ?
 - Quelles avancées attendez-vous en terme de « transparence » entre éditeur et auteur ?
 - Constatez-vous des manquements de vos éditeurs en matière d'« exploitation permanente et suivie » de vos ouvrages ?
 - Avez-vous déjà négocié votre contrat d'édition avec l'éditeur ? Si oui, la négociation vous a-t-elle satisfait ?
 - Avez-vous été confronté, dans vos contrats, à des clauses que vous jugez léonines ? Si oui, lesquelles ?
 - Quelle serait selon vous une rémunération « appropriée et proportionnée » ?
 - Avez-vous l'expérience de taux proposés particulièrement bas ? Exemples ?
 - Avez-vous l'occasion de négocier le taux de rémunération ?
 - Trouvez-vous que la pratique de l'à-valoir est habituelle ou rare ?
 - Vous est-il arrivé de négocier le montant d'un à-valoir ?
 - La SGDL défend un « minimum garanti non amortissable » qui assure une rémunération définitivement acquise pour le temps de création sans amortissement sur le produit des ventes : pensez-vous que ce principe puisse améliorer votre rémunération ?
-

Je compte sur vous et vous souhaite un bel été.

Confraternellement,

Christophe Hardy,
Président de la SGDL