

II. L'ESPAGNE

1. Le paysage éditorial espagnol

A) Le marché

QUELQUES DONNÉES CHIFFRÉES 2009

- CA éditeur de l'édition espagnole : 3,11 milliards € (- 2,4 % par rapport à 2008)
- Nombre de titres nouveaux : 76 200
- Ventes par circuits de distribution en 2008 :
 - Se fait pour 47 % dans le circuit de la librairie, et cela malgré la poussée des chaînes telles que Casa del Libro (Groupe Planeta), les librairies Bertrand (Bertelsmann), la Fnac ou les hypermarchés comme El Corte Inglés, Carrefour, Auchan, Eroski, Hipercor, Abacus (Catalogne) ou Elkar (Pays Basque).
 - Librairies : 47,6 %
 - Grandes surfaces : 9 %
 - Kiosques : 7,7 %
 - Ventes directes : 11 %
 - Ventes à crédit : 6,7 %
 - Ventes à distance (dont Internet) : 18 %
- L'Espagne a adopté le prix unique du livre en 1975
- TVA livre réduite : 4 %
- Les prix moyens (*chiffres 2007 ; source : Frankfurt Book Fair*) :
 - tous formats confondus : 12,45 €
 - livre de poche (*bolsillo*) : 6,4 €
- Nombre de maisons d'édition : 1 110
- Nombre de points de vente : 3 500
- Exportation (2008) : 334,7 millions €
- Cessions de droits : 139 millions €

Sources : ministère espagnol de la Culture (MCU) et Instituto Nacional de Estadística.

• **Le marché intérieur**

L'Espagne connaît actuellement une crise économique profonde. Le secteur éditorial, d'un grand dynamisme depuis plusieurs décennies, n'y échappe pas. Les ventes sur le marché intérieur ont connu une baisse sensible de 2,4 % en 2009 ; le chiffre d'affaires (marché intérieur) est ainsi passé à 3,11 milliards d'euros contre 3,18 milliards en 2008 pour 76 200 titres publiés contre 73 000 en 2008 (secteur privé uniquement)¹. Les chiffres prévisionnels pour 2010 sont alarmants.

¹ Sources : ministère espagnol de la Culture (MCU ; <http://www.mcu.es/libro/MC/PEE/index.html>) et Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&file=pcaxis&path=%2Ft12%2Fp401%2F%2Fa2009>).

C'est par ailleurs un secteur qui connaît de puissantes concentrations. Les trente-huit plus grandes maisons (CA annuel supérieur à 18 millions d'euros) génèrent 66,5 % du chiffre d'affaires pour un tiers des titres publiés.

L'Espagne, depuis 1975, applique le prix unique du livre. Un ouvrage de littérature générale est généralement publié d'abord en format relié cartonné avant d'être publié en poche. Le format intermédiaire broché (*softcover*) existe également.

• **Le marché extérieur**

Associé à un espace linguistique immense (entre 300 et 400 millions d'hispanophones dans le monde), le marché hispanique est un des plus gros marchés du livre en nombre de lecteurs, un marché à la fois européen et américain. L'exportation de livres espagnols dans le monde générant en 2008 un chiffre d'affaires de 334,73 millions d'euros. Les trois premiers pays d'exportation étaient le Mexique, la France et l'Argentine.

Les quatre grands groupes que sont Planeta, Random House-Mondadori, Santillana (Grupo Prisa) et Anaya (Hachette) rayonnent sur l'ensemble du monde hispanique grâce à des structures internationales qui cumulent l'édition, la diffusion-distribution et la vente. Elles commencent toutefois à souffrir de la concurrence encore embryonnaire mais croissante des maisons d'édition indépendantes d'Amérique latine et des États-Unis.

Les co-éditions et les cessions de droits se développent, même si elles sont encore inférieures aux acquisitions (un quart des titres publiés en Espagne sont des traductions). Le montant des cessions de droits est évalué à 139 millions d'euros en 2009 contre 33 millions estimés en 2008.

• **Un marché multilingue**

Même si les capitales éditoriales sont Barcelone (siège des groupes Planeta et Random House Mondadori) et Madrid (siège du groupe Santillana), des centaines de maisons d'édition sont disséminées sur l'ensemble du territoire national. Leur production est majoritairement en castillan (77,8 % des titres en 2008) mais également en catalan (13,9 %), basque et galicien (*galego*), qui ont le statut de langues co-officielles.

• **Un marché jeune et qualifié de « dur »**

L'édition espagnole est relativement jeune par rapport à l'édition anglaise, allemande, italienne ou française. La plupart des grandes maisons ont moins d'un demi-siècle d'existence. Les plus anciennes étaient au départ spécialisées dans l'édition scolaire, universitaire ou encyclopédique et c'est à partir de la fin des années 1960 que s'est développée l'édition littéraire ; de prestigieuses maisons indépendantes comme Tusquets ou Anagrama, par exemple, ont toutes deux été fondées en 1969. Après la dictature, le marché éditorial a connu une rapide et forte concentration, si bien qu'aujourd'hui une maison sur quatre appartient à un groupe.

Voir aussi Javier Rodríguez Marcos, « La venta de libros sigue bajando », *El País*, 1^{er} juillet 2010 : http://www.elpais.com/articulo/cultura/venta/libros/sigue/bajando/elpepucul/20100701elpepucul_11/Tes

L'organisation du territoire espagnol en régions autonomes et l'existence de nombreuses langues officielles font se superposer deux modèles économiques. L'un, traditionnel, repose sur de petites maisons indépendantes, familiales et fortement ancrées dans une région où l'on écrit et publie à la fois en castillan et dans une autre langue régionale. L'autre modèle, ultra-libéral, s'est développé autour de quelques grands groupes internationaux. Il en sort un paysage éclectique tantôt régional tantôt fortement mondialisé, voire américanisé.

Les éditeurs interrogés parlent spontanément de cette jeunesse du marché, regardée le plus souvent comme un atout qui a ses revers. « En quelques décennies, explique Juan Milá, éditeur de la prestigieuse maison d'édition indépendante Salamandra, l'édition espagnole est arrivée à maturité. Mais il n'y a pas trente-six façons de se développer. Et l'édition espagnole l'a fait de façon fragmentée. » La distribution en particulier n'y est pas organisée au niveau national, ce qui complexifie considérablement le marché et donne l'avantage aux groupes. Il résulte de ce développement rapide et fragmenté une concurrence sans doute plus intense que dans les autres pays d'Europe occidentale.

La concurrence revient dans toutes les discussions et, avec elle, ses corollaires : concentration, explosion des prix littéraires organisés par les maisons d'édition, surproduction. « On publie plus que jamais, remarque Jorge Herralde de la maison d'édition Anagrama, et un phénomène s'est produit : l'irruption de grands best-sellers espagnols d'auteurs méconnus comme Carlos Ruiz Zafón ou Ildefonso Falcones, etc. »

B) Les principaux acteurs

• La FGEE

Les éditeurs se sont organisés au niveau régional autour d'associations ou de syndicats rassemblés au sein d'une seule fédération nationale, la FGEE (la Fédération des syndicats d'éditeurs espagnols²).

Créée en 1978, elle compte aujourd'hui onze associations ou syndicats d'éditeurs, lesquels représentent 876 maisons d'édition réalisant 90 % de la production nationale. Leurs principales fonctions sont notamment de représenter, promouvoir et défendre les intérêts des éditeurs aussi bien à l'échelle nationale qu'internationale, et de mener des actions de lobbying auprès des institutions en matière de législation, de fiscalité, de droit du travail, etc. Le prix unique du livre, la concurrence, la promotion de la lecture font partie de ses actions prioritaires. Elle publie chaque année des rapports d'étude et des données statistiques très fournis sur le marché du livre intérieur et extérieur, tous consultables en ligne. C'est aussi un organisme de promotion à l'international et l'organisateur d'événements tels que la Foire internationale du livre espagnol (LIBER) qui se tient annuellement et alternativement à Madrid et Barcelone.

La FGEE collabore avec les organismes de gestion collective telle que le CEDRO (voir p. 87), ainsi qu'avec les associations d'auteurs, qui sont nombreuses³. Elle est un membre actif de la Fédération des éditeurs européens

² Federación de Gremios de Editores de España, FGEE : <http://www.federacioneditores.org/Default.asp>

³ Voir la liste : <http://www.escriitores.org/index.php/recursos-para-escriitores/asociaciones-de-escriitores>

(FEE-FEP) et collabore étroitement avec les associations d'éditeurs des autres pays européens.

• **Les associations d'auteurs**

Les plus importantes sont l'ACE (l'Association collégiale des écrivains d'Espagne⁴) et l'ACEC (l'Association collégiale des écrivains de Catalogne⁵).

Créée en 1976, l'ACE mène des actions en faveur du droit d'auteur et de la liberté d'expression. Elle conseille les auteurs en matière de contrat d'édition et promeut la création littéraire espagnole. Son rôle à la fois de conseil, d'information, ou de partenariat pour les grands événements littéraires comme les foires et salons, semble se renforcer avec l'apparition du numérique et la nécessité d'engager des débats interprofessionnels.

Toutefois les auteurs interrogés reconnaissent ne pas être affiliés. « L'individualisme de l'écrivain est pathologique », explique José Manuel Fajardo, romancier espagnol qui connaît bien l'édition en Espagne comme en France où il a vécu. « C'est énervant, mais c'est inhérent à l'activité de l'écrivain. »

• **Le travail de l'interprofession**

Les éditeurs comme les auteurs sont représentés à la fois au niveau régional et national, et tous de saluer le travail accompli par les nombreux organismes.

Selon Valeria Bergalli, fondatrice et éditrice de la petite maison d'édition indépendante Minúscula, l'Espagne a échappé au pire. « Le gouvernement Aznar a essayé de liquider le prix unique du livre, dit-elle. Il y a eu une grosse protestation », dans laquelle les syndicats d'éditeurs ou d'auteurs tels que la FGEE ou l'ACE ont joué un rôle déterminant. « C'est en partie grâce à eux qu'a été préservée la diversité de l'édition et la librairie indépendante. »

Si ces organismes professionnels fonctionnent, c'est grâce à leur système fédératif. « La FGEE n'est pas aussi puissante qu'on le souhaiterait, ce n'est pas le Börsenverein, dit un éditeur de Barcelone, mais elle fait du bon travail. » Les professionnels sont en revanche plus partagés quant à l'efficacité des organismes d'auteurs. « Là, il y aurait beaucoup à faire ! » lance un auteur, même si tous reconnaissent que beaucoup, déjà, a été accompli.

Les syndicats se sont impliqués dans la défense du droit d'auteur, en particulier sur la question du numérique et de la publication de l'indice Nielsen adopté pour les statistiques de vente, mais au-delà « c'est chacun pour soi. Bienvenue en Espagne ! », déclare Eric Frattini, auteur d'une vingtaine de livres à succès, dont deux romans, et largement traduit en Europe. Et sur ce point les auteurs reconnaissent leur responsabilité. Lluís-Anton Baulenas déplore le fait que « les auteurs espagnols n'arrivent pas à s'unir, ce qui est d'autant plus vrai pour les auteurs catalans ». « Et lorsqu'ils commencent à bien vendre, insiste Eric Frattini, ils ne souhaitent plus affronter leurs éditeurs. »

• **Les agents littéraires**

⁴ Asociación Colegial de Escritores de España, ACE : <http://www.acescritores.com/>

⁵ Associació Col·legial d'Escriptors de Catalunya, ACEC : <http://www.acec-web.org/CAT/default.htm>

Parallèlement à ces différentes institutions, les agents littéraires sont précocement intervenus dans le paysage éditorial espagnol⁶. Le développement croissant des agences est une des évolutions les plus notables du marché et s'explique par sa jeunesse. L'industrie du livre s'étant développé très rapidement, elle a adopté dès ses débuts un modèle que les professionnels n'hésitent pas à qualifier d'américain. Aujourd'hui, la majorité des auteurs de littérature — la moitié selon certains, 80 % à 90 % selon d'autres — ont un agent. Leur présence remonte aux années 1960, avec la création d'agences telles Carmen Balcells ou ACER.

Aujourd'hui, elles sont plus d'une quarantaine dont la moitié se sont récemment regroupées, sous l'impulsion de l'une d'entre elles, au sein d'une association : ADAL⁷. Il est important de souligner que ces agences représentent des auteurs de l'ensemble des pays hispanophones et lusophones et sont à l'origine de la large diffusion de la littérature sud-américaine dans le monde.

Les agents font partie intégrante du marché, si bien que leur rôle n'est pas contesté. Leur action en revanche ne fait pas l'unanimité. Valeria Bergalli (Minúscula) regrette par exemple que l'agent espagnol conseille peu l'auteur sur le plan littéraire. Tous ne sont pas de cet avis, car les agents proviennent souvent de maisons d'édition dont ils connaissent les fonctionnements et les logiques internes. L'éditrice de Minúscula ajoute d'ailleurs que « lorsque l'agent est un ancien éditeur, la complicité est plus grande ».

Pour l'agent Guillermo Schavelzon (Guillermo Schavelzon & Asociados), « les éditeurs font bien la différence entre les agences qui accomplissent un travail automatique et non personnalisé (en général celles qui représentent des catalogues ou des agences étrangères) et les agences qui représentent des écrivains. Ils savent ce qu'elles offrent, à qui et pourquoi ».

Jorge Herralde (directeur éditorial d'Anagrama) déplore que « certains agents refroidissent la relation entre auteur et éditeur », et en profitent pour déplacer un auteur de maison en maison. Et Juan Milá (éditeur chez Salamandra) le confirme : « Il y a des excès. Certains agents font pression et exigent des conditions très dures, parfois non réalistes. » Mais il ajoute que « les agents sont devenus des acteurs à part entière, leur présence n'affecte pas la relation personnelle avec l'auteur. Dans bien des cas, ce sont des aides ».

C) Les prix littéraires

Enfin, on ne peut parler de l'édition espagnole sans évoquer ses grands prix littéraires organisés par des groupes d'édition et primant des manuscrits non encore publiés.

Ces prix très médiatisés et richement dotés permettent à de jeunes auteurs d'être propulsés sur la scène littéraire et à des groupes de repérer les nouveaux talents ; ils sont toutefois très critiqués, car peu transparents quant à leur fonctionnement interne. Le prix Lara⁸, du nom du fondateur de Planeta, organisé et financé par le groupe, est le prix le mieux doté avec 122 200 € ; le prix Nadal⁹

⁶ Voir Juliette Joste, « L'Agent littéraire en France », *op. cit.*, p. 40 et suivantes.

⁷ Asociación de Agencias Literarias de España, ADAL : http://www.asociacion-agencias-literarias.org/Continguts/ESP/Que_es_Adal_Que_es_Adal_7002.asp

⁸ Présentation sur le site de Planeta : <http://www.editorial.planeta.es/04/04.asp?IDPREMIO=1&IDOPCION=1>

⁹ Présentation : <http://www.epdlp.com/premios.php?premio=Nadal>

est quant à lui le plus ancien (1944), doté de 18 000 € et décerné par Destiño, aujourd'hui filiale de Planeta.

2. La législation espagnole

En Espagne, la législation sur la propriété intellectuelle est relativement tardive par rapport aux législations anglaise, française ou allemande. Le droit d'auteur était certes reconnu par la loi du 10 janvier 1879, mais ce n'est qu'en 1987 que la loi sur la propriété intellectuelle (LPI ; 22/1987)¹⁰ fut promulguée. Elle sera refondue en 1996 (1/1996)¹¹ et plusieurs fois révisée par la suite.

La LPI aujourd'hui en vigueur est celle du 7 juillet 2006 (23/2006)¹² portant modification du texte refondu de la loi de 1996 et transposition de la directive européenne 2001/29/CE (voir p. 86).

À cela s'ajoute, entre autres, la loi 10/2007 du 22 juin 2007 sur « la lecture, le livre et les bibliothèques » modifiant certains articles de la loi sur la propriété intellectuelle, en particulier ceux concernant le prêt.

Ainsi que l'expliquent les avocats Xavier Skowron-Galvez et Eva Moral¹³ — qui ont bien voulu répondre à nos questions —, « le droit d'auteur espagnol, dont le contenu est très proche du droit français, relève de la sphère de compétence nationale. Certaines communautés autonomes (Andalousie, Catalogne, Galice, Madrid...) disposent de leur propre Registre (il est possible d'enregistrer une œuvre pour établir la preuve de son antériorité), toutefois ceux-ci sont contrôlés par le Registre central de la propriété intellectuelle dépendant du ministère de l'Éducation et de la Culture ».

Selon l'article premier de la LPI, « *La propriété intellectuelle sur une œuvre littéraire, artistique ou scientifique appartient à l'auteur du seul fait de la création de l'œuvre* », ce qui signifie que l'auteur n'a pas à inscrire son œuvre sur un registre officiel pour qu'elle existe. L'enregistrement sert à établir l'antériorité en cas de contestation de paternité.

• **Le droit moral**

Le législateur espagnol, influencé par la législation française, a adopté la conception dualiste de la propriété intellectuelle, « *formée des droits personnels et patrimoniaux qui confèrent à l'auteur la pleine disposition de l'œuvre et le droit exclusif de l'exploiter, sans autres limitations que celles établies par la loi* » (art. 2). Il reconnaît ainsi l'existence d'un droit moral appartenant

¹⁰ Ley 22/1987, de 11 de noviembre, de Propiedad Intelectual : Boletín Oficial del Estado núm. 275, del 17 de noviembre de 1987.

¹¹ Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, regularizando, aclarando y armonizando las disposiciones legales vigentes sobre la materia. La traduction française du texte de loi est en libre accès sur le site de l'OMPI : « Décret royal no 1/1996, du 12 avril 1996, portant approbation du texte codifié de la loi sur la propriété intellectuelle, qui énonce, précise et harmonise les dispositions légales en vigueur dans ce domaine » : <http://www.wipo.int/clea/fr/details.jsp?id=1358>. Tous les articles de la LPI cités dans le corps de l'étude sont extraits de cette traduction réalisée par le Bureau international de l'OMPI.

¹² Des extraits de la loi du 7 juillet 2006 ont été traduits par maître Eva Moral et reproduits en annexe IV.

¹³ Maître Xavier Skowron-Galvez est avocat au barreau de Paris, et maître Eva Moral est avocate aux barreaux de Paris et Malaga pratiquant le droit français et espagnol.

exclusivement à l'auteur et ne pouvant faire l'objet ni d'une « *renonciation* » ni d'une « *aliénation* ». Ce droit moral comprend notamment le droit de divulgation, de paternité et d'intégrité :

Les droits ci-après, qui ne peuvent faire l'objet ni d'une renonciation ni d'une aliénation, appartiennent à l'auteur :

1° Décider si son œuvre doit être divulguée et sous quelle forme.

2° Déterminer si cette divulgation doit se faire sous son nom, sous un pseudonyme ou autre signe, ou anonymement.

3° Exiger la reconnaissance de sa qualité d'auteur de l'œuvre.

4° Exiger le respect de l'intégrité de l'œuvre et interdire toute déformation, modification ou altération de l'œuvre ou toute atteinte à celle-ci, qui porte un préjudice à ses intérêts légitimes ou à sa réputation.

5° Modifier l'œuvre en respectant les droits acquis par des tiers et les exigences de protection des biens d'intérêt culturel.

6° Retirer l'œuvre du commerce, par suite d'un changement de ses convictions intellectuelles ou morales, après indemnisation des dommages et préjudices causés aux titulaires de droits d'exploitation.

Si, ultérieurement, l'auteur décide de reprendre l'exploitation de son œuvre, il devra offrir les droits correspondants de préférence au titulaire antérieur de ces mêmes droits, et ce à des conditions raisonnablement analogues aux conditions initiales.

7° Accéder à l'exemplaire unique ou rare de l'œuvre, lorsque celui-ci est entre les mains d'un tiers, afin d'exercer le droit de divulgation ou tout autre droit qui lui appartient.

Ce droit ne permet pas d'exiger le déplacement de l'œuvre et l'accès à celle-ci s'effectuera au lieu et sous la forme qui occasionnent le moins d'inconvénients au détenteur, lequel sera indemnisé, le cas échéant, pour tout dommage ou préjudice qui lui est causé¹⁴.

Maîtres Xavier Skowron-Galvez et Eva Moral mentionnent une spécificité espagnole du droit de divulgation (attribut du droit moral) dont les effets sont diminués par l'article 15 de la LPI. « S'il est transmissible aux ayants droit de l'auteur, expliquent-ils, il est limité à la durée du monopole d'exploitation, à savoir l'année de la mort de l'auteur plus 70 ans. » L'obligation de respecter la paternité et l'intégrité de l'œuvre perdure quant à elle au-delà de l'extinction de la durée de la propriété intellectuelle.

• **Droits patrimoniaux**

Les droits patrimoniaux peuvent être transmis dans des conditions et selon les modalités décrites par la loi aux articles 17 et suivants : « *L'auteur a le droit exclusif d'exploiter son œuvre sous quelque forme que ce soit et, en particulier, de la reproduire, de la distribuer, de la communiquer au public et de la transformer, actes qui ne pourront être réalisés qu'avec son autorisation, sauf dans les cas prévus par la présente loi.* »

¹⁴ Article 14 de la LPI, traduction française de l'OMPI.

3. Les contrats et les usages contractuels en Espagne

Les contrats d'édition en Espagne sont strictement encadrés par la LPI qui dans son titre V (*Transmission des droits*) lui consacre un chapitre entier (chap. II, art. 58 à 73). C'est sans doute une des raisons pour lesquelles le contrat d'édition espagnol est si court par rapport aux contrats d'autres pays.

De plus, en 2009, l'association des éditeurs de Catalogne (El Gremi d'editors de Catalunya¹⁵) a signé avec l'Association collégiale des écrivains de Catalogne (ACEC) et l'Association des écrivains de langue catalane (AELC) un accord cadre visant à réactualiser le contrat d'édition type qu'il proposait à leur membre, vieux de vingt ans¹⁶.

« *Le contrat d'édition doit revêtir la forme écrite* », telle est la toute première exigence posée par l'article 60 de la LPI qui énumère ensuite sept mentions obligatoires :

Le contrat d'édition doit revêtir la forme écrite et toujours préciser les éléments suivants :

1° la nature exclusive ou non de la cession effectuée par l'auteur au profit de l'éditeur ;

2° la portée territoriale de la cession ;

3° le nombre maximal et minimal d'exemplaires que comptera l'édition ou chacune des éditions convenues ;

4° la forme de distribution des exemplaires et le nombre réservé à l'auteur, à la critique et à la promotion de l'œuvre ;

5° la rémunération de l'auteur, établie conformément aux dispositions de l'article 46 de la présente loi ;

6° le délai pour la mise en circulation des exemplaires de la première ou unique édition, délai qui ne pourra être supérieur à deux années à compter de la date de remise de l'œuvre à l'éditeur dans des conditions permettant la réalisation de la reproduction ;

7° le délai dans lequel l'auteur devra remettre l'original de son œuvre à l'éditeur.

Nous décrivons ci-dessous les éléments les plus spécifiques et la façon dont ils figurent dans les contrats que nous avons pu comparer, en particulier le contrat de l'ACEC¹⁷, celui de la FGEE ainsi qu'un contrat type procuré par un agent de renom.

Notons déjà que, comme on le voit écrit au point n° 1 ci-dessus, le contrat doit spécifier la nature exclusive ou non exclusive de la cession¹⁸. À défaut, la cession sera réputée non exclusive¹⁹. Dans la majeure partie des cas, il s'agit de cession exclusive.

¹⁵ http://www.gremieditorscat.es/Portada_B.asp

¹⁶ Voir l'accord et le contrat type sur le site de l'ACEC : <http://www.acec-web.org/acec2k9/SPA/2%5CAcord.pdf>. Le contrat type a été traduit en français par maître Eva Moral, et reproduit en annexe V.

¹⁷ Voir les contrats négociés par la Gremi d'Editors de Catalunya et l'ACEC sur le site de l'ACEC, <http://www.acec-web.org/SPA/default.htm>.

¹⁸ Maîtres Xavier Skowron-Galvez et Eva Moral précisent à cet égard qu'en droit espagnol « si l'on entend que, quelle que soit la cession, à titre exclusif ou non, le cessionnaire ne dispose pas de la plénitude des droits de propriété (*usus, abusus et fructus*), on est alors plus proche de la *concession* (ou de la licence d'exploitation) que de la *cession*. »

¹⁹ Voir en annexe V, p. 111, la clause deuxième du contrat.

A) La nature et l'étendue des droits cédés

La nature et l'étendue des droits cédés figurent dans les premières clauses des contrats : « *L'auteur cède à l'éditeur les droits de reproduction, de distribution et de vente sous forme de livre de l'œuvre qui a pour titre ... pour son exploitation commerciale en langue ... et pour le territoire ...*²⁰ » Elle répond ainsi aux exigences de l'article 60 de la LPI précédemment cité ainsi qu'à son article 43, lequel précise qu'au cas où les « *modalités d'exploitation* » ne seraient pas expressément mentionnées, la portée de la cession serait alors limitée « *à celle qui découle obligatoirement du contrat lui-même et qui est indispensable à l'accomplissement de son objet*²¹ ».

Quant aux territoires et à la durée, en cas de défaut, ils sont limités au territoire où la cession a eu lieu et à une durée de 5 ans.

• Nature des droits cédés

Dans la pratique, les cessions portent sur l'édition de l'œuvre au format livre, relié et cartonné (*tapa dura*), broché (*rústica*) et/ou poche (*bolsillo*).

La langue concernée par la cession est dans 90 % des cas l'espagnol. Mais l'éditeur peut dans le même contrat acquérir les droits de publication dans les autres langues officielles de l'Espagne, à condition naturellement qu'une clause le précise. Les groupes espagnols sont souvent propriétaires de maisons publiant dans plusieurs langues. Quaderns Crema SA, par exemple, comprend Quaderns Crema (catalan) et Acantilado (castillan). Le groupe Santillana possède des maisons basque, catalane, andalouse, etc. Il peut donc être intéressant pour ces groupes d'acquérir les droits de publication en plusieurs langues officielles de l'Espagne. On remarque toutefois qu'à l'intérieur de tels groupes, l'acquisition des droits de publication dans une autre langue n'a rien de systématique.

L'éditeur peut naturellement exploiter les droits qui lui sont cédés soit directement soit par voie de cession à un tiers. Les contrats types comme les contrats particuliers qu'il nous a été permis de voir conditionnent ces cessions au consentement écrit de l'auteur, y compris le contrat de l'ACEC²².

• La durée

Les durées des cessions en Espagne sont limitées dans le temps. La durée demandée par l'éditeur est celle qui est prévue par la loi, à savoir 15 ans (art. 69.4 de la LPI). Les agents pour leur part négocient quand ils le peuvent 5 ou 7 ans. À échéance, ils demandent une renégociation du contrat qui est fonction des chiffres de ventes réalisés et d'éventuelles offres d'autres éditeurs. L'éditeur qui souhaite continuer à exploiter le titre doit alors reverser une avance, parfois conséquente, sinon l'agent peut placer le titre chez un autre éditeur.

Le principe de la durée limitée des contrats ne pose pas de problème aux éditeurs. « C'est un droit de l'auteur de limiter dans le temps la cession de ses droits à un éditeur, explique Valeria Bergalli (Minúscula). Même si, ajoute-t-elle, certains agents cèdent les droits pour 5 ou 6 ans, ce qui est beaucoup trop

²⁰ Clause figurant dans le modèle de contrat de l'ACEC : voir p. 111.

²¹ Art. 43.2 de la LPI.

²² Voir par exemple la clause vingtième du contrat ACEC, p. 115.

court. » Certains éditeurs se montrent même surpris d'apprendre qu'ailleurs les droits sont cédés pour la durée de la propriété intellectuelle. « Bien sûr, cette limitation profite clairement aux auteurs, explique Juan Milá (Salamandra), mais elle leur permet de remettre leur texte en circulation quelques années plus tard. Cela dynamise le marché. »

Ce sont plutôt les conditions de renégociation qui dérangent les éditeurs, car après avoir investi sur un titre, ils courent le risque de se le voir retirer alors même que les coûts ne sont pas amortis. Cette pratique est vécue comme clairement défavorable aux maisons indépendantes qui, après avoir fait découvrir des auteurs, se les font « prendre » par les groupes.

• **Résiliation**

Les articles 68 et 69 de la LPI énumèrent les cas de résiliation possible d'un contrat d'édition et les cas de cessation. Parmi eux figurent le non-respect des principales obligations contractuelles de l'éditeur ainsi que l'arrêt de l'exploitation de l'œuvre dans les termes suivants : « *lorsque, plusieurs éditions ayant été prévues, la dernière édition réalisée est épuisée et que l'éditeur ne procède pas à la suivante dans le délai d'un an à partir du moment où il est invité à le faire par l'auteur ; aux fins du présent article, une édition est réputée épuisée lorsque le nombre d'exemplaires invendus est inférieur à 5 % du volume total de l'édition et, en tout état de cause, lorsqu'il est inférieur à 100²³.* »

De plus, les contrats prévoient dans un délai, en général de 2 à 4 ans à compter de la publication de l'ouvrage, la possibilité pour l'auteur de récupérer les droits de traduction et droits dérivés qui n'auraient pas fait l'objet d'exploitation²⁴.

• **Les territoires**

Les droits sont cédés pour le monde, même si les usages évoluent en raison de l'émergence d'un secteur éditorial particulièrement dynamique dans les pays d'Amérique latine et des États-Unis. Les groupes qui sont largement diffusés dans ces pays acquièrent d'office les droits d'exploitation en langue espagnole pour le monde, alors que les auteurs publiés par des maisons indépendantes n'ayant pas d'accord de diffusion privilégié sur ces territoires ont tendance aujourd'hui à ne céder leurs droits que pour l'Espagne, se gardant ainsi la possibilité de signer d'autres contrats d'édition en langue espagnole avec des éditeurs du continent américain. Il est d'ailleurs précisé dans les contrats que l'auteur déclare « *connaître et accepter la distribution mise en place par l'éditeur pour l'exploitation de l'œuvre²⁵* ».

²³ Art. 68.1.e de la LPI.

²⁴ Voir la quatrième clause du contrat de l'ACEC : « *Après ... années à compter de la publication de la première édition de l'œuvre, l'auteur pourra résilier le présent contrat quant aux modalités d'exploitation prévues à la troisième clause qui n'auraient pas fait l'objet d'exploitation ou de publication et sur lesquelles il dispose d'une offre ferme formulée par un tiers intéressé.* » (voir p. 112).

²⁵ Voir Annexe V, p. 115.

• **Tirages**

Conformément à l'alinéa 3 de l'article 60 de la LPI, les contrats doivent spécifier non seulement les tirages minimum, mais également le nombre d'éditions et les tirages maximum de chaque édition²⁶.

• **Droits de traduction et autres droits secondaires**

Outre les droits numériques que nous traiterons plus loin, les droits d'exploitation sur supports non graphiques, tels que l'audiobook, à condition que cette exploitation n'entraîne aucune transformation, sont cédés en même temps que les droits premiers.

En revanche, les droits de traduction, de représentation et d'adaptation restent la plupart du temps la propriété des auteurs. C'est la jeunesse du marché et des maisons d'édition qui explique cette habitude espagnole. Les maisons d'édition ne se sont pas organisées pour vendre des droits à l'étranger ou à l'audiovisuel. Ceux-ci ont donc été pris en charge par les agents. Jorge Herralde, chez Anagrama, précise qu'ils acquièrent les droits de traduction lorsque les auteurs n'ont pas d'agent. Dans ce cas la répartition est de 80/20 au profit de l'auteur.

D'autres exceptions notables sont à relever, comme les contrats d'édition signés dans le cadre de prix littéraires décernés à des œuvres non publiées (voir *supra*, p. 31). La condition pour les auteurs de participer à ces prix est d'accepter un contrat standard imposé par la maison d'édition organisatrice. Ce contrat prévoit la cession des droits d'édition en langues espagnoles, les droits de traduction et les droits d'adaptation. Compte tenu de l'importance de ces prix en Espagne, les titres pour lesquels ce type de contrat est signé bénéficient de tirages, de promotion et de commercialisation conséquents. Les revenus escomptés des exploitations secondaires (traduction et adaptation) sont naturellement très élevés.

De plus, certaines maisons d'édition comme Tusquets — mais elles sont peu nombreuses — disposent de services de cession de droits très performants. Certains agents affirment que ces maisons refusent de publier un auteur espagnol qui ne leur céderait pas ses droits de traduction.

B) Les rémunérations

• **Rémunération des éditions exploitées par l'éditeur**

La rémunération standard est proportionnelle aux revenus d'exploitation de l'ouvrage (art. 46 de la LPI). Elle est calculée sur le prix de vente hors taxe (prix catalogue) de chaque exemplaire vendu. La rémunération basse est d'environ 10 % du prix de vente HT. La plus haute se situe entre 12 et 14 %. Des pourcentages tels que 7 ou 8 % sont appliqués pour des ouvrages très peu commerciaux et des tirages faibles, ou pour des éditions brochées. Pour les éditions de poche, les droits sont généralement de 5 %.

Le fait d'augmenter les pourcentages par palier au fur et à mesure que les ventes augmentent n'est pas systématique. Les éditeurs proposent souvent des pourcentages fixes alors que les agents demandent des paliers. Comme l'explique l'auteur espagnol José Manuel Fajardo, les pourcentages fixes de 10 % défavorisent l'auteur qui vend beaucoup et favorise celui qui vend moins de 4 000 exemplaires.

²⁶ Voir la clause dixième du contrat de l'ACEC.

• **Rémunération des exploitations par des tiers**

Lorsque l'auteur a cédé certains droits secondaires, le contrat prévoit un partage des revenus nets de ces exploitations entre l'auteur et l'éditeur. Plusieurs cas de figures sont alors possibles.

Pour les droits annexes (poche, club, etc.), la répartition est de 50/50 ou de 40/60 à la faveur de l'auteur.

Pour les droits de traduction, dans le cas des contrats standard tels que ceux imposés aux lauréats des prix littéraires, la répartition est à parts égales.

Pour les autres contrats incluant les droits de traduction, et nous avons vu qu'ils étaient peu nombreux, la répartition est alors de 70/30 ou de 80/20 à la faveur de l'auteur. C'est le cas des contrats signés avec des maisons comme Tusquets ou Anagrama.

• **À-valoir et forfaits**

Sur ses droits, l'auteur reçoit à signature du contrat un à-valoir calculé soit sur les objectifs de vente de l'édition première, soit sur les objectifs de vente de l'ensemble des droits cédés, lorsque le potentiel commercial et le pouvoir de négociation de l'auteur le permettent. Comme ailleurs, les montants des à-valoir ont tendance à baisser. Pour un auteur qui débute, ils sont d'environ 3 000 €. On peut trouver des à-valoir de 600 € pour un ouvrage très peu commercial et d'autres de 6 000 € pour un ouvrage de plus large diffusion (hors mise aux enchères, naturellement).

La pratique des forfaits demeure, en littérature générale, marginale. L'article 47 de la LPI prévoit en outre qu'en cas de forfait, l'auteur peut demander la révision du contrat s'il « *se produit une disproportion manifeste entre la rémunération de l'auteur et les bénéfices du cessionnaire* ». À défaut d'accord, l'auteur peut saisir le juge.

• **Les relevés de droits**

En mai 2009, une polémique menée par soixante-quinze écrivains et conduite par l'auteur de best-sellers Juan Gómez-Jurado a visé les arrêtés de compte²⁷. « Le plus grand problème auquel les écrivains soient confrontés est la faible transparence des arrêtés de compte que les maisons d'édition établissent chaque année, normalement au premier trimestre », commentait alors Gómez-Jurado, ajoutant que les éditeurs fournissaient aux auteurs des chiffres sans qu'aucun contrôle ne puisse s'exercer. Les auteurs ont alors demandé à avoir accès à l'indice Nielsen (l'entreprise Nielsen recueille les chiffres de ventes en sortie de caisse des chaînes de librairies et des grandes surfaces et les transmet à ses clients²⁸).

Eric Frattini, cité plus haut, a rejoint le mouvement. Le problème ne vient pas, selon lui, des grands éditeurs, mais des petits. « Lorsque tout à coup vous vendez beaucoup de livres, il arrive que les petites maisons d'édition qui vous publiaient avant se mettent à gagner elles aussi de l'argent, mais elles vous disent que vous n'avez pas vendu tant de livres que cela. Comment pouvons-nous le vérifier ? » Et de raconter une mauvaise expérience avec un éditeur portugais qui avait

²⁷ Voir l'article « Gómez Jurado, 75 escritores y los derechos de autor » sur le site Que-leer : <http://www.que-leer.com/1790/gomez-jurado-y-los-derechos-de-autor.html>

²⁸ Voir le site Nielsen Espagne : <http://es.nielsen.com/site/index.shtml>

prétendu avoir déposé le bilan alors qu'il continuait à commercialiser ses ouvrages.

Il semble que depuis, la querelle se soit apaisée.

C) Le droit d'option

Etant donné qu'est nulle la cession des droits d'exploitation relatifs à l'ensemble des œuvres que l'auteur pourra créer à l'avenir (art. 59 de la LPI), il n'y a pas de droit de préférence en Espagne.

Toutefois, un droit d'option, contractualisé ou non, se pratique habituellement. Il est dans les usages qu'un auteur propose à son éditeur son nouvel ouvrage et que l'éditeur mette une option sur le titre à venir, mais cette option ne sera valable qu'à offre égale, à savoir qu'un éditeur tiers ne pourra acquérir les droits de ce titre que si son offre est supérieure à celle de l'éditeur détenteur de l'option.

4) La relation contractuelle vue par les professionnels

Le discours des éditeurs sur les relations avec les auteurs se veut positif. Même si elles ont pu être tendues à une époque, les relations sont bonnes, en particulier depuis la réforme législative de 1996. Valeria Bergalli (Minúscula) dit qu'il y a l'avant et l'après-1996 : « La loi de 1996 est la clé de voûte des relations contractuelles entre l'auteur et l'éditeur. » Et elle ajoute que « c'est à partir de cette date que les auteurs se sont sentis plus respectés, qu'il y a eu moins d'abus de la part des éditeurs. »

Les relations contractuelles sont, selon eux, assez « équilibrées » et les usages, bien établis, ne suscitent pas de crainte particulière. Il existe en effet des contrats types, si bien que les différences entre les modèles qu'il nous a été permis de voir tiennent davantage aux rémunérations et à l'étendue des droits cédés, des territoires et des durées qu'aux obligations légales et aux prérogatives des uns et des autres.

Le discours des auteurs est plus contrasté. Franc-parler ou réels motifs de plainte ? Le fait est qu'il existe en Espagne des polémiques et que celles-ci s'expriment sans détour. Les auteurs en parlent et les médias s'en font le relais.

Les auteurs savent que les marges de manœuvre contractuelles des éditeurs sont minces et se félicitent des taux de rémunération démarrant à 10 %. Le célèbre romancier catalan, Lluís-Anton Baulenas, le reconnaît : « La spécificité espagnole la plus importante est la générosité des pourcentages. Nous signons des contrats avec une rémunération minimum de 10 % dès le premier exemplaire. »

Ils ignorent que leurs voisins européens signent des contrats pour la durée de la propriété intellectuelle et cèdent plus souvent qu'eux leurs droits de traduction à des taux moins avantageux. Ils confirment que lorsqu'ils cèdent leurs droits de traduction, c'est-à-dire de façon exceptionnelle, c'est pour 70 % au minimum. Leur point de comparaison avec les autres pays vient des contrats de cession de droits de traduction signés avec les éditeurs étrangers. Or on sait que ceux-ci sont toujours limités dans le temps, avec des taux de rémunération inférieurs car prenant en compte les coûts de traduction.

Alors, où est le problème ? Lluís-Anton Baulenas déplore que la relation auteur-éditeur soit devenue de plus en plus commerciale et de moins en moins culturelle. La fidélité mutuelle, de mise autrefois, « est en train de disparaître » au point que, conclut-il : « La relation auteur-éditeur n'existe plus. Du moins de la façon qu'on l'entendait traditionnellement. » La position de José Manuel Fajardo est quasi identique lorsqu'il se plaint « d'une perte de la dimension littéraire dans la production espagnole ». « La logique du marché, dit-il, a pris le pas sur les considérations littéraires. Les décisionnaires finaux dans les maisons d'édition sont les services du marketing » qu'il qualifie avec humour de « grands magiciens de l'Égypte ancienne », puisqu'ils savent ce que tout le monde a toujours ignoré : si un livre va marcher ou non. L'auteur Eric Frattini parle quant à lui d'« entente cordiale » : « Les éditeurs savent qu'ils ont besoin de nous et nous savons que nous avons besoin d'eux. » Il reprend à son compte les mots de Robert Hersant : « Sans les journalistes, les éditeurs seraient plus heureux, disait-il. Moi je dirais : sans les éditeurs, les auteurs seraient plus heureux. »

La relation de l'auteur avec son agent semble s'en trouver renforcée. « C'est une aide d'autant plus essentielle pour les auteurs catalans qu'ils écrivent dans une langue minoritaire, dit Lluís-Anton Baulenas ; l'agent est un régulateur. » Et pour Eric Frattini, « l'agent ne serait pas aussi indispensable si les associations d'écrivains étaient plus puissantes. Mais c'est de toute façon lui qui négocie les contrats étrangers. Mon agent s'occupe de mes contrats, de l'argent, du droit d'auteur, etc. (la partie noire), et je m'occupe des relations publiques avec mes éditeurs étrangers... »

L'agent Guillermo Schavelzon (Guillermo Schavelzon & Asociados) confirme qu'aujourd'hui « les questions les plus difficiles sont traitées par les agences ; l'auteur ne parle plus que de son œuvre avec l'éditeur », qui « veille à avoir de bonnes relations avec les agences ». Il revendique le rôle pacificateur de l'agent dans les relations entre auteurs et éditeurs. S'ils disposent de la gestion des droits numériques et de l'indice Nielsen, les agents peuvent vérifier les relevés de ventes. « La transparence dans l'information a été à l'origine d'améliorations notables dans les relations : il n'y a pas de doute là-dessus. »

L'agent Anna Soler-Pont, fondatrice de l'agence Pontas, va plus loin : « Entre un auteur et un éditeur, ce n'est jamais un mariage pour la vie, comme dans d'autres pays ; les éditeurs savent que tout peut changer, que l'auteur peut aller ailleurs. Du coup ils font beaucoup d'efforts, ils les gâtent pour les garder. »

« Les pratiques sont marquées par ce qui se fait dans le monde anglo-saxon, ajoute-t-elle, mais parfois nous sommes allés encore plus loin. » Et tous mettent en avant la durée limitée des contrats et les pourcentages de rémunération aussi bien sur les ventes nationales que sur les cessions de droits dérivés.

5. Les droits numériques

A) Le marché

La question du numérique en Espagne est devenue cruciale ; comme partout ailleurs pourrait-on dire, plus qu'ailleurs insistent certains. Laure Merle d'Aubigné, agent littéraire chez ACER, qualifie l'Espagne de paradis du piratage pour ce qui est de la musique et de l'audiovisuel. Un observatoire du piratage a été créé (Observatorio de piratería y hábitos de consumo de contenidos digitales)

et des études semestrielles sont désormais réalisées. Le communiqué publié par le CEDRO le 1^{er} juin 2010 rapporte les conclusions de la première étude. Selon elle, la valeur totale des contenus piratés, tous secteurs culturels confondus, a atteint 5,12 milliards d'euros au cours du second semestre 2009, pour 1,6 millions d'euros facturés. Pour le livre, la valeur des contenus illégalement téléchargés serait de 200,5 millions d'euros, concernant environ 19,5 % de l'ensemble des téléchargements. Les professionnels redoutent donc une accélération du phénomène.

Planeta, Random House Mondadori et Santillana se sont associés pour lancer leur propre plate-forme de diffusion, Libranda²⁹, à laquelle se sont associés de nombreux autres éditeurs et librairies (et chaînes de librairie). C'est plus de 5 000 titres qui sont offerts depuis juin 2010 en téléchargement et en partenariat avec les libraires. Les livres seraient proposés de 20 à 30 % moins chers que leur équivalent papier. Ainsi le best-seller de Julia Navarro *Dime quién soy* est vendu en téléchargement chez les libraires partenaires de Libranda 16,99 € et en format papier en librairie 23,90 €.

Le gouvernement espagnol a annoncé depuis plusieurs mois son intention d'aligner la TVA générale de 16 % sur celle du livre papier de 4 %.

B) Les contrats

• Le contrat de l'ACE

L'ACE (Association collégiale des écrivains d'Espagne) travaille depuis plusieurs mois sur les droits numériques. Une commission des nouvelles technologies se réunit mensuellement, informe régulièrement les auteurs et leur conseille :

- de signer des contrats séparés et non des addenda aux contrats déjà signés ;
- de distinguer l'édition d'une œuvre nouvelle de l'édition d'œuvres déjà publiées.

La commission insiste sur le fait que les contrats ne sont pas des contrats d'édition mais des contrats de licence d'exploitation et qu'en conséquence l'exploitation des droits numériques doit impérativement être séparée des droits d'édition papier.

Concernant l'auto-édition et des propositions commerciales telles qu'Amazon et son *marketplace*, l'ACE prend clairement position, recommandant aux auteurs de privilégier les cessions aux éditeurs traditionnels, lesquels mettront les livres en vente à de meilleures conditions qualitatives (livres édités, maquetés, corrigés)³⁰.

Le contrat type élaboré par des juristes spécialisés est publié en page d'accueil du site de l'ACE³¹. Il concerne exclusivement les droits numériques.

Les droits d'exploitation comprennent les droits de reproduction, de distribution et de communication publique, tels que décrits par l'article 17 de la LPI (voir p. 33).

Les conditions de la cession sont les suivantes :

²⁹ <http://libranda.com/>

³⁰ Voir la note d'information de la commission des nouvelles technologies de l'ACE du 26 janvier 2010: <http://acett.org/documentos/2010%2001%2026%20nota%20ace%20traductores.pdf>

³¹ <http://www.acescritores.com/>

— L'éditeur paiera à l'auteur pour chaque exemplaire ou téléchargement vendus 30 % à 50 % du prix de vente publique, selon qu'il s'agit d'une nouvelle œuvre faisant l'objet d'une promotion, ou d'une œuvre de fonds, sans autres frais de publicité et diffusion.

— Si l'ouvrage est vendu sur un support physique tel que l'impression à la demande, l'éditeur paiera à l'auteur 15 % du prix de vente.

— L'éditeur ne devra effectuer aucune modification à l'œuvre sans le consentement explicite de l'auteur.

— Les droits numériques seront rétrocédés à l'auteur au terme de 2 ans à compter de la signature s'ils n'ont pas été exploités par l'éditeur.

— Au terme de 2 années d'exploitation, l'éditeur qui dispose contractuellement d'un droit de préférence est prioritaire s'il souhaite continuer à exploiter ces droits. Mais si un concurrent propose des conditions plus avantageuses, l'éditeur a alors le choix entre renoncer à l'exploitation ou s'aligner sur les conditions du concurrent.

— La cession ne doit pas être exclusive, mais les droits ne peuvent être cédés par l'auteur à des concurrents à des conditions plus favorables.

De plus, la commission de l'ACE, dans ses différents comptes-rendus mensuels, insiste sur la nécessité de mentionner les différents supports et réseaux de diffusion-distribution, en distinguant le format livre électronique des fichiers diffusés sur les réseaux de téléphonie mobile ou autres formats.

Par ailleurs, l'auteur devrait exiger un accès au compteur des téléchargements et des consultations.

Si aucun à-valoir n'est consenti, les droits doivent être payés dès le premier téléchargement.

• **Les usages naissants**

Dans la pratique, les éditeurs, qui se disaient inquiets à l'idée que les auteurs leur refusent les droits numériques, se disent agréablement surpris. Les auteurs acceptent peu à peu de céder à leurs éditeurs les droits numériques en même temps que les droits papier (ils ne cèdent pas pour autant les droits numériques des œuvres antérieures). C'est davantage les modalités du contrat qui font l'objet de négociation.

Laure Merle d'Aubigné (agent littéraire chez ACER) explique que les éditeurs insistent pour intégrer les droits numériques aux autres droits. Du coup, la rémunération de ces droits entre dans le calcul de l'amortissement de l'à-valoir. C'est pourquoi, explique-t-elle, elle préfère l'addendum au contrat : de cette façon, la rémunération des droits numériques n'entre pas en amortissement de l'à-valoir et se fait dès le premier téléchargement.

Concernant la limitation dans le temps, les éditeurs cherchent à acquérir les droits pour la durée du contrat, plutôt qu'une limitation des cessions à 2 ans.

Une voix intermédiaire semble se dessiner : la renégociation au terme de 2 années. Les agents ne sont pas toujours d'accord. Laure Merle d'Aubigné, par exemple, est sceptique car « si les clauses sont favorables aux éditeurs, dit-elle, les accords ne seront pas renégociés ».

La rémunération la plus courante est de 25 % ; mais depuis la part éditeur ou du prix de vente public ? La question n'est pas, selon plusieurs agents, suffisamment clarifiée dans le contrat type de l'ACE. Du côté des auteurs on argue que la répartition du prix de vente HT du livre papier est de 30 % pour le

libraire, 30 % pour les diffuseurs-distributeurs-éditeurs et 10 % pour l'auteur. Dans le modèle Librandia, la part libraire reste à 30 %, mais la part diffuseur-distributeur sauterait. Les frais d'impression de l'éditeur disparaissent, ce qui justifierait une hausse des droits d'auteur au moins à 25 %, en prenant en compte les coûts d'investissement des maisons d'édition. Du côté des éditeurs, on fait valoir que les frais existent et que 25 % de la part éditeur sont justifiés, soit 17,5 % du prix de vente HT. Et c'est généralement le taux qui prévaut.