

## Négocier vos droits d'auteur avec les éditeurs\*

- Introduction
- Avant les négociations : Préparez-vous
- Pendant les négociations : Communiquez et soyez prêt à faire des contre-propositions
- Conclusion de l'entente : Mettez-la par écrit
- Ressources supplémentaires

### Introduction

En cherchant à conserver vos droits d'auteur lorsque vous présentez un manuscrit pour révision et publication, vous vous lancez dans une négociation.

D'abord et avant tout, sachez que c'est vous qui tenez les rênes. Votre manuscrit est votre propriété intellectuelle – il vous appartient. L'éditeur vous demande de lui céder votre propriété intellectuelle pour pouvoir la vendre ou accorder à ses abonnés le droit de la consulter; il en tirera des avantages importants. Vous êtes donc en excellente position pour demander à conserver certains droits.

Les droits d'auteur sont un ensemble de droits sur lesquels l'auteur a pleine et entière discrétion. Vous pouvez céder l'ensemble de ces droits, ou seulement quelques-uns d'entre eux. **Vous n'avez pas à céder tous vos droits à l'éditeur.**

Il est parfois facile de négocier avantageusement avec un éditeur; la plupart du temps, la négociation se déroule comme suit :

1. Une fois que votre article a été revu par des pairs et que l'éditeur a accepté de le publier, l'éditeur vous envoie une lettre accompagnée d'un document juridique à signer (« cession de droits d'auteur » ou « transfert de droits d'auteur »).
2. Vous communiquez avec l'éditeur et demandez à conserver certains droits. Une discussion s'ensuit, au cours de laquelle vous essayez de faire comprendre à l'éditeur vos besoins et préoccupations et de comprendre les siens.
3. Vous en arrivez à une entente acceptable et vous signez la version finale du document.

Les sections qui suivent détaillent les étapes du processus.

### Avant les négociations : Préparez-vous

L'étape la plus importante de toute négociation est la préparation. Pour réussir :

- Faites la distinction entre ce dont vous avez **besoin** et ce que vous **aimeriez**.
- Réfléchissez à **ce que l'éditeur veut**.

**Ce dont vous avez besoin** : Cela dépend de ce que vous voulez faire avec vos travaux après leur publication. Ce sont les points sur lesquels vous ne ferez pas de concession. Si l'éditeur ne les accepte pas, vous irez ailleurs.

Par exemple, si vous souhaitez compiler vos écrits sous la forme d'un manuel, vous devez conserver le droit d'utiliser votre article dans le cadre d'une œuvre dérivée ou d'une compilation. Si l'éditeur n'est

\*Adaptation autorisée du [Arizona State University Library's Negotiating Guide](#)

pas disposé à faire des concessions, il vous faut déterminer si le manuel est plus important que la publication de l'article seul. Le cas échéant, il s'agit d'un vrai besoin.

**Ce que vous aimeriez :** Cela dépend des utilisations potentielles de vos travaux dans l'avenir.

Peut-être souhaitez-vous afficher votre article sur le site Web du département ou dans un dépôt institutionnel pour que vos collègues puissent le consulter. Afin de pouvoir le faire, vous devez conserver au moins un droit limité de republier ou de distribuer le texte. Cherchez à conserver les droits nécessaires, mais si l'éditeur n'est pas d'accord, vous pouvez céder sur ce point et passer à autre chose.

**Ce que l'éditeur veut :** La plupart des éditeurs cherchent à gagner de l'argent. Même ceux dont l'objectif est de diffuser la recherche scientifique doivent déboursier des frais généraux. Soyez conscient que l'éditeur peut être préoccupé par ses sources de revenus.

Par exemple, si vous souhaitez conserver le droit d'inclure votre article dans un dépôt disciplinaire ou institutionnel ou de l'afficher dans votre site Web pour le diffuser auprès de vos collègues, l'éditeur peut chercher à limiter ces utilisations en imposant une longue période d'embargo.

### **Pendant les négociations : Communiquez et soyez prêt à faire des contre-propositions**

- Lorsque c'est possible, discutez par téléphone. Vous pouvez aussi le faire par correspondance, mais cela demande plus de temps et vous y perdrez certains des avantages de la conversation directe.
- Formulez vos demandes de façon à expliquer vos besoins et à offrir à l'éditeur de collaborer avec lui pour trouver une entente acceptable.
- N'oubliez pas de proposer des concessions mutuelles.

L'efficacité de la communication est la clé du succès. Il est parfois plus facile de prendre le téléphone et d'expliquer ce que vous cherchez à faire, puis d'envoyer une lettre de suivi. Souvent, cependant, vous devrez correspondre par courriel et tenir compte des limites de ce moyen de communication.

Par exemple, un courriel court et direct qui vise à économiser du temps est souvent perçu comme trop bref, voire impoli, par le destinataire, et vous risquez donc de partir du mauvais pied. Plus important encore, vous risquez d'échouer parce que vous ne transmettez pas assez d'information à votre destinataire.

Expliquez pourquoi vous cherchez à conserver certains droits. Par exemple, si vous cherchez à conserver le droit de placer votre article sur Blackboard Learn, expliquez en quoi cela fait partie intégrante de votre programme pédagogique, et à quel point il serait perturbateur de ne pas pouvoir y afficher vos travaux publiés.

Demandez plus que ce que vous voulez réellement obtenir, et ne dites pas à l'éditeur lesquelles de vos demandes sont incontournables. Pendant la discussion, vous pourrez laisser tomber certaines demandes en échange d'autres concessions, plus importantes pour vous.

Vous pouvez voir les négociations comme un jeu d'échange. L'éditeur peut s'attendre à ce que vous lui demandiez davantage que ce que vous accepterez à la fin, et lui-même vous offrira d'abord moins que ce qu'il est prêt à vous donner.

Bien sûr, il n'est pas nécessaire d'abandonner complètement une demande pour en arriver à une entente. Si l'éditeur refuse d'accéder à une demande, demandez-lui pourquoi, et suggérez-lui de travailler avec lui à trouver une solution qui répond aux besoins des deux parties.

### **Conclusion de l'entente : Mettez-la par écrit**

- Assurez-vous que toutes les ententes sont énoncées explicitement et comprises avant de terminer la négociation.
- Mettez l'entente par écrit.

Une fois que vous avez le sentiment d'être arrivé à un accord, reformulez-en les modalités de façon générale et laissez l'autre partie les examiner avant de mettre fin aux discussions. Il est facile de mal comprendre ce que l'interlocuteur nous offre ou ce qu'il a accepté, ou d'oublier les détails d'une discussion.

Une fois que vous avez accepté explicitement les modalités de l'entente, mettez-les par écrit. La loi exige que la cession des droits d'auteur se fasse par écrit, et les promesses verbales pourraient ne pas être applicables après coup.

Même si les éditeurs connaissent relativement bien la loi, ils vous assureront trop souvent que vous pourrez utiliser vos travaux comme vous voulez, et vous suggéreront de simplement signer le contrat sans mettre les engagements par écrit. Ne les écoutez pas – insistez pour avoir une confirmation écrite qui reflète l'entente.

### **Ressources supplémentaires**

- Renseignements sur l'Addenda de l'auteur canadien SPARC et sur d'autres questions à [l'Association des bibliothèques de recherche du Canada](#) (ABRC).

Joignez l'[Addenda de l'auteur canadien SPARC à l'accord de publication](#) à votre entente de publication afin d'obtenir une entente plus équilibrée en conservant certains droits, comme le droit de reproduction, de réutilisation et de présentation publique à des fins non commerciales des articles publiés.

- Analyse des [enjeux et des ressources en matière de propriété intellectuelle](#) par l'Association canadienne des professeures et professeurs d'université (ACPPU)