

Lurelu

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



Au nom de la clause II Le retour du contrat maudit

Charles Montpetit

Volume 18, Number 2, Fall 1995

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/13445ac>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Association Lurelu

ISSN

0705-6567 (print)

1923-2330 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Montpetit, C. (1995). Au nom de la clause II : le retour du contrat maudit.
Lurelu, 18(2), 48–49.

AU NOM DE LA CLAUSE II

le retour du contrat maudit



: Dominique Jolin

Dans le dernier numéro de *Lurelu*, Robert Soulières nous entretenait avec son humour habituel des différentes attitudes que les écrivain(es) adoptent face à un contrat... et de ce qu'en pensent leurs éditeurs et éditrices. Touché, mon cher. Mais maintenant que nous avons bien ri, pourquoi ne regarderions-nous pas les mêmes situations par l'autre bout de la lorgnette ? Après tout, les maisons d'édition ont elles aussi d'amusantes petites particularités lorsque vient le temps de coucher des clauses sur papier...

Le moment est d'ailleurs fort indiqué pour parler de tout ça, puisque c'est vers cette date-ci que devrait paraître la nouvelle version du Contrat-type, un document qui fut rédigé conjointement par l'Association des éditeurs canadiens et l'Union des écrivaines et écrivains québécois en 1981. Pour ceux et celles qui ne le sauraient pas, c'est là ce qui doit servir de compromis officiel entre les auteur(es) et les maisons d'édition. Il va de soi que les négociations seraient diablement simplifiées de part et d'autre si l'usage de ce document était généralisé...

Ce n'est malheureusement pas le cas – en fait, les éditeurs qui utilisent le Contrat-type constituent plutôt l'exception

à la règle, ce qui est bien dommage. Quant aux autres, on pourrait les regrouper en plusieurs catégories.

Les gourmandes

Pour de telles compagnies, un contrat n'est pas une entente d'égal à égal, mais la version moderne du combat de David et Goliath – sans la fronde, et avec vous-même dans le rôle de Goliath. D'emblée, la maison d'édition se voit comme celle qui dicte les règles, et, la plupart du temps, elle n'est pas intéressée à négocier. Pourquoi le serait-elle ? Toutes les clauses qu'elle propose sont déjà en sa faveur, et la moindre modification ne pourrait qu'affaiblir sa position.

Le contrat de ce genre de maison commence généralement par ceci :

«L'auteur cède en exclusivité à l'éditeur [...] tous ses droits d'auteur incluant les droits dits "dérivés" sur l'œuvre, et sur toute partie et élément de celle-ci, et ce, partout dans le monde et en toute langue dans laquelle l'œuvre pourra être traduite.»

Bien sûr, une clause comme celle-là n'a rien d'illégal, mais on pourrait logiquement s'attendre à ce qu'une maison qui achète tous les droits possibles et imaginables *paie plus cher* que celle qui acquiert

des droits limités. Or, l'expérience révèle que ce sont justement les compagnies les plus gourmandes qui offrent les conditions les moins avantageuses ! Non seulement promettent-elles des redevances inférieures à la moyenne, mais le reste de leur contrat va tout autant à l'encontre des intérêts de l'artiste.

À preuve, cette mention des plus généreuses, de la part d'une maison qui acquiert tous les droits sur une œuvre, et va même jusqu'à l'enregistrer à son nom à Ottawa :

«Si les droits d'auteur sur l'œuvre sont violés pendant la durée de la présente cession, les parties devront convenir d'une action commune et partageront les frais des poursuites ainsi intentées.»

Traduction : si elle traîne qui que ce soit en cour, la maison d'édition vous offrira gracieusement... d'assumer avec elle le coût d'un procès qui ne vous concerne plus.

Les éternelles

D'autres compagnies sont plus modestes. Elles se contentent de certains droits bien précis... mais exigent qu'on les leur cède sans limite de temps !

De nos jours, pourtant, rares sont les gens qui, même au faite de l'amour, se lanceraient dans un mariage à vie *sans possibilité de divorce*. Il est donc étonnant que, dans le monde plus terre à terre de l'édition, on trouve encore des individus qui considèrent une telle entente adéquate !

Le plus souvent, dix ans s'avèrent amplement suffisants – et n'empêchent pas le contrat d'être reconduit s'il satisfait toujours les deux parties lorsqu'il arrive à échéance. Cependant, même là, j'ai déjà connu un éditeur qui, tout en acceptant cette clause, prétendait être parfaitement libre, au cours des dix ans, de céder une partie des droits à un sous-contractant pour une bien plus longue durée !

Hum. J'ai hâte d'essayer ça la prochaine fois que je louerai une voiture pour une fin de semaine...

Les grognonnes

Bien sûr, lorsqu'un contrat s'avère un peu... exubérant, ce n'est pas toujours parce que la maison d'édition cherche à vous rouler. Certaines d'entre elles sont tout simplement entichées de leur bébé, et elles sem-

blent sincèrement offensées si l'on ose le critiquer.

Ainsi, il m'est une fois arrivé d'émettre quelques commentaires quant à un contrat de six pages, pour me faire répondre par l'éditeur que la lecture de ma lettre – de deux pages – lui avait demandé bien «du temps et du courage», que l'expérience avait été «frustrante et ennuyeuse» et qu'il tenait à défendre son «droit de prendre les décisions d'affaires». Excusez-moi d'avoir outrepassé mes prérogatives ! Comment pouvais-je savoir que, de tous les gens impliqués dans la production et la distribution de mon livre, j'étais le seul à ne pas avoir voix au chapitre ?

Les artistes en herbe

Ça, c'est le cas inverse du précédent. À force de voir défiler des manuscrits à la journée longue, il fallait bien s'attendre à ce que des gens d'affaires soient tentés d'exploiter leur potentiel artistique. D'où les clauses du genre :

«L'éditeur déterminera, à sa seule discrétion, le titre définitif de l'œuvre;»

ou :

«L'auteur accorde à l'éditeur le droit exclusif de modifier l'œuvre, quant à sa forme ou à sa présentation, de toute manière qui de l'avis de l'éditeur sera utile ou nécessaire à l'exploitation de l'œuvre [...] ainsi que de faire toute modification destinée à conserver à l'œuvre son actualité ou la convenance de son objet.»

Et dans certains cas, inutile de chercher : il n'est précisé nulle part que ces modifications ne seront faites qu'avec l'accord de l'artiste.

Mieux encore ! Si la maison d'édition choisit de retenir les services d'une tierce personne pour faire ses corrections, il se peut qu'elle opte pour la solution suivante :

«Toutes dépenses raisonnables qui seront engagées par l'éditeur seront à la charge de l'auteur.»

Du point de vue de l'entreprise, ce n'est que justice, je suppose. Si les artistes qu'elle rémunère se permettent de corriger son contrat, elle peut bien leur demander un paiement lorsqu'elle altère leurs récits !

Les paresseuses

«L'auteur s'engage à remettre à l'éditeur un double propre et définitif de l'œuvre, revu avec soin et mis au point conformément aux usages typographiques, ne né-

cessitant aucune correction [notre souligné].»

Sans commentaire. Moi non plus, je ne me fatiguerai pas à annoter ça.

Les économes

Pour peu qu'on accepte d'en discuter, toutes les questions d'éthique qui précèdent peuvent être négociées. Mais je vous mets au défi d'altérer le moindre pourcentage, par exemple ! Pour la plupart des maisons d'édition, les nombres sont coulés dans le béton.

Pourtant, il n'y a rien là de très objectif. D'un contrat à l'autre, la part de l'auteur(e) sur le montant que la maison d'édition perçoit pour une traduction peut être de 25, 37 1/2, 50, 65 ou 80 %. De plus, même si la majorité des maisons versent des redevances de 10 % sur le prix de vente au détail, certaines «oublient» d'indexer ce chiffre lorsque les ventes franchissent un cap donné (la *Writers' Union of Canada*, pour sa part, recommande qu'on passe à 12 1/2 % après 5000 exemplaires, et à 15 % après 7500).

D'autres, enfin, se permettent de réduire leurs taux de façon bien fantaisiste dans certaines circonstances. Par exemple :

• «4 % pour les livres de poche vendus lors de salons du livre affiliés dans d'autres pays;»

ou :

• «3 % [!] pour les livres de poche vendus directement au consommateur par tout autre moyen.»

Personnellement, j'ai du mal à saisir en quoi la méthode de distribution affecte la part accordée à l'écriture, et pourquoi on ne maintient pas le taux 10 % du prix de vente en tout temps, quitte à ce qu'on réduise ce prix dans certaines circonstances – mais, en tant qu'artiste, il est vrai que je ne comprends rien aux «décisions d'affaires».

Qu'importe ! La palme de l'épargne, la clause la plus remarquable pour ce qui est de couper dans les dépenses, revient au contrat qu'a reçu un illustrateur de mes connaissances :

«Advenant une saisie-arrêt pratiquée contre l'éditeur au sujet d'une créance réelle ou prétendue de l'illustrateur(trice), ce dernier convient que l'éditeur pourra compenser ses dépenses raisonnables engagées

par la saisie à même les redevances dues à l'illustrateur(trice).»

Traduction : si vous poursuivez la maison d'édition, elle vous combattra avec votre argent !

Les futuristes

Non contentes de signer un contrat pour un livre donné, quelques maisons d'édition réclament le premier droit de regard sur une, deux, ou même cinq œuvres ultérieures. Est-ce à dire que ces maisons ne croient pas qu'une personne puisse revenir de son propre gré, tout simplement parce qu'elle est satisfaite de leurs services ?

Cette tactique serait de bonne guerre (une sorte d'achat en gros, quoi) si les maisons d'édition promettaient en échange de publier tous les bouquins en question... Mais hélas, on semble trouver que ce genre d'engagement à long terme ne peut être demandé qu'aux artistes. Une compagnie sérieuse ne prendrait jamais un risque pareil, voyons.

Toujours plus fort, maintenant : comment réagiriez-vous si l'on vous priait d'approuver un contrat qui n'existe pas encore ?

«L'auteur s'engage à compléter et à signer tous documents qui, de l'avis de l'éditeur, pourront être utiles ou nécessaires afin de donner son plein effet aux présentes en quelque endroit dans le monde. Tout défaut de la part de l'auteur de se conformer à ses engagements aux termes du présent article [...] confèrera automatiquement à l'éditeur, ou à son représentant autorisé, un mandat irrévocable l'autorisant à compléter et à signer tous les documents ci-haut décrits pour et au nom de l'auteur.»

Quelle belle façon de traiter du problème de la réalité virtuelle ! Et c'est moi qui écris de la science-fiction ?

J'en passe, et des meilleures – je ne connais évidemment pas tous les contrats d'édition qui circulent par chez nous. Mais ne vous gênez pas pour m'envoyer vos trouvailles dans le domaine : *Lurelu* a déjà retenu mes services pour «Au Nom de la Clause III, IV, V, VI et VII» !

Note

1. Les contrats et anecdotes mentionnées ici sont authentiques.