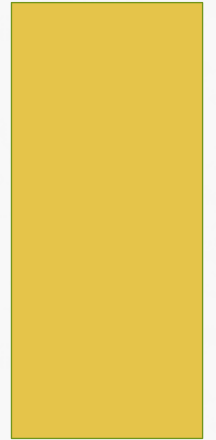


LA REDDITION DE COMPTES

Rapports de ventes – de l'éditeur à l'auteur



NOTE IMPORTANTE

- Cette présentation ne constitue en aucune façon un formulaire-type de rapport de ventes. Les notions qui y sont abordées sont présentées à **titre indicatif** seulement.
- Les recommandations qu'on y trouve proviennent de l'Union des écrivaines et des écrivains québécois (UNEQ) et visent un idéal qui ne peut pas toujours être atteint en raison des ressources et des moyens dont dispose une maison d'édition. Entre l'idéal et l'inadmissible, il y a tout un spectre de pratiques qui demeurent acceptables. En connaissant les pratiques recommandées par l'UNEQ, l'auteur sera en mesure d'évaluer où se situent les pratiques de son éditeur dans ce large spectre..

POURQUOI EST-CE IMPORTANT DE BIEN COMPRENDRE LES PRATIQUES LIÉES À LA REDDITION DES COMPTES ?

Parce qu'il s'agit du seul moyen dont dispose l'auteur pour :

- être au courant de la vie commerciale de son œuvre ;
- pouvoir effectuer une conciliation avec le contrat et savoir si les obligations contractuelles sont respectées ;
- pour assurer une participation active à la commercialisation de l'œuvre ;
- (pour l'auteur comme pour l'éditeur) : corriger des erreurs qui pourraient faire boule de neige si elles ne sont pas rectifiées rapidement ;
- (pour l'auteur comme pour l'éditeur) : prévoir les réimpressions éventuelles dans l'année suivante.

QUE DIT LA LOI ?

La Loi sur le statut professionnel des artistes des arts visuels, des métiers d'art et de la littérature et sur leurs contrats avec les diffuseurs (S-32.01) précise :

- 31. Le contrat doit être constaté par un écrit rédigé en double exemplaire et identifiant clairement:
 - 6° la périodicité selon laquelle le diffuseur rend compte à l'artiste des opérations relatives à toute œuvre visée par le contrat et à l'égard de laquelle une contrepartie monétaire demeure due après la signature du contrat.
- 38. Pour chaque contrat le liant à un artiste, le diffuseur doit tenir dans ses livres un compte distinct dans lequel il inscrit dès réception, en regard de chaque œuvre ou de l'ensemble d'œuvres qui en est l'objet:
 - 1° tout paiement reçu d'un tiers de même qu'une indication permettant d'identifier ce dernier;
 - 2° le nombre et la nature de toutes les opérations faites qui correspondent aux paiements inscrits et, le cas échéant, le tirage et le nombre d'exemplaires vendus.
 - Dans les cas où une contrepartie monétaire demeure due à l'artiste après la signature du contrat, il doit, selon une périodicité convenue entre les parties d'au plus un an, rendre compte par écrit à l'artiste des opérations et des perceptions relatives à son œuvre.

Tout éditeur doit donc se conformer à ces obligations.

LES 4 C

D'UN BON RAPPORT DE VENTES

Constant

La Loi S-32.01 prévoit une reddition annuelle. Certains contrats stipulent autre chose, par exemple : que le rapport ne sera pas envoyé (ou seulement à la demande de l'auteur) s'il n'y a pas de redevances à verser, ou après un certain nombre d'années de publication... Le rapport devrait être envoyé en tout temps, de façon systématique, qu'il y ait ou non des redevances à verser.

Complet

Le rapport devrait être exhaustif et détaillé. On devrait y trouver : tirage, prix de détail, ventes par format (Canada et hors Canada), redevances, inventaire au début et à la fin de l'exercice, exemplaires exempts de redevances de façon détaillée (abîmés ou défectueux, promotion et prix, exemplaires d'auteur, etc.).

Compréhensible

Il est important que l'auteur puisse comprendre les différents éléments du rapport.

Ces éléments devraient être clairs et nommés de façon « simple » : les taux de redevances, les prix (détail, mise en solde, « coffret », etc.), les droits connexes, etc.

Cohérent

Avec un rapport complet et clair, l'auteur peut juger de sa cohérence par rapport au contrat : est-ce que le tirage correspond à ce qui avait été prévu? est-ce le bon taux de redevances?, etc.

Cette conciliation entre le rapport et le contrat est nécessaire pour que l'auteur ne navigue pas « à l'aveugle » et qu'il puisse participer activement à la commercialisation de son œuvre.

EXEMPLE

D'UN BON RAPPORT DE VENTE

Plus concrètement, un bon rapport de vente doit donc être remis annuellement et présenter les éléments suivants:

Nom et coordonnées de l'éditeur;

Nom et coordonnées de l'auteur;

Titre de l'œuvre (**chaque titre doit présenter un compte distinct*) :

Période visée par le rapport: du ___/___/___ au ___/___/___

- Nombre d'exemplaires en stock en début d'exercice :
- Nombre d'exemplaires en stock en fin d'exercice :
- Nombre d'exemplaires fabriqués en cours d'exercice :
- Nombre d'exemplaires vendus par l'éditeur :
- Nombre d'exemplaires hors droits et détruits au cours de l'exercice :
- Liste des cessions de droits réalisées au cours de l'exercice (*traduction, adaptation, représentation, etc.*) :
- Taux des différentes rémunérations prévues au contrat d'édition :
- Montant des redevances correspondantes dues à l'auteur :
- Remboursement d'à-valoir (s'il y a lieu) :
- Réserve en cas de retour (s'il y a lieu) et date du remboursement de la réserve :
- Montant versé à l'auteur pour le présent exercice :

SITUATIONS PROBLÉMATIQUES LIÉES À LA REDDITION DE COMPTES

À prévoir dès la négociation du contrat d'édition :

- Si l'éditeur n'effectue pas une reddition de comptes conforme aux dispositions légales, l'auteur dispose d'un délai de six mois pour mettre en demeure son éditeur d'y procéder.
- Lorsque cette mise en demeure n'est pas suivie d'effet dans un délai de trois mois, le contrat est résilié de plein droit.
- Lorsque, durant deux exercices successifs, l'éditeur n'a effectué de reddition de comptes conforme aux dispositions légales que sur mise en demeure de l'auteur, le contrat est résilié de plein droit dans les six mois qui suivent la seconde mise en demeure. Cette résiliation intervient par lettre recommandée avec demande d'accusé de réception adressée à l'éditeur.
- L'absence de mise en demeure par l'auteur est sans préjudice des obligations légales et contractuelles de reddition de comptes de l'éditeur.

CONCLUSION

- Un bon rapport de vente respecte la Loi S-32.01 et la règle des 4 « C » : **constant** (au moins annuellement, selon la loi), **complet** (éléments liés à l'inventaire et à la rémunération), **compréhensible** (vocabulaire précis et informations claires) et **cohérent** (en regard des obligations négociées au contrat d'édition et de la Loi S-32.01).
- Toutes les maisons d'édition ne disposent pas des ressources nécessaires pour émettre systématiquement des rapports exhaustifs à tous leurs auteurs, principalement en ce qui concerne la gestion des inventaires. L'éditeur devrait cependant pouvoir répondre à l'écrivain qui en fait expressément la demande.
- En cas de non-respect des obligations légales en regard de la reddition des comptes, plusieurs modalités de solution peuvent être mises en place dès la négociation du contrat d'édition.

Deuxième trimestre 2016

RÉALISÉ PAR L'  **UNEQ**
UNION DES ÉCRIVAINES
ET DES ÉCRIVAINS QUÉBÉCOIS

grâce au soutien financier de

Québec 

 **COMPÉTENCE
CULTURE**
COMITÉ SECTORIEL DE
MAIN-D'ŒUVRE EN CULTURE

 Patrimoine
canadien Canadian
Heritage
Canada 