




**UNEQ**

UNION DES ÉCRIVAINES  
ET DES ÉCRIVAINS QUÉBÉCOIS



**MÉTHODOLOGIE  
DE NÉGOCIATION  
ENTRE UN AUTEUR  
ET UN ÉDITEUR**

**VOLET CONTRAT**

**PAR VÉRONYQUE ROY**



AUTEURE  
Véronique Roy

INFOGRAPHIE  
Anne Migner-Laurin

RÉVISION  
UNEQ

L'Union des écrivaines et des écrivains québécois tient à remercier le ministère du Patrimoine canadien pour son soutien financier grâce auquel la trousse d'outils de perfectionnement professionnel *L'auteur, un agent autonome* est rendue possible.

Le Conseil québécois des ressources humaines en culture (CQRHC) a soutenu la réalisation de ces guides grâce à une aide financière de la Commission des partenaires du marché du travail (CPMT).

La Société de développement des entreprises culturelles (SODEC) a également accordé son appui financier pour la réalisation de ce projet.

ISBN-version PDF : 978-2-923021-37-9  
ISBN-version imprimée : 978-2-923021-43-0  
Dépôt légal – Troisième trimestre 2014  
Bibliothèque et Archives nationales du Québec  
Bibliothèque et Archives Canada  
Toute reproduction interdite  
sans autorisation écrite.  
© Conseil québécois des ressources  
humaines en culture

Canada



Canadian  
Heritage

Patrimoine  
canadien

**Commission  
des partenaires  
du marché du travail**

Québec



Conseil québécois des  
ressources humaines en culture

Comité sectoriel de main-d'œuvre de la culture

**Société  
de développement  
des entreprises  
culturelles**

Québec



UNEQ

UNION DES ÉCRIVAINES  
ET DES ÉCRIVAINS QUÉBÉCOIS

# TABLE DES MATIÈRES

## [A] MÉTHODES DE NÉGOCIATION

- a. Quelle est la procédure habituelle en matière de négociation de contrat? **5**
- b. Quels moyens de communication peut-on utiliser pour notre négociation? **8**

RÉSUMÉ BLOC A **11**

## [B] ATTITUDES

- a. Quelle attitude dois-je adopter et quelles méthodes de négociation dois-je privilégier? **13**
- b. À quelle attitude dois-je m'attendre de l'autre partie? **15**

RÉSUMÉ BLOC B **16**

## [C] ATTENTES DE L'ÉDITEUR

- a. Que désire obtenir l'éditeur lors de la négociation du contrat d'édition? **17**
- b. Comment puis-je me préparer à argumenter en comprenant les attentes de l'éditeur? **18**

RÉSUMÉ BLOC C **19**

## [D] FAIRE VALOIR SON POINT DE VUE ET OBTENIR LES MODIFICATIONS DEMANDÉES

- a. Comment parvenir à faire valoir mon point de vue et à gérer les impasses? **20**
- b. Quels arguments dois-je faire valoir en premier? **21**
- c. Qu'est-ce qu'un contrat d'adhésion? **23**

RÉSUMÉ BLOC D **24**

Références **26**

---

**L**a méthode pour soumettre son œuvre à un éditeur est relativement bien connue du milieu. Cela est d'ailleurs maintenant facilité par les éditeurs qui précisent sur leur page Web comment leur soumettre une œuvre. Le plus souvent, lorsque l'éditeur souhaite publier l'œuvre, l'auteur est très heureux d'apprendre que le fruit de son labeur sera enfin reconnu et concrétisé par la publication, mais il l'est moins à l'idée d'en venir à la négociation du contrat d'édition. Au-delà et avant même l'avènement des questions contractuelles vient le malaise d'entamer la négociation du contrat. Comment aborder la question du contrat ? Comment procéder concrètement ? Par courriel ? En personne ? Comment négocier sans nuire aux bonnes relations qui doivent prévaloir entre l'éditeur et l'auteur afin de permettre un travail harmonieux menant à la publication du meilleur livre possible et à sa promotion ? Par ce guide, nous tenterons de minimiser le stress lié à la négociation du contrat d'édition en décrivant le processus et donc, en rendant le tout prévisible.

Plus précisément, nous déterminerons d'abord les méthodes de négociation **[A]**. Nous proposerons différentes attitudes à adopter dans le cadre de la négociation d'un contrat d'édition **[B]**. Finalement, nous détaillerons certaines des attentes de l'éditeur **[C]** et, partant de celles-ci, proposerons des façons pour l'auteur de faire valoir son point de vue et obtenir les modifications demandées **[D]**.

[A]

# MÉTHODES DE NÉGOCIATION

## **a** **Quelle est la procédure habituelle en matière de négociation de contrat ?**

Le processus de négociation débute lorsque l'auteur reçoit de l'éditeur une réponse positive pour la publication d'un manuscrit. Par la suite, l'éditeur peut déjà vouloir entamer la négociation du contrat (par les différents moyens que nous verrons plus loin) ou simplement entamer le travail créatif avec l'auteur (travail de révision, approcher les autres membres de l'équipe qui participeront au livre [choisir l'illustrateur, le photographe, le graphiste...]). Curieusement, à notre connaissance, l'éditeur entamera souvent le travail créatif avant d'avoir réglé le contrat d'édition avec l'auteur. La question se pose donc : est-ce préférable pour l'auteur d'attendre que l'éditeur lui soumette une proposition de contrat, même si elle ne survient que plus tard dans le processus de révision et d'édition ou doit-il exiger

de l'éditeur un contrat avant d'entamer tout travail avec l'éditeur ? Nous prôtons la deuxième option, et ce, pour plusieurs raisons. La première : l'auteur a déjà suffisamment travaillé sans garantie par l'écriture du manuscrit. Pourquoi consacrer encore plusieurs heures sans la garantie d'être publié ? Mieux vaut signer un contrat afin d'être certains (tant l'auteur que l'éditeur) que le livre sera publié. Deuxièmement, il ne faut pas oublier que le travail de révision et de préparation du livre engendre non seulement beaucoup de temps et d'énergie pour l'auteur, mais aussi pour l'éditeur qui consacrera soit des ressources internes ou embauchera des contractants externes. Ainsi, il ne faudrait pas que la remise à plus tard de la négociation du contrat embrouille les relations auteur-éditeur et que le départ de l'auteur pour une autre maison d'édition à la suite de négociations infructueuses rende l'éditeur mécontent, non seulement dû à la perte d'un bon livre, mais aussi parce qu'il aura dépensé beaucoup d'argent en vain.

Troisièmement, d'un point de vue psychologique, pour que l'auteur ne se sente pas lié à l'éditeur à la suite de tout ce travail effectué ensemble, nous conseillons que le contrat soit négocié en amont du processus d'édition. Sans quoi l'auteur pourrait se sentir obligé de signer un contrat dont les termes ne lui conviennent pas.

L'auteur demande alors à l'éditeur de lui envoyer une proposition écrite. Ensuite, trois scénarios sont courants.

**Le premier scénario** rencontré est celui où l'éditeur envoie directement par courriel à l'auteur un contrat contenant, entre autres, des offres financières. Une fois l'étude du contrat effectuée, trois façons de procéder s'offrent à l'auteur.

1) L'auteur peut insérer ses propositions de modifications au sein du contrat en mode révision, c'est-à-dire modifier les clauses ou les articles qui ne lui conviennent pas et les remplacer par celles qu'il voudrait.  
2) L'auteur peut également répondre au long en écrivant les commentaires par rapport à chaque clause qu'il aimerait voir

modifiée. 3) Finalement, si les clauses qu'il veut modifier sont des aspects importants du contrat, peut-être serait-il préférable de communiquer par téléphone avec l'éditeur ou encore de prendre un rendez-vous téléphonique avec l'éditeur afin de discuter des points majeurs du contrat. Lorsqu'il y aura accord de part et d'autre, il ne restera qu'à signer le contrat négocié.

Pour la signature, l'éditeur donnera probablement des indications à ce sujet. Généralement, deux options s'offrent à l'auteur. Soit l'auteur fait imprimer deux contrats, les signe et les fait parvenir à l'éditeur ou alors l'éditeur imprimera deux copies, les signera et les fera parvenir pour signature. Il est fortement recommandé de relire le contrat que l'éditeur fera parvenir pour signature afin de s'assurer que la bonne version est parvenue à l'auteur. Il est également préférable de procéder de cette façon plutôt que de se déplacer chez l'éditeur pour signer. La raison est simple, l'auteur risque de ne pas relire le contrat en détail avant de le signer et donc de signer une version qui n'était pas la version définitive négociée.

**Le deuxième scénario** possible dans le processus de négociation de contrat est celui où l'éditeur envoie par courriel les points saillants du contrat ; par exemple les redevances auxquelles l'auteur aura droit, la durée du contrat ainsi que le territoire couvert par celui-ci. L'auteur pourra ensuite émettre ses commentaires. Une fois les commentaires acheminés à l'éditeur, ce dernier fera parvenir par courriel un contrat contenant les clauses précédemment envoyées et, si elles sont acceptées, les modifications apportées lors du premier envoi. Ensuite, on enchaîne le processus du premier scénario, donc réponse de la part de l'auteur, négociation et signature.

**Le troisième scénario** fréquent est l'envoi par l'éditeur de copies originales des contrats pour signature par l'auteur. Est-ce pour inciter à la signature sans que des commentaires soient émis par l'auteur ? C'est possible. Quoi qu'il en soit, il faut faire fi de cette pression et émettre les commentaires et demandes de modifications comme dans le premier scénario, c'est-à-dire comme si le contrat avait été reçu par courriel.

## **b** Quels moyens de communication peut-on utiliser pour notre négociation ?

### » LE COURRIEL

Dans le monde de l'édition, la négociation de contrat se fait, de façon générale, par courriel. Un des grands avantages à procéder par courriel (plutôt qu'en personne) est l'opportunité de pouvoir prendre son temps. Après la réception du contrat de l'éditeur, il est possible de bien le lire afin de l'analyser dans les moindres détails. On peut en faire la lecture autant de fois que l'on veut, poser des questions et demander conseil à quelqu'un externe au contrat ; par exemple à un avocat ou à l'UNEQ.

La communication par courriel permet également de peser nos mots et de bien réfléchir à ce qu'on va répondre, ainsi qu'à la manière dont on va le faire. Choisir le bon mot peut faire toute la différence en matière de négociation. L'auteur d'œuvre littéraire a de toute façon un talent pour mettre par écrit sa pensée et ses idées ! Pour choisir les bons mots, il n'est pas nécessaire d'utiliser des expressions recherchées ou des mots trop savants. Il suffit d'utiliser un langage clair et précis. Si on utilise du

jargon, il faut s'assurer que celui-ci soit compris par l'éditeur en utilisant le jargon du milieu. Il faut également éviter un langage agressif ou des blasphèmes<sup>1</sup>.

Cela permet également de gagner confiance à titre de négociateur. Il peut parfois être intimidant de négocier un contrat et de formuler des demandes. Le courriel permet d'être moins soucieux de la réaction immédiate de l'éditeur ou même de sa propre réaction. Le courriel permet également à l'auteur de prendre de la distance, de défendre son œuvre de façon plus professionnelle et moins personnelle.

C'est une chose de choisir les bons mots, encore faut-il adopter le bon ton. Le courriel étant ce qu'il est (c'est-à-dire des mots apparaissant sur un écran), l'autre partie peut parfois mal interpréter nos propos. Il est alors d'autant plus important de bien choisir le ton que l'on va utiliser. De plus, dans une bonne communication par courriel, il n'est pas nécessaire d'en venir aux faits immédiatement. Il est suggéré de remettre en contexte la raison de la négociation et de tenter de démontrer l'intérêt envers l'autre partie (ou plus généralement, l'intérêt supérieur de l'œuvre dont il est question). Il est également suggéré de terminer la correspondance avec un ton optimiste en laissant présager que la négociation va se dérouler sans mésentente<sup>2</sup>.



## » PAR TÉLÉPHONE

Avant de passer à la négociation par téléphone, il faut s'assurer d'être bien préparé. Avoir en main la documentation dont on aura besoin, prendre des notes préalablement afin de bien structurer sa pensée et être calme. Pour la négociation au téléphone, on prend un rendez-vous téléphonique avec l'éditeur afin de discuter de certains points majeurs du contrat.

Prévoir une plage horaire assez grande pour la négociation permet de ne pas être pressé par le temps. De plus, il faudra prendre des notes durant la négociation et cela risque de prendre un peu de temps. Relire les notes à votre interlocuteur afin qu'il confirme ce qui a été compris de la discussion. Il est important de penser

téléphoner d'un endroit calme qui permettra d'être attentif à votre interlocuteur. Rien de plus ardu et frustrant que de négocier avec quelqu'un alors que la ligne de téléphone portable coupe! Il est recommandé de prévoir des solutions de rechange dans la préparation de la négociation. Il ne faut pas oublier de demander une confirmation écrite, par courrier ou par courriel, de ce qui s'est dit durant la négociation.

Comme pour les courriels, il est important d'opter pour un ton positif dans la négociation. Il faut parler clairement, assez fort pour que votre interlocuteur n'ait pas à tendre l'oreille pour vous entendre et adopter un bon débit, ni trop vite ni trop lent. Cela permettra à votre interlocuteur de vous écouter et de vous interrompre au besoin afin de préciser certains points<sup>3</sup>.

## » FACE À FACE

Pour une négociation face à face, la prise de contact est l'un des points les plus importants. Ce sont les premières minutes de la négociation qui vont donner le ton à son déroulement. Nous traiterons plus loin de l'attitude à adopter en matière de négociation.

Mais disons déjà qu'il est important d'entamer la négociation face à face adéquatement. L'attitude que l'on va adopter va être déterminante. Si on se présente de manière trop agressive dès le départ, cela donnera le signal pour des

affrontements qui mèneront probablement à une impasse. Par contre, si on se présente trop timidement, l'autre partie pourrait tenter d'en tirer profit<sup>4</sup>. Il est donc vrai de dire que le comportement de l'un influence la réaction de l'autre.

L'avantage d'une négociation en personne est l'observation du langage non verbal de l'autre partie. Cependant, en matière de négociation de contrat, nous prônons la négociation par écrit, par courriel par exemple, afin de minimiser l'influence que peuvent avoir les arguments personnels et afin de permettre à l'auteur de prendre du recul.

# RÉSUMÉ BLOC A

## PROCÉDURE HABITUELLE EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION

<p><b>SCÉNARIO UN</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quelle est la procédure habituelle en matière de négociation de contrat ?</li> <li>▪ Répondre en mode révision OU rédiger des commentaires</li> <li>▪ Rendez-vous téléphonique pour clauses importantes</li> <li>▪ Signature</li> </ul>
<p><b>SCÉNARIO DEUX</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Envoi d'un courriel de l'éditeur pour les points saillants</li> <li>▪ Émettre des commentaires</li> <li>▪ Envoi d'un contrat et d'une offre financière</li> <li>▪ Répondre en mode révision OU rédiger des commentaires</li> <li>▪ Rendez-vous téléphonique pour clauses importantes</li> <li>▪ Signature</li> </ul>
<p><b>SCÉNARIO TROIS</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Envoie par l'éditeur de copies originales pour signatures</li> <li>▪ Émettre des commentaires OU demande de modifications</li> <li>▪ Rendez-vous téléphonique pour clauses importantes</li> <li>▪ Signature</li> </ul>

## MOYENS DE COMMUNICATION

<b>COURRIEL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mode le plus courant</li> <li>▪ Occasion de prendre son temps</li> <li>▪ Permet de bien lire le contrat et de s'informer</li> <li>▪ Utiliser des bons mots et du bon ton</li> <li>▪ Terminer la correspondance sur un ton optimiste</li> </ul>
<b>TÉLÉPHONE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bien se préparer</li> <li>▪ Parler clairement avec un débit adéquat</li> <li>▪ Avoir tous les documents en main</li> <li>▪ Prendre des notes</li> <li>▪ Prévoir une solution de rechange</li> <li>▪ Confirmer par écrit le contenu de l'échange</li> </ul>
<b>FACE À FACE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Faire une première bonne impression</li> <li>▪ Se présenter de façon ni trop agressive ni trop timide</li> <li>▪ Observer le langage non verbal</li> </ul>

## [B]

## ATTITUDES

**a** **Quelle attitude dois-je adopter et quelles méthodes de négociation dois-je privilégier ?**

Il est possible d'adopter différentes attitudes lors d'une négociation. Mais quelle est la bonne attitude à adopter ? Quelle méthode de négociation a plus de chance de succès ? Dans l'optique de la conclusion d'un contrat d'édition, les attitudes à adopter ne sont pas les mêmes que dans le cadre d'un litige.

» ATTITUDES

On peut décider d'opter pour une attitude agressive, conciliante ou même empathique. L'important est de bien comprendre que, comme mentionné plus tôt, l'attitude qu'une partie adoptera influencera le comportement de l'autre partie et fort probablement l'issue de la négociation. Adopter un comportement de compétition mènera l'autre partie à opter pour un comportement sur la défensive. Ces attitudes risquent de mener à une impasse, les deux parties semblant ne pas

vouloir faire d'effort afin de s'entendre.

L'attitude à préférer en matière de négociation de contrat est un comportement affirmé. Il s'agit de traiter l'autre partie avec respect. « Avoir un comportement affirmé, c'est accepter le compromis et négocier pour obtenir un résultat gagnant-gagnant. »<sup>5</sup> Ce comportement se traduit par une attitude de coopération. L'autre partie doit ressentir la volonté de coopérer, sentir que ses demandes seront prises en considération et qu'il y a volonté de bien s'entendre. Après tout, l'auteur et l'éditeur désirent la même chose : la publication d'un livre.

Pour ce faire, il y a 4 principes à respecter : être crédible, cohérent, constant et pertinent<sup>6</sup>.

Pour être crédible, il suffit de dire des faits, donner des chiffres, des explications rationnelles. Si on veut arriver à obtenir ce qu'on demande, il est inutile de monter un bateau à l'autre partie. Qui plus est, dans le monde de l'édition, la personne la plus expérimentée en matière de contrat est souvent l'éditeur. L'auteur a donc le devoir de démontrer sa crédibilité avec un dossier étoffé.

La cohérence se transmet par la logique des demandes avec ce qu'on a à offrir. Il n'est pas nécessaire de formuler des demandes extravagantes ou disproportionnées afin d'obtenir ce qu'on veut. Les demandes irréalistes pourraient faire en sorte d'en arriver à une impasse, car l'autre partie exigera, elle aussi, des choses disproportionnées. Formuler des demandes logiques et raisonnables établira une relation de confiance.

Pour être constant, il faut bien formuler ce qu'on attend de la négociation et rester dans la même voie. Si l'on formule une demande et qu'on la défend, il n'est pas recommandé de changer d'idée par la suite. On peut assouplir cette demande, mais si on s'est donné la peine de la défendre, c'est qu'on y tient. Il faut garder nos convictions.

Finalement, il faut être pertinent. Formuler des demandes en tenant compte de l'implication de l'autre partie. L'auteur apporte son œuvre à un éditeur, mais ce dernier doit apporter quelque chose pour que cette œuvre soit publiée. Donc, les demandes doivent être proportionnelles à l'implication de chacun.

## » MÉTHODES DE NÉGOCIATION

Il existe plusieurs méthodes de négociation. Certaines sont plus efficaces que d'autres et certaines s'appliquent à des domaines précis. En matière de négociation de contrat, il est préférable de préconiser la méthode **contributive**, bien qu'ultimement, la personnalité du négociateur influencera nécessairement la négociation.

Cette méthode est particulièrement efficace, car les parties acceptent de collaborer dans le but d'arriver à une entente. Pour arriver à une négociation contributive, il est important d'instaurer un climat de confiance dès le départ des négociations, d'où l'importance d'adopter la bonne attitude. Les deux parties vont, dès lors, travailler ensemble afin d'arriver à une entente mutuelle qui les satisfera l'un et l'autre. Pour ce faire, il n'est pas nécessaire de faire preuve de timidité dans nos demandes. Il faut agir avec fermeté, tout en étant conciliant. Il faut axer davantage sur les objectifs que sur le moyen d'y parvenir.

Il faut tout de même être prudent lorsque l'on adopte cette méthode. Bien qu'efficace, il est probable que l'autre partie tente de profiter du climat de confiance afin d'abuser de la bonne foi de l'autre partie. Il suffit de bien se préparer afin de pouvoir répondre correctement aux attaques<sup>7</sup>.

## **b** À quelle attitude dois-je m'attendre de l'autre partie ?

Lorsqu'il s'agit de négocier avec un éditeur dans le but de faire publier une œuvre, il va s'en dire que le rapport de force est déséquilibré entre les deux parties. L'éditeur bénéficie d'un rapport de force qui lui est généralement favorable. L'auteur peut parfois avoir l'impression qu'il devra se plier aux exigences de l'éditeur s'il veut être publié. Si l'évaluation des forces et des faiblesses est faite adéquatement, le rapport de force peut changer et devenir favorable à l'auteur.

Si une partie était certaine de ne pas pouvoir obtenir quoi que ce soit de la négociation, il n'y aurait pas de négociation. Il y a négociation car les deux parties sont persuadées de pouvoir en tirer profit. « Estimer le rapport de force, c'est chercher à évaluer le degré de dépendance

et de liberté dont on dispose dans une situation.<sup>8</sup> » Afin de bien pouvoir analyser le rapport de force, il est important d'effectuer une analyse générale de la situation pour déterminer jusqu'où on peut aller dans l'atteinte de nos objectifs de négociation. Il suffit d'être réaliste quant à la situation et de ne pas abandonner sous prétexte que le déséquilibre est trop grand<sup>9</sup>.

Ce rapport de force peut être favorable à l'auteur pour certains points de la négociation et défavorable pour d'autres points. Il est alors important de bien hiérarchiser les demandes (aspect traité plus loin dans ce guide). Ce qui est important à retenir lorsqu'il y a un déséquilibre entre les parties est de bien préparer sa négociation et d'avoir un plan B (C et D !). Si l'une des demandes est refusée de façon catégorique, avoir un plan B intéressant, autant pour l'auteur que pour l'éditeur, est la meilleure façon d'en arriver à une entente.

# RÉSUMÉ BLOC B

## ATTITUDES

<b>AUTEUR</b>	<p><b>Attitudes à proscrire :</b> agressive, compétitive, manipulation, défensive</p> <p><b>Attitudes à adopter :</b> affirmée, coopérative, conciliante, compréhensive</p>
<b>ÉDITEUR</b>	<p><b>Fixation des attentes :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Rapport de force déséquilibré et favorable à l'éditeur</li> <li>▪ Analyse générale de la situation pour savoir jusqu'où chaque partie est prête à aller</li> <li>▪ Être réaliste</li> </ul>

## MÉTHODE DE NÉGOCIATION

<b>CONTRIBUTIVE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Particulièrement efficace</li> <li>▪ Collaboration</li> <li>▪ But commun d'en arriver à une entente</li> <li>▪ Climat de confiance</li> <li>▪ Travailler ensemble</li> </ul>
---------------------	---





# ATTENTES DE L'ÉDITEUR

## **a** Que désire obtenir l'éditeur lors de la négociation du contrat d'édition ?

Un éditeur peut parfois envoyer un contrat en disant qu'il s'agit d'un contrat type et qu'il lui est impossible de le modifier. Cet argument n'en est pas un, car il faut se souvenir qu'il n'existe pas de contrat type dans le monde de l'édition et que chaque contrat devrait être susceptible d'être négocié par l'auteur. S'il est impossible de négocier des clauses d'un contrat, il s'agit alors d'un contrat d'adhésion. Plus loin dans le présent guide, une section est réservée aux particularités d'un tel contrat. L'éditeur dira également que les temps sont durs pour le marché du livre.

Il dira que ce n'est pas facile faire de l'argent avec la littérature et que sa part est amoindrie par tous les coûts relatifs à l'impression, la distribution et la mise en marché de votre ouvrage. Le plus souvent, l'éditeur désire donner le moins de redevances possible à l'auteur, obtenir une cession de tous les droits relatifs à l'œuvre et un droit de premier refus sur toutes les œuvres à venir. Il veut également un contrat de longue durée, sur le plus grand territoire possible et obtenir les droits d'adaptation de l'œuvre pour d'autres médias. Ce sont le plus souvent ces points qui seront matière à négociation. Sachant cela, il suffit, pour l'auteur, de bien comprendre les conséquences et les enjeux de chaque point et d'établir ses priorités afin de négocier un contrat qui le satisfera.

**b** **Comment puis-je me préparer à argumenter en comprenant les attentes de l'éditeur ?**

En réponse à l'argument du « contrat type », il faut se rappeler que chaque personne est différente et que chaque œuvre est différente. Il devrait donc y avoir un contrat différent pour chacun de ses aspects. Il n'est pas nécessaire de négocier la totalité du contrat, mais au moins les clauses qui ne conviennent pas aux attentes de l'auteur.

Il est vrai que le monde de l'édition n'est pas le plus lucratif. Par contre, tout le monde dans le processus de l'édition a droit à sa juste part. La plupart des éditeurs sont subventionnés et obtiennent des avantages fiscaux pour atteindre leurs objectifs d'édition. Il faut alors expliquer à l'éditeur que l'auteur, pour sa part, écrit son œuvre sur son temps personnel, sans être rémunéré. Finalement, l'œuvre est essentielle à l'édition.

# RÉSUMÉ BLOC C

## ATTENTES ET ARGUMENTS

<b>ARGUMENTS DE L'ÉDITEUR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Contrat type</li> <li>▪ Impossible de négocier</li> <li>▪ Les temps sont durs</li> <li>▪ Donner le moins de redevances possible à l'auteur</li> <li>▪ Cession de tous les droits</li> <li>▪ Droit de premier refus sur toutes les œuvres à venir</li> <li>▪ Contrat de longue durée</li> <li>▪ Plus grand territoire possible</li> <li>▪ Droit d'adaptation</li> </ul>
<b>ARGUMENTS DE L'AUTEUR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Pas de contrat type</li> <li>▪ Toujours négociable</li> <li>▪ Négocier quelques clauses seulement</li> <li>▪ Tout le monde a droit à sa juste part</li> <li>▪ Auteur n'est pas rémunéré pour écrire, le fait sur son temps</li> <li>▪ L'œuvre est la matière première de l'édition</li> </ul>

[D]

# FAIRE VALOIR SON POINT DE VUE

## **a** Comment parvenir à faire valoir mon point de vue et à gérer les impasses ?

Afin de faire valoir son point de vue, l'auteur doit mettre de l'avant l'intérêt premier de l'œuvre dont il est question dans le contrat. L'intérêt de l'œuvre est le principal motif d'une bonne négociation. En se référant au plan de négociation préalablement préparé et en analysant les objectifs, il est possible de prendre l'initiative de mentionner à l'autre partie ces objectifs et l'inviter à faire de même<sup>10</sup>. Parfois, l'autre partie tentera des manœuvres se rapprochant de la manipulation afin d'obtenir ce qu'elle désire. Cette manipulation peut se traduire de différentes façons. Par exemple, lorsque l'autre partie se livre à des effets de surprise, se dérobe, camoufle certains éléments ou encore

use de chantage. Pour se sortir d'une telle situation, il faut démontrer à l'autre partie que nous ne sommes pas naïfs et que nous sommes préparés à livrer des arguments afin de déjouer ses tactiques de manipulation<sup>11</sup>. Généralement, il est plus avantageux de jouer cartes sur table afin d'éviter les impasses.

De plus, il peut parfois être nécessaire de mentionner à un éditeur que si l'auteur est bien traité chez lui, celui-ci sera porté à faire affaire avec lui dans le futur pour d'autres œuvres qu'il aura écrites. Également, si l'auteur est bien rémunéré pour son travail, l'auteur pourra écrire davantage et consacrer plus de temps à son art. Si un auteur fait affaire avec le même éditeur pour plusieurs de ses œuvres, la promotion que l'éditeur devra faire sera beaucoup plus facile et prendra moins d'énergie de la part de l'éditeur. Il pourra promouvoir plus d'une œuvre d'un même auteur en même temps.

## **b** Quels arguments dois-je faire valoir en premier ?

Afin de bien construire notre argumentation, il est primordial de se faire un plan des demandes à formuler préalablement à la négociation. Il faut se poser la question : « En réalité, qu'est-ce que je veux obtenir pour mon contrat ? » En répondant à cette question, il sera possible de bien structurer l'argumentation et les demandes. Cet exercice permettra de bien analyser les concessions que l'on peut ou pas accorder.

Il s'agit de hiérarchiser ces demandes. S'il est plus important d'avoir un bon taux de redevances, mais que les droits d'adaptation importent moins, peut-être serait-il avantageux de laisser passer les droits d'adaptation afin que l'autre partie concède un plus grand taux de redevances. Il faut fixer la limite minimale et la limite maximale de nos demandes. La limite maximale est l'objectif idéal du point à négocier. Cette limite doit tout de même rester réaliste et il faut être

prêt à la défendre. La limite minimale est le seuil sous lequel il est inconcevable d'aller. L'auteur doit fixer cette limite, sans nécessairement la mentionner à l'autre partie afin que cette dernière offre plus que ce seuil. Ceci constitue la marge de manœuvre possible pour l'auteur. Il va sans dire que l'éditeur aura probablement établi ses propres limites. Si ces limites sont raisonnables, la négociation se soldera par un accord.

Avant de commencer à négocier avec un éditeur, il pourrait être recommandé de se faire un plan de nos demandes. Quelle demande vais-je formuler et dans quel ordre ? Parfois, certaines clauses ne demandent pas ou très peu de discussion, car les deux parties sont en accord. Par contre, d'autres clauses nécessiteront plus de discussion et des concessions seront essentielles. Dans cette optique, notre plan de négociation pourrait être structuré de différentes façons.

Tout d'abord, si beaucoup de clauses sont à négocier ou si les demandes sont importantes, il pourrait être préférable de commencer la discussion en mentionnant les clauses qui n'ont pas besoin de l'être. De ce fait, en concédant, dès le départ, certaines choses, il sera plus facile ensuite de formuler une demande. L'autre partie prendra en considération le fait que l'auteur a accepté certaines de ses exigences et de cette façon elle sera plus susceptible de lui accorder les siennes.


Il est possible également de procéder à l'inverse. Commencer par discuter des clauses pour lesquelles l'auteur a des demandes et, par la suite, des clauses qui ne nécessitent pas de négociation. De cette façon, on exprime une demande

et si l'autre partie refuse de l'accorder, on peut répliquer en lui concédant l'une des siennes à la condition que la demande formulée précédemment soit acceptée. Plusieurs techniques différentes peuvent être possibles.

Lorsqu'arrive le moment de la négociation, on peut faire état de la structure du déroulement de celle-ci. Mentionner dès le départ le plan de match démontrera de la préparation, du sérieux dans notre démarche et ainsi, le rapport de force mentionné plus haut pourrait nous être favorable. De plus, faire un plan de négociation permettra à l'auteur d'anticiper les arguments de l'autre partie et de se préparer en conséquence.

## Qu'est-ce qu'un contrat d'adhésion ?

Précédemment, on mentionnait que l'éditeur présente fréquemment un contrat à l'auteur en disant qu'il s'agit d'un contrat type et qu'il n'y a pas de négociation possible. Ce type de contrat est dit d'adhésion. Pour qu'il y ait négociation possible, le contrat doit être de gré à gré. S'il s'agit d'un contrat d'adhésion, il n'y a pas matière à négocier. Le contrat d'adhésion est celui qui est défini à l'article 1379 du *Code civil du Québec*<sup>12</sup> :

 **Le contrat est d'adhésion lorsque les stipulations essentielles qu'il comporte ont été imposées par l'une des parties ou rédigées par elle, pour son compte ou suivant ses instructions, et qu'elles ne pouvaient être librement discutées.**

**Tout contrat qui n'est pas d'adhésion est de gré à gré.** 

Afin de savoir s'il s'agit d'un contrat d'adhésion, la cour a déterminé que ce type de contrat se distingue par trois caractéristiques, en vertu de l'article 1379 *C.c.Q.*

 – L'adhérent ne jouit d'aucune faculté de négociation des éléments essentiels;

– La faculté de négocier doit porter sur des stipulations essentielles;

– Les stipulations essentielles ont été imposées par l'une des parties ou rédigées par elle ou selon ses instructions<sup>13</sup>. 

Ce qui veut dire que l'adhérent, dans ce cas-ci l'auteur, n'a pas eu l'occasion de négocier les clauses maîtresses de son contrat. Les clauses essentielles ont été imposées par l'autre partie, l'éditeur, à son avantage. L'auteur qui aurait signé un contrat d'adhésion pourrait s'en sortir si certaines clauses de ce contrat sont déclarées comme étant abusives<sup>14</sup> par les tribunaux.

En définitive, tout contrat d'édition est susceptible d'être négocié et si un éditeur refuse de négocier un contrat sous prétexte qu'il s'agit d'un contrat type, il est préférable de faire affaire avec un autre éditeur qui prendra en considération les demandes de l'auteur dans un esprit de collaboration avec l'intention d'entretenir de bons rapports pour un engagement futur. Un contrat mal négocié peut sembler très long, lorsque les relations avec l'éditeur sont mauvaises.

# RÉSUMÉ BLOC D

## FAIRE VALOIR SON POINT DE VUE ET GÉRER UNE IMPASSE

<b>FAIRE VALOIR SON POINT DE VUE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mettre de l'avant les intérêts de l'œuvre</li> <li>▪ Prendre l'initiative de mentionner nos objectifs</li> <li>▪ Inviter l'autre partie à faire la même chose</li> </ul>
<b>SE SORTIR D'UNE IMPASSE</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Démasquer la manipulation</li> <li>▪ Jouer cartes sur table</li> <li>▪ Si l'auteur est bien traité chez un éditeur, il restera</li> <li>▪ Promotion plus facile pour l'éditeur si l'auteur a plusieurs ouvrages chez lui</li> </ul>
<b>HIÉRARCHISER SES DEMANDES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Faire un plan de nos demandes</li> <li>▪ Fixer une limite minimale et une limite maximale</li> </ul>



## ARGUMENTS À FAIRE VALOIR EN PREMIER

- Commencer par mentionner les clauses qui n'ont pas besoin de discussion
- Concéder au début certaines demandes de l'éditeur
- Faire ses demandes

### **OU**

- Discuter des clauses problématiques
- Concéder certaines exigences de l'autre partie, conditionnellement à l'acceptation de certaines de vos demandes

## CONTRAT D'ADHÉSION

- Contrat type soumis par l'éditeur
- Stipulations essentielles imposées par l'une des parties à son avantage
- Aucune faculté de négociation des stipulations essentielles
- Clauses déclarées abusives par les tribunaux

## NOTES

---

- 1** Ann Jackman, *Négociier*, Octopus Publishing Group Ltd, 2004, p.117.
- 2** *Ibid.*, p. 115-116.
- 3** *Ibid.*, p. 114.
- 4** Réal Goulet, *Justice participative*, « Collection des habilités », École du Barreau, 2011-2012, p. 43.
- 5** *Ibid.*, note 2, p. 48-49.
- 6** Lionel Bellenger, *Réussir toutes mes négociations*, « Les affaires collection », Les Éditions Transcontinental, 2008, p.33-34.
- 7** *Ibid.*, note 2, p. 47.
- 8** *Ibid.*, note 7, p. 17.
- 9** Jean Poitras, *Psychologie de la négociation*, Éditions Québecor, 2012, p.145-146.
- 10** *Ibid.*, note 10, p. 146-147.
- 11** *Ibid.*, note 7, p.60 à 62.
- 12** L.R.Q., c. C-1991 (ci-après « *C.c.Q.* »)
- 13** *Cliche c. Société en commandite Aéroplan*, 2007 QCCQ 7803
- 14** Art. 1437 C.c.Q.

## RÉFÉRENCES

---

BELLENGER, Lionel (2008). *Réussir toutes mes négociations*, « Les affaires collection », Montréal, Les Éditions Transcontinental, 139 p.

GOULET, Réal (2011-2012). *Justice participative*, « Collection des habilités », École du Barreau, 146 p.

JACKMAN, Ann (2004). *Négociier*, London, Octopus Publishing Group Ltd, 128 p.

POITRAS, Jean (2012). *Psychologie de la négociation*, Montréal, Éditions Québecor, 168 p.



**Véronique Roy** a effectué son baccalauréat en droit à la Faculté de droit de l'Université de Montréal, sa maîtrise en droit au sein de la Faculté des études supérieures de l'Université de Montréal, où elle a complété un diplôme d'études supérieures spécialisées en traduction. Elle est membre du Barreau du Québec depuis 2000. En plus de son exercice du droit, elle enseigne le droit du divertissement à la Faculté de droit de l'Université de Sherbrooke, publie et donne des conférences. Avocate-conseil de l'UNEQ, elle a donné des formations sur les contrats d'édition à plusieurs reprises. Elle est également membre du conseil d'administration du Théâtre du Grand Jour. Pour plus d'information : [www.veronyqueroy.com](http://www.veronyqueroy.com).