

[ LIVRE ]



# GUIDE PRATIQUE DE L'ÉDITEUR

AGENCE LIVRE,  
CINÉMA & AUDIOVISUEL  
EN NOUVELLE-AQUITAINE



# SOMMAIRE

<b>Le métier d'éditeur : les informations à avoir</b>	<b>4</b>
▶ Les métiers de l'édition traditionnelle et numérique	4
▶ L'édition à compte d'éditeur	5
▶ Les prix de vente et d'achat	6
<b>La conception de son projet de création/de reprise d'une maison d'édition</b>	<b>6</b>
▶ Bien réfléchir à son projet	6
▶ Construire son dossier de création/reprise (statut juridique)	7
▶ Trouver des ouvrages à publier (commande, rachat de droits, cession)	7
<b>La gestion d'une maison d'édition au quotidien</b>	<b>8</b>
▶ La fabrication d'un livre	8
▶ Les différents types d'impression (offset, numérique, impression à la demande)	8
▶ L'impression du BAT	9
▶ Le stockage	9
▶ Les réseaux de diffusion-distribution	10
▶ Les outils de communication et de promotion d'un livre	10
<b>Les obligations d'un éditeur</b>	<b>11</b>
▶ Des obligations envers l'auteur (droits d'auteur, contrat d'édition, reddition de comptes)	11
▶ Des obligations de publication (numéro ISBN, dépôt légal, mentions obligatoires à indiquer sur l'ouvrage)	12
<b>L'édition numérique</b>	<b>13</b>
▶ Passer d'un format imprimé à un format numérique	13
▶ Le Digital Rights Management (DRM) ou le tatouage numérique (watermark)	14
▶ Vendre un livre numérique	14
<b>Les formations et les aides disponibles</b>	<b>15</b>
▶ Les aides	15
▶ Les formations et stages	17
<b>Carnet d'adresses/contacts de la région</b>	<b>18</b>
▶ Les éditeurs	
▶ Les imprimeurs	
▶ Les librairies	
▶ Les diffuseurs et les distributeurs	
▶ Autres adresses utiles	
<b>Le vocabulaire de l'éditeur</b>	<b>19</b>
<b>Ouvrages et sites à consulter pour plus d'informations</b>	<b>19</b>

# LE MÉTIER D'ÉDITEUR : LES COMPÉTENCES ET LES INFORMATIONS À AVOIR

## Les métiers de l'édition traditionnelle et numérique

---

- ▶ **L'éditeur** a la charge de toutes les étapes de fabrication, de diffusion et de commercialisation du livre.
  - ▶ **Le correcteur** a pour mission de relire le manuscrit et de repérer et corriger toute erreur d'orthographe, de grammaire, de syntaxe, de typographie ainsi que de cohérence. Il peut également être amené à vérifier la véracité et l'exactitude de certaines informations (scientifiques, historiques, etc.).
  - ▶ **Le graphiste** (ou concepteur graphique) est un dessinateur illustrateur travaillant indépendamment ou au sein d'une maison d'édition. Il se charge d'élaborer des conceptions artistiques pour des ouvrages tout en restant fidèle à la charte graphique de l'éditeur. Il prend part aux décisions concernant les créations et vérifie leur conformité avant l'étape finale de fabrication.
  - ▶ **Le maquettiste** a pour mission de concevoir une maquette avant chaque publication afin de déterminer les éventuels éléments à modifier avant la réalisation définitive du projet. Il est également chargé de la mise en page – à savoir l'emplacement du texte et des images ainsi que la typographie par exemple – et travaille aussi bien sur des formats papier que multimédia.
  - ▶ **L'attaché de presse** – ou le chargé de communication – partage aux différents médias des informations concernant la maison d'édition, les auteurs et leurs ouvrages dans l'objectif de développer leur notoriété. Selon la taille de la structure éditoriale, il peut être amené à s'occuper des réseaux sociaux.
- ⊕ Les fiches détaillées de chaque métier sont disponibles sur le site du SNE : <https://www.sne.fr/metiers-et-formationen/metiers-du-secteur-de-ledition-2/>  
Concernant les métiers de l'**édition numérique**, voir le lien suivant : <https://www.numipage.com/numerique-nouveaux-metiers-de-ledition/>

## L'édition à compte d'éditeur

---

L'édition à compte d'éditeur « traditionnelle » est la forme d'édition la plus courante : l'éditeur se charge à ses frais de sélectionner les manuscrits, de réaliser puis de diffuser les ouvrages. Il travaille de concert avec l'auteur, mais aussi le graphiste-maquettiste lorsqu'il est indé-

pendant, l'imprimeur, les diffuseurs, etc. Il se charge donc de toutes les étapes de fabrication, de diffusion et de commercialisation du livre. Cette forme d'édition diffère de l'édition à compte d'auteur, par laquelle ce dernier achète les services de l'éditeur.

L'apparition de l'édition numérique suggère, quant à elle, de nouvelles pratiques de fabrication, de promotion et de commercialisation d'un livre. L'éditeur fait en effet appel à d'autres professions, telles que des développeurs ou d'autres spécialistes de

l'informatique. L'objectif est de répondre à des soucis d'interopérabilité afin que l'expérience de lecture soit agréable aussi bien pour les utilisateurs d'ordinateurs que de liseuses voire de smartphones.

## Les prix de vente et d'achat

---

► **Le prix de vente** : en France, la loi Lang instaurée en août 1981 affirme le principe du prix unique et fixé par l'éditeur. Hormis une possible remise dans les points de vente de 5 % maximum pour les particuliers et de 9 % pour les collectivités (bibliothèques, centres de documentation et d'information), cette loi garantit un prix identique pour chaque ouvrage

quel que soit le point de vente. Cette pratique s'est étendue au secteur numérique depuis novembre 2011 et oblige les éditeurs numériques à fixer également les prix pour l'ensemble des e-librairies.

► Le prix de vente est à distinguer du **prix d'achat**, déterminé à la suite des négociations entre le libraire et le diffuseur.

# LA CONCEPTION DE SON PROJET DE CRÉATION / DE REPRISE D'UNE MAISON D'ÉDITION

## Bien réfléchir à son projet

---

### ► Les questions à se poser

Avant de lancer son projet, il est conseillé de réaliser une étude de marché : celle-ci permet de déterminer, avant de commencer quoi que ce soit, s'il y a encore de la place dans le marché concerné pour une nouvelle entreprise. Il s'agit de se renseigner le mieux possible afin de cibler plus efficacement la nature et la quantité des produits qui seront mis à la vente en fonction de l'offre et de la demande au sein de ce marché.

Cependant, avant de mener une telle étude, il est déjà possible de se poser quelques questions au sujet :

- du marché concerné : sa nature, sa demande, sa clientèle, sa tendance actuelle (marché en hausse, en baisse, sans évolution) ;
- des potentiels concurrents et acteurs du marché : quels éditeurs publient les mêmes types d'ouvrages, quelles sont leurs valeurs ajoutées, quels sont leurs prix, leur popularité, comment s'occupent-ils de leur promotion, etc ;

- du budget à prévoir : il est important de se faire une idée de la somme nécessaire au projet de création ou de reprise, afin d'anticiper et prévoir si besoin des demandes de prêts ou d'aides financières.

**Avant de se lancer dans la création (ou la reprise) d'une maison d'édition,**

**il convient d'avoir à l'esprit toutes les particularités et spécificités de cette dernière : sa ligne éditoriale, son identité visuelle, la cohérence de son catalogue, de ses collections, etc.**

## Construire son dossier de création/reprise

---

- ▶ **Établir un budget prévisionnel**
- ▶ **Les différentes formes juridiques d'une maison d'édition** (source : guide de l'éditeur). Si l'activité commerciale de l'édition n'oblige aucune forme juridique particulière, il est néanmoins conseillé de porter une grande attention aux différents statuts juridiques et notamment la fiscalité ou encore le régime de protection sociale, par exemple.

### Les formes d'entreprises individuelles :

- ▶ **L'entreprise individuelle**  
Cette forme juridique concerne les personnes physiques désirant exercer une action commerciale sans créer de société. Par rapport à une société, l'entreprise individuelle présente quelques avantages :
  - elle permet de démarrer rapidement une activité sans devoir constituer un capital minimum ;
  - elle facilite la gestion (moins de formalisme, totale liberté d'action) ;
  - elle autorise le choix d'un régime d'imposition simplifié (microentreprise, forfait).

En contrepartie, l'entrepreneur est responsable des dettes de son entreprise sur l'ensemble de ses biens personnels sauf – sous réserve d'une déclaration d'insaisissabilité effectuée devant notaire – les biens fonciers.

- ▶ **L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)**

Il s'agit d'une variante de la SARL limitée à un associé unique.

### Les formes d'entreprises collectives :

- ▶ **L'association**  
Elle « limite les risques (formalités réduites, pas de capital social) et permet sous certaines conditions d'exercer une activité d'entreprise. »  
« Toutefois, l'association est en premier lieu une convention à l'initiative de 2 ou plusieurs personnes qui mettent en commun de manière permanente des connaissances ou une activité, avant tout à but non lucratif (loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901). Elle ne peut donc distribuer ses bénéfices de quelque manière que ce soit. Ses dirigeants sont bénévoles, même s'ils peuvent être rémunérés aux trois quarts du SMIC [...]. » Ce statut est repéré par le secteur de l'économie sociale et solidaire, au côté des coopératives comme les SCIC ou SCOP.

➕ **INFOS** à ce sujet : <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/creer-entreprise-economie-sociale-et-solidaire-ess>

### ► La société commerciale

- **La société à responsabilité limitée (SARL) :** « C'est une société commerciale constituée entre plusieurs associés ou par un associé unique (personnes physiques ou morales). » La SARL « est dirigée par un ou plusieurs gérants associés ou non. Chaque associé ne supporte les pertes qu'à concurrence de son apport. »
- **La société anonyme :** Constituée de 7 associés au minimum, son capital social doit être égal ou supérieur à 37 000 €. « 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans. La SA est dirigée soit par un président-directeur général et un conseil d'administration [...], soit par un conseil de

surveillance et un directoire. Chaque actionnaire ne supporte les pertes qu'à concurrence de son apport. »

- **La société par actions simplifiées (SAS et SASU) :** « Cette société commerciale est constituée entre plusieurs associés, ou par un associé unique (SASU). La société est dirigée par, au minimum, un président, personne physique ou morale, associé ou non. Le capital social est librement fixé par les associés. Chaque associé ne supporte les pertes qu'à concurrence de son apport. [...] elle se distingue surtout de la SA par la grande liberté qui est laissée aux associés et notamment par le fait que le fonctionnement interne de la SAS est essentiellement défini par les statuts, c'est-à-dire par la volonté de ses associés et non par la loi. »

## Trouver des ouvrages à publier

### ► Sélectionner un manuscrit

Il est souvent conseillé aux éditeurs et aux libraires de veiller à maintenir un équilibre entre deux types d'ouvrages : ceux à rotation rapide et ceux à rotation lente. Ces derniers regroupent les livres qui ne sont pas instantanément rentables : il s'agit d'ouvrages dont la vente s'effectue peu à peu, continuellement, au fil du temps. Ils ne sont pas à négliger pour autant car ils serviront à constituer le fonds de l'éditeur. Cette perte de rentabilité immédiate peut être compensée par les livres à rotation rapide, aussi parfois appelés best-sellers. Il serait donc judicieux de publier des ouvrages qui rencontrent aussitôt et pour une durée limitée un grand succès,

mais aussi ceux qui se vendent peu à peu et régulièrement.

Cette péréquation est rendue possible grâce à la loi Lang.

➕ **INFOS** à ce sujet, voir le lien suivant : <https://www.syndicat-librairie.fr/evolution>.

### ► Commander des textes

Un éditeur n'a pas seulement la possibilité de choisir des manuscrits parmi ceux que les auteurs déposent : il peut également passer commande auprès de ces derniers.

### ► La cession de droits à l'exportation (revente)

Le contrat d'édition doit mentionner le système de rémunération qui s'effectue

en contrepartie d'une cession de droits. Le SNE précise que le « principe est celui de la rémunération proportionnelle aux recettes provenant de la vente ou de l'exploitation ».

➕ **INFOS** : <https://fill-livrelecture.org/wp-content/uploads/2016/07/Vademecum-Vendre-des-droits-de-translation-vdef.pdf>.

#### ► **Le rachat de droits étrangers**

Le rachat de droits étrangers désigne l'appropriation des droits d'exploitation d'une œuvre venant d'un pays étranger en échange d'une rémunération.

## LA GESTION D'UNE MAISON D'ÉDITION AU QUOTIDIEN

### La fabrication d'un livre, après envoi de l'éditeur à l'imprimeur, comporte trois étapes principales

---

- **L'impression** : après vérification et agencement des pages dans le bon ordre, l'impression du livre est lancée.
- **Les opérations de finition** : une fois l'ouvrage imprimé, les derniers éléments avant l'assemblage sont ajoutés : le pelliculage, le vernis, le relief, etc.
- **Le façonnage** : pour finir, il faut le mettre en forme. Le livre passe alors dans les

mains du relieur, qui assemble les pages et la couverture selon les instructions de l'éditeur pour former le livre final. Il s'occupe également de recadrer l'ouvrage si nécessaire.

➕ Pour plus de détails concernant les étapes de façonnage d'un livre, voir le lien suivant : <https://www.coolibri.com/blog/faconnage-en-imprimerie-cest-quoi/>.

### Les différents types d'impression

---

Il existe de nombreuses techniques d'impression, les plus utilisées étant :

- **L'offset** est une forme d'impression consistant à graver le texte sur des plaques en métal, qui sont par la suite encrées et pressées contre du papier passant dans de grands rouleaux (impression rotative). Cette technique est idéale pour les grands tirages, puisqu'elle est à la fois très rapide et qualitative.

- **L'impression numérique** s'opère par traitement informatique et via une imprimante laser ou jet d'encre. Elle convient mieux aux petits tirages, puisqu'elle ne nécessite pas la préparation de grandes plaques métalliques.

- **L'impression à la demande** – ou *print on demand* (POD) – est une forme d'impression numérique, à ceci près qu'il n'y a pas de tirages prédéfinis à proprement parler :



le livre est imprimé seulement s'il est commandé, ce qui évite la surproduction et les frais de stockage ou de pilonnage.

- ✚ Pour une meilleure perception de l'ensemble des techniques d'impression, voir le lien suivant : <https://actualitte.com/article/32928/reportages/les-etapes-de-la-fabrication-du-livre>.

## L'impression du BAT

- **Le « bon à tirer » (BAT)** est le nom donné à l'ouvrage une fois validé pour impression : c'est l'étape intermédiaire située entre le manuscrit et le livre dans sa version achevée.

Avant de fixer le tirage, qui correspond au nombre d'exemplaires imprimés, l'éditeur doit prendre en compte plusieurs paramètres, à savoir le prix de revient (frais de création et de fabrication), les frais de promotion, les droits d'auteurs ainsi que les perspectives de ventes et les opérations spéciales envisagées.

Il est nécessaire d'avoir à l'esprit que les frais de stockage s'ajoutent parfois au coût d'impression et que, en toute logique, plus le tirage est important, plus le stockage sera coûteux. Les grands tirages ont cependant l'avantage d'être moins chers que les petits.

Dans le cas d'inventus ou de frais de stockage trop importants, il faut parfois avoir recourt au pilon partiel (réduction du stock) voire total, ce qui engendre des coûts supplémentaires.

L'équivalent du BAT en édition numérique est le « bon à diffuser ».

## Le stockage

Lorsque l'éditeur fait imprimer en grande quantité, celui-ci a recours à une entreprise de stockage, ou distributeur.

- **Les frais de stockage** peuvent être calculés en fonction de plusieurs paramètres, comme par exemple le volume du SKU (*Stock Keeping Unit*), c'est-à-dire sa longueur, largeur et hauteur ; le nombre d'unités de la référence ; la durée de stockage ; ou encore l'âge du stock.

- ✚ Pour se faire une estimation des prix de stockage, se renseigner auprès de plusieurs distributeurs.

Par exemple : <https://help.cubyn.com/hc/fr/articles/360007406398-Comment-les-frais-de-stockage-sont-ils-calcul%C3%A9s>

- **Surproduction et rupture de stock**

L'éditeur, en raison des prix d'impression et du souci de répondre à la demande, peut être tenté de commander de grands tirages pour ses nouvelles parutions. Cependant, un stock trop important comporte des risques financiers : si l'ouvrage ne se vend pas rapidement ou en quantité, les frais de stockage vont

s'empiler/augmenter. D'un autre côté, une rupture de stock serait tout aussi problématique, puisque cela engendrerait une fabrication en urgence et donc plus coûteuse qu'elle n'aurait dû l'être. De plus, l'éditeur et le libraire manqueraient de nombreuses ventes.

➕ Source : <https://www.creer-gerer-entreprendre.fr/6-la-gestion-de-lentreprise/6-8-le-pilotage-de-lentreprise/les-couts-de-stockage/>

## Les réseaux de diffusion-distribution

---

### ► Le recours aux services de professionnels

La mission du diffuseur est de présenter et vendre de nouvelles publications ou des fonds d'éditeurs aux principaux points de vente (librairies, grandes surfaces, sites Internet, etc.). Il négocie avec ces derniers le coût d'achat et les termes du contrat, jouant le rôle d'intermédiaire entre l'éditeur et le libraire.

Le distributeur a, quant à lui, la mission de stocker les livres et les transmettre aux libraires. Il se charge également de la facturation au libraire et du recouvrement.

### ► L'auto-diffusion et l'auto-distribution

Il est possible, notamment pour les jeunes éditeurs, de s'auto-diffuser en se chargeant eux-mêmes de la communication et la promotion de leurs œuvres. L'avantage est que l'éditeur contacte directement le libraire ; l'inconvénient est qu'il n'aura pas le temps de s'attarder sur chaque librairie de sa région, d'autres missions requérant son attention.

## Les outils pour la promotion et de communication d'un livre

---

► La couverture est le premier moyen promotionnel d'un livre : il s'agit de donner une identité visuelle au livre. C'est elle qui attire en premier le regard du lecteur et lui donne envie d'en savoir plus sur l'ouvrage en consultant ensuite le résumé. L'emplacement et la taille du titre et du nom de l'auteur, la police de caractère, le visuel etc. sont autant d'éléments auxquels il convient d'accorder toute son attention.

► Le diffuseur, comme expliqué ci-dessus, a pour mission de présenter et promouvoir des livres auprès des libraires.

► Dans une maison d'édition, l'attaché de presse se charge de l'information et de la communication des ouvrages. Il s'occupe notamment d'envoyer des ouvrages gratuits aux rédacteurs, d'organiser des conférences de presse, de rassembler puis envoyer les articles publiés sur la maison d'édition et les livres qu'elle s'occupe de faire paraître aux forces de vente. L'attaché de presse doit également faire particulièrement attention à la synchronisation des sorties avec le calendrier de la presse.

- ▶ Les réseaux sociaux constituent un formidable moyen d'information, de communication et de promotion. Il peut s'avérer judicieux d'entretenir la passion des fans par le biais de concours, de questionnaires ou simplement de garder une forme de proximité avec eux. Certaines personnes très actives sur Internet, comme les influenceurs, forment éga-

lement d'efficaces vecteurs de communication auprès des jeunes générations. Lancer une sorte de bouche-à-oreille en incitant à partager peut aussi s'avérer profitable, bien que cette méthode soit à double tranchant : une personne satisfaite en parle à cinq personnes, et dix si elle ne l'est pas.

## LES OBLIGATIONS DE L'ÉDITEUR

### Les obligations de l'éditeur envers l'auteur

#### ▶ Les droits d'auteur :

- ⊕ Sources : Guide des auteurs de livres, 2019, CNL, SGDL, Fill + site INPI

Il s'agit de l'ensemble des droits protégeant une œuvre littéraire. L'auteur dispose plus spécifiquement sur son œuvre des droits dits moraux et patrimoniaux. Les premiers regroupent notamment les droits :

- à la paternité : le nom de l'auteur ou son pseudonyme doit être mentionné lors de la diffusion de l'œuvre ;
- de divulgation : l'auteur choisit la manière dont l'œuvre sera commercialisée ;
- au respect de l'intégrité de l'œuvre : interdiction de modifier l'œuvre sans l'autorisation de l'auteur ;
- de repentir et de retrait : l'auteur a le droit de modifier son œuvre en cours d'exploitation ou d'arrêter totalement sa diffusion.

Les seconds possèdent une durée limitée de 70 ans après la mort de l'auteur et regroupent les droits de reproduction et de représentation : une fois cette période écoulée, l'œuvre tombe dans le domaine

public et devient exploitable sans qu'une demande d'autorisation soit nécessaire. Les droits patrimoniaux donnent à l'auteur le pouvoir d'interdire ou d'autoriser l'exploitation de son œuvre en échange d'une rémunération.

L'éditeur est dans l'obligation de verser chaque année à l'auteur le solde de ses droits acquis par la vente de son ouvrage.

#### ▶ Les droits d'auteur numériques :

Le récent contrat d'édition précise que les droits d'exploitation numériques doivent être également inscrits dans le cadre d'un contrat d'édition traditionnel. L'éditeur d'œuvres numériques doit également faire une reddition de comptes au moins une fois par an. En somme, il est tenu de respecter les mêmes obligations qu'un éditeur traditionnel.

#### ▶ Les ayants droit :

Un ayant droit est une personne qui hérite des droits d'exploitation d'une œuvre à la mort d'un auteur. Il s'agit, bien souvent, d'un proche, famille ou ami, de ce dernier. Il faut attendre 70 ans après la mort de l'auteur pour que l'œuvre tombe dans le domaine public et devienne libre de droit,

c'est-à-dire qu'elle ne nécessite plus d'autorisation de la part de l'ayant droit pour être exploitée et commercialisée.

⊕ Pour trouver des ayants droit, le site Internet Répertoire Balzac met à disposition un service de référencement ici : <https://www.sgd-l-balzac.org/>

### ► **Le contrat d'édition :**

C'est un contrat par lequel l'auteur cède ses droits d'exploitation – c'est-à-dire de reproduction (comme l'impression d'un livre) et de représentation (communication de l'œuvre au public) – sur son œuvre à l'éditeur qui, en contrepartie, prend en charge sa publication. C'est aussi celui-ci qui prend la totalité des risques financiers et juridiques depuis la fabrication jusqu'à la commercialisation d'un livre. Plus précisément, selon l'article L. 132-1 du code de la propriété intellectuelle (CPI), le contrat d'édition est « un contrat par lequel l'auteur d'une œuvre de l'esprit ou ses ayants droit cèdent à des conditions déterminées à une personne appelée éditeur le droit de fabriquer ou de faire fabriquer en nombre des exemplaires de l'œuvre ou de la réaliser ou faire réaliser sous une forme numérique, à charge pour elle d'en assurer la publication et la diffusion ». Ce contrat d'édition élaboré en 2014 permet de diminuer les inégalités présentes entre l'édition traditionnelle et l'édition numérique.

Cette exploitation permanente et suivie engage l'éditeur à quelques obligations, telles que :

- présenter l'ouvrage sur ses catalogues imprimés et numériques si l'éditeur possède un catalogue ;

- présenter l'ouvrage comme disponible au sein des principales bases de données interprofessionnelles chargées de répertorier les œuvres mises à la vente ;
- rendre disponible l'ouvrage avec la qualité et le respect attendus ;
- répondre aux commandes dans les meilleurs délais.

### ► **La reddition de comptes :**

Au minimum une fois par an, l'éditeur se doit d'adresser à l'auteur une reddition de comptes informant notamment ce dernier du nombre d'exemplaires vendus et de langues dans lesquelles l'ouvrage a été traduit.

⊕ **INFOS** concernant le contenu d'une reddition de comptes, voir le document intitulé « Principes de reddition de comptes » mis en annexe (ou cf. le CPI, article L132-13).

### ► **Le numéro ISBN (ou ISSN)**

**L'International Standard Book Number** – ou l'International Standard Serial Number pour les revues et publications en série – est un numéro attribué par l'Afnil (Agence francophone pour la numérotation internationale du livre) à chaque livre destiné à être édité dans le but de l'identifier et simplifier la gestion informatique du livre ainsi que, par la même occasion, le travail des libraires, des distributeurs, des bibliothécaires, etc. L'ISBN doit obligatoirement figurer sur l'ouvrage destiné à être commercialisé.

⊕ Pour obtenir ce numéro, il suffit de remplir le formulaire de demande d'ISBN disponible sur le site de l'Afnil : <https://www.afnil.org/services/>

### ► Le dépôt légal

Le dépôt légal permet d'assurer la collecte et la conservation d'un document, de constituer et diffuser des notices bibliographiques ainsi que de rendre possible sa consultation en bibliothèque. Ce dépôt est obligatoire lorsqu'un individu souhaite diffuser un document à un public dépassant le cercle familial. Le document déposé (un exemplaire suffit) doit avoir la même forme que celui mis à disposition du public : un livre numérique doit être envoyé au format électronique, et un livre papier doit être envoyé une fois imprimé. À la suite de cette opération, la mention « dépôt légal » suivie du mois et de l'année doit être indiquée sur l'ouvrage.

Pour effectuer un dépôt légal, il faut remplir une déclaration de dépôt en utilisant le service de déclaration en ligne, disponible sur le site de la BnF, ou télécharger et imprimer le formulaire.

➕ **INFOS** sur le dépôt légal, consulter la page Internet de la BnF consacrée à ce sujet : <https://www.bnf.fr/fr/le-depot-legal>.

Le dépôt légal de livres numériques fonctionne de la même manière, à ceci près qu'il est possible de distinguer le « dépôt par flux » du « dépôt à l'unité ».

L'envoi de documents numériques doit se faire aux formats PDF, ePub ou MOBI.

Concernant le dépôt à l'unité, la BnF a mis en place un système de remise en ligne permettant également à l'éditeur de remplir sa déclaration, disponible au lien suivant : <https://depotlegal.bnf.fr/login.do>.

➕ **INFOS** concernant le dépôt légal de livres numériques, voir : [https://www.banq.qc.ca/services/bibliotheque\\_nationale/depot\\_legal/depot\\_numeriques/#E](https://www.banq.qc.ca/services/bibliotheque_nationale/depot_legal/depot_numeriques/#E).

### ► Mentions obligatoires à indiquer sur chaque livre

Selon le site de la BnF, chaque livre doit contenir :

- le nom (ou raison sociale) et l'adresse de l'éditeur ;
- le nom (ou raison sociale) et l'adresse de l'imprimeur, ainsi que le pays en cas d'impression à l'étranger ;
- la date d'achèvement du tirage ;
- la mention de l'ISBN et de l'ISSN lorsque l'ouvrage appartient à une collection ;
- le prix en euros ;
- la mention « Dépôt légal » suivie du mois et de l'année du dépôt.

## L'ÉDITION NUMÉRIQUE

### Passer d'un format imprimé à un format numérique

Un livre numérique est un ouvrage pouvant se lire à l'aide d'un écran (ordinateur, smartphone, liseuse, tablette tactile, etc.) ainsi que

se télécharger et être stocké sous forme de fichier numérique. Il y aurait, selon Fabrice Maroux, trois types de livres numériques :

- **le livre numérique homothétique**, qui est issu de la simple numérisation d'un ouvrage, sans modifications apportées ;
- **le livre numérique enrichi**, qui est issu d'une numérisation et de modifications apportées à la mise en page voire au contenu : ajout d'images, de liens hypertextes, etc. ;
- **le livre numérique « originairement numérique »**, qui a été conçu, dès le départ, pour être lu dans ce format et en ayant à l'esprit toutes les possibilités qu'offre ce dernier.

Les formats numériques les plus courants sont l'**ePub** et le **PDF** : le premier est idéal notamment pour le roman car il s'adapte à l'ensemble des appareils électroniques, ce qui améliore et rend plus agréable la lecture ; le second a l'effet inverse et vise à conserver la mise en page afin qu'elle ne

subisse aucun changement, peu importe le support utilisé. Le format ePub est le format universel de publication numérique, même s'il n'est pas le seul car il est inopérable dans certains environnements (Amazon, Apple, etc.). Ce type de publication numérique nécessite une attention constante, puisque les fichiers peuvent avoir besoin d'être mis à jour ou adaptables à un nouveau type de support.

Les coûts sont moindres mais pas inexistant : la production d'un livre numérique nécessite une numérisation, une re-composition et une restructuration afin qu'il soit adapté au format numérique. Ces services ne sont pas gratuits, tout comme la distribution et la diffusion d'ebooks : ceux-ci sont vendus grâce à de nombreuses plateformes de vente en ligne et sont également virtuellement entreposés. Il est aussi important de prévoir des frais de promotion.

## Le Digital Rights Management (DRM) ou le tatouage numérique (*watermark*)

---

Le DRM est un outil de gestion numérique des droits. Son utilisation n'est nullement obligatoire. Il a pour objectif premier de protéger le livre numérique, notamment d'empêcher toute copie de l'œuvre ou autre forme de piratage. Il sert également à restreindre la lecture de l'ouvrage à un vendeur pour bloquer la concurrence ou encore verrouiller des fonctions de lecture.

Le tatouage numérique (ou watermark) a l'avantage d'être plus souple, invisible aux lecteurs, et impose notamment moins de contraintes que le DRM.

➕ **INFOS** concernant le DRM ou le tatouage numérique, se rendre au lien suivant : [https://www.sne.fr/numerique-2/mesures-techniques-de-protections-drm/ et télécharger les documents intitulés "Présentation de la DRM - Readium LCP" et "Mesures techniques de protections - DRM"](https://www.sne.fr/numerique-2/mesures-techniques-de-protections-drm/et-télécharger-les-documents-intitulés-Présentation-de-la-DRM-Readium-LCP-et-Mesures-techniques-de-protections-DRM).

## Vendre un livre numérique

Pour vendre un livre numérique, il faut recourir aux plateformes de vente en ligne. Pour connaître toutes les informations

nécessaires à la commercialisation d'un ebook, se rendre sur : [https://www.syndicat-librairie.fr/vendre\\_du\\_numerique](https://www.syndicat-librairie.fr/vendre_du_numerique).

## LES FORMATIONS ET LES AIDES DISPONIBLES

### Les aides au titre du Contrat de filière Livre en Nouvelle-Aquitaine

Le Contrat de filière, dont ALCA est l'animateur, propose trois types d'aides financières aux éditeurs qui en font la demande et qui remplissent les différents critères d'éligibilité.

#### ► Le soutien à la mobilité et à la promotion

Le soutien à la mobilité vise à soutenir les éditeurs et agents littéraires de Nouvelle-Aquitaine pour leur présence lors de salons spécialisés en France ou à l'international. Le soutien à la promotion, lui, est un dispositif réservé aux maisons d'édition dont le chiffre d'affaires est inférieur ou égal à 30 000 €. Les maisons d'édition réalisant un CA supérieur à ce montant pourront solliciter le soutien au développement de l'entreprise éditoriale et de diffusion-distribution.

##### PROJETS ÉLIGIBLES :

Pour le soutien à la mobilité, l'aide est attribuée sur la base d'un programme annuel de mobilité : présence de la maison d'édition ou de l'agent littéraire sur des salons spécialisés, hors stands collectifs organisés par ALCA.

Pour l'aide à la promotion, les actions suivantes sont éligibles : mise en œuvre d'un événement exceptionnel (anniver-

saire, opération spéciale...), initiatives de surdiffusion (tournées d'auteurs, rencontres avec des librairies, programmes de médiation...) et la fabrication d'outils de communication (catalogues, flyers...).

➕ En savoir plus : <https://alca-nouvelle-aquitaine.fr/fr/dispositifs-d-aides/soutien-la-mobilite-et-la-promotion-des-editeurs>

#### ► Le soutien au développement Entreprise éditoriale, diffuseurs et distributeurs

Destiné aux maisons d'éditions et autres structures éditoriales, les enjeux de ce dispositif sont multiples : favoriser et défendre la diversité éditoriale en Nouvelle-Aquitaine tout en encourageant la professionnalisation des éditeurs, soutenir les maisons d'édition dans leurs projets de développement visant à faire progresser l'activité, permettre aux éditeurs néo-aquitains de s'approprier les nouvelles technologies et accompagner la création de nouveaux emplois dans la filière Livre en Nouvelle-Aquitaine

##### PROJETS ÉLIGIBLES :

Sont éligibles les projets liés à la structuration de l'entreprise (enrichissement de

l'offre éditoriale, promotion des catalogues...), au développement de la création numérique ainsi que les projets d'emploi dans le cadre d'un soutien temporaire à l'embauche.

⊕ En savoir plus : <https://alca-nouvelle-aquitaine.fr/fr/dispositifs-d-aides/soutien-au-developpement-entreprise-editoriale-diffuseurs-et-distributeurs>

- ▶ **Le soutien au programme éditorial annuel**  
Ce dispositif a pour objectif de favoriser l'édition de qualité implantée en Nou-

velle-Aquitaine et soutenir la bibliodiversité en privilégiant l'aide aux ouvrages à rotation lente.

**PROJETS ÉLIGIBLES :**

Ce soutien concerne les ouvrages de qualité et de création du programme éditorial annuel de la maison d'édition.

⊕ Pour en savoir plus, se rendre sur : <https://alca-nouvelle-aquitaine.fr/fr/dispositifs-d-aides/soutien-au-programme-editorial-annuel>

## Les aides du CNL

---

- ▶ **Le prêt économique aux éditeurs**  
Il a pour objectif de favoriser le développement et la pérennisation des jeunes éditeurs indépendants par des prêts à taux zéro.

⊕ **INFOS** sur le site du CNL : <https://centrenationaldulivre.fr/aides-financement/pre-économique-aux-editeurs>

- ▶ **L'aide aux éditeurs pour la publication d'ouvrages**  
Cette subvention vise à accompagner les éditeurs prenant des risques économiques dans le but d'offrir une production aussi diversifiée que qualitative, que ce soit en format imprimé ou numérique.

⊕ **INFOS** sur le site du CNL : <https://centrenationaldulivre.fr/aides-financement/subvention-aux-editeurs-pour-la-publication-d-ouvrages> ou voir en annexe

- ▶ **L'aide aux éditeurs pour les grands projets**

Cette aide existe afin d'accompagner les éditeurs prenant des risques économiques dans le but d'offrir une production éditoriale exceptionnelle en raison de son ampleur, de sa qualité littéraire ou scientifique, ou encore des coûts engagés.

⊕ **INFOS** sur le site du CNL : <https://centrenationaldulivre.fr/aides-financement/subvention-aux-editeurs-pour-les-grands-projets-ouvrages-et-lancements-de>

- ▶ **L'aide aux éditeurs pour la promotion des auteurs et des publications**

Cette subvention a pour objectif d'accompagner les éditeurs via des actions de promotion de leurs publications et de leurs auteurs.

⊕ **INFOS** sur le site du CNL : <https://centrenationaldulivre.fr/aides-financement/subvention-aux-editeurs-pour-la-promotion-des-auteurs-et-des-publications>



► **L'aide annuelle aux revues**

Cette aide soutient des revues imprimées ou numériques accessibles au grand public et publiant des textes de création ou des articles de fond de qualité.

➕ **INFOS** sur le site du CNL : <https://centrenationaldulivre.fr/aides-financement/subvention-annuelle-aux-revues>

► **L'aide pour la numérisation rétrospective de revues**

➕ **INFOS** sur le site du CNL : <https://centrenationaldulivre.fr/aides-financement/subvention-pour-la-numerisation-retrospective-de-revues>

## Les formations et stages

► **L'incubateur des éditeurs**

L'incubation est un axe d'aide et d'accompagnement innovant des structures en création ou tout juste créées. Un incubateur apporte une assistance aux porteurs de projets dans le but principal de faciliter leur insertion sur le marché mais aussi de favoriser leur longévité.

**FONCTIONNEMENT :**

- 8 à 10 projets seront suivis par an, sur tout le territoire néo-aquitain ;
- des rendez-vous en groupe seront organisés toutes les 6 semaines ;
- selon les besoins et la dynamique du groupe, des formations, des ateliers thématiques, des rencontres avec des professionnels ou des accompagnements personnalisés seront organisés ;
- un fonds de documentation professionnelle sera mis en place dans les trois centres de ressources (MÉCA-Bordeaux, Poitiers, Limoges) ;
- un espace de coworking (centre de documentation) sera mis à disposition tous les jeudis sur les différents sites géographiques de l'agence.

**OBJECTIFS :**

- accompagner les porteurs de projet de la création de leur structure jusqu'à la fin de la première année d'exercice ;
- permettre aux porteurs de projet de mieux s'insérer sur le marché ;
- intégrer les porteurs de projet dans un système relationnel (réseaux) où jeunes créateurs et éditeurs confirmés peuvent échanger ;
- mettre en commun des ressources pour favoriser le développement économique des incubés.

**Critères de sélection :**

- être dans la première année de création de la maison d'édition jusqu'à 2 ans maximum, soit n0, n+1 et n+2 ;
- être repreneur d'une maison d'édition (première année de reprise unique-ment) ;
- la structure éditoriale doit être implantée sur le territoire néo-aquitain.

➕ **INFOS.** Se rendre sur le site ALCA : [www.alca-nouvelle-aquitaine.fr](http://www.alca-nouvelle-aquitaine.fr)

## CARNET D'ADRESSES/CONTACTS DE LA RÉGION

### Les diffuseurs/distributeurs

---

- ▶ **Myosiris Diffusion** (Limousin et départements limitrophes)
- ▶ **Cairn Éditions** (Pyrénées et Grand Sud)
- ▶ **La Geste** (de la Bretagne aux Pyrénées-Atlantiques)

### Et autres adresses utiles

---


- ▶ **AENA** (Association des éditeurs de Nouvelle-Aquitaine)  
Email : [editeurs.nouvelleaquitaine@gmail.com](mailto:editeurs.nouvelleaquitaine@gmail.com)
- ▶ **Afnil** (Agence francophone pour la numérotation internationale)  
Tél. : 01 44 41 29 19
- ▶ **BIEF** (Bureau International de l'Édition Française)  
Tél : 01 44 41 13 13  
Email : [info@bief.org](mailto:info@bief.org)
- ▶ **BnF** (Bibliothèque nationale de France)  
Service du dépôt légal :  
Tél : 01 53 79 43 37 ou  
Email : [depot.legal.livres@bnf.fr](mailto:depot.legal.livres@bnf.fr)  
(pour les livres)  
Tél : 01 53 79 88 83 ou  
Email : [depot.legal.periodiques@bnf.fr](mailto:depot.legal.periodiques@bnf.fr)  
(pour les périodiques)  
Tél : 01 53 79 46 93 ou  
Email : [depot.legal.web@bnf.fr](mailto:depot.legal.web@bnf.fr)  
(pour les publications numériques)
- ▶ **Clil** (Commission de liaison interprofessionnelle du livre)  
Association ayant pour objectif de développer le marché et la promotion du livre, ainsi que toute autre pratique relative à la chaîne du livre.  
Tél. : 01 44 68 81 86  
Email : [secretariat.general@clil.fr](mailto:secretariat.general@clil.fr)
- ▶ **Fill** (Fédération interrégionale du livre et de la lecture)  
Cette association d'envergure nationale œuvre afin d'accompagner les professionnels du livre, de la lecture et de la documentation, et travaille au développement des politiques culturelles. Elle met également à disposition, sur son site Internet, un centre de ressources en ligne regroupant ateliers, séminaires et colloques.  
Tél. : 01 43 57 85 02
- ▶ **LINA** (association des Librairies indépendantes de Nouvelle-Aquitaine)  
Tél. : 05 57 89 49 40  
Email : [contact@librairies-nouvelleaquitaine.com](mailto:contact@librairies-nouvelleaquitaine.com)

## LE VOCABULAIRE DE L'ÉDITEUR

- **BAT** : le « bon à tirer » est le nom donné au livre venant d'être validé pour l'impression.
- **Contrat d'édition** : contrat liant l'auteur et son éditeur, ce dernier s'engageant notamment à respecter les droits d'auteur en échange des droits d'exploitation d'une œuvre.
- **Dépôt légal** : le dépôt légal est l'obligation, pour un éditeur, de déposer une œuvre destinée à être éditée auprès de la BnF afin qu'elle soit référencée.
- **Droits d'auteur** : droits protégeant l'œuvre d'un auteur.
- **Edition à compte d'éditeur** : l'éditeur se charge de toutes les étapes nécessaires à l'édition d'un livre, allant de sa création à sa commercialisation.
- **DRM** : le digital rights management, une sorte de tatouage électronique permettant de protéger une œuvre numérique.
- **Manuscrit** : nom donné au livre avant d'être pris en charge par l'éditeur et imprimé.
- **Maquette** : prototype servant de modèle.
- **Réassort** : action de fournir des marchandises du même genre que celles fournies précédemment, afin de refaire le stock.
- **Reddition de comptes** : document donné à l'auteur par l'éditeur et qui récapitule différents éléments liés à la vente d'un livre (nombre de ventes, quantité d'ouvrages imprimés, etc.).
- **SKU** : Stock Keeping Unit est le nom donné aux stocks des distributeurs.
- **PLV** : publicité sur les lieux de vente
- **ILV** : information sur le lieu de vente
- **FDV** : la force de vente est l'ensemble du personnel chargé de promouvoir les produits et d'augmenter les ventes.
- **Rotation rapide** : livre se vendant rapidement et/ou en grande quantité.
- **Rotation lente** : livre se vendant relativement lentement mais de manière continue.

## OUVRAGES/SITES À CONSULTER POUR PLUS D'INFORMATIONS :

- ▶ Guide des auteurs de livres, 2019, CNL, SGDL, Fill
- ▶ Le code de la propriété intellectuelle, disponible sur le site Internet du gouvernement : <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGITEXT000006069414/>
- ▶ SNE : <https://www.sne.fr/>




Par le livre, l'éditeur donne vie et forme à une œuvre de l'esprit qu'il s'engage à porter à la connaissance du plus grand nombre. S'il se développe aujourd'hui de nombreuses structures de publications, toutes ne relèvent pas du métier d'éditeur. Une profession doit s'appuyer sur un ensemble de repères établissant une déontologie qui permet d'instituer des relations durables entre l'ensemble des partenaires de la chaîne du livre.

Cette charte vise à :

- Renforcer la cohésion entre éditeurs professionnels.
- Favoriser l'identification de la profession d'éditeur auprès du public et des partenaires culturels, institutionnels, politiques et économiques.
- Mettre en valeur la contribution de cette profession à la vie culturelle, intellectuelle, linguistique, artistique et sociale.

C'est à partir des travaux portés par plusieurs structures régionales pour le livre, des éditeurs, et en s'appuyant sur "la charte des éditeurs de la région Rhône-Alpes" qu'a été initiée par la FILL cette "charte nationale des éditeurs en région".



Être *éditeur*, quelle que soit sa spécificité, implique de respecter les critères professionnels mentionnés dans la présente charte. Celle-ci concerne toute structure d'édition privée ou publique, quelle que soit sa forme juridique, dont l'activité principale est l'édition de livres.

#### Éditer c'est :

- Choisir ses manuscrits dans le cadre d'une politique éditoriale.
- Être responsable des ouvrages que l'on publie. Garantir à l'auteur, qui l'accepte, un travail éditorial visant à assurer la qualité du manuscrit et à l'inscrire dans le cadre d'une collection, d'un catalogue.
- Être responsable de la mise en forme graphique et du suivi de fabrication du livre.
- Travailler à compte d'éditeur, ce qui implique la signature, avec l'auteur, d'un contrat à compte d'éditeur, prévu par le Code de la propriété intellectuelle ; rémunérer l'auteur selon le pourcentage prévu par le contrat signé préalablement, calculé sur le prix public du livre, et ce dès le premier exemplaire vendu. Une rémunération forfaitaire peut être négociée dans les cas prévus à l'article L131-4 dudit Code.
- Attribuer un numéro d'ISBN à chaque ouvrage que l'on publie et satisfaire aux obligations du dépôt légal.
- Publier et mettre à jour régulièrement un catalogue de ses productions, et le distribuer auprès des réseaux appropriés (librairies, bibliothèques, particuliers).
- Disposer d'un système de diffusion-distribution organisé pour la vente en librairie de ses ouvrages, le plus large possible et *a minima* régional.
- S'engager à promouvoir ses ouvrages par le référencement dans les bases bibliographiques et commerciales, par l'envoi d'informations aux médias et aux réseaux concernés, par la présence dans les salons du livre et autres manifestations professionnelles ou par tout autre moyen de communication et d'animation.
- Fixer et imprimer, en conformité avec la loi du 10 août 1981, sur chacun de ses ouvrages, le prix de vente au public. En situation de détaillant, appliquer une remise maximum de 5% pour la vente aux particuliers et de 9% pour la vente aux collectivités (loi du 18 juin 2003).
- Respecter les usages de la profession dans les relations avec les auteurs, les autres éditeurs, les circuits de diffusion et de distribution, les libraires et les bibliothécaires.

## LA REDDITION DES COMPTES

### DOCUMENT SGDL / SNE

*Le présent document a été réalisé dans le cadre de l'instance de liaison SGDL/SNE, qui réunit à parité des représentants des auteurs de l'écrit et des représentants des éditeurs de livres. Il a pour objet de rappeler l'ensemble des principes qui régissent la reddition de comptes, d'en préciser les modalités d'application, en explicitant notamment l'ensemble des mentions qui devraient figurer dans le relevé de droits adressé régulièrement par l'éditeur à ses auteurs.*

Aux termes des articles L 132-13 et L 132-14 du CPI, « l'éditeur est tenu de rendre compte » à l'auteur pour tout contrat d'édition et « de fournir à l'auteur toutes justifications propres à établir l'exactitude de ses comptes ».

La reddition des comptes est un document informatif qui doit permettre à l'auteur de connaître le plus fidèlement possible la réalité de l'exploitation de son œuvre. Celle-ci doit être explicite et transparente.

Le Code des usages signé le 5 juin 1981 par le SNE et le CPE a complété ces principes. Il indique notamment que l'éditeur est tenu d'adresser à l'auteur au moins une fois par an un relevé de ses droits d'auteurs.

Cette obligation d'envoi systématique est limitée aux cinq premières années d'exploitation de l'ouvrage. Au-delà de ces cinq années, le relevé doit être établi par l'éditeur et être tenu à la disposition de l'auteur ou lui être communiqué à sa demande.

Des dispositions particulières d'application peuvent être prévues au contrat, sous réserve qu'elles respectent les principes généraux de la reddition des comptes et qu'elles soient expressément acceptées par l'auteur.

Une reddition des comptes doit être établie par ouvrage, y compris dans le cas où l'éditeur exploite plusieurs ouvrages d'un même auteur. Cette obligation n'interdit pas, bien au contraire, qu'en complément des redditions individuelles, un tableau récapitulatif des droits soit réalisé par l'éditeur pour l'ensemble des droits dus à un même auteur sur la période concernée.

Le présent document a pour objet de faciliter la production et la lecture des relevés de comptes. L'ensemble des informations qui y sont présentées et commentées sont reprises à la fin du document sous la forme d'un tableau pour constituer un modèle possible de présentation des comptes ; celui-ci n'a pas vocation à être utilisé obligatoirement dans cette forme par les éditeurs.

Les éléments ci-dessous listés ne sauraient d'ailleurs épuiser les mentions susceptibles de figurer sur la reddition de compte. Dès lors qu'une information permet d'apprécier la réalité d'une exploitation, celle-ci est de nature à y être intégrée.

## **1 – INFORMATIONS GÉNÉRALES**

---

La reddition des comptes mentionne, outre le titre de l'ouvrage et la période concernée par cette reddition :

- la date de mise en vente
- le prix de vente au public
- le tirage initial (a minima la 1<sup>ère</sup> année)

## **2 – MOUVEMENTS DE STOCK**

---

Les informations propres aux mouvements du stock d'un ouvrage sont essentielles à la bonne compréhension par l'auteur de l'exploitation de son œuvre. Elles sont indiquées en nombre d'exemplaires.

La reddition des comptes mentionne :

- le stock de début de période
- les tirages effectués en cours d'exercice
- les exemplaires vendus au cours de l'exercice
- les exemplaires sortis à titre gratuit (exemplaires auteur, service de presse, promotion, dépôt légal...)
- les exemplaires retournés
- les opérations de pilon sur stock ou retour
- le stock de fin de période

Le Code des usages précise que l'éditeur est tenu d'informer l'auteur de tout pilonnage important et de tenir à sa disposition un certificat de pilonnage attestant de la destruction effective des exemplaires.

## **3 – MONTANT DES DROITS D'AUTEURS SUR LA VENTE DE LIVRES**

---

L'obligation de rendre compte concerne l'ensemble des ventes réalisées, quel que soit le circuit de diffusion (ventes France, ventes Export, opérations spéciales...).

L'éditeur est tenu de verser à l'auteur une rémunération proportionnelle aux recettes d'exploitation de son œuvre. Le contrat d'édition prévoit donc un pourcentage de droits d'auteurs qui s'applique sur le prix de vente public hors taxes du livre. Ce pourcentage peut varier selon les circuits de diffusion.

La reddition des comptes mentionne, pour chacun de ces circuits :

- le prix de vente au public
- le taux de droit d'auteur prévu au contrat
- le montant de droits par exemplaire
- les ventes réalisées
- le montant total des droits

> La question des provisions pour retours, pour tenir compte des livres mis en place dans les librairies et finalement retournés à l'éditeur, n'a jamais fait l'objet d'un accord entre représentants des auteurs et des éditeurs. Elles sont pourtant devenues une pratique courante et généralisée, qui repose sur une réalité économique pour l'éditeur. Cette pratique, qui doit alors être prévue au contrat, en indiquant le taux de provision pour retours qui sera appliqué, ne devrait pas perdurer au-delà de la troisième année d'exploitation du livre (avec des taux dégressifs chaque année).

La reddition des comptes mentionnera, dans ce cas :

- la provision pour retours
- la reprise sur « provision pour retours »

*La mention de la pratique des provisions pour retours dans ce document n'implique pas un accord des associations d'auteurs sur son principe.*

> Le versement d'un à-valoir (minimum garanti), soit à la signature du contrat, soit en plusieurs versements, reste définitivement acquis à l'auteur quelle que soit la fortune commerciale du livre.

La reddition des comptes mentionnera, quand bien même l'à-valoir ne serait pas encore couvert :

- le total des droits dus sur la période
- le montant de l'à-valoir versé
- le montant des droits versés avant la période
- le solde des droits dus ou le solde non couvert de l'à-valoir

#### **4 – MONTANT DES DROITS DÉRIVÉS ET ANNEXES**

---

L'obligation pour l'éditeur d'informer l'auteur et de lui rendre compte s'impose également pour les exploitations dérivées : édition poche, traductions en langues étrangères, édition club, adaptation audiovisuelle... Cette information doit préciser la ou les maisons d'édition auxquelles l'éditeur a cédé les droits, les langues concernées s'agissant des traductions, ainsi que le montant perçu pour la cession des dits droits.

La reddition des comptes mentionne, pour chacun des droits ayant fait l'objet d'une cession (poche, traduction, club, audiovisuel...) :

- le montant de l'à-valoir (première année) ou, le cas échéant, le montant du forfait
- le montant des redevances dues à l'auteur (pour information si l'à-valoir est non couvert, pour paiement si l'à-valoir est couvert)

#### **5 – MONTANT DES DROITS EN GESTION COLLECTIVE OBLIGATOIRE**

---

La reddition des comptes mentionne :

- le montant dû au titre de la reprographie
- le montant dû au titre du droit de prêt en bibliothèque et de la copie privée numérique

Les montants de droits dus aux auteurs au titre de la reprographie sont versés par le Centre français d'exploitation du droit de la copie (CFC) à l'éditeur, qui les reverse ensuite à ses auteurs.



Les montants de droits dus aux auteurs au titre du droit de prêt en bibliothèque et de la copie privée numérique sont versés directement par SOFIA aux auteurs membres de SOFIA. Pour les auteurs non membres, le versement est effectué indirectement par SOFIA, via leurs éditeurs ou via une société de gestion collective dont ils seraient membres.

L'éditeur ne peut amortir ou récupérer l'à-valoir qu'il a versé à un auteur, pour un livre donné, sur les droits en gestion collective obligatoire générés par l'exploitation de ce livre.

## **6 – RECAPITULATIF GENERAL DES DROITS**

---

Un récapitulatif des droits dus par l'éditeur à un même auteur pour l'ensemble de ses titres peut être réalisé et adressé pour la même période. Il constitue un document de synthèse complémentaire aux redditions de comptes individuelles obligatoires.

Ce récapitulatif peut permettre de mentionner l'ensemble des cotisations sociales dues par l'auteur qui sont versées directement (en précompte) par l'éditeur, et qui sont donc déduites du montant net des droits d'auteurs perçus par l'auteur.

A ce titre, il est rappelé que les cotisations sociales précomptées et versées par l'éditeur à l'Agessa n'ouvrent pas droit automatiquement aux prestations sociales (assurance maladie, retraite, retraite complémentaire...). Il est conseillé aux auteurs de se renseigner auprès de l'Agessa sur les avantages et les possibilités d'une affiliation.

## **7 – LES DROITS NUMERIQUES**

---

L'exploitation d'un livre en version numérique donne lieu aux mêmes obligations pour l'éditeur en matière de reddition des comptes. Le manque de recul sur les modes d'exploitation numérique qui sont ou seront mis en œuvre par les éditeurs et la part symbolique que représente aujourd'hui le numérique sur le marché du livre nous incitent toutefois, à ce stade, à ne pas formaliser de cadre spécifique. Les principes explicités ci-avant doivent cependant également s'appliquer pour les droits numériques.

ALCA  
NOUVELLE-AQUITAINE

+33 (0)5 47 50 10 00

[www.alca-nouvelle-aquitaine.fr](http://www.alca-nouvelle-aquitaine.fr)



AGENCE LIVRE  
CINÉMA & AUDIOVISUEL  
EN NOUVELLE-AQUITAINE

- Site de Bordeaux :  
La MÉCA  
5, parvis Corto-Maltese  
CS 81993  
33088 Bordeaux cedex
- Site de Limoges :  
24, rue Donzelot  
87000 Limoges
- Site de Poitiers :  
62, rue Jean-Jaurès  
86000 Poitiers
- Site d'Angoulême :  
La Maison Alsacienne  
2, rue de la Charente  
16000 Angoulême