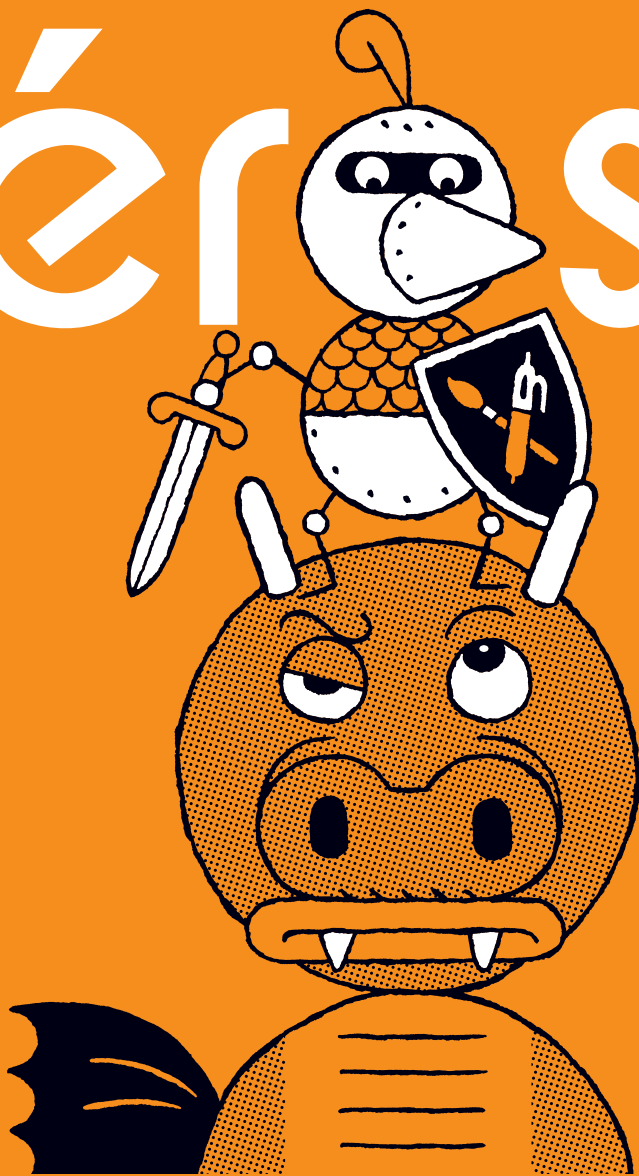


Le contrat  
dont vous  
êtes le

héros

Comment  
négocier,  
seul dans  
la forêt,  
avec un  
~~dragon~~  
éditeur ?



# Prologue

## La menace fantôme

La lecture et la négociation des contrats font partie des épreuves qui attendent l'auteur à l'orée des bois. Certains braves tentent un jour l'aventure. Après avoir décrypté toutes ces clauses, alinéas, articles et autres formules ésotériques, ils se lancent dans une négociation avec leur éditeur. Mais, hélas, l'effroi et l'incompréhension en font reculer plus d'un.

Il faut avouer que la tentation est grande de s'épargner cette fastidieuse lecture et ce terrible face-à-face. Il suffit après tout de fermer les yeux et d'apposer sa signature à la fin du contrat sans moufter. C'est indolore – à court terme. Et c'est autorisé. Mais est-ce bien sérieux ? Amour, intimidation, peur, mensonges, rebondissements, trahisons, cœurs brisés, mythes et croyances... Vous trouverez dans l'art de la négociation tous les ingrédients d'un palpitant roman d'aventures. Un roman dont vous allez devenir le héros.



Auteurs : Martin Page et Gwendoline Raisson  
Illustrateur : Mathis  
Graphisme : Anne Bullat-Piscaglia / voiture 14  
Coordination : Aurore Petit et Martin Page pour La Charte  
et Joanna Hagege pour L'ADAGP



Brochure réalisée avec le soutien financier du ministère  
de la Culture et de la Communication et la Sofia Copie privée.

# Apprendre à négocier une aventure palpitante



## Le trésor et le dragon

Vous avez traversé des forêts sombres et dangereuses, et à ce prix, êtes parvenu à amasser un trésor inestimable. Il ne reste plus qu'un pont à traverser et vous êtes arrivé dans le château où vous attendent la gloire et la promesse de vivre heureux et d'avoir beaucoup d'enfants.

Sauf que juste devant le pont, un dragon vous barre la route : « *Donne-moi ton trésor, sinon tu ne passes pas.* »

Si vous gardez tout le trésor pour vous, adieu château, gloire et longévité ! Mais si vous donnez tout votre trésor au dragon, vous serez ruiné et n'aurez pas les moyens d'entretenir un château et une famille nombreuse. De son côté, le dragon a très envie de votre trésor, mais si vous rebroussez chemin, son château restera vide et il n'aura plus qu'à attendre un hypothétique prochain chevalier pour espérer mettre les griffes sur un nouveau trésor...

Autrement dit, vous, preux chevalier, et lui, puissant dragon, avez tout intérêt à vous entendre. Tout intérêt à négocier.

## Un contrat sur votre tête

Si votre dragon, bloquant l'entrée du pont, entame la discussion par « *C'est ça ou rien* », ou « *Un contrat, ça ne se négocie pas, ça se signe* », vous avez dû faire fausse route et le confondre avec un distributeur automatique de boissons. Vous pouvez légitimement vous interroger sur la qualité de son château et douter de la douceur de vivre en ces lieux. Envisagez sérieusement de passer votre chemin.

Car pour commencer, mettons fin à un mythe : un contrat n'est pas gravé dans le marbre. Un contrat est une proposition, qui doit se signer de gré à gré. N'oubliez pas qu'il vous engage généralement jusque 70 ans après votre mort. Vous avez le droit et le devoir de le lire, de le commenter, de le questionner et de remettre en cause des points qui vous paraissent contraires à votre intérêt. Les contrats sont souvent faits par des juristes qui n'ont aucune idée de la nature de votre travail. Les éditeurs eux-mêmes ne savent pas toujours ce qu'ils contiennent. Il ne s'agit pas d'être dans une logique

d'affrontement, mais de discuter les points qui vous semblent nébuleux ou problématiques. C'est le rôle de l'éditeur et du service juridique des maisons d'édition que de vous répondre. La plupart des éditeurs entendront vos remarques légitimes. Mais comme nous ne sommes pas dans une aventure de *Oui-Oui au pays des lapins roses*, soyons lucides : certains ne seront pas précisément enchantés que vous leur posiez des questions.

## Méthode chevaleresque, testée et approuvée

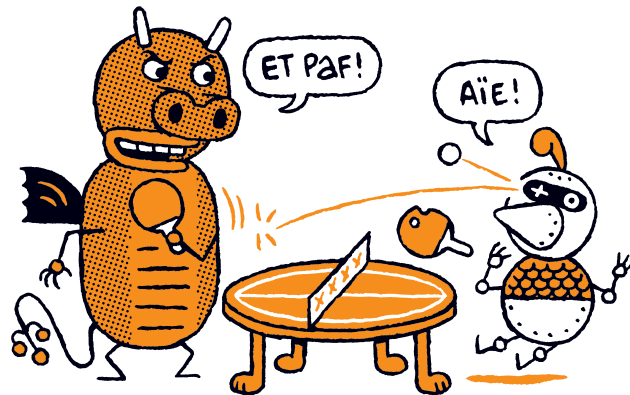
Rassurez-vous, négociateur n'est pas malpoli. Si vous tombez sur un dragon paranoïaque, persuadé que vous voulez lui enfoncer un poignard dans le dos, rassurez-le. Négociateur, c'est d'abord et avant tout poser des questions. Puis c'est discuter, se faire entendre et écouter. Proposez donc une partie de ping-pong à votre dragon : le but ne sera pas de vous donner sauvagement des coups de raquette dessus, mais de vous renvoyer habilement la balle. À l'arrivée, si tout se passe bien, il n'y aura pas de vainqueur par KO. À la rigueur un beau match, et surtout, ce qu'on appelle, dans le jargon des négociateurs professionnels, un accord gagnant-gagnant.

Au lieu d'attendre, tel l'oisillon dans son nid, qu'on vous donne la becquée, affirmez-vous ! L'éditeur a besoin de votre savoir-faire, de votre travail. Il ne vous fait pas une fleur en vous éditant, parce que vous avez de beaux yeux ou que vous sentez bon.

# Conseils pratiques et stratégiques à l'usage des aventuriers du contrat ardu



## Informez-vous Les règles du ping-pong en milieu hostile



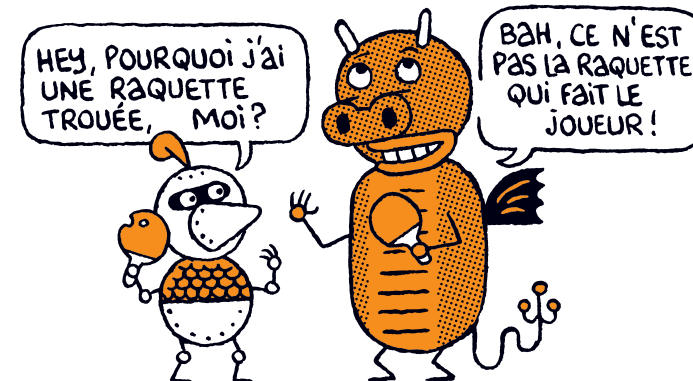
Vous aurez beau avoir un sens inné du ping-pong, si vous n'avez jamais entendu parler des règles de ce sport, il y a peu de chances pour que vous gagniez beaucoup de matchs contre votre dragon et son équipe d'entraîneurs stratégiques.

Il est essentiel de s'informer, de se familiariser avec des notions de base telles que « droits principaux », « droits dérivés », « droits numériques », « reddition de comptes », « provisions sur retour », etc.

Pour cela, vous pouvez lire *Le contrat al dente*, brochure éditée par la Charte, *Le contrat d'édition, comprendre ses droits, contrôler ses comptes*, livre édité par le SNAC (les deux sont téléchargeables sur le site de la Charte). Si vous êtes chartiste, vous pouvez également profiter du forum privé en ligne de la Charte, ou de consultations juridiques gratuites. Et enfin, pour les moins farouches, il reste le Code de la Propriété Intellectuelle.

C'est au regard de toutes ces informations que vous serez en mesure d'éplucher votre contrat et de repérer ce qui pourrait vous poser problème, ou éventuellement ne pas correspondre aux usages de la profession.

## Soyez organisé De la planification des échanges dans la chevalerie moderne



Table, balles, filet, raquettes, prenez le temps de vérifier que le matériel que vous propose le dragon est au complet, règlementaire, en bon état, et que le jeu n'est pas truqué.

### **Demandez une version numérique du contrat**

Symboliquement, envoyer directement un contrat par la Poste a tendance à signifier : « *Voilà mes conditions, vous n'avez plus qu'à signer* ». Les éditeurs qui envoient leur contrat spontanément par email sont au contraire dans une démarche de discussion : « *Je vous laisse lire ma proposition de contrat, dites-moi si ça vous va, une fois que nous sommes d'accord, je vous l'envoie par la Poste.* »

Psychologiquement, pour l'auteur, demander un nouveau contrat modifié, quand il l'a reçu en trois exemplaires de 10 pages joliment imprimées dans sa boîte aux lettres, est plus dur que de demander des changements à partir d'un simple fichier numérique.

Autre avantage : une version numérique vous permet d'intervenir directement sur le document, que vous pouvez copier-coller, biffer, corriger et annoter (dans une couleur distincte\*) avant de le soumettre à l'éditeur par email. La version numérique a également le mérite de pouvoir être envoyée facilement (en intégralité ou en extraits) à votre juriste ou votre avocat.

\* Vous pouvez même utiliser plusieurs couleurs : en bleu vos remarques et questions, en vert vos propositions de modifications et autres phrases ajoutées. Quand s'y juxtaposent les réponses en rouge de l'éditeur, on dirait un sapin de Noël (et au bout de trois allers-retours, il y a même les guirlandes).

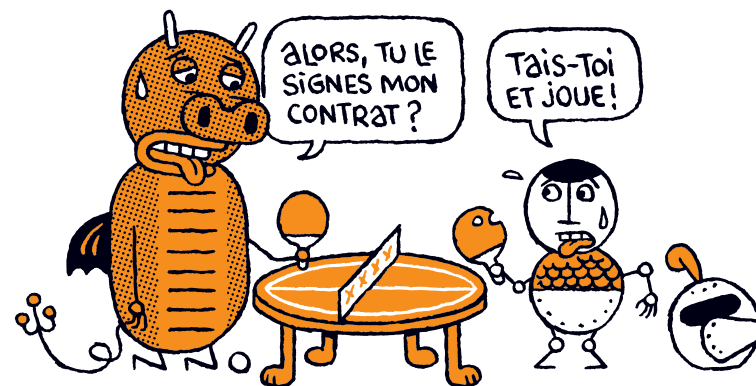
### Formulez (ou consignez) vos demandes par écrit

À moins d'être vraiment plus à l'aise à l'oral, ou d'avoir été doté à la naissance d'un bagout exceptionnel, la négociation par écrit est une excellente façon de faire, car il y a des traces et elle permet clarté et recul.

Ne limitez toutefois pas la négociation à un aller-retour d'emails. Le téléphone est un bon moyen de poser des questions de façon ouverte et nuancée. L'écrit peut parfois sembler plus agressif. N'oubliez pas que le but est d'entrer dans un dialogue avec votre éditeur.

Quand on vous fait une proposition par téléphone ne répondez pas tout de suite. Notez et dites que vous allez prendre le temps de réfléchir. L'idéal étant de pouvoir rediscuter de vive voix après une période de réflexion, chacun ayant le contrat sous les yeux, puis de résumer par écrit dans un email tout ce qui a été dit dans la discussion.

## Soyez patients et persévérants... La plus longue partie de ping-pong du monde



### De l'art des prolongations en terrain instable

Votre partie de ping-pong contre le dragon ne se joue pas en une seule manche. Même si vous êtes fatigué et que de la fumée commence à s'échapper des naseaux de l'animal, n'abandonnez pas avant la fin du match.

Une négociation prend forcément du temps et plusieurs allers-retours seront nécessaires. Un long silence de l'éditeur ne veut pas dire un refus, ou une remise en question du projet. Par ailleurs, il ne faut pas avoir peur de revenir à la charge plusieurs fois et refaire de nouvelles propositions si on vous a refusé une première demande (ex : 1. « Jamais de la vie je ne céderai mes droits numériques. » 2. « Bon, d'accord, mais alors seulement pour 3 ans et dans un contrat séparé. » 3. « Dans ce cas, ce sera pour 3 ans, mais avec un paragraphe distinct dans le contrat, sinon rien »). Il faut être endurant.

Bien sûr, lorsque vous avez pris le temps de la réflexion et que vous avez listé exhaustivement toutes vos demandes, n'exigez pas de changement de dernière minute si un accord a été trouvé : ce ne serait pas sérieux et cela vous discréditerait.

## La tête du dragon tu viseras

Dans les grandes maisons d'édition, le responsable éditorial avec qui vous discutez n'a parfois que très peu de marge de manœuvre et fait remonter toutes vos demandes au responsable juridique, financier, ou à son supérieur. Chaque question nécessitant du coup plusieurs allers-retours, cela rend le dialogue très compliqué. L'idéal est de pouvoir négocier directement avec la personne décisionnaire. N'hésitez pas à le demander. Et ne vous laissez pas impressionner si on vous met en relation avec le grand chef, ce n'est pas une punition, c'est juste qu'il est le seul à pouvoir vous répondre.

## Les bras tu ne baisseras pas

Parfois, vous vous êtes mis d'accord avec l'éditeur sur le contrat, mais quand vous le recevez par la Poste, vous découvrez que vos demandes ont été interprétées autrement, que les modifications ne correspondent pas exactement à ce qui avait été dit au téléphone ou par email, quand elles n'ont pas tout simplement été oubliées. Dans ces cas-là, il ne faut pas hésiter à revenir à la charge. D'où la recommandation faite précédemment de bien noter toutes vos remarques sur un email récapitulatif, afin de pouvoir plus facilement revenir sur une interprétation ou un oubli.

## Maître du temps tu deviendras

Il arrive que des négociations prennent un temps fou (plusieurs mois) et vous placent dans la situation d'avoir terminé un travail et de devoir le rendre avant d'avoir signé le contrat. La parade : faire inscrire dans le contrat une phrase du style « le texte (ou les dessins) sera rendu X mois après la signature du contrat ». Si l'éditeur met un mois à répondre à une demande de modification sur le contrat, il retarde d'autant le rendu des textes ou des images. Vous pouvez pour votre part vous engager à répondre à ses propositions dans un délai de 72 heures par exemple.

## La règle d'or tu connaîtras

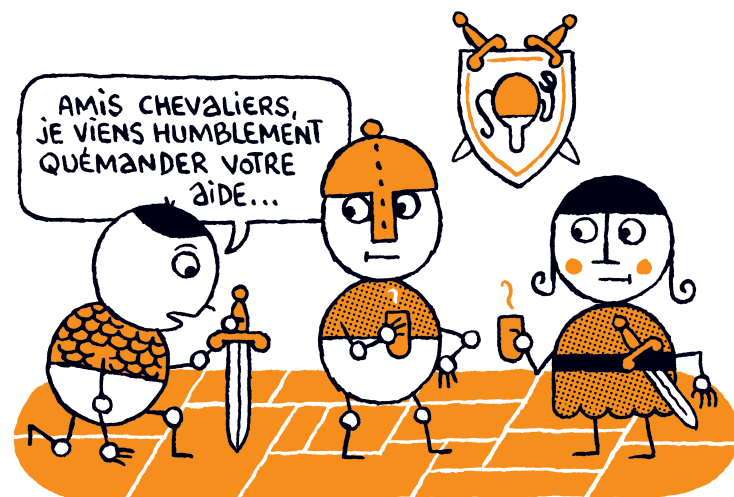
Dans le cas de commandes, le contrat se négocie avant de débiter le travail. Si malgré tout, vous recevez votre contrat à la dernière minute, voire carrément après la parution du livre (cela s'est déjà vu), pas de panique, vous êtes en position de force. L'éditeur, encore moins que vous, n'a envie de voir tout son travail (suivi du projet, maquette, et dans les cas extrêmes coûts d'imprimeur, de distributeur, etc.) tomber à l'eau. N'oubliez pas que tant que vous n'avez pas signé le contrat, l'éditeur n'a pas le droit de vendre votre livre, et peut être accusé pour cela de contrefaçon. De quoi le convaincre d'être à l'écoute de vos demandes.





## Soyez solidaires

### La grande confrérie des chevaliers de la table de ping-pong



Ce n'est pas parce que vous êtes un héros que vous devez refuser l'aide de vos congénères. D'autres chevaliers avant vous ont affronté des dragons et certains sont prêts à venir vous prêter main forte, ne les snobez pas !

#### Brisez tabou et secret

N'hésitez pas à discuter du contrat avec d'autres personnes. Un contrat n'est pas un secret, vous avez le droit de le faire lire à des amis (auteurs ou pas), à un juriste, ou même à un avocat. Si vous êtes membre de la Charte, vous pouvez prendre conseil gratuitement auprès d'un juriste. D'autres associations d'auteurs proposent des services similaires.

## Les auteurs parlent aux auteurs

Le forum en ligne de la Charte permet de contacter des auteurs ayant travaillé avec tel éditeur, ou de poser tout simplement vos questions sur des pratiques ou des clauses que vous trouvez bizarres. C'est une aide précieuse pour négocier un contrat. **Vous vous rendrez compte notamment que vous n'êtes pas le premier, ni le seul, à vous poser des questions.** Cela vous aidera et vous aiderez les autres par la même occasion. Soyez tout de même prudent, car bien que privé et réservé aux auteurs, le forum héberge visiblement des pipelettes, qui se chargeront de répandre votre parole. Mais que les éditeurs sachent qu'on parle d'eux entre nous, n'est-ce pas le meilleur des garde-fous ? D'autant que certaines situations se sont miraculeusement débloquées précisément après avoir été évoquées sur le forum. La publicité a parfois du bon. N'ayez pas peur de mentionner à l'éditeur le fait que vous avez consulté la Charte, un juriste, ou d'autres auteurs de la maison.

#### Duo de chevaliers

En cas de collaboration auteur/illustrateur : prenez contact avec votre co-auteur, échangez vos informations, avancez de front. Ce qui vous évitera des réponses du style : « *Ah mais l'illustrateur, lui, il est d'accord* » ou : « *Trop tard, l'auteur a signé !* »

## Soyez pédagogiques

### Formation professionnelle continue à destination des dragons



### L'empathie du dragon

Le dragon, qui vit dans un monde de dragons depuis qu'il est tout petit, connaît mal la vie des chevaliers. Rassurez-le, parlez-lui, n'hésitez pas à lui raconter toutes les épreuves que vous avez dû surmonter pour arriver jusqu'à lui, tous les dangers que vous devez affronter pour survivre dans la forêt. Les dragons aiment les belles histoires, ne l'oubliez pas.

Vous avez en face de vous des interlocuteurs qui sont salariés et qui n'ont qu'une idée abstraite de la précarité de nos métiers. Que ce soit par ignorance ou dans le souci de préserver leur tranquillité (ils peuvent pour leur part être soumis à des logiques d'entreprise parfois difficiles), reste qu'ils ne mesurent pas toujours à quel point notre position est précaire et nous conduit à être fragiles en cas de discussions tendues.

### L'équation magique

Rappelez-leur que vous n'êtes pas un pur esprit qui se nourrit de l'air du temps. On vous propose un à-valoir dérisoire pour une commande de travail titanesque ? Pourquoi ne pas faire œuvre de pédagogie en faisant une petite équation :

$$\frac{\text{montant à-valoir}}{\text{temps de travail}} = \text{travail sous payé}$$

parfois bien en dessous du SMIC

Vous pouvez aussi mettre en relation ce montant avec celui de votre loyer et autres denrées vitales. Dans certains cas, l'éditeur apprendra vraiment des choses. Et si l'on vous objecte qu'il ne s'agit que d'une avance sur droits, susceptible d'être complétée par des droits d'auteur futurs, faites valoir qu'il s'agit aussi d'un minimum garanti qui doit au minimum couvrir vos frais et vous permettre de vivre décemment pendant le temps de travail exigé.

### Du bon usage de la plomberie

Donnez des images comparatives claires et percutantes. Pour trouver des exemples parlants, le plombier et le boulanger ont généralement la cote. On refuse de vous verser un à-valoir à la signature du contrat ? Transposez la scène chez le boulanger :

– « Vous me donnerez trois baguettes et un éclair au chocolat, et je ne vous paierai que si je les trouve bons, d'accord ? Si je n'aime pas, tant pis pour vous, j'irai en prendre d'autres dans la boulangerie d'à côté. »

On vous demande de refaire autrement ou d'ajouter de nouvelles illustrations, non prévues dans la commande initiale ?

Faites appel au plombier :

– « Merci pour la salle de bain, mais finalement, j'ai bien réfléchi, je voudrais plutôt mettre la cuisine à la place. Vous me refaites tout, d'accord ? Vous payer de nouveau ? Mais pourquoi donc ? »

## Soyez stratégiques Psycho-pathologies des relations chevalier-dragon



Vous êtes un chevalier, fier et solitaire, comme il se doit. Ne vous sentez pas obligé de vous laisser taper sur l'épaule par un dragon, sous prétexte que vous risquez de passer les prochaines années à vivre heureux et à avoir beaucoup d'enfants dans le même château. S'il vous demande un bisou ou vous jure, croix de bois croix de fer, que vous êtes son meilleur ami, feignez un double appel urgent de Merlin l'Enchanteur.

**Un rapport professionnel n'est pas un rapport amical.** Dans la mesure du possible, restez dans le vouvoiement. Méfiez-vous de la familiarité. Difficile de réclamer, de discuter, de s'opposer à un éditeur qui vous dit qu'il vous considère comme un ami. Ce problème peut toutefois être résolu si la négociation se fait directement avec la personne en charge des contrats (responsable juridique, financier, ou grand chef) plutôt qu'avec celle qui s'occupe de votre manuscrit (avec qui vous préférez parler littérature ou peinture).

Le tête-à-tête vous tétanise d'angoisse ? Prétendez un rhume, une mononucléose, une jambe cassée, ou un déplacement et négociez par téléphone ou par email si vous êtes plus à l'aise ainsi.

Vous êtes exceptionnellement autorisé à mentir si l'on vous ment.

N'hésitez pas à forcer un trait de votre caractère. Prenez cela comme un jeu et restez stoïque. Libre à vous de verser plutôt dans le western, la comédie dramatique, l'heroic fantasy, ou la science fiction. Tout est question de personnalité. Certains préféreront jouer au cowboy, façon duel dans une rue poussiéreuse (avec Ennio Morricone en boucle dans leur MP3), certains prendront leur plus belle voix grave et charmeuse, d'autres adopteront un air de petite chose fragile, feront des yeux de biche effarouchée, ou joueront les naïfs ébahis (« *Je ne comprends pas, à la Charte ils disent que la provision sur retour ne doit jamais dépasser les 20% !* »). En revanche, ne soyez pas naïfs pour de vrai.

Si c'est dans votre caractère, la colère peut être une arme très efficace, à condition de savoir la manier. Même chose pour l'humour.

**N'ayez pas peur pour votre réputation :** avoir la réputation d'être gentil(le) n'est pas forcément un atout dans les négociations et la réputation d'être dur(e) en affaires n'est pas une tare. Elle vous fera peut-être même gagner temps et respect.

Ayez confiance

## Techniques de développement personnel à l'usage des chevaliers terrifiés



Certes, le dragon est grand et costaud, et vous vous sentez riquiqui face à lui. Mais rappelez-vous qu'on peut être petit et vaillant ! N'est-ce pas ce qu'enseigne la littérature jeunesse à longueur de pages ?

Donc, récapitulons : vous avez les mains moites, votre cœur bat vite et fort, vous ne vous sentez pas bien, mais c'est normal. Négocier n'est pas votre métier. Sinon, vous auriez fait fortune dans la finance, l'immobilier, ou la brocante.

Respirez calmement, appelez un ami avant d'aller chez votre éditeur. Faites du yoga, du kung-fu, de la méditation, des exercices de respiration, une psychothérapie, ou une cure de tisanes relaxantes. Notre métier est propice aux angoisses, il nous appartient de mettre en œuvre des mécanismes compensatoires et de travailler à ne pas se laisser prendre par des états d'anxiété paralysants.

# Exercices pratiques manuel de traduction dragon-français



Quelques éditeurs taquins adoptent un certain nombre de stratégies pour vous faire abandonner vos remarques et questions.

Voici des phrases que vous entendrez peut-être. Ce sont des classiques, elles ne doivent pas vous intimider.

**« Ce n'est pas important, ce n'est qu'un contrat ! »**

*(Éditeur amusé de vous voir si procédurier, alors que l'entente et le respect sont des valeurs tout de même plus nobles qu'un bout de papier)*

Vous signez un contrat avec une entreprise, pas avec un individu. Rappelez à votre interlocuteur que la durée de la propriété littéraire et artistique est de 70 ans après la mort de l'auteur. Cela lui laisse le temps de changer de poste ou de maison d'édition. Il ne sera pas toujours là pour honorer ses promesses. Les choses méritent donc d'être écrites.

**« Alors comme ça vous, ne me faites pas confiance ? »**

*(Éditeur profondément blessé que vous remettiez en cause sa bonne foi et son intégrité morale)*

Ne répondez pas ! Si vous répondez, vous commencez à vous justifier. Et vous n'avez pas à vous justifier. Prononcez les formules magiques : « *Ce n'est pas la question* » ou « *Ce n'est pas le problème* » et revenez au vrai sujet.

Si vous vous sentez en verve, vous pouvez aussi glisser d'une voix suave et pleine de promesses : « *Même les plus beaux mariages d'amour font l'objet d'un contrat...* »

**N.B. :** la réponse du paragraphe précédent marche aussi ici.

**« Vous êtes le premier, et le seul à soulever ce point. »**

*(Éditeur sidéré)*

Soit c'est vrai et vous pouvez vous estimer fier d'être le premier. Soit ce n'est pas vrai (oui, hélas, des flagrants délits de mensonge ont déjà été rapportés) et rappelez-vous la leçon précédente : une discussion avec un éditeur n'est pas du ressort amical, mais professionnel. Dans tous les cas, une seule réponse : « *Ah oui ? Je suis fort étonné, il fallait bien que quelqu'un se dévoue.* » (Et rassurez-le, il y en aura sûrement d'autres). Autre option possible : « *Ah bon ? C'est bien la première fois qu'un éditeur me dit ça !* »

**« Truc-Muche de la Grande Gloriole  
a signé, elle... sans faire  
d'histoires. »**

*(Éditeur prêt à mettre la clé sous la porte)*

Vous osez vous comparer à Truc-Muche de la Grande Gloriole ? Honte sur vous !

Ne vous laissez pas intimider. Répondez que Truc-Muche de la Grande Gloriole a sûrement de bonnes raisons de signer ce contrat ou cette clause, et vous vous en réjouissez pour elle, mais que vous concernant, hélas, il ne vous semble pas opportun de signer tel quel.



**« Mais cette clause protège  
les auteurs.  
C'est dans votre intérêt ! »**

*(Éditeur super-héros)*

Le doute s'instille en vous. Et si vous étiez en train d'œuvrer, sans vous en rendre compte, à votre propre perte ?

Attention, tactique ! Ne vous laissez pas déstabiliser. Soyez reconnaissant, mais ferme : « *C'est gentil à vous, merci. Mais je crois qu'il faut tout de même préciser certains points* ».

**« Vous ne trouverez pas mieux.  
Notre contrat est copié  
sur celui de Gallimuche. »**

*(Éditeur fier comme Artaban)*

Vous êtes décidément bien exigeant à demander des conditions meilleures que celles d'auteurs de maisons prestigieuses. Là encore, bottez donc en touche avec un joli « *Ce n'est pas le problème* ». Autre solution : demandez si la diffusion de votre œuvre sera comparable à celle des livres de Gallimuche.

Par ailleurs, cela voudrait dire que maison prestigieuse signifierait forcément contrat parfait, ce qui reste encore à démontrer.

**« Mais enfin, ce n'est pas raisonnable,  
puisque 45 x 12 que je divise  
par le quotient des ventes hors-taxe,  
soustrait aux dividendes du titre  
par collection et je retiens 3,  
du droit de table multiplié par 86 fois  
son poids en retours de libraires,  
auxquels il faut ajouter,  
bien entendu, le montant de l'à-valoir,  
divisé par le nombre de pages  
de votre ouvrage... »**

*(Éditeur fatigant)*

N'ayez pas peur de dire que vous ne comprenez pas et demandez à ce qu'on vous reformule l'information par écrit. Vous pourrez ainsi la faire lire à un spécialiste (juriste, avocat, auteur aguerri) et vous la faire traduire en français usuel.

•/•

*Les quelques droits que nous avons, les droits d'auteur, ne nous ont pas été donnés. Nous les avons conquis. Quand vous lisez un contrat et que vous en contestez les points problématiques, vous agissez pour vous mais aussi pour la communauté des auteurs et illustrateurs. La solidarité est ce qui nous permet de ne pas être écrasés. Nous vivons, ou voulons vivre de notre art, ce n'est pas un hobby. Si nous sommes des professionnels, il faut que nous soyons traités comme des professionnels, et c'est à nous de le défendre, la tête haute. Comme des chevaliers, on vous dit.*

## À lire aussi

### **Le contrat al dente,**

brochure éditée par la Charte :

<http://la-charte.fr/IMG/pdf/contrataldente.pdf>

### **Le contrat d'édition, comprendre ses droits, contrôler ses comptes,**

livre édité par le SNAC :

<http://la-charte.fr/IMG/pdf/cpe-snac-comptes.pdf>

### **Le Code de la Propriété Intellectuelle**

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidT=exte=LEGITEXT000006069414>



Les quelques droits que nous avons, les droits d'auteur, ne nous ont pas été donnés. Nous les avons conquis. Quand vous lisez un contrat et que vous en contestez les points problématiques, vous agissez pour vous mais aussi pour la communauté des auteurs et illustrateurs. La solidarité est ce qui nous permet de ne pas être écrasés. Nous vivons, ou voulons vivre de notre art, ce n'est pas un hobby. Si nous sommes des professionnels, il faut que nous soyons traités comme des professionnels, et c'est à nous de le défendre, la tête haute.



la CHARTe

38 rue du Fbg Saint-Jacques  
75014 Paris  
Tél. : +33 (0)1 42 81 19 93  
Contact : [ecrire@la-charte.fr](mailto:ecrire@la-charte.fr)  
[www.la-charte.fr](http://www.la-charte.fr)



11 rue Berryer  
75008 Paris  
Tél. : +33 (0)1 43 59 09 79  
Contact : [adagp@adagp.fr](mailto:adagp@adagp.fr)  
[www.adagp.fr](http://www.adagp.fr)