# Le contrat de cession ou de licence de droit d'auteur ou droits voisins
# Check-list

## Contrat préalable au travail

Si le contrat concerne des prestations à effectuer, il faut signer le contrat au préalable. Vous risquez des complications parfois couteuses si vous avez commencé à travailler et si ensuite vous ne trouvez pas d'accord avec votre client sur les conditions.

## Partie contractante

Avant de signer un contrat, renseignez-vous via internet ou auprès de collègues qui ont déjà travaillé avec la personne ou la société en question. Un contrat en béton ne vous évitera pas des ennuis si la partie contractante n'est pas fiable ou manque les compétences nécessaires.

D'autre part, s'il s'agit de quelqu'un en qui vous avez confiance, voir un ami, il reste utile de conclure un contrat solide. De bons accords font de bons amis.

Il est intéressant de mentionner le n° d'entreprise de la partie contractante, pour la retrouver plus facilement en cas de changement de nom ou d'adresse.

## Droits d'auteur ou droits voisins ?

Celui qui crée une œuvre originale (un écrivain, un peintre, un compositeur, un réalisateur audiovisuel, un graphiste, un chorégraphe, …) détient des droits d'auteur.

Celui qui interprète une œuvre (un musicien, un acteur, un danseur, …). détient des droits voisins.

Vous pouvez également détenir des droits voisins en tant que producteur d'enregistrements musicaux ou audiovisuels.

## Sur quelles œuvres ou prestations porte le contrat ?

Il faut définir les œuvres ou prestations concernées (titre, description, copie en annexe au contrat, …).

Si le contrat porte sur une œuvre qui n'a pas encore été créée, il faut préciser le genre, le contenu, le volume, le format etc.

## Cession ou licence ?

Grosso modo, une cession correspond à une vente et une licence à une location. En générale, il est préférable d'accorder une licence plutôt que de céder vos droits. Toutefois, ce qui importe surtout sont les conditions du contrat (quels modes d'exploitation, exclusivité ou non, durée etc.).

## Modes d'exploitation

Il faut détailler comment l'autre partie pourra exploiter votre travail (enregistrement musical, reproduction sur CD ou DVD, édition d'un livre, publication dans un magazine, diffusion via internet, adaptation sous telle ou telle forme etc.)

Vous pouvez aussi préciser le contexte (ex: toutes reproductions et communications publiques, de n'importe quelle façon, en vue de la promotion de l'activité du contractant).

## exclusivité ou non

Si vous accordez des droits en exclusivité, vous ne pourrez plus transférer les mêmes droits à des tiers, ni exploiter le travail vous-mêmes. Le cas échéant, il faut vous réserver certaines utilisations, par exemple l'usage promotionnel sur votre site.

**Durée**

Il est préférable de limiter la durée du contrat dans le temps, pour pouvoir récupérer vos droits après l'expiration du contrat et les transmettre éventuellement à une autre partie (par exemple en cas de manque d'exploitation, détérioration des relations, possibilité de négocier des meilleures conditions etc.).

**Territoire**

Si le réseau de distribution du contractant concerne uniquement certains pays, il est préférable de limiter le contrat à ces pays et de chercher éventuellement d'autres partenaires pour exploiter votre travail dans d'autres pays.

**Rémunération**

Si vous avez travaillé sur commande, il faut bien distinguer la rémunération de votre travail et les droits d'auteur et veiller à ce que les deux soient raisonnables.

Les éléments qui peuvent influencer la rémunération comprennent votre expérience, le volume du travail, la qualité de l'œuvre ou de la prestation, l'étendue des droits transférés, le budget du client, les recettes potentielles, votre position de négociation, …

Les droits d'auteur peuvent consister en un montant forfaitaire ou un pourcentage sur les recettes d'exploitation ou encore une combinaison des deux (pourcentage avec avance forfaitaire/minimum garanti).

Un pourcentage est plus juste, puisque votre rémunération sera dans ce cas proportionnelle aux exploitations, mais présente aussi des inconvénients: rémunération inconnue à l'avance, lourdeur administrative pour le client, manque de contrôle sur les recettes, ...

En cas de rémunération sous forme de pourcentage, il est essentiel de définir la base de calcul du pourcentage (prix de vente au détail, prix de gros, recettes brutes, recettes nets, frais déductibles etc.), de prévoir l'établissement de décomptes détaillés par mode d'exploitation, de préciser les dates de paiement et de prévoir la possibilité de vérifier la comptabilité de l'exploitant.

Il est possible de fixer un pourcentage progressif en fonction du nombre d'exemplaires vendus.

Comme référence, vous pouvez consulter les barèmes du secteur (s'ils existent) et les tarifs des sociétés d'auteurs (SABAM, SOFAM, SACD, …).

**Gestion collective**

Vous pouvez convenir que vos droits d'auteur sont à régler avec votre société de gestion (SABAM, SOFAM, SACD, SAJ, PLAYRIGHT…).

Pour certaines exploitations, vous êtes par ailleurs obligés (légalement ou suite aux usages du secteur) de passer par les sociétés de gestion pour toucher vos droits. Il s'agit par exemple des diffusions radio ou télé, de la retransmission par câble, de la copie privée, du prêt par les bibliothèques etc.

**Frais**

Préciser les frais éventuels à rembourser (déplacements, logements, matériel etc.).

**Obligation d'exploitation**

Il est important de vous assurer que votre cocontractant assurera une exploitation sérieuse de votre œuvre ou prestation, surtout si vous lui accordez des droits exclusifs ou si votre rémunération consiste en un pourcentage sur les recettes.

Il faut donc vous assurer qu'il dispose d'un réseau de distribution convenable et détailler comment (modes d'exploitation, nombre d'exemplaires, moyens de promotion, …) et dans quel délai il exploitera votre travail.

**Garantie**

Habituellement, les contrats contiennent une clause de garantie, confirmant que vous êtes l'auteur de l'œuvre, qu'elle est originale et que vous garantissez le client contre toute revendication (notamment pour plagiat) par des tiers.

Si vous avez utilisé des œuvres existantes (photo d'une œuvre d'art ou d'un bâtiment protégé, adaptation d'un livre ou d'un film, ...) ou des images de personnes, il y a lieu de les exclure de la garantie. Si vous avez au préalable obtenu une autorisation pour utiliser ces œuvres ou images, il faut le préciser (et joindre éventuellement une copie de l'autorisation au contrat).

**Droits moraux**

Il faut stipuler si et comment votre nom devra être mentionné lors des exploitations de votre travail.

Si vous autorisez le contractant à modifier l'œuvre, il faut dans la mesure du possible détailler comment et dans quelles conditions il peut la modifier.

**Résolution**

Il est (très) utile de prévoir la possibilité de mettre fin au contrat et de récupérer vos droits, sans devoir introduire une action en justice, si l'autre partie ne respecte pas ses obligations, par exemple s'il ne paie pas la rémunération convenue ou s'il n'exploite pas votre travail comme prévu.

**COMPLEMENTS D'INFO:**

1. Avant de signer un contrat, nous vous conseillons vivement de nous le soumettre pour avis ou de demander conseil à votre société d'auteurs ou un avocat. Nous avons par ailleurs un accord de collaboration avec un avocat spécialisé en droits d'auteur, qui applique un tarif favorable à nos membres.

2. Nous organisons des sessions d'info sur le droit d'auteur et les droits voisins. Voir notre site.

3. Pour des modèles de contrats, voir notamment

    - Les contrats commentés de l'industrie de la musique et de l'industrie audiovisuelle de Jean-Christophe Lardinois, édité par Larcier

    - les sites des sociétés de gestion (SABAM, SACD-SCAM etc.).

31 mai 2016