

Lurelu

La seule revue québécoise exclusivement consacrée à la littérature pour la jeunesse



Au nom de la clause ou l'écrivain devant son contrat

Robert Soulières

Volume 18, Number 1, Spring-Summer 1995

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/12656ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Association Lurelu

ISSN

0705-6567 (print)

1923-2330 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Soulières, R. (1995). Au nom de la clause : ou l'écrivain devant son contrat.
Lurelu, 18(1), 46-47.

AU NOM DE LA CLAUSE ou l'écrivain devant son contrat

On pourrait croire que c'est devant la page blanche que l'écrivain angoisse le plus (personnellement, je conseille toujours aux débutants d'écrire sur du papier beige tout en les assurant que ça ne rendra pas nécessairement leur premier roman plus drabe). Eh bien non! Selon mes nombreuses recherches, c'est devant son contrat que l'écrivain est terrifié, bien plus que devant son Mac. (Ou devant son mec, pour les filles. Rien à faire, je suis une cause perdue, je serai toujours un écrivain rubrique et un macho chronique.)

En effet, c'est au coin du feu que l'écrivain étudie, lit et relit pour la centième fois ce fameux contrat (qui le liera pour cinq, dix ou jusqu'à cinquante ans après sa mort) et il se dit tout bas : cet éditeur-là croit-il réellement en moi ou me publie-t-il pour mes beaux yeux? mon beau nez? ma belle bouche? Ou essaie-t-il plutôt de m'emperlucoter de belle façon?

En fait, il existe plusieurs comportements pour un écrivain devant un contrat. Pour être plus précis, il y en a quatre. Passons-les tout de suite en revue dans cette revue, vu?

À la Ginette Reno

J'ai beaucoup de respect pour sa taille et son talent et n'allez surtout pas vous imaginer que je vais faire des farces plates sur sa grosseur. Non! C'est plutôt pour sa célèbre chanson *Les yeux fermés* que je l'ai associée aux écrivains qui signent leur premier contrat les yeux fermés. Et je précise bien leur premier contrat, car c'est un tout autre match pour les suivants. Ils signent les yeux fermés, car ils sont tellement contents d'avoir enfin trouvé un éditeur après avoir essuyé vingt refus que celui-là ils ne le lâcheront pas. Ils l'aiment déjà, ils l'adorent, ils le vénèrent. Oh! comme cet éditeur a bon goût. Ils savent instinctivement que cet éditeur ne ferait pas de mal à une mouche. Et ils signent avec joie en essayant furtivement une larme. (Une larme est toujours essuyée furtivement dans un roman.) Ils signent donc le cœur léger, car ils viennent de mettre le pied dans le Panthéon de la littérature. Alors vivement la



: Dominique Jolin

gloire et au diable le tirage, les droits dérivés, le nombre d'exemplaires gratuits, les droits tout courts, Hollywood, Québec-Loisirs, et tutti quanti. Ils sont à mille lieues de tout ça parce qu'ils sont au septième ciel.

Le syndicaliste pointilleux

Il y a les Ginette Reno et il y a bien sûr inévitablement leur contraire. Le syndicaliste. Légèrement parano, il arrive au bureau, chaussé de ses lunettes. Il discute, loupe à la main, le Code Morin dans l'autre et une convention collective dans son attaché-case, toutes les clauses du fichu contrat. Il discute ferme : point par point, virgule par virgule, tous les alinéas, tous les articles qui lui paraissent faire problème. De long en large, de bâbord à tribord, de haut en bas et de droite à gauche. Rien ne lui échappe même s'il commence à se faire tard. Ah oui, j'oubliais, il arrive évidemment vers cinq heures moins quart.

Fier comme un coq, confiant comme un paon et fort comme Jim la Jungle, il ajoute des «considérant» et des «attendu que» tout en insistant, mine de rien, sur un à-valoir possible (ce qui rime avec «va te faire voir» quand la réponse est négative). Et c'est tout juste s'il ne vous demande pas de lever la main avant de répondre.

Mais le mec plus ultra, c'est celui qui confie la négociation de son contrat à un avocat. Celui que j'ai connu l'avait confié à

Nathalie Goodwin, rien de moins (le même agent que Michel Tremblay), même s'il n'en était qu'à son premier roman. Remarquez qu'avec un nom semblable, Goodwin, que je vous laisse traduire, on ne risque pas de perdre grand-chose.

La clause Hollywood ou la supermégastar

Tous connaissent la clause «nonobstant», sachez aussi qu'il y a les maisons clauses, les filles de M^{me} Clause, la femme de Clause Barbi et la célèbre maxime : «chaque clause a sa place». Cet énergumène arrive lui aussi vers cinq heures moins quart (mais le font-ils tous exprès?). Équipé de son attaché-case noir, de ses lunettes fumées, il est d'accord avec l'ensemble du contrat, aucun problème là-dessus. Mais il vient discuter des droits dérivés et des droits annexes. Avec un ton inimitable, il insiste pour dire que l'éditeur publie un livre, du vulgaire papier somme toute, et que lui veut conserver ses droits sur les disques, les microfilms, les bandes dessinées, les tee-shirts, les casquettes, les bermudas, les jeux vidéo, les macarons, les poupées (gonflables ou non), les napperons, les tasses, les ballons, les jeux de cartes, les pièces de théâtre radiophoniques, les séries télévisées ou autres, les versions sur CD-ROM, Florence, Naples. Et bien sûr, il ajoute un «etc.» en gras, car on n'est jamais trop prudent!

Donc, ce *babyboomer* capitaliste, égo-centrique et égoïste veut tout garder pour lui tout seul. Le fin mot de l'histoire, c'est le film. Tous les soirs depuis qu'il écrit, il rêve d'Hollywood; dans ses rêves les plus fous, il casse la croûte avec Arnold et Spielberg. Car cet Hauteur, mesdames et messieurs, cet Hauteur est persuadé que son livre va faire un malheur dans les librairies et qu'il va incendier les écrans de tous les cinémas de la planète. Avant de partir, il s'assure que Roch Demers figure bien sur la liste de presse. Un succès même provincial n'est pas à négliger.

Puis, avec un accent à la Tom Clancy, et en balayant du revers de la main quelques pellicules sur son épaule Nautilus, d'un geste à la John Grisham, il repart avec les droits cinématographiques en poche et le sourire aux lèvres.

Rêver en cinémascope n'a jamais fait de mal à personne et fait toujours bien rire son éditeur.

La charrue avant les bœufs... ou celui qui signe plus vite que son ombre

Il y a en quelques-uns aussi qui mettent la charrue avant les bœufs. Ceux-là veulent

une avance de mille dollars avant d'écrire une ligne et veulent signer aussi le contrat avant d'écrire le premier chapitre.

Ils arrivent blindés, mais ils repartent vite dégonflés, car avant de signer il faut écrire, comme le disait si bien Balzac.


Mais où le signent-ils donc, ce fameux contrat ?

Signer un contrat d'édition représente un grand moment dans une journée et dans une carrière, car il scelle pour longtemps une relation professionnelle qui, comme une relation amoureuse, a besoin d'attention et de délicatesse pour survivre dans la paix et l'harmonie (décidément, je lis trop de Danielle Steel).

Les écrivains peuvent signer leur contrat à la maison, dans leur bureau (l'alcôve de leur labueur), sur la table de cuisine, près de leur bibliothèque, sous l'œil admiratif de leur fiancé(e), en sortant de la douche... Oui, ils peuvent faire tout cela, mais selon mes sources confidentielles, ils signent tous en... bas de la page. Je sais, c'est un gag de troisième année, mais il est encore bon. (Enfin, c'est ce que je crois, laissez-moi mes illusions.)

Ce que je vous conseille...

Je n'écris pas cette chronique pour rien... (enfin presque). Non, je suis là pour vous aider, vous renseigner. Donc, au sujet du contrat, je vous conseille d'arriver vers quatre heures et demie, muni de votre attaché-case noir, accompagné d'un avocat qui réclame pour vous les yeux fermés la clause Hollywood, un à-valoir symbolique et cinq exemplaires de plus pour les amies de votre mère, et qui gardera pour vous les droits pour les imprimés sur les couches pour bébés.

Je vous conseille également de signer en bas de la page, c'est chic, c'est distingué et de bon goût, et c'est là aussi qu'il faut signer. Tous les avocats que je connais vous le diront... même ceux d'O.J. Simpson. 

Note

1. Un à-valoir est une somme d'argent que l'écrivain touche avant que l'ouvrage soit imprimé. Cette somme est déduite des droits à recevoir... mais cette pratique est rare au Québec et, personnellement, je comprends très bien pourquoi.

Vous trouvez difficilement *Lurelu* en kiosque ou en librairie?
Abonnez-vous donc! C'est tellement plus simple...



S'il s'agit d'un réabonnement, utilisez plutôt le formulaire détaché que nous vous avons envoyé. Lorsque vous déménagez, rappelez-nous votre ancienne adresse et son code postal en plus de nous indiquer la nouvelle. À moins d'indication contraire, nous ferons commencer votre abonnement avec le numéro courant. Si vous avez besoin d'un reçu, cochez la case de droite.

NOM _____

ADRESSE _____

VILLE _____ CODE POSTAL _____ TÉLÉPHONE _____

Inclure avec ce coupon un chèque ou un mandat-poste de : (taxes incluses)

	un an	deux ans
abonnement régulier, au Québec	<input type="checkbox"/> 13,67 \$	<input type="checkbox"/> 27,00 \$
abonnement régulier, Canada hors Québec	<input type="checkbox"/> 12,84 \$	<input type="checkbox"/> 25,00 \$
abonnement de soutien	<input type="checkbox"/> 30,00 \$	<input type="checkbox"/> 60,00 \$
abonnement à l'étranger	<input type="checkbox"/> 22,00 \$	<input type="checkbox"/> 44,00 \$

Expédier le tout à :

LURELU
Case postale 220
Succursale E
Montréal (Québec)
H2T 3A7

MON ABONNEMENT COMMENCERA PAR LE NUMÉRO COURANT OU LE PROCHAIN N° REÇU REQUIS