



Capitaine Négo au pays des contrats

Boussole & baromètre
pour auteur·ices égaré·es



Sommaire

Définitions

- **La valeur maximale et la valeur minimale :** la plus grande et la plus petite des valeurs étudiées.
- **La moyenne :** la somme des valeurs divisée par le nombre de valeurs.
- **La médiane :** la valeur qui sépare la moitié supérieure de la moitié inférieure d'un ensemble de données.
- **Le « lissage » des pourcentages :** l'homogénéisation des pourcentages.

Définition Maisons d'édition*

- **Petite maison d'édition :** publie moins de dix titres par an et compte entre un-e et trois salarié-es.
Le chiffre d'affaires en ventes de livres est inférieur à 30 000 €.
- **Moyenne maison d'édition :** publie plus de dix titres par an et compte entre trois et neuf salarié-es.
Le chiffre d'affaires en ventes de livres est supérieur à 100 000 €.
- **Grande maison d'édition :** la plupart des vingt grandes maisons d'édition, (regroupées dans cinq groupes Hachette Livre, Editis, Madrigall, Média-Participations, Lefebvre-Sarrut), publient environ 5 000 titres par an et comptent plus de dix salarié-es.

* Source :
Situation des maisons d'édition de petites et moyennes dimension, étude du ministère de la Culture, 2023.
<https://www.culture.gouv.fr/thematiques/livre-et-lecture/actualites/etude-sur-la-situation-des-maisons-d-edition-de-petite-et-moyenne-dimension>

Introduction __ p. 2

La négociation __ p. 3

L'à-valoir __ p. 4 et 5

Les pourcentages __ p. 6 et 7

Les paliers progressifs __ p. 8 et 9

Les droits numériques __ p. 10 et 11

La traduction __ p. 12 et 13

Le parascolaire __ p. 14 et 15

Les droits de traduction __ p. 16 et 17

Les droits audiovisuels __ p. 18 et 19

Les droits secondaires et dérivés __ p. 20

- Reproduction, adaptation graphique __ p. 21
- Reproduction, adaptation non graphique __ p. 22
- Merchandising __ p. 23
- En résumé __ p. 24

Conclusion __ p. 26 et 27

Notes __ p. 28

Introduction

Où en es-tu dans ce long voyage vers une plus juste valorisation de ton travail ? Que tu sois auteur·ice, illustrateur·ice ou traducteur·ice (ou les trois à la fois), que tu crées des albums, documentaires, bandes dessinées, romans junior, ado et young adult (ou les six à la fois), que tu te sentes jeune mousse ou vieux loup, vieille louve de mer, tu trouveras des mesures et des indications pour mieux louvoyer entre les requins et les icebergs.

Le brouillard se lève : en route, moussaillon·ne !

La négociation

Une règle de navigation : toujours négocier !

Au moment de signer ton contrat, attention. On n'embarque pas sans quelques précautions. Capitaine Négo est là pour te les rappeler. Tout d'abord, il faut plonger dans ton contrat et essayer de conserver les droits que tu n'es pas obligé·e de céder. Car la majorité des cessions de droits n'ont pas de liens directs avec la parution du livre imprimé que tu es en train d'élaborer avec la maison d'édition. Cependant, il n'est pas toujours facile de conserver l'ensemble de tes droits dérivés, ni les droits d'adaptation audiovisuelle. Il va donc falloir négocier au mieux ta rémunération, avec l'aide de ce guide.

Le gilet de sauvetage

Comme on ne prend pas la mer sans gilet de sauvetage, on ne signe pas un contrat sans le lire, même (et surtout) les petites lignes qui donnent le mal de mer. Il faut toujours savoir à quoi on s'engage. L'éditeur·ice n'est pas ton ennemi·e, c'est un être humain avec qui tu peux discuter. Si une clause ou une condition ne te satisfait pas, mieux vaut en parler avant de te lancer.

La bouée de secours

Après avoir enfilé ton gilet et bien lu ton contrat, tu l'as signé. Mais, dans la pratique, tu réalises que certaines clauses sont finalement en ta défaveur. Pas de panique. Tout se négocie et se renégocie.

La leçon de natation

Pour négocier sans se noyer, il faut se fixer des objectifs et des limites. Il faut aussi définir ta propre valeur, ne pas te dévaloriser, apprendre à parler d'argent et, pour ce faire, les données chiffrées de ce guide t'aideront. Savoir te situer sur l'océan de la rémunération pratiquée dans le monde de l'édition t'aidera à

t'orienter. Mais, surtout, prends conscience que tu n'es pas seul·e sur le bateau : la négociation est un acte solitaire qui a des conséquences sur le collectif. Quand tu négocies, tu le fais d'abord pour toi, mais aussi pour l'ensemble de la profession. Une bonne négociation se répercutera positivement sur tes collègues, et inversement. Car toutes les relations entre les auteur·ices et les éditeur·ices ne sont pas régies par le Code de la propriété intellectuelle (CPI)¹. En matière de navigation contractuelle, il est souvent question de jurisprudences, de pratiques, de traditions. À toi, aux auteur·ices, d'imposer de nouvelles pratiques, de changer les traditions. ●



L'à-valoir

L'à-valoir est une avance sur les recettes à venir. L'auteur-ice reçoit un pourcentage du prix de chaque livre vendu. Peu importe que le livre atteigne le nombre de ventes correspondant à cette avance, elle n'aura jamais à être remboursée.

Les chiffres

Que révèlent les contrats étudiés ?
Que tous-tes les auteur-ices ne sont pas logé-es à la même enseigne. Tous genres confondus, les à-valoir s'étendent de 0 € à 19 040 € (avec une moyenne de 3 093 € et une **médiane de 1 600 €**). En détail :

- **Album** : de 0 € à 10 000 €, moyenne de 1 532 €, médiane de 1 250 € ;
- **BD** : de 0 € à 17 000 €, moyenne de 4 277 €, médiane de 3 250 € ;
- **Documentaire** : de 0 € à 19 040 €, moyenne de 2 172 €, médiane de 1 600 € ;
- **Roman 6-12 ans** : de 0 € à 8 377 €, moyenne de 1 742 €, médiane de 1 500 € ;
- **Roman ado et young adult** : de 0 € à 10 463 €, moyenne de 2 721 €, médiane de 2 500 €.

L'analyse

Il existe des maisons d'édition qui ne versent pas d'à-valoir : 56 contrats sur 822. Une pratique hautement regrettable, d'autant plus qu'aucun pourcentage mirobolant ne vient compenser cette absence : de 3 % à 12 % (ce dernier taux intéressant n'est appliqué que par une seule maison d'édition). Hormis le cas isolé d'un album publié dans une grande maison d'édition, tous ces à-valoir inexistantes sont issus de petites maisons et concernent toutes les professions, à part les traducteur-ices. Pas de conclusion hâtive : toutes les petites maisons d'édition ne se comportent pas ainsi. Certaines versent des à-valoir qui peuvent atteindre 3 000 €, voire 4 000 €.

EX Si tu as un à-valoir supérieur à 4 000 €, Capitaine Négô te dit bravo. Si tu es entre 800 € et 2 600 €, tu es dans la zone standard. Si ton à-valoir est en dessous de 800 €, tu fais partie des 25 % les moins bien payés. Si tu n'as pas d'à-valoir prévu, il est (presque) inutile de demander une avance de 5 000 €. L'écart est bien trop important, il faudra y aller plus doucement. ●

Les recos de Capitaine Négô

En l'absence d'obligations précises sur la promotion, l'à-valoir reste le seul indicateur contractuel de l'effort que l'éditeur-ice s'engage à fournir. Un à-valoir élevé crée donc un impératif économique pour l'éditeur-ice... Plus il est élevé, plus l'éditeur-ice fera des efforts de commercialisation.

Pense à vérifier le premier tirage et demande quel sera le prix public hors taxes (PPHT). Estime toi-même combien vendre d'exemplaires pour rembourser l'à-valoir, en appliquant la règle suivante : {Montant de l'à-valoir} / {{PPHT × Taux de droits}}

Ce nombre d'exemplaires à vendre pour rembourser l'à-valoir est essentiel pour évaluer la proposition de l'éditeur-ice : si le premier tirage est inférieur au nombre d'exemplaires à vendre, tu ne toucheras jamais de droits proportionnels. Questionne ton éditeur-ice sur son mode de distribution. S'il n'a ni diffuseur ni distributeur, il-elle aura du mal à vendre tes livres, et ton à-valoir sera certainement ton seul revenu. Même si ton à-valoir

dépasse 4 000 €, tu peux demander davantage (n'oublie pas que tu as passé beaucoup de temps non payé sur ton livre). Si tu es en dessous de 800 €, tente au moins d'atteindre une zone où tu as pied : plus tu t'approches de la médiane des à-valoir de notre baromètre, mieux ce sera. Le temps de création n'est pas rémunéré : pourquoi ne pas distinguer la rémunération de la cession des droits (l'à-valoir) de celle de l'acte de création, dès lors que l'éditeur-ice tire une utilité immédiate de ta création avant même l'exploitation ? Ultime conseil à destination des illustrateur-ices : il est également possible de négocier une rémunération pour toute prestation technique : faire les scans HD, nettoyer les planches, préparer des fichiers techniques, corriger la maquette. ●

Médiane des à-valoir
(tous genres confondus)



1 600 €

$$\left\{ 2\,000\,€ \right\} / \left\{ \begin{array}{l} 10\,€ \\ \text{PPHT} \end{array} \times \begin{array}{l} 6\,\% \\ \text{Taux de droits} \end{array} \right\} = 3\,334$$

Montant de l'à-valoir { 0,60 € } Exemplaires à vendre

Les pourcentages

La rémunération proportionnelle (% sur les ventes) reflète le partage de la valeur générée par l'exploitation commerciale.

Un à-valoir élevé ne compense pas un pourcentage faible... et si un pourcentage est trop faible, l'auteur-ice ne dépassera jamais son à-valoir. Cela revient dans les faits à le-la payer une fois pour toutes, au forfait, ce qui est contraire à l'essence du contrat d'édition. Le bon raisonnement est de viser une répartition du risque cohérente : plus l'à-valoir est faible, plus le pourcentage doit être élevé.

- Parce que, dans ce cas, l'auteur-ice prend un vrai risque quant à son travail de création, injustement rémunéré.
- Parce que l'éditeur-ice ne paye pas la vraie valeur du travail de création : il-elle doit en tenir compte dans le partage de la valeur à venir.
- Parce que seul un pourcentage réaliste permet de compenser l'absence d'à-valoir en cas de succès de l'ouvrage.

Les chiffres

- **Album** : VMM* : 0,5 % à 10 %, médiane : 5 %.
- **BD** : VMM : 2 % à 10 %, médiane : 5 %.
- **Documentaire** : VMM : 1 % à 7 %, médiane : 5 %.
- **Roman 6-12 ans** : VMM : 1 % à 12 %, médiane : 7 %.
- **Roman ado et young adult** : VMM : 3 % à 12 %, médiane : 8 %.

L'analyse

- **Album** : 0,5 % correspond aux droits attribués à des traducteur-ices ; 1 % pour des auteur-ices d'album de novélisation, d'adaptation d'histoires existantes.
- **BD** : c'est le grand écart : de 2 % à 10 %, même chez les grandes maisons.
- **Documentaire** : les pourcentages restent à fond de cale : entre 1 % et 7 %.
- **Roman 6-12 ans non illustré** : la moyenne est de 6,7 % (avec un à-valoir) et de 9,5 % (sans à-valoir).
- **Roman jeunesse illustré** : très peu de contrats sont sans à-valoir ; pour les autres, la médiane est de 4 % avec, pour les grandes

maisons, un écart de 1 % à 10 % ! (1 % pour des illustrateur-ices de la couverture).

- **Roman ado** : la valeur minimale est de 8 % et la valeur maximale est de 12 % dans les contrats sans à-valoir, tandis que la valeur minimale est de 3 % dans les contrats avec à-valoir.

La médiane de 8 % correspond uniquement aux contrats avec à-valoir. Il faut toujours garder en tête que plus le pourcentage est élevé, plus l'à-valoir sera remboursé rapidement, et plus vite tu toucheras tes droits d'auteur-ice.

EX Imaginons que ton livre, pour lequel tu as touché 1 600 € d'à-valoir, se vende à 25 €. Si le pourcentage des droits d'auteur-ice est de 8 %, l'à-valoir sera remboursé après 800 exemplaires vendus. Mais si le pourcentage est de 5 %, il faudra en vendre 1 280, ce qui fait une belle différence.

Conclusion : le pourcentage mérite d'être négocié. ●

Les recos de Capitaine Néo

Ce n'est pas parce que vous êtes plusieurs à avoir travaillé sur l'ouvrage que le pourcentage doit être divisé. Ce ne sera pas facile de doubler ton pourcentage, mais tu peux discuter le pourcentage global. Si le baromètre t'indique que l'éditeur-ice applique des pourcentages en dessous de la médiane, tu peux lui dire que ses concurrent-es sont plus intéressant-es et que tu vas te tourner vers eux-elles.

Pour comprendre l'intérêt de négocier à la hausse les pourcentages, même un peu, sors ta calculatrice pour savoir combien tu toucheras de plus si tu réussis à augmenter ton pourcentage de 0,5 % à 1 %. Le pourcentage de rémunération doit être proportionnel au risque supporté par l'auteur-ice : plus l'à-valoir est faible, plus le pourcentage proposé doit être élevé. ●

Médiane des pourcentages par types d'ouvrages



Album, BD, Documentaire

5 %



Roman 6-12 ans

7 %



Roman ado et young adult

8 %



Les paliers progressifs

Un palier progressif consiste à augmenter le pourcentage de droits d'auteur-ice à mesure que les ventes franchissent certains seuils. Cela permet de mieux répartir le butin entre l'auteur-ice et l'éditeur-ice en cas de succès. Mais pour que cette clause joue pleinement son rôle, deux conditions essentielles doivent être réunies : les seuils doivent être réalistes et correspondre à une logique de partage du risque.

Les chiffres

Jetons un œil à notre baromètre. Parmi les 822 contrats étudiés, 39 % n'ont pas de paliers, on reste donc sur un droit principal.

Par conséquent, 61% (6/10 auteur-ices) obtiennent des droits progressifs dont :

- 60,70 % un 1^{er} palier ;
- 58 % un 2^e palier ;
- 6,9 % un 3^e palier ;
- 0,61 % un 4^e palier.

L'analyse

Pour information, le Syndicat des éditeurs alternatifs fait ces préconisations² :

- 10 % du 1^{er} au 10 000^e exemplaires ;
- 11 % du 10 001^e au 40 000^e exemplaires ;
- 13 % au-delà du 40 000^e exemplaires.

Des pourcentages intéressants, mais des nombres d'exemplaires beaucoup trop élevés qui risquent de ne jamais être atteints **(le tirage moyen d'un ouvrage en 2024, selon le SNE, est de 4 253 exemplaires³)**.

Le-la jeune mousse pourrait se dire « plus j'ai de paliers, plus j'en passe et plus je gagne ». Attention, petit-e mousse ! C'est vrai uniquement si tes paliers sont réalistes, c'est-à-dire en accord avec le tirage de ton livre et le marché. Notre baromètre nous fournit quelques exemples inspirants.

-  Celui d'une maison d'édition de taille moyenne, pour commencer, qui propose pour un roman young adult :
 - 9 % jusqu'à 10 000 exemplaires,
 - 10 % jusqu'à 20 000,
 - 11 % jusqu'à 30 000.

L'offre paraît intéressante, mais il va falloir vendre 10 000 exemplaires pour passer un palier, c'est énorme. Pour un album, le même éditeur propose 3 % jusqu'à 3 000, 3,5 % jusqu'à 6 000 et 4 % au-delà. N'accorder qu'un demi-point entre les paliers, ça fait un peu pingre, l'équipage n'applaudit pas. Mais le premier palier est atteignable, et les 6 000 exemplaires restent de l'ordre du possible.

La météo n'est pas toujours aussi sombre au-dessus du navire des auteur-ices : notre baromètre signale aussi des maisons d'édition tout à fait décentes.

-  Ainsi, ce petit éditeur qui applique 6 % jusqu'à 500 exemplaires, 7 % jusqu'à 1 000 et 8 % au-delà. Ici, on peut être certain que le premier palier correspond au premier tirage : 500 exemplaires. Les taux comme les paliers sont réalistes et respectent l'auteur-ice. De même, dans une maison de taille moyenne et pour un roman ado, on propose 8 % jusqu'à 3 000 exemplaires, 9 % jusqu'à 10 000, 10 % jusqu'à 20 000 et 12 % au-delà. Une pratique honnête, pas de piraterie en vue. ●

Les recos de Capitaine Néo

Le seuil du 1^{er} palier doit correspondre au tirage initial : si le premier palier est fixé à 10 000 exemplaires alors que le tirage initial est de 2 000, cela n'a aucun sens économique. Capitaine Néo exige que le seuil du premier palier corresponde au tirage initial prévu, ou à un seuil légèrement supérieur (2 500 ou 3 000 exemplaires si le tirage est de 2 000).

Le palier progressif doit refléter le partage du risque : tant que l'éditeur-ice n'a pas couvert ses frais initiaux (fabrication, promotion, maquettage...), il est légitime que le taux de droits soit plus bas. Mais une fois l'investissement initial amorti, il n'y a plus de justification économique à maintenir un taux figé. Lorsque le seuil de rentabilité de l'éditeur-ice est franchi (généralement au moment où le premier tirage est écoulé), le pourcentage doit augmenter automatiquement, pour tenir compte du fait que tu supportes seul-e le risque d'une rémunération différée. ●

Pourcentages des auteur-ices ayant obtenu des paliers progressifs



1^{er} palier

60,70%

2^e palier

58%

3^e palier

6,9%

Les droits numériques

90 % des contrats étudiés témoignent d'auteur-ices ayant cédé les droits numériques en même temps que les droits papier. Qui dit double cession dit double à-valoir ? Erreur, moussaillon-ne.

Les chiffres

Dans la pratique, ce qui est discutable, les droits des formats numériques viennent rembourser l'à-valoir des droits papier.

La médiane se situe à 6 % et la moyenne à 12 %. Le maximum est atteint, avec un audacieux 40 %, par une seule maison d'édition : attention, des taux aussi élevés correspondent généralement à des canaux de diffusion comme Amazon et consorts.

L'analyse

13 contrats ont une clause sur le numérique qui ne précise pas la rémunération à venir. Elle devra donc faire l'objet d'un avenant si l'éditeur-ice décide de publier le livre numérique. Les droits numériques sont

souvent rémunérés à hauteur du droit principal ou à peine plus. Ainsi, nous avons des exemples de maisons d'édition proposant, pour des albums, des droits à 2,5 % et 3 % pour le livre imprimé, puis 5 % et 6 % pour le livre numérique. Des pourcentages aussi bas en numérique ne sont pas justifiés. Rappelons que l'éditeur-ice a beaucoup moins de frais pour le format numérique que pour le format papier (pas de stock ni de transport physique). ●

Les recos de Capitaine Négo

Vérifie que l'éditeur-ice produit la version numérique des ouvrages systématiquement, comment il-elle les commercialise, quelles sont les ventes des livres numériques au catalogue.

On peut légitimement demander le double de la version papier et aller dès que possible à **20 %**. Quoiqu'il en soit,

ne pas descendre en dessous de la moyenne donnée par notre baromètre, à savoir 12 %. Dans ce cas-ci, la médiane est si basse qu'il vaut mieux se référer à la moyenne. Et si tu es d'humeur ambitieuse, tiens bon la barre, Capitaine Négo t'emmène encore plus loin : 20 %, c'est bien, mais cela reste en deçà d'un partage 50/50 des recettes nettes réellement perçues par l'éditeur-ice, une clé de répartition pourtant admise dans d'autres contextes.

Exemple de calcul

● **EX** Imaginons que la version numérique de ton livre se vende au PPHT de 10 €. La plateforme (Amazon, Kobo, etc.) prend en moyenne 30 %, soit 3 €. L'éditeur-ice reçoit 7 € net (joli trésor). Si l'on veut que l'auteur-ice perçoive 50 % des recettes nettes éditeur, il faudrait donc lui verser 3,50 €, soit 35 % du PPHT. N'oublie pas que les droits numériques ne participent presque jamais à l'équilibre économique initial du projet. Leur exploitation est souvent un bonus,

sans coût de stockage, d'impression ni de distribution.

En pratique, que demander ?

Tu peux poser cette question en négociation : « Si l'éditeur-ice touche environ 70 % du PPHT, une fois la commission de la plateforme déduite, pourriez-vous m'indiquer comment vous répartissez ensuite cette somme ? » Et viser une rémunération qui reflète mieux le partage des recettes :

- 35 % du prix PPHT = 50 % des recettes nettes éditeur.
- 25 % du PPHT = encore raisonnable, en phase avec les cessions de droits secondaires.
- 20 % du PPHT = un minimum plancher, justifiable uniquement si l'éditeur-ice investit réellement dans la diffusion numérique. Avant de lever l'ancre, un ultime conseil : si le taux obtenu est faible et que la reddition des comptes montre que le livre numérique se vend, il est possible de faire jouer la clause de réexamen (ou clause de rendez-vous) pour renégocier le taux⁴.

Médiane
des droits
numériques



**Notre recommandation
pour les droits numériques**



20%

La traduction

Un contrat de traduction littéraire regroupe deux prestations distinctes, qui doivent être identifiées séparément. À bâbord : le travail de création intellectuelle. C'est la traduction proprement dite, rémunérée généralement au feuillet. Elle donne lieu à un à-valoir.

À tribord : l'exploitation éditoriale. Une fois la traduction livrée, l'éditeur-ice l'exploite comme une œuvre, et cette exploitation donne lieu, en principe, à une rémunération proportionnelle.

Notre enquête s'est appuyée sur l'analyse de 33 contrats de traducteur-ices, exclusivement issus des grandes maisons d'édition (42 % : romans ; 30 % : romans young adult ; 21 % : albums ; 2 % : documentaires).

Les chiffres

Quel est le montant touché en à-valoir par les matelot-es traducteur-ices ? Sortons

nos longues-vues et examinons les données de notre baromètre.

• **La médiane : 3 000 €.**

• La moyenne : 3 470 €.

• VMM : de 91 € à 10 463 €⁵.

Par catégorie d'œuvres, on observe :

• **Album** : VMM : 91 € à 400 €, moyenne : 232 €, médiane : 150 €.

• **Roman 6-12 ans** : VMM : 800 € à 8 377 €, moyenne : 3 228 €, médiane : 2 460 €.

• **Roman young adult** : VMM : 5 360 € à 10 463 €, moyenne : 6 857 €, médiane : 6 393 €. Les pourcentages, eux, sont extrêmement faibles : de 0,5 % à 2 %.

L'analyse

Les montants des à-valoir pour les romans young adult sont 2,5 fois plus élevés que pour les autres auteur-ices. En revanche, ceux des albums sont huit fois plus bas. Pourquoi ces différences si prononcées, tonnerre de Brest ? Car la longueur du texte traduit fait partie du calcul. Donc, plus le texte est court (les albums), plus l'à-valoir est bas.

Historiquement, les traducteur-ices sont rémunéré-es au feuillet (25 lignes de 60 signes environ). Aujourd'hui, les feuillets sont souvent comptés informatiquement par tranches de 1 500 signes. Attention !

Ce comptage est souvent moins avantageux que le feuillet traditionnel, c'est pourquoi il est majoré de 10 % à 30 %.

Le Centre national du livre (CNL) préconise un tarif de 24 € par feuillet mais, dans la pratique, peu de traducteur-ices l'obtiennent.

Quant aux pourcentages des droits d'auteur-ice, ils sont tellement bas qu'ils ne remboursent quasiment jamais l'à-valoir. Une traductrice rapporte même qu'en vingt ans de carrière, elle a traduit 90 œuvres et n'a touché que deux fois des droits d'auteur-ice. On tombe alors dans une zone grise : la rémunération du travail est présentée comme un à-valoir, mais elle masque une forme de forfait déguisé. C'est en contradiction avec le principe légal de rémunération proportionnelle des auteur-ices. Dans de telles conditions, il n'y a pas de véritable partage des recettes. Le butin reste chez l'éditeur-ice. ●

Les recos de Capitaine Néo

Haut les cœurs, Capitaine Néo est vent debout à tes côtés pour récupérer ta part du trésor. **Négocie ton tarif au feuillet informatique pour te rapprocher de la préconisation du CNL.**

Pour un roman de 500 000 signes (333 pages de 1 500 signes), tu toucheras :

- 6 660 € si le feuillet est à 20 € ;
- 6 993 € si le feuillet est à 21 €, soit ~ + 333 € ;
- 7 326 € si le feuillet passe à 22 €, soit ~ + 666 € ;
- 7 992 € si le feuillet est à 24 € (tarif CNL), soit ~ + 1 332 €.

Prends en compte le taux de foisonnement : la différence entre le nombre de feuillets en VO et sa traduction en français. Savoir estimer le volume de la version traduite est important pour une juste rémunération car c'est sur celle-ci que le calibrage s'effectue. À ce sujet, l'ATLF (Association des traducteurs littéraires de France) donne une astuce : faire un essai sur quelques dizaines de pages, puis calculer la différence de longueur entre la version originale et la traduction. **Objectif** : une meilleure évaluation de la quantité de travail pour argumenter ta négociation. ●



Médiane de l'à-valoir touché par les traducteur-ices



3 000 €

Le parascolaire

En mer du parascolaire, il existe autant de rémunérations que de cas particuliers. Certains contrats prévoient un pourcentage, généralement très faible, à partager entre les différent-es intervenant-es, avec un à-valoir et des paliers. D'autres mentionnent des paiements au forfait pour des commandes, des compléments d'ouvrages réimprimés ou même la création d'œuvres.

C'est à toi d'évaluer la réalité de ta contribution au projet. Le forfait est conditionné au nombre de signes.

Exemple des valeurs transmises :

75 € brut pour un texte de moins de 5 000 signes ; 1 400 € brut pour un texte de plus de 100 000 signes.

Attention : les contrats indiquent une cession des droits numériques sans aucune rémunération en échange, ni forfaitaire ni proportionnelle. Quelle que soit cette

contribution, dès lors que ton apport est susceptible d'être considéré comme original, tu dois être qualifié-e d'auteur-ice... donc payé-e en droits d'auteur-ice.

Focus : cap sur le forfait

Trois exceptions permettent un paiement forfaitaire :

- Si ta contribution est non essentielle ou accessoire (une fiche pédagogique dans un classeur vendu comme méthode globale).
- Le forfait est autorisé pour la première édition uniquement, si tu contribues :
 - à un ouvrage scientifique, technique, encyclopédique ou une anthologie ;
 - à une préface, introduction ou illustration ;
 - à un album bon marché pour enfants ;
 - à une traduction (à la demande du-de la traducteur-ice) ;
 - ou si l'exploitation se fait à l'étranger.
- Si tu contribues à une œuvre collective (dictionnaire, manuel conçu de manière collective par une direction éditoriale). ●

Les recos de Capitaine Néo

Rappelle-toi, les secteurs scolaire et parascolaire forment une très grande part du marché éditorial. Ton travail ne doit être ni sous-estimé ni sous-payé, au prétexte qu'il s'agit d'une sous-catégorie de la littérature jeunesse.

En parascolaire, rien n'est ancré !

Si tu es payé-e au forfait, tente d'obtenir un montant plus élevé car, rappelons-le, tu n'auras pas un centime supplémentaire, telle est la loi du forfait. **Même dans les cas autorisés, la rémunération forfaitaire doit rester appropriée à la valeur économique attendue de l'exploitation. Demande si un contrat éditorial classique est possible, avec un pourcentage sur les ventes et des paliers.**

Les paliers ne sont pas, pour ce genre, le plus urgent à négocier. Pourquoi ? Car les programmes scolaires sont aussi mouvants que les vagues de l'océan : hormis quelques grands titres classiques, les ouvrages de parascolaire sont régulièrement renouvelés. Il y a peu de chances que ton

livre soit réimprimé plusieurs années de suite. **Ta priorité, c'est l'à-valoir, car une production éphémère signifie un nombre de ventes incertain.**

Dans les cinq ans du contrat, si tu constates que ta rémunération forfaitaire a été fixée de manière anormalement basse au regard des standards du secteur, tu peux demander une révision.

Si l'ouvrage devient un best-seller inattendu, tu peux obtenir une révision sans limite de temps. Dans tous les cas de rémunération forfaitaire pour du scolaire et du parascolaire, tu as droit à une reddition de comptes annuelle. ●

Forfait perçu selon le nombre de signes



75 €

5 000 signes



1 400 €

100 000 signes

Les droits de traduction

Comme les navigateur·ices les plus chevronné·es, il est possible que ton livre fasse le tour de la terre. Alors, il sera peut-être traduit en polonais, en chinois ou en lingala. Ou même en anglais... Faisons donc une escale sur le continent des droits de traduction.

Les chiffres

Analyse de 13 contrats sur 94.

VMM :

- Pourcentage du prix de cession : 9%-50 % ;
- Pourcentage du prix de vente HT : 5 %-50 % ;
- Pourcentage des recettes HT de l'éditeur·ice : 20 %-50 %.

Médiane :

- Pourcentage du prix de cession : 25% ;
- Pourcentage du prix de vente HT : 20 % ;
- Pourcentage des recettes HT de l'éditeur·ice : 30%.

Tous·tes les auteur·ices répondant·es n'ont pas de coauteur·ices. Peu obtiennent des pourcentages de 50 %. On note des 8 % et 9 % du prix de cession de la part de petites et moyennes maisons d'édition. Cette pratique est basse.

L'analyse

L'une des pratiques les plus fréquentes consiste à « lisser » les taux, c'est-à-dire à recopier le même pourcentage sur toutes les exploitations.

- **EX** Exemple d'une maison d'édition moyenne : un·e auteur·ice de roman young adult obtient 2 500 € d'à-valoir et des pourcentages évolutifs correspondant à la médiane : 8 %, 9 %, 10 %. Mais les droits secondaires sont lissés : les droits de traduction, de merchandising et de reproduction sont tous à 8 % pour le droit de cession et à 35 % pour les recettes HT de l'éditeur·ice. Pourquoi cette pratique ? Cela donne l'illusion d'un contrat cohérent et uniforme. En réalité, c'est un non-sens économique. Parce que :
 - L'évaluation du risque de l'éditeur·ice, et donc la fixation de votre à-valoir, repose exclusivement sur le potentiel du livre en librairie.
 - Tous les autres droits (traductions, BD, produits dérivés...) ne font pas partie de ce risque initial. Ce sont des bonus, qui

ne seront exploités que si le livre fonctionne.

- L'éditeur·ice ne supporte aucun coût structurel sur ces exploitations tierces : il·elle cède les droits à des partenaires externes et perçoit directement une recette d'exploitation. Dans ce cas, le pourcentage versé à l'auteur·ice devrait être bien plus élevé : il ne s'agit pas en effet de rémunérer une exploitation risquée et coûteuse comme l'édition papier, mais de partager une plus-value nette.

Quand vous acceptez 8 % pour l'édition papier, c'est parce que ce taux tient compte des intermédiaires qui mangent une part du gâteau : l'imprimeur, le diffuseur, le distributeur, le libraire, les frais de fabrication, les invendus, la promotion, etc. Finalement, votre 8 % est faible, mais il s'explique : c'est une part sur un gâteau mangé à plusieurs. Pour la traduction, ce n'est pas du tout le même gâteau. Vous touchez souvent 8 % de ce que l'éditeur·ice perçoit lui·elle-même en cédant vos droits à un tiers. Il n'y a plus ni fabrication, ni promotion, ni invendus. Juste une vente de droits, sans coût. Et c'est votre œuvre qui est vendue. ●

Les recos de Capitaine Néo

La traduction d'un ouvrage est assez fréquente, donc obtenir un bon pourcentage est important et devrait être rémunérateur. Faites attention au phénomène de lissage. Tous les types de rémunération ne sont pas identiques. Lorsque c'est possible, négociez bien vos droits de traduction. Pour cela, il est nécessaire de comprendre ce que génèrent les différents types de rémunération. Concentrez vos efforts sur celui ou ceux qui vous conviennent.

Tendez toujours vers 50 % de rémunération dans chacun des trois types de rémunération (prix de cession, prix de vente HT et recettes de l'éditeur HT). ●



Médiane du prix de cession pour les droits de traduction



25%

Les droits audiovisuels

Ton livre va être adapté au cinéma, à la télévision, en série web ? C'est fantastique ! À toi la gloire et la renommée ? Matelot ·e, réduis la voilure de ton enthousiasme, il y a encore quelques récifs.

Les chiffres

Que dit le baromètre ? Tout d'abord, qu'il y a différentes façons de calculer les droits audiovisuels : sur le prix de cession ou sur les recettes nettes HT.

- Pour les droits calculés sur le prix de cession :

VMM : 50 % quand on est auteur·ice unique, de 15 % à 25 % si on est coauteur·ice.

Médiane : 50 % si on est auteur·ice unique et 20 % si on est coauteur·ice.

- Pour les droits calculés sur les recettes nettes HT :

VMM : 30 % à 50 % quand on est auteur·ice unique, 5 % à 25 % si on est coauteur·ice.

Médiane : 50 % pour un·e auteur·ice unique, 25 % pour un·e coauteur·ice.

L'analyse

Le pourcentage sur le prix de cession est négocié par l'éditeur·ice avec le·la producteur·ice et concerne les recettes de l'exploitation de l'adaptation, auxquelles s'ajoute un pourcentage sur les produits dérivés de l'adaptation. Quand 50 % des bénéfices iront dans ton coffre au trésor, les 50 autres pourcents iront dans celui de l'éditeur·ice. Comme s'il·elle devenait coauteur·ice de ton œuvre.

• **EX** Un exemple sera plus parlant : si tu conserves 100 % des droits et que tu fais appel à un·e agent·e pour démarcher les producteur·ices, l'agent·e prendra entre 10 % et 15 % des droits et tu en auras ainsi entre 85 % et 90 %. Parfois, se trouvent aussi des clauses indiquant que l'auteur·ice touchera, par exemple, 20 % des recettes nettes perçues par l'éditeur·ice après remboursement des frais exceptionnels qui auraient été engagés (pour les négociations, pour réaliser un pilote, etc.). Il est précisé que l'éditeur·ice justifiera ces dépenses. Ce type de clause revient à permettre à l'éditeur·ice d'apporter les droits audiovisuels sans aucune rémunération

immédiate pour l'auteur·ice, comme s'il·elle devenait coproducteur·ice de l'adaptation. Or une telle logique ne peut se concevoir que si l'éditeur·ice dispose d'un véritable département de production intégré (équipe dédiée, développement, accompagnement de projets, etc.). Faute de quoi, on sort du cadre classique d'un contrat de cession de droits audiovisuels entre auteur·ice et éditeur·ice, pour entrer dans celui d'un contrat de production audiovisuelle conclu avec un·e producteur·ice... déguisé·e en éditeur·ice... dans ce cas, l'auteur·ice doit négocier une rémunération immédiate. ●

Les recos de Capitaine Négo

Les droits d'adaptation audiovisuelle, comme les précédents, ne sont pas à céder automatiquement. N'hésite pas à les conserver : tu pourras ainsi négocier finement chaque clause en cas d'adaptation concrète, et non décider arbitrairement sur un projet fictif qui n'existera peut-être jamais.

Ce qu'il faut retenir :

- Tu obtiendras une meilleure rémunération en confiant les droits audiovisuels à un·e agent·e.
- La cession audiovisuelle ne doit pas venir rembourser l'à-valoir (compensation inter-droits). Ou alors, il faut demander un à-valoir calculé sur les droits audiovisuels.
- La cession des droits audiovisuels a une valeur en soi, indépendante de la mise en production effective de l'œuvre.
- C'est à l'éditeur·ice de négocier avec le·la producteur·ice un prix fixe et ferme pour cette cession, ainsi que d'éventuelles primes en cas de production effective, de diffusion ou de saisons ultérieures. Mais l'auteur·ice ne peut être le·la seul·e à supporter le risque que le projet n'aboutisse pas.
- **Le pourcentage peut être négocié : si tu apportes le·la producteur·ice, tu peux proposer 80 % des droits pour toi et 20 % pour l'éditeur·ice ou 70%-30 %. Si l'éditeur·ice apporte le·la producteur·ice, n'accepte rien en dessous de 50 %-50 %.** ●



Médiane du prix de cession pour les droits audiovisuels pour un·e auteur·ice unique



50%

Les droits secondaires et dérivés

Tiens bon la barre, nous arrivons dans une partie où l'auteur·ice navigue souvent à vue. Les droits dérivés et autres cessions aux tiers méritent qu'on s'y arrête un moment pour clarifier quelques termes.

Focus sur la rémunération des cessions aux tiers :

- Reproduction, adaptation graphique ;
- Reproduction, adaptation non graphique ;
- Merchandising.

D'abord, sache que la cession se fait en contrepartie d'un pourcentage (pour l'auteur·ice) sur les recettes brutes réalisées par la maison d'édition. Les recettes prennent la forme d'un à-valoir et/ou de recettes proportionnelles sur les ventes ou produits à venir.

- Recettes brutes : les montants hors taxes encaissés par l'éditeur·ice.
- Royalties (ou redevance) : somme versée périodiquement au propriétaire d'un droit de propriété intellectuelle (l'auteur·ice) par la personne autorisée à exploiter ledit droit (l'éditeur·ice).

Généralement, ces cessions sont de l'ordre de 50 % pour l'auteur·ice, 50 % pour l'éditeur·ice. La part auteur·ice est à diviser par le nombre de coauteur·ices.

• Reproduction, adaptation graphique

Les chiffres

Les pourcentages des droits de reproduction et d'adaptation graphique des contrats étudiés vont de 0,5 % à 50 %.

Les pourcentages les plus élevés concernent le roman jeunesse illustré chez les grandes maisons et le young adult chez les petites maisons. Les pourcentages plafonnent à 12 % (avec des médianes à 4,5 % pour les poches et à 8 % pour l'adaptation BD).

Ces taux sont comparables à ceux du droit principal cédé. Hasard ? Méconnaissance de l'exploitation de ce type de droits ? Ou porte ouverte à la négociation ? Ce lissage des pourcentages n'est pas notre recommandation, tu le devines. Le pourcentage sur le prix de cession est donc un levier intéressant de négociation. Lorsqu'on adapte une œuvre, c'est qu'elle a du succès. Il faut donc que les créateur·ices obtiennent une vraie part du butin. ●

Les recos de Capitaine Néo

Pourquoi vouloir signer une clause qui cède des droits qui ne sont pas d'actualité ?

Tu n'as aucun intérêt, ni aucune obligation, à signer une cession de droits si aucun projet d'adaptation n'existe.

Si, en revanche, ton éditeur·ice prévoit d'adapter ton livre en bande dessinée, félicitations ! Le succès est à partager. Or son sens du partage est souvent extrêmement faible : il t'attribue 9 % comme pourcentage fixe, mais aussi 9 % pour les droits de

reproduction et d'adaptation BD et poche. Les coûts de production du livre de poche sont moindres, il n'y a donc rien qui justifie une baisse du pourcentage... et surtout pas le prix de vente, puisque la rémunération reste proportionnelle.

Négocie à la hausse un pourcentage du prix du livre adapté (en poche ou en BD) par rapport à celui sur le prix de cession de l'œuvre. Évite autant que possible les lissages ! ●



Médiane pour l'adaptation poche et BD



Poche

4,5%



BD

8 %

• Reproduction, adaptation non graphique

Une adaptation non graphique concerne, comme son nom l'indique, l'adaptation d'un livre en un podcast, une pièce de théâtre, un livre audio.

Les chiffres

L'étude des contrats fait état d'une grande disparité dans les pourcentages perçus pour les adaptations non graphiques.

Voici ce que nous obtenons :

— Si le pourcentage se fait sur le prix de la cession de l'éditeur-ice à un tiers :

- VMM : CD/podcast : 8 %-50 %, théâtre : 8 %-50 %, livre audio : 12 %-50 %.
- Médianes : CD/podcast : 15 %, théâtre : 29 %, livre audio : 12 %.

— Si le pourcentage est pris sur les recettes HT de la maison d'édition :

- VMM : CD/podcast : 25 %-50 %, théâtre : 25 %-50 %, livre audio : 12 %-50 %.
- Médianes : CD/podcast : 35 %, théâtre : 35 %, livre audio : 30 %.

L'analyse

Dans les grandes et les petites maisons d'édition, il n'est pas impossible d'obtenir des pourcentages de 50 %, ce qui constitue même une norme. Les médianes du prix de cession et du pourcentage sont extrêmement faibles sur le prix de vente pour **l'adaptation sonore (15 % et 12 %)** et **le livre audio (1,75 % et 5 %)**. ●

Les recos de Capitaine Néo

Autant que faire se peut, conserve tes droits d'adaptation si aucun projet n'est prévu.

Si l'occasion se présente, tu pourras ainsi négocier... avec un-e agent-e, pourquoi pas, qui ne prendra pas les 50 % que l'éditeur-ice ne se gênera pas d'empocher. Que dois-tu faire alors ? Te tourner vers un-e des professionnel·les qui exploitent ses droits pour comprendre le marché et en tirer une juste rémunération. ●

• Merchandising

Comment cela, on dérive ? Où est le gouvernail ? Pour notre enquête, nous avons étudié 12 contrats qui ont signé cette clause spécifique.

Les chiffres

• 6/12 contrats ont obtenu un pourcentage sur le prix de cession.

Encore une fois, la VMM est large : de 8 % à 50 %, avec une **médiane à 32,5 %**.

• 5/12 contrats ont obtenu un pourcentage sur le prix de vente HT. La VMM va de 3 % à 50 % ! Mais, bonne nouvelle, la **médiane est à 50 %** (cela signifie que la majorité des contrats ont 50 %).

• 7/12 contrats ont négocié un pourcentage sur les recettes HT de l'éditeur-ice. Avec une VMM de 0,5 % à 60 %, avec une **médiane à 35 %**. Certain-es auteur·ices ont donc négocié des droits sur plusieurs sources de rémunération. Capitaine Néo leur dit bravo.

L'analyse

Certain-es auteur·ices obtiennent des pourcentages sur les recettes de l'éditeur-ice allant jusqu'à 60 %. La plupart obtiennent

une part sur le prix de cession, et quasiment la moitié sur les recettes HT de l'éditeur-ice. Si tu choisis de céder tes droits – et on te rappelle que tu peux les conserver bien au chaud –, négocie au maximum... car le maximum est parfois obtenu ! ●

Les recos de Capitaine Néo

Le perroquet perché sur l'épaule du Capitaine Néo vous le répète : non, **vous n'avez pas à céder des droits sur un projet inexistant**. Le héros de ton livre ne sera pas fabriqué en peluche ? Il n'existe alors aucune raison de céder tes droits de merchandising.

• Garde systématiquement tes droits de merchandising, car peu de maisons d'édition savent en faire quelque chose.

• Comprends la chaîne de fabrication et de vente de l'objet afin d'ajuster ton mode de calcul de la rémunération.

• **Ce que tu demandes, pour tous les pourcentages : au minimum 60 % !** ●



Médiane pour
une adaptation
sonore

15%



Médiane pour
une adaptation
audio

1,75%



Médiane sur
les recettes HT
de l'éditeur-ice



35%



En résumé

Deux points complémentaires pour renforcer ta capacité de négociation :

• Une logique de bonus à partager

Les droits dérivés (poche, BD, livre audio, adaptation théâtrale, podcast, merchandising) n'entrent quasiment jamais dans l'équation économique initiale de l'éditeur-ice. Celui-ci ou celle-ci construit son seuil de rentabilité exclusivement sur l'exploitation principale en librairie. Les exploitations secondaires constituent donc des revenus additionnels. Dans cette logique, le partage des revenus à 50/50 entre auteur-ice et éditeur-ice doit rester la norme minimale, sauf cas très particulier où l'éditeur-ice prend un véritable risque marketing, ce qui est rare.

• Alerte sur l'assiette « recettes nettes » chez certain-es éditeur-ices

Méfie-toi des flibustiers. Certains contrats prévoient que les droits dérivés (graphiques ou non graphiques) seront calculés non pas sur les recettes brutes encaissées par l'éditeur-ice, mais sur des recettes dites « nettes », sans que ces dernières soient définies ni plafonnées.

Or une jurisprudence constante interdit que l'assiette de la rémunération proportionnelle soit fondée sur un « produit net », peu importe les usages professionnels invoqués. En cas de doute, l'assiette de la rémunération doit impérativement être la recette brute hors taxes encaissée par l'éditeur-ice, et non une recette nette manipulable. ●



Conclusion

Jeune mousse, vieille louve de mer, matelot, matelote, tu l'as compris : la négociation n'est pas de tout repos. C'est une traversée qui requiert vigilance et ambition, prudence et détermination. Elle effraie ou exalte les auteur·ices (ça dépend des jours et des tempéraments), mais elle est nécessaire et mène à une meilleure rémunération.

Ce guide est une boussole qui devrait t'aiguiller. Il a été réalisé à partir des données collectées dans tes contrats et ceux de tes collègues, et sera mis à jour au fil du temps, grâce au questionnaire accessible sur le site de la Charte, dans l'espace adhérent·e.

Plus nous aurons de contrats, plus nous aurons de données, plus nous partagerons nos informations, et plus le baromètre sera fiable et précis. Ainsi, nos recommandations seront plus justes, plus à même de t'amener à bon port : celui d'une plus juste rémunération.

Car il s'agit de ton travail et de ton droit à défendre sa valeur dans un océan dont tu es le premier maillon en matière artistique, mais le dernier en matière économique. Si tu ne l'as pas encore fait, sors tes contrats, mets les voiles sur ton espace adhérent·e et participe aux efforts de la flotte. Et si ton pavillon s'envole soudain sous les assauts du vent, si le grand mât grince de plus en plus fort, et que la mer se fait grosse et menaçante, regarde autour de toi. Vois les milliers de voiles qui voguent à tes côtés, qui louvoient comme toi, qui peinent et qui s'entraident, qui célèbrent leurs victoires et qui n'abandonnent pas.

Capitaine Négo te le rappelle une dernière fois : la navigation est une affaire individuelle ET collective.

**Alors bon vent
et cap sur l'aventure !**

Notes

1. Le CPI regroupe la plupart des lois concernant la propriété intellectuelle que constituent la propriété industrielle et la propriété littéraire et artistique.

2. Source SEA <https://www.lesea.fr/wp-content/uploads/2020/12/2025-OK-Contrat-edition.pdf>

3. Source SNE <https://www.sne.fr/actu/les-chiffres-de-ledition-en-2024-baisse-en-valeur-et-en-volume-du-chiffre-daffaires/>

4. Accord-cadre de 2013 entre le Syndicat national de l'édition et le Conseil permanent des écrivains <https://www.sne.fr/editeur-et-auteur/accord-auteurs-editeurs-du-21-mars-2013/>

5. C'est en young adult, mais avoue que tu t'en doutais.



Ce guide, à l'initiative de la Charte, est issu d'un travail collectif réunissant les administratrices et administrateurs chartistes.

Auteur·ices

Calouan, Anne Langlois,
Samuel Loussouarn, Déborah Mirabel

Illustratrice

Julia Frechette

Coordination

Céline Bénabes, Angélique Brévost, Isabelle Dubois

Communication

Angélique Brévost

Direction artistique et design graphique

Anne Bullat-Piscaglia – studio Voiture 14

Impression

Corlet imprimeur

Cette année, dans le prolongement du travail effectué en 2024 autour du *Baromètre du contrat jeunesse*, la Charte a recueilli, lu et analysé les données de 822 contrats d'édition (portant sur 182 maisons d'édition différentes). Pour rappel, le baromètre nous permet d'obtenir les données à la source (les contrats) et de les analyser pour les partager avec toi.

Cette démarche répond à l'un des trois piliers fondateurs de la Charte, créée en 1975 : permettre une meilleure négociation pour une meilleure rémunération de chacun·e et une avancée collective des droits des auteur·ices. Le guide de navigation que tu tiens entre tes mains est donc le fruit de cette étude. Il aborde les différentes cessions de droits qu'on trouve dans les contrats d'édition ainsi que les rémunérations actuellement observables dans le milieu de l'édition jeunesse. Quels pourcentages sont pratiqués, quels paliers, quels à-valoir ? Sans oublier les droits dérivés.

la.charte

des auteurs et illustrateurs jeunesse

12, passage Turquetil – 75011 Paris

Tél. : +33 (0)1 42 81 19 93

ecrire@la-charte.fr

www.la-charte.fr

@dagp

Pour le droit des artistes

11, rue Duguay-Trouin – 75006 Paris

Tél. : +33 (0)1 43 59 09 79

adagp@adagp.fr

www.adagp.fr