LE CONTRAT D'ÉDITION

(DE JEUX DE SOCIÉTÉ)

SOCIÉTÉ DES AUTEURS DE JEUX

Introduction

Le manuel de règles le plus épais au monde serait sans doute formé par tous les codes de lois empilés les uns sur les autres. Cependant, comme tout bon manuel de jeu de rôle, la Loi a des ambiguïtés. Elle est incontournable, mais ses effets dépendent de l'interprétation qui en est faite lorsqu'elle est mise à l'épreuve de la réalité - ou l'inverse.

L'édition de jeux de société, si elle n'est pas une activité nouvelle, est restée longtemps marginale, comme un simple pan de l'industrie du jouet - et c'est sans doute pourquoi il n'a jamais été nécessaire en France de lui dédier beaucoup de lois. Il existe un « code du cinéma et de l'image animée » - pratique qui restait pourtant restreinte il y a cent ans - mais pas de « code du jeu de société », alors que le premier jeu identifié remonte à l'antiquité égyptienne.

Depuis cinquante ans, l'histoire du jeu de société, au même titre que l'Histoire tout court, s'est accélérée. Là où on ne pouvait trouver en supermarché que le monopoly, le scrabble et les petits chevaux… malheureusement, on ne trouve toujours pas grand chose de plus. Toutefois, par ailleurs, des auteurs et des éditeurs ont créé des jeux différents, et des joueurs y ont pris goût - à tel point qu'il se publie plus d'un millier de nouveaux jeux chaque année rien qu'en France ; des boutiques spécialisées ont vu le jour, pour diffuser toute cette déferlante créative ludique. On peut aujourd'hui comparer des bons jeux comme on compare des bons vins, ou des bons livres.

Le créateur de jeu est donc passé en terme de propriété intellectuelle du statut d'inventeur de concours Lépine à celui d'auteur d'œuvre de l'esprit, tant il s'est avéré que les créations ludiques pouvaient être originales et diverses. Techniquement, les contrats eux aussi ont changé : fini les brevets d'inventeur, les créateurs de jeux signent désormais des contrats d'édition, et touchent des droits d'auteur.

C'est donc le réel, avant la loi, qui a décidé que le jeu de société était une œuvre de l'esprit. Or la loi est aujourd'hui mise à l'épreuve du réel : elle manque d'articles pour cadrer l'édition de jeux de société. Concernant la propriété intellectuelle, le travail de création de l'auteur de jeux est encore mal connu et mal reconnu. Concernant les contrats d'édition, si ceux-ci se basent sur des modèles issus de l'industrie du livre, ils ne sont pourtant pas tous en accord avec les lois sur la propriété intellectuelle littéraire et artistique. Le milieu se professionnalise, et s'aperçoit que ses pratiques ne sont pas les bonnes - ou en tout cas, qu'il faut trouver le bon équilibre pour être en accord à la fois avec la loi, et avec les pratiques du marché. L'objectif est donc avant tout d'appliquer les règles de la propriété intellectuelle littéraire et artistique française au jeu de société, mais aussi de formaliser tant que faire se peut des clauses contractuelles qui peuvent légitimer les pratiques existantes.

Le document qui suit est constitué de deux parties : une première qui aborde la propriété intellectuelle appliquée au jeu de société, et une seconde qui s'attarde plus spécifiquement sur les contrats d'édition. Pour sa rédaction, nous nous sommes basés sur l'expérience et les nombreux contrats signés et analysés toute l'année par les membres du conseil d'administration de la SAJ, ainsi que sur les conseils d'un avocat spécialisé, Maître Olivier Châtel, afin que ce guide soit construit sur des bases légales solides. Malgré tout, comme il s'agit d'un document de vulgarisation, nous avons tâché de rendre plus compréhensibles les aspects qui peuvent sembler techniques, et ne nous sommes arrêtés que sur les points qui nous paraissaient les plus importants.

Nous sommes en 2019, et les pratiques du jeu de société évoluent encore : ce guide sera donc mis à jour dans les années à venir. Nous n'y abordons par exemple que très peu les spécificités de l'édition par financement participatif, sur lequel nous manquons de recul et de visibilité : il faudra manifestement y revenir un peu plus tard. En attendant, nous espérons qu'il pourra aider les auteurs à mieux connaître leurs droits, et à les faire valoir. Bonne lecture !*

***** *Note de mise à jour en 2021 : un document dédié aux spécificités contractuelles des financements participatifs est maintenant disponible sur* la page Ressources *du site de la SAJ.*

TABLE DES MATIÈRES

Ce document est constitué de deux parties. La première aborde la façon dont un jeu de société au sens large (son matériel et sa règle), peut être considéré en regard des jurisprudences et du Code de la propriété intellectuelle. La seconde aborde un par un les points les plus importants qui peuvent composer un contrat d'édition.

Propriété intellectuelle appliquée au Jeu de Société p.6

Protéger une règle de jeu par le droit d'auteur p.10

A. Pourquoi c'est très difficile p.10
B. Pourquoi ce n'est pas absolument nécessaire p.12
C. Pourquoi ce n'est pas souhaitable... mais quand même p.14
D. Comment affirmer sa paternité sur son jeu ? p.15
Print&Play, Licences libres et Copyright p.15

Le Contrat d'Édition p.17

Présentations et préambule du contrat p.21
Le Contrat d'option p.21
Étendue de la cession p.22
La Zone Géographique de la cession p.23
La Durée de la cession p.25
Garanties & Obligations p.28

Garanties données par l'auteur p.28
De l'originalité de l'Œuvre p.28
De l'absence d'éléments contrefaisants p.29
Exclusivité et non-concurrence p.30

Obligations de l'éditeur p.32
Faire figurer le nom de l'auteur sur la boite p.32
Date butoir et premier tirage p.33
Exploitaiton permanente, suivie p.33
Déchéance du droit d'édition p.35

Répartition des domaines de décision p.35

Format, nom et présentation du jeu p.35
Nombre d'exemplaires, date et prix de mise en vente p.36
Règles, évolutions et adaptations du jeu p.36

Rémunération de l'auteur p.37

L'avance sur droits p.37
Les droits d'auteur p.38
Pourcentage évolutif p.40

Les Licences p.41
Fréquence et contenu des relevés de droits d'auteur p.42
Clause résolutoire p.42
Clauses diverses p.44

Droits d'adaptation audiovisuelle et numérique p.44
Produits dérivés p.44
Exemplaires d'auteur et achat de son propre jeu p.45
Participation de l'auteur à la promotion p.45
Spécificités du financement participatif p.46
Plusieurs auteurs pour un même jeu p.46
Avenants au contrat d'origine p.46
Mettre la règle du jeu en annexe du contrat p.47

Annexes p.48

Modèles de clauses divers p.49
Les 11 points de contrat de la SAZ p.57

PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE APPLIQUÉE AU JEU DE SOCIÉTÉ

Il existe en France quatre grandes catégories de droits de propriété intellectuelle : le **droit des brevets**, le **droit des dessins et modèles**, le **droit des marques**, et le **droit d'auteur**. Ils se répartissent en deux grands genres, la **propriété industrielle** pour le droit des brevets, des dessins et modèles et des marques, et la **propriété littéraire et artistique** pour le droit d'auteur. En raison de leur nature hybride, les dessins et modèles peuvent faire l'objet d'une protection par la propriété industrielle et/ou par le droit d'auteur selon qu'ils répondent ou non aux conditions d'accès à ces deux catégories de protection (nouveauté et caractère propre pour la propriété industrielle et originalité pour le droit d'auteur). Enfin, il est important de noter que les droits conférés par la propriété industrielle sont toujours circonscrits à une zone géographique, ce qui veut dire qu'ils ne s'appliquent que sur les territoires qui les reconnaissent (la France pour un dépôt valable en France ; l'Europe pour un dépôt européen). La protection conférée par le droit d'auteur, elle, n'est pas circonscrite à un territoire déterminé.

Nous ne nous attarderons pas dans ce document sur les éléments de propriété intellectuelle applicables à un jeu de société publié : c'est l'affaire des éditeurs de savoir quels éléments peuvent et/ou doivent être protégés concernant leur jeu (par exemple le nom du jeu en droit des marques, un accessoire particulier en droit des brevets, etc.). L'auteur du jeu n'est le plus souvent pas concerné par le droit des brevets - à moins que le principe de son jeu repose sur un accessoire ou un dispositif très particulier qu'il souhaite déposer ; et là encore, ces dépôts étant très coûteux et généralement limités géographiquement, il peut décider simplement de ne pas déposer de brevet, ou de laisser le soin à l'éditeur de breveter l'accessoire en question, s'il a une relation de confiance avec lui. Il n'est pas non plus concerné par le droit des marques, le nom du jeu étant généralement défini en bonne entente avec l'éditeur, ce dernier restant décisionnaire sur ce point. Enfin, dans la plupart des cas il n'est pas concerné par le droit des dessins et modèles, puisque les illustrations et le packaging sont également l'affaire de l'éditeur (et de l'illustrateur), et que l'éditeur est le plus souvent déclaré par contrat comme étant décisionnaire sur la présentation et le format du jeu.

L'auteur du jeu étant avant tout responsable de la création du jeu, il est donc concerné par le dernier domaine restant, le droit d'auteur. Celui-ci présente des avantages majeurs pour l'auteur : premièrement, contrairement aux autres grands droits qui doivent être déposés et sont payants, le droit d'auteur est gratuit, et la loi dispose qu'une œuvre de l'esprit originale, par sa seule création, est protégée, et ce sans formalité[1]. Elle fait bénéficier son créateur d'un droit immatériel de propriété incorporelle exclusif, et opposable à tous (personne ne peut utiliser l'œuvre d'un auteur sans son accord; seul l'auteur décide s'il souhaite que son œuvre soit exploitée ou non). Enfin, le droit d'auteur dure généralement 70 ans, soit après la publication pour une œuvre collective, soit plus généralement après la mort du ou des auteurs pour une œuvre individuelle, collaborative ou composite.

En tant qu'auteur d'œuvre de l'esprit, vous bénéficiez de plusieurs droits :

• Le **droit moral** garantit à l'auteur la paternité et le respect de l'intégrité de son œuvre. Il a vocation à durer dans le temps et est par conséquent considéré comme « perpétuel et imprescriptible ». Ce droit est également « inaliénable », ce qui signifie qu'il ne peut faire l'objet d'aucune cession à l'exception d'une transmission en cas de décès[2].

• Les **droits patrimoniaux** donnent entre autres à l'auteur le droit d'exploitation économique de son œuvre durant une période allant de la création jusqu'à 70 ans post-mortem, au terme de laquelle l'œuvre peut être reproduite ou modifiée librement, sous réserve du respect du droit moral de l'auteur, puisqu'elle entre dans le domaine public. Ce sont ces droit que vous cédez à l'éditeur par le contrat d'édition, lui permettant ainsi de faire fabriquer et de vendre votre jeu.

Concrètement, il est bon de savoir que même si vous cédez vos droits d'exploitation, le fait de rester propriétaire de vos droits moraux impose que l'éditeur ne peut pas effectuer de modification sur votre oeuvre (le jeu dans son ensemble, matériel et règles) sans votre accord. Le matériel va évidemment être travaillé et modifié lors de l'édition (avec votre acceptation tacite). Les règles du jeu, même si elles ne sont pas à elles seules protégées par le droit d'auteur, sont le seul domaine dans le processus éditorial d'un jeu où vous restez décisionnaire. À noter également que lorsque vous signez un contrat de cession de droits, celle-ci inclut généralement, outre les droits de reproduction, les droits de représentation qui sont nécessaires à l'éditeur pour communiquer autour du jeu.

---

1 *Art L111-1 du CPI*
2 *Art L121-1 du CPI*

Afin d'obtenir la reconnaissance d'un droit d'auteur selon la loi française, une œuvre doit respecter deux conditions essentielles :

• Elle doit avoir *une forme lui permettant d'être communiquée à autrui.*

Une idée ne peut pas être protégée, car les idées sont de « libre parcours » : elles doivent rester utilisables par tous. Seule la concrétisation d'une idée peut donc être protégée[3]. Cette première notion est importante pour les auteurs de jeux de société, car elle aide à comprendre pourquoi un principe de jeu immatériel, une mécanique, ne peut pas être protégée en tant que telle. En revanche, la mise en forme d'une règle, c'est-à-dire le jeu pris dans son ensemble et dans ses diverses composantes (matériel compris), est susceptible de constituer une œuvre de l'esprit protégée par le droit d'auteur.

• Elle doit démontrer une *originalité* (au sens juridique du terme), en portant l'expression ou l'empreinte de la personnalité de l'auteur, le reflet de la personnalité de l'auteur ou l'expression des choix libres et créatifs de l'auteur.

Si ce principe s'applique plus classiquement aux autres types de créations artistiques, qui doivent donc être caractérisées par une originalité particulière, un style et une certaine complexité, il peut paraître plus difficile pour un néophyte de l'appliquer au jeu de société. Ce dernier étant un médium méconnu, juger la valeur de l'originalité d'un jeu en regard des autres, ainsi que la subtilité des différences entre deux mécaniques de jeu d'apparence proches requiert une capacité d'analyse qui n'est possédée le plus souvent que par les passionnés et les professionnels, et demande de passer outre la simple forme d'une règle de jeu, pour entrevoir les interactions qu'elle implique en jeu.

Cette méconnaissance de la nature d'une règle de jeu a donc mené en 2004 à une réponse du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie indiquant que le statut d'œuvre de l'esprit ne pouvait être accordé à des textes présentés comme une succession d'instructions[4] : ceci implique qu'une règle de jeu seule, même mise en page et donc communicable, ne peut être protégée (à moins par exemple de lui adjoindre un « scénario » qui lui apporterait un statut d'œuvre de l'esprit en tant que texte littéraire, et non pas comme règle de jeu).
La règle du jeu ne pouvant pas à elle seule être protégée en tant qu'œuvre de l'esprit, c'est donc bien un jeu (ici, le prototype) dans son ensemble, incluant ses règles et son matériel, qui peut constituer une œuvre de l'esprit.

---

3 *Cour de cassation, 1ère chambre civile, 25 mai 1992, n°90-1946*

4 *JO Sénat de 23 septembre 2004 page 2164, faisant suite à la question écrite n°12896 de Jean-Pierre Sueur (Loiret – Soc) publiée au JO Sénat du 01 juillet 2004 page 1431*

NB : pour favoriser le fait que le jeu faisant l'objet d'un contrat puisse être considéré comme une œuvre de l'esprit par un juge, il existe quelques recommandations sur la manière de le présenter en annexe du contrat, voir p.47.

L'article L112-2 du code de la propriété intellectuelle dresse une liste d'œuvres qui *« sont considérés notamment comme œuvres de l'esprit au sens du présent code »*. S'en suit une liste comprenant pêle-mêle les œuvres littéraires, graphiques et plastiques, les logiciels, les *« créations des industries saisonnières de l'habillement et de la parure »*, et bien d'autres - mais nulle mention n'est faite des jeux de société. Toutefois le « notamment » indique que cette liste est non-exhaustive : le jeu de société est donc susceptible d'être considéré comme une œuvre de l'esprit. C'est en tout cas actuellement le parti pris par les professionnels pour affirmer que le jeu de société est bien une œuvre de l'esprit. Toutefois, on peut regretter que les jeux de société ne soient pas formellement inscrits dans cette liste, ne serait-ce que pour aider à la reconnaissance officielle des auteurs de jeux de société auprès de l'administration fiscale et de l'URSSAF.

PROTÉGER UNE RÈGLE DE JEU PAR LE DROIT D'AUTEUR

A. POURQUOI C'EST TRÈS DIFFICILE

Comme indiqué plus haut, une mécanique abstraite ne peut être protégée, car les idées doivent rester de libre parcours. Étant considérée comme une suite d'instructions, une règle seule ne peut pas être protégée. C'est donc le jeu dans son ensemble qui peut être considéré comme une œuvre de l'esprit s'il souscrit aux principes du CPI (s'il démontre une « originalité » au sens légal décrit plus haut), et en tant que tel il n'y a pas de démarche spécifique à effectuer pour asseoir cette reconnaissance.

Si malgré tout vous souhaitez effectuer une démarche officielle, en voici quelques unes :

1. L'enveloppe Soleau

Le principal avantage de ce système, au-delà de prouver de manière irréfutable la date de création d'une idée (d'un ensemble d'instructions ou de toute autre forme de concept) est dans son coût, à savoir 15€ par enveloppe. Vous devez

placer deux exemplaires de votre concept, parfaitement identiques, un dans chaque compartiment séparable de l'enveloppe ; l'un vous sera retourné après avoir été perforé et l'autre sera conservé pendant 5 ans à l'INPI à titre de preuve d'antériorité. Cette durée pourra être prolongée une seule fois pour 5 ans, contre 15€ supplémentaires. Avant le terme de la conservation de l'enveloppe, vous pouvez vous la faire restituer - elle peut toujours servir de preuve d'antériorité si elle n'est pas décachetée. Attention toutefois, seuls les éléments pouvant être perforés, et non rigides sont recevables, et l'enveloppe ne doit pas dépasser 5mm (environ 7 feuilles A4 pliées en 2) sous peine de nullité de la demande, et renvoi à vos frais. Notez également que l'on peut maintenant faire un dépôt d'enveloppe Soleau « numérique » - vous déposez simplement par internet les règles du jeu, ainsi que des photos du matériel sous la forme d'un document informatique (pdf, image, document texte…).

Toutefois, il faut savoir que l'enveloppe Soleau ne sert qu'à dater une création (comme preuve d'antériorité, donc), mais ne prouve pas votre paternité sur une mécanique en cas de procès pour contrefaçon. Lors des quelques jurisprudences existantes autour du jeu de société, les enveloppes Soleau n'ont fait que contribuer à donner un contexte, mais n'ont pas servi d'argument de poids confirmant un plagiat commercial ou un vol d'idée.

2. Le dépôt auprès d'un organisme de gestion collective des droits d'auteur

On peut noter les services de dépôt proposés par la SACD, la SCAM ou encore la SGDL. Evidemment, il n'existe aucun organisme spécifiquement dédié au dépôt des règles de jeux - ceux cités plus haut concernent d'autres types d'œuvres de l'esprit. Néanmoins, le dépôt pouvant être daté et certifié, celui-ci reste effectif.

3. Le dépôt chez un notaire ou un huissier

L'avantage de cette solution est que le dépôt est conservé pendant 25 ans et incontestable jusqu'à inscription de faux. Le coût est cependant plus élevé qu'une enveloppe Soleau…

4. L'envoi (à soi même ou à un tiers) d'un courrier recommandé avec accusé de réception contenant le document permettant d'identifier l'œuvre

L'enveloppe devra impérativement être conservée cachetée et ne devra être ouverte que par le juge appelé à trancher un éventuel différend. Nous ne recommandons pas cette solution, car il arrive que les tribunaux refusent

de tenir compte d'un tel élément de preuve lorsqu'il existe des doutes quant à une éventuelle falsification. Pour éviter cela, il est conseillé de sceller l'enveloppe, de l'entourer plusieurs fois de ruban adhésif, d'apposer le volet adhésif du recommandé sur l'ouverture de l'enveloppe ou de prendre toutes autres précautions de nature à garantir l'intégrité du pli.

B. POURQUOI CE N'EST PAS ABSOLUMENT NÉCESSAIRE

Lorsqu'on a peur de se faire « voler » son idée, on pense généralement à deux cas de figure : soit on a peur de montrer son jeu à un éditeur peu scrupuleux qui pourrait le publier sans notre accord, soit on a peur de montrer son jeu à un autre auteur peu scrupuleux qui pourrait nous « voler » cette idée géniale.

Le premier cas, celui de l'éditeur peu scrupuleux, n'arrive quasiment jamais. Le nombre de cas avérés (passés en justice ou non) se comptent sur les doigts d'une main, et il sort des centaines de jeux chaque année. Hormis pour faire l'économie du maigre pourcentage de rémunération accordé à l'auteur, l'éditeur n'a aucun intérêt à se passer de l'auteur. Celui-ci connaît son jeu mieux que personne, et s'il faut revoir une partie de la mécanique, ou la développer en extensions ou en goodies, il est le mieux placé pour le faire. Le game design, c'est un métier qui demande du temps (de création, de prototypage, de playtests) et un savoir-faire. Les éditeurs professionnels le savent, et préfèrent donc confier ce travail à l'auteur.

Du reste, la grande majorité des éditeurs de jeux de société sont, sur cet aspect, tout simplement honnêtes… Enfin, à l'heure où les réseaux sociaux peuvent représenter une réelle force de communication, les éditeurs ont tout à perdre à risquer une mauvaise publicité qui ne pourrait que faire chuter leurs ventes.

Néanmoins, si vous pensez que ce cas malheureux peut vous arriver, il peut être judicieux, lorsque vous remettez des documents ou prototypes en main propre aux éditeurs (ou que vous leur envoyez par courrier), de doubler cette remise d'un mail indiquant et/ou joignant les éléments que vous allez remettre ou envoyer - ceci afin d'être en mesure de prouver d'éventuels actes de concurrence déloyale ou de parasitisme qui pourraient être commis par la suite.

Le second cas, où un autre auteur crée un jeu similaire ou identique, est lui aussi à remettre dans son contexte. D'abord, bon nombre d'auteurs

débutants ou amateurs accordent tout simplement à leurs idées plus d'importance ou d'originalité qu'elles n'en ont, et sont surpris de les retrouver chez d'autres auteurs ; de là à crier au plagiat, il n'y a qu'un pas, qui est parfois franchi - et le plus souvent à tort. La question de l'originalité (ludique et non juridique) est elle-même souvent sujette à débat, tant les prismes d'analyses peuvent être subjectifs pour la définir. Enfin, si on fait quelques recherches et/ou qu'on possède une bonne culture ludique, on peut souvent retrouver des exemples antérieurs de jeux voisins du sien, ou de jeux existants qui ont pu avoir une influence indéniable : bref, on crée rarement quelque chose de réellement « nouveau ». Tous les auteurs réfléchissent autour des mêmes composantes matérielles et mécaniques, souvent avec des influences communes, ce qui fait que des idées sont parfois simplement « dans l'air du temps » (ou dans la « noosphère » d'Edgar Morin), et peuvent voir le jour en même temps dans des circonstances pourtant très différentes et éloignées l'une de l'autre.

Enfin, reste le cas de l'auteur à qui on montre son jeu, et qui irait délibérément le reproduire de son côté : contre ça, il n'y a pas grand chose à faire, si ce n'est suivre les conseils indiqués en « D » (voir p.15).

Il existe un troisième cas : celui où votre jeu édité se voit plagié ou contrefait. Dans ce cas, c'est l'éditeur qui devra aller en justice pour défendre vos droits communs. Que l'auteur ait déposé une enveloppe Soleau peut donc servir de preuve d'antériorité (comme ce fut le cas lors du procès Jungle Speed / Jungle Jam qui a donné lieu à un Jugement du TGI de Paris en date du 6 mai 2010), mais les preuves de plagiat commercial retenues relèveront plus des similitudes de forme et sur l'intention de parasitisme commercial que sur les similitudes de règle.

S'il est vrai qu'une règle de jeu seule ne peut pas être protégée (comme indiqué plus haut), il faut cependant noter que le fait de reprendre les éléments caractéristiques d'un jeu et/ou sa règle, quand bien même ceux ci ne seraient pas protégés par le droit d'auteur, peut être source de **responsabilité civile délictuelle** (art. 1240 du Code civil) lorsque ce comportement constitue un acte de concurrence déloyale et/ou de parasitisme[5].

---

5 *Le parasitisme (ou concurrence parasitaire) se définit comme l'ensemble des comportements par lesquels un agent économique s'immisce dans le sillage d'un concurrent afin de tirer profit, sans rien dépenser, de ses efforts et de son savoir-faire. La reprise d'éléments caractéristiques d'un jeu ou de sa règle peut ainsi constituer un acte de parasitisme.*

C. POURQUOI CE N'EST PAS SOUHAITABLE... MAIS QUAND MÊME

Imaginez qu'on puisse déposer des brevets sur les couleurs primaires, les notes de musique, ou les mots du langage courant - et que pour peindre en rouge, prononcer le mot « deckbuilding » ou utiliser du « la mineur » dans une œuvre, il faille donc payer des droits aux détenteurs de ces brevets. La création d'œuvres de l'esprit en général s'en trouverait bien évidemment terriblement appauvrie. Les mécaniques de jeux sont les notes, les mots et les couleurs de l'auteur de jeux. Si vous voulez pouvoir créer librement, alors vous devez accorder aux autres créateurs la liberté de réutiliser librement, dans une certaine mesure, des morceaux de ce que vous avez vous-même créé. Qu'on adhère ou pas à ce postulat, c'est en tout cas le parti pris par la propriété intellectuelle française, qu'il convient de respecter.

S'il est évidemment bénéfique pour la création que les idées et principes de jeux restent de libre parcours, on peut malgré tout regretter que l'agencement de mécaniques de jeu sous la forme d'une règle ne puisse pas, pour la seule raison qu'il s'agit d'une suite d'instructions, être considérée en soit comme une œuvre de l'esprit. Sur les rares jurisprudences existantes de procès pour plagiat impliquant des jeux de société, la règle n'est jamais considérée comme le cœur du jeu, mais toujours comme un élément accessoire - les similitudes graphiques ou de nom sont prises en considération avant tout.

Cette situation peut en l'état permettre à des éditeurs peu scrupuleux de « copier » des jeux existants simplement en changeant les graphismes, le thème et le nom. Si ces pratiques sont moralement condamnées en Europe, où la propriété intellectuelle protège le « penseur » du « faiseur », il n'en va pas de même dans d'autres régions du monde où la concurrence directe est culturellement mieux acceptée (comme les Etats-Unis), ou bien où l'idée / le concept sont moins valorisées que l'objet qui en découle (comme l'Asie). Au final, en Europe cette disposition légale à l'égard de la règle d'un jeu de société ne protège pas vraiment le « penseur » du « faiseur »[6]...

Si on peut comprendre pourquoi on ne peut pas protéger les notes de musique seules, leur agencement complexe que constitue une partition peut l'être. Il devrait en aller de même pour une règle de jeu, qui constitue

---

6 *A lire l'excellent article du Dr Mops traitant des spécificités culturelles de la propriété intellectuelle - et de l'histoire du Monopoly pour exemple :* https://www.trictrac.net/actus/lizzie-magie-vs-charles-darrow-ou-le-mythe-de-la-creation

un agencement complexe de mécaniques isolées. Juridiquement parlant, il en résulte que la règle n'est pas considérée comme le cœur d'un jeu, alors que le contrat d'édition accorde malgré tout à l'auteur un droit de paternité sur ce même jeu - ce qui est une contradiction flagrante, puisque dans les faits la règle reste le seul domaine où l'auteur est décisionnaire lors du processus éditorial.

D. COMMENT AFFIRMER SA PATERNITÉ SUR SON JEU ?

Certes, les recours légaux sont faibles, voire inexistants pour affirmer qu'on est l'auteur d'un jeu. Le conseil généralement donné peut donc sembler paradoxal, mais il est le suivant : montrez votre prototype au plus grand nombre. Faites des démonstrations en festivals, inscrivez-le à des concours, montrez-le à plusieurs éditeurs, parlez-en sur votre blog, votre site ou sur les réseaux sociaux. Ainsi, si quelqu'un décide de vous « voler » votre idée, tout le petit monde du jeu saura que ce jeu était le vôtre. L'édition de jeux de société en France reste un milieu relativement sain de ce point de vue, et les éditeurs et auteurs travaillent entre eux en bonne intelligence à ce que cette situation perdure.

PRINT & PLAY, LICENCES LIBRES ET COPYRIGHT

Si vous souhaitez proposer votre prototype en « Print & Play », il est légitime de se poser la question de sa protection. Pas de solution mirale là encore :

• Si vous décidez de placer votre jeu sous licence Creative Commons (voir ici pour les différentes modalités de licences CC), sachez que cela risque de vous handicaper pour signer votre jeu par la suite avec un éditeur : la cession de droits que vous signeriez avec lui ne pourrait plus être exclusive…

• Vous pouvez toujours indiquer une mention de copyright sur le jeu diffusé – attention toutefois, le copyright et le droit d'auteur sont deux notions très différentes. Comme l'indique cet article, le symbole © n'a aucune valeur

juridique en France – mais il reste toutefois couramment utilisé et a un rôle « informatif », à défaut de constituer une réelle protection juridique.

Souvenez-vous que l'absence de sigle ou de licence libre ne signifie pas que votre œuvre n'est pas protégée. Comme indiqué auparavant dans ce document, le droit d'auteur est gratuit, et la loi dispose qu'une œuvre de l'esprit originale, par sa seule création, est protégée, et ce sans formalité. Dans le cas spécifique du jeu de société toutefois, veillez à ne pas diffuser qu'une règle (qui est juridiquement fragile) : essayez de proposer systématiquement le matériel associé, ou intégrez à la règle des éléments thématiques forts, afin que votre jeu réponde bien aux critères juridiques actuels d'une œuvre de l'esprit.

II

LE CONTRAT D'ÉDITION

Après une longue traversée du désert où vous avez démarché tous les éditeurs de France et d'ailleurs, l'un d'eux se montre finalement fermement intéressé par votre jeu, et vous propose un contrat. Seulement voilà, vous n'avez jamais lu le moindre contrat d'édition, et vous n'avez aucune idée des clauses auxquelles vous devez porter attention. C'est normal, on est tous passé par là. La deuxième partie de ce guide va donc tâcher de rendre plus lisibles les clauses les plus importantes des contrats, afin que vous puissiez négocier en sachant de quoi vous parlez.

Attendez - « négocier » ?! Certes, vous pensez sans doute que vous n'avez pas assez d'aplomb ou de légitimité pour le faire - pire, vous êtes déjà tellement content d'avoir trouvé un éditeur pour votre jeu que vous auriez peur de le faire fuir si vous deveniez pointilleux sur les détails ; vous êtes donc prêt à signer n'importe quoi, avec votre sang s'il le faut. Ou bien, vous trouvez l'éditeur vraiment très sympathique, vous avez une bonne relation avec lui, vous lui faites confiance, et vous ne voulez pas que des négociations de ce type viennent entacher vos relations. Dans tous les cas, vous vous trompez.

Négocier certaines clauses d'un contrat, c'est banal. L'éditeur en a l'habitude, il négocie des contrats régulièrement avec d'autres auteurs ou des partenaires commerciaux. Si l'échange entre vous reste courtois, il n'y a pas de raison que cela dégrade vos relations : au contraire, vous adoptez une attitude professionnelle, et même si l'éditeur refuse certaines de vos demandes, vous aurez peut-être gagné un peu de son respect. Si vous en discutez avec lui au téléphone, parlez calmement et n'acceptez rien trop vite, mais demandez le temps de la réflexion. Si vous négociez par écrit, pesez vos mots avec attention. Quoi qu'il arrive, dans ces échanges, restez à l'écoute de ses arguments - tout est affaire de compromis. Prenez conseil auprès d'un autre auteur qui a plus d'expérience, si besoin.

Si vous comptez essayer d'en faire votre métier, vous aurez à négocier plus d'un contrat, alors autant commencer tout de suite. Et si vous n'avez pas l'intention de vous professionnaliser, dites-vous que vous ne le faites pas seulement pour vous ; tant que certains éditeurs trouveront des auteurs pour signer des contrats clairement désavantageux, ils continueront de les proposer… Certes, la négociation n'est généralement pas à notre avantage : les éditeurs voient des dizaines de prototypes par an, et à l'inverse nous n'avons pas toujours des dizaines d'éditeurs intéressés par notre jeu. Malgré tout, ne vous bradez pas : si l'éditeur veut

vraiment votre jeu, il sera prêt à écouter vos demandes. Par ailleurs, les auteurs ont peu conscience de la valeur des engagements pris par contrat : signer un contrat sur la zone monde ou sur la durée légale maximum sont des engagements extrêmement forts, parce qu'il sont contraignants pour l'auteur et clairement à l'avantage de l'éditeur. Rien ne vous oblige à signer sur ces bases, et si vous le faites, vous pouvez négocier avec votre éditeur de meilleures conditions contractuelles par ailleurs (sur la rémunération, par exemple).

L'édition de jeux de société est un domaine plus jeune que l'édition de livre, et on peut y trouver toutes sortes de contrats farfelus - de celui qui tient sur une seule page en 18 points, à celui calqué sur un modèle issu des prestations de spectacles ou des brevets d'innovation technique, par exemple. Fort heureusement, il ne s'agit pas de la majorité, mais même les contrats corrects ne sont pas tous identiques : leur manière de formuler ou d'agencer les informations peut différer. Pour cette raison, nous ne proposons pas dans ce guide de « contrat-type », mais nous allons plutôt détailler les points les plus importants sur lesquels vous devez rester vigilants. Il est toujours plus facile de négocier un ou deux points sur un contrat qui nous est proposé, plutôt que d'essayer d'imposer à un éditeur un contrat-type entièrement différent de ses habitudes.

Enfin, il faut rappeler à titre de réserve que les points spécifiques soulevés ci-après sont relatifs à la loi française. Les contrats signés avec des éditeurs étrangers n'auront peut être pas les même contraintes, selon les lois régissant la propriété intellectuelle dans leur zone géographique. Par ailleurs, les contrats concernant des jeux édités par financement participatif peuvent contenir des particularités qui ne seront pas détaillées ici : la pratique du crowdfunding étant somme toute relativement récente, nous manquons simplement de visibilité pour en faire une étude pertinente ; nous nous contenterons de quelques préconisations en fin de document.

LES CINQ PILIERS DU CONTRAT D'ÉDITION

On peut grossièrement résumer la nature d'un contrat en 5 points : le contrat va tâcher de définir avec précision **qui**, **quoi**, **où**, **quand** et **combien**.

QUI

Qui s'engage par contrat.

QUOI

Sur quoi porte le contrat.

OÙ

Sur quel(s) territoire(s) porte le contrat.

QUAND

Sur quelle période porte le contrat.

COMBIEN

En contrepartie de l'accord, quelles sommes percevront la (ou les) partie(s)

PRÉSENTATIONS ET PRÉAMBULE DU CONTRAT

Outre la page de garde comportant l'intitulé du contrat et la présentation nominative des deux parties (l'auteur et la maison d'édition), un contrat d'édition commence généralement par un préambule qui décrit le contexte dans lequel les parties se sont rapprochées et ce qui les a amenées à conclure le contrat (par exemple, on peut y indiquer que l'auteur a créé un jeu que l'éditeur aimerait éditer, que l'auteur a démarché l'éditeur, que le choix de l'auteur s'est porté sur l'éditeur en raison de son expérience dans l'édition de telle ou telle catégorie de jeu…). Vient ensuite, éventuellement, un article définissant les termes employés dans le contrat (ces définitions peuvent également être données au fur et à mesure de la rédaction), puis l'article détaillant l'objet du contrat, à savoir que celui-ci va définir les termes de la cession de l'auteur à l'éditeur des droits et prérogatives nécessaires à l'exploitation licite du jeu. Nous ne nous attarderons pas sur cette partie, qui ne présente que peu d'intérêt et ne pose généralement pas problème.

LE CONTRAT D'OPTION

Admettons que vous ayez montré votre jeu à un éditeur, que celui-ci y décèle un fort potentiel et se montre intéressé par le fait de l'éditer, mais seulement sous réserve que des modifications spécifiques soient faites par l'auteur ; soit parce que le jeu nécessite encore du développement, ou que l'éditeur préfèrerait le voir prendre une autre direction, ou que la mécanique doit être adaptée pour un thème différent, par exemple. Il peut vous proposer un contrat préalable au contrat d'édition nommé « contrat d'option ». Ce contrat indique généralement que l'auteur s'engage à finaliser le projet avant une date butoir (convenue entre les deux parties). Suite à cette date butoir, ce même contrat doit indiquer que l'éditeur s'engage à tester dans un délai défini la maquette remise. Enfin, après ces tests, soit l'éditeur est satisfait du jeu finalisé et un contrat d'édition est conclu ; soit l'éditeur peut décider finalement de ne pas publier le jeu, et alors les parties ne concluent pas de contrat et recouvrent leur entière liberté, l'auteur conservant la pleine propriété des adaptations et modifications qu'a pu connaître le jeu en phase de développement.

Pendant cette période où l'auteur continue à développer son jeu, et où l'éditeur le teste pour faire son choix, il n'est pas rare que l'éditeur demande à l'auteur de s'engager à ne pas montrer son jeu à d'autres éditeurs ni à conclure d'autres accords concernant le jeu - il le « réserve » ou « met une option » dessus, en somme. Dans ce cas, il faut impérativement que le contrat d'option prévoie une rémunération « compensatoire » pour la période où l'auteur voit son jeu ainsi « réservé » sans certitude de le voir

au final édité par le demandeur. Le montant de cette rémunération est négociable, mais si au final la période de réservation est prévue pour durer plusieurs mois, on peut raisonnablement demander entre 500 et 1000 € de rémunération compensatoire. Le manque à gagner pour l'auteur, qui ne peut pas sur cette période démarcher d'autres éditeurs avec son jeu, et qui doit travailler sur des ajustements sans certitude de voir aboutir l'édition du jeu, est énorme, et doit être pris en compte par l'éditeur.

Si au final le jeu est édité, les parties devront prévoir si la rémunération compensatoire se transformera ou non en « avance sur droits » (ce qui est fréquent mais pas obligatoire - voir page 37). Si ce n'est pas le cas, l'auteur conservera la somme indiquée - il aura été dédommagé des opportunités perdues et de son temps passé sur un développement spécifique.

Un tel contrat a des avantages et des inconvénients. Certains auteurs préfèrent par exemple ne pas signer de contrat d'option car ils savent que d'autres éditeurs sont ou pourraient être intéressés, et qu'ils veulent faire jouer la concurrence dans leurs négociations. À l'inverse, il peut être rassurant pour un auteur de signer un tel contrat, plutôt que de se voir demander des modifications de manière informelle et sans délais clairs par un éditeur potentiellement intéressé. Une telle situation peut produire des malentendus sur le niveau d'engagement de l'éditeur, qui pourraient être clarifiés très simplement par ce type de contrat. Vous pouvez retrouver des exemples de clauses de contrat d'option en annexe, p.49-51.

ÉTENDUE DE LA CESSION

La cession de droits d'auteur doit respecter un formalisme strict sous peine de nullité, et en l'absence de protection par le droit d'auteur, ce formalisme est également source de protection pour le créateur :

- elle doit être constatée par écrit ;
- elle doit énumérer limitativement les droits cédés (droits de représentation, de reproduction, d'adaptation, et d'exploitation secondaire et dérivée) ;
- elle doit préciser l'étendue des droits cédés, c'est-à-dire les modes d'exploitation autorisés (nombre d'exemplaires pouvant être reproduits, procédés et supports de représentation et de reproduction de l'œuvre) ;
- elle doit préciser la destination des droits cédés (exploitation à des fins commerciales et promotionnelles par exemple).

Avant de définir l'objet de la cession accordée par l'auteur d'un jeu à l'éditeur, il convient de garder à l'esprit que selon le droit positif, la règle de jeu n'est pas protégeable par le droit d'auteur en tant que telle, et qu'un juge n'est pas tenu par la qualification donnée par les parties dans leur contrat et peut toujours le requalifier - en d'autres termes, même si l'éditeur et l'auteur sont d'accord sur le fait que le Jeu qui fait l'objet du contrat est protégé par le droit d'auteur, un juge peut très bien considérer que ce n'est pas le cas… afin d'éviter d'affaiblir la position de l'auteur, il convient de ne pas limiter les clauses de cession aux seuls droits d'auteur, mais de prévoir une rédaction plus large, comme c'est le cas cas dans le modèle de clause placé en annexe p.50 (indiquant *« l'ensemble des droits d'auteur* ***et/ou autorisations nécessaires*** », etc.).

Enfin, gardez en tête que si le contrat dit «d'édition» porte sur un jeu non protégé par le droit d'auteur, tout ce qui n'est pas expressément prévu par le contrat (par exemple : nombre d'exemplaires, redditions des comptes, respect de l'intégrité du jeu etc.), ne constituera pas une obligation légale pour «l'éditeur» du jeu en cause. Aussi convient-il de prévoir des contrats les plus complets possibles.

LA ZONE GÉOGRAPHIQUE DE LA CESSION

L'étendue de la cession indique sur quels territoires et/ou en quelles langues l'éditeur pourra commercialiser le jeu. La plupart des éditeurs proposent des contrats qui leur cèdent les droits d'exploitation sur la zone « monde », c'est à dire en tous lieux et en toutes langues. Il peut être confortable et naturel de confier la publication de votre jeu dans le monde entier à un seul éditeur : avec un seul interlocuteur lors du processus éditorial, vous donnerez naissance à un jeu possédant une identité forte.

Toutefois, si vous avez l'intention de vous professionnaliser, que vous faites le déplacement chaque année sur les plus gros salons (Essen, Nuremberg, FIJ, Gencon…) pour rencontrer un grand nombre d'éditeurs, et qu'ainsi vous disposez d'un bon réseau, il peut être intéressant de ne céder les droits d'exploitation de votre jeu à un éditeur que sur la ou les zones géographiques où vous savez qu'il possède une bonne distribution. Vous conservez ainsi la possibilité de faire éditer le jeu autrement, par un ou plusieurs autres éditeurs, sur d'autres zones géographiques - vous ne mettez pas tous vos œufs dans le même panier, en somme. Ceci peut donner lieu à des situations complexes puisque votre jeu subira deux processus éditoriaux différents, parfois à destination de cibles différentes, avec un thème ou un matériel différents. Toutefois, le simple fait de pouvoir/vouloir le faire, et de l'indiquer à un éditeur lors d'une négociation, peut le pousser

à vous concéder certains autres points du contrat s'il souhaite vraiment obtenir les droits d'exploitation sur toutes les zones géographiques.

Entre ces deux options, il existe une voie médiane qui consiste à céder d'emblée à l'éditeur les droits du jeu sur la zone monde, mais en ajoutant une clause indiquant qu'après un délai fixé, l'auteur récupère ses droits sur toutes les zones géographiques où le jeu n'est pas commercialisé. Ce délai doit être suffisant pour que l'éditeur originel ait eu l'opportunité d'exploiter le jeu à l'international en démarchant ses partenaires distributeurs, que ce soit avant ou après la publication du jeu (un ou deux ans après publication, par exemple). Ainsi, si votre éditeur originel ne parvient pas ou peu à placer votre jeu en distribution ou en licence à l'international, alors vous aurez l'opportunité de démarcher vous-même d'autres éditeurs afin de faire vivre votre jeu sur une autre zone géographique. Ce changement des zones géographiques concernées par la cession de droits doit faire l'objet d'un avenant au contrat une fois la période écoulée.

Exemple de clause de récupération des droits sur certaines zones géographiques

Le Jeu sera édité en langue française dans un premier temps. L'Éditeur conservera les droits d'édition dans toute autre langue pendant une période de 2 ans à compter de la date de publication du premier tirage en langue française. À l'issue de ce délai, l'auteur recouvrera la libre disposition de ses droits sur le Jeu et pourra les céder dans toute langue ou sur tout territoire qui n'aura pas fait l'objet d'une édition par l'Éditeur, en tenant ce dernier informé.

Dans le cas où vous insérez une telle clause, ne pas oublier d'adapter la rédaction de la clause de cession de droits (cf. modèle de clause p. 50), par exemple comme suit :

« Sous réserve de l'exécution intégrale du présent Contrat, et du parfait paiement par l'Éditeur des rémunérations ci-après mises à sa charge, l'Auteur cède à l'Éditeur, dans les conditions et sous les réserves ci-après stipulées, pour [préciser ici les territoires ou « le monde entier »], à titre exclusif, et pour la durée précisée à l'article xx ci-dessous ainsi que pour la durée précisée à l'article xx ci-dessous s'agissant des droits d'adaptation, l'ensemble des droits d'auteur et prérogatives nécessaires (…) »

LA DURÉE DE LA CESSION

Il existe de nombreuses formules pour décider de la durée de la cession. C'est une information importante, car celle-ci peut définir en partie la façon dont vous pouvez récupérer vos droits.

Vers l'infini et au-delà

Comme indiqué en première partie de ce document, vous disposez de vos droits patrimoniaux pendant toute votre vie, plus 70 ans après votre mort (pour vos ayants droit). Sachez toutefois qu'il n'y a absolument aucune obligation légale - et qu'il est même fortement déconseillé - de céder vos droits sur cette durée maximum[1]. C'est un engagement extrêmement fort, et nous ne recommandons pas d'accepter une telle clause sans aucun ajustement par ailleurs (voir ci-après). Vous seriez alors lié à votre éditeur de manière irrémédiable, et si celui-ci n'assure pas une exploitation de votre jeu que vous jugez satisfaisante, vous n'auriez que peu de moyens de récupérer vos droits afin de proposer votre jeu à un autre éditeur, et de lui donner une seconde vie (sauf à prouver que l'inexécution par l'éditeur de l'une ou plusieurs de ses obligations est suffisamment grave pour justifier une résiliation unilatérale du contrat – cf. p. 43).

Par ailleurs, dans le cas où le jeu ne serait pas considéré par un juge comme étant protégé par le droit d'auteur, aucune durée particulière ne s'impose et il convient donc quoi qu'il arrive de préciser la durée des autorisations délivrées à l'éditeur.

Certes, les contrats indiquent souvent que l'auteur peut récupérer ses droits sur le jeu s'il constate sa non-disponibilité à la vente pendant une durée fixée (voir p.35). Si vous avez accepté cette durée de cession illimitée par ailleurs, cela signifiera que vous ne pourrez pas récupérer vos droits sur le jeu tant que l'éditeur continue d'en vendre - même seulement quelques dizaines ou centaines par an… vous seriez donc dans l'obligation d'attendre que les stocks de l'éditeur s'épuisent lentement (parfois plusieurs longues années) avant de pouvoir récupérer vos droits sur le jeu.

La meilleure manière de pondérer une durée de cession illimitée est donc d'adjoindre au contrat une clause indiquant un « seuil de mévente » (voir p.34).

---

1 *D'autant plus que si le jeu n'est pas couvert par le droit d'auteur, une cession trop longue des autorisations est prohibée (prohibition par le droit commun des engagements dits perpétuels ou assimilés).*

Toutefois, avec ou sans seuil de mévente, il est important de noter qu'une durée de cession illimitée signifie que le contrat que vous signez ne sera peut-être jamais renégocié. Imaginons que par bonheur votre jeu connaisse un véritable succès, et que vous avez signé un contrat initial qui n'était pas très avantageux pour vous (par méconnaissance du sujet, ou parce que vous ne vouliez pas trop demander à un « petit » éditeur sympathique, par exemple), il sera difficile de renégocier de meilleures rémunérations.

En effet, dans les contrats d'exploitation des droits d'auteur, la possibilité pour l'auteur de vouloir renégocier sa rémunération parce qu'il a été lésé[2] est soumise à des conditions très restrictives : elle ne s'applique qu'aux rémunérations forfaitaires (ce qui ne concerne pas a priori les contrats d'édition de jeux de société) et suppose d'établir l'existence d'un préjudice de plus de sept douzièmes au détriment de l'auteur (article L131-5 du Code de la propriété intellectuelle).

Cependant, en droit commun, la réforme du droit des obligations de 2017 a introduit un nouvel article 1195 au Code civil relatif à l'imprévision prévoyant que *« si un changement de circonstances imprévisible lors de la conclusion du contrat rend l'exécution excessivement onéreuse pour une partie qui n'avait pas accepté d'en assumer le risque, celle-ci peut demander une renégociation du contrat à son cocontractant »* et qu'en cas de refus ou d'échec de la négociation, les parties peuvent saisir le juge afin d'obtenir la résiliation du contrat ou demander sa révision. Selon une certaine doctrine, cette disposition serait applicable aux contrats d'auteur qui n'entrent pas dans le champ de l'article L131-5 du Code de la propriété intellectuelle, c'est-à-dire ceux prévoyant une rémunération proportionnelle de l'auteur, et elle pourrait être invoquée tant par l'auteur que l'exploitant. Quant à la condition tenant au changement de circonstances imprévisible rendant l'exécution excessivement onéreuse, elle pourrait être caractérisée par le succès inattendu de l'œuvre. Toutefois, la jurisprudence n'est pas encore fixée sur ces points : il convient donc de rester attentifs aux décisions de justice qui pourraient être rendues à ce sujet.

Par ailleurs, il convient également de noter que la proposition de Directive sur le droit d'auteur dans le marché unique numérique adoptée par le Parlement européen le 12 septembre 2018 prévoit en son article 15 l'obligation pour les Etats membres de veiller à ce que les auteurs aient le droit de prétendre *« à une rémunération supplémentaire appropriée et*

2 *nommée en termes juridiques « action en révision du prix pour lésion » (en cas de déséquilibre significatif entre la rémunération de l'auteur et les produits de l'œuvre existant dès la conclusion du contrat) ou pour « action en révision du prix pour imprévision » (en cas de déséquilibre significatif survenant en cours d'exécution du contrat en raison d'une prévision insuffisante des produits de l'œuvre).*

juste lorsque la rémunération initialement convenue est exagérément faible par rapport aux recettes directes ou indirectes et aux bénéfices ultérieurement tirés de l'exploitation des œuvres ou interprétations ». Ce texte est actuellement en cours de négociation entre les trois organes législatifs européens (le Parlement européen, la Commission européenne et le Conseil européen) qui devront se mettre d'accord sur une version définitive.

Quoi qu'il en soit, ne prenez donc pas cette clause à la légère, et si un éditeur vous demande par contrat une cession sur la durée légale maximum sans seuil de mévente, faites valoir qu'il s'agit d'un engagement extrêmement fort, et que cela implique une rémunération en conséquence.

Par durée fixe avec reconduction tacite

L'autre alternative de durée de cession de droits est une durée fixe renouvelable par tacite reconduction : 5 ou 10 ans, par exemple. A l'issue de ce délai, le contrat est reconduit tacitement pour la même période (ou pour une période différente mentionnée dans le contrat) si aucune des deux parties ne souhaite en modifier les termes. C'est une alternative acceptable, puisqu'elle vous permet de renégocier le contrat ou de récupérer vos droits au terme du délai fixé. Toutefois, si l'éditeur n'assure pas une exploitation du jeu que vous jugez satisfaisante, 10 ans, ça peut être long…

Exemple de clause de durée fixe renouvelable par tacite reconduction

Le contrat prend effet au [date], pour une durée de x années. À l'issue de cette période initiale, il sera reconduit tacitement par périodes successives de x années.

Dans l'hypothèse où l'une ou l'autre des Parties ne souhaiterait pas le renouveler, il lui appartiendra de le notifier à l'autre Partie, par lettre recommandée avec avis de réception, au moins trois mois avant sa date de reconduction effective.

GARANTIES DONNÉES PAR L'AUTEUR

On constate que lorsque le contrat conclu entre l'auteur et l'éditeur prend la forme d'un contrat d'édition, les garanties qui y sont stipulées, dont on va voir que plusieurs sont contestables, sont généralement les suivantes :

- que l'auteur est bien titulaire des droits qu'il cède
- que l'auteur cède les droits d'une œuvre originale (c'est-à-dire qui porte l'empreinte de la personnalité de son auteur)
- que l'œuvre ne contient pas d'éléments contrefaisants
- que l'auteur s'engage à ne pas publier le même jeu chez un autre éditeur (dans le cas d'une cession exclusive de droits).

Si ces garanties semblent toutes être du bon sens, il faut toutefois faire attention à la formulation employée dans ces clauses. Les termes peuvent être très génériques ou trop vagues, et venir contraindre l'auteur dans la création d'autres jeux, ou le rendre responsable par exemple de tout procès pour plagiat qui serait intenté à l'éditeur. Nous nous attarderons donc sur les trois dernières.

De l'originalité de l'œuvre

Il n'est pas cohérent de demander à un créateur de déclarer que son jeu est original dans la mesure où cette caractérisation, on l'a vu, n'a rien d'automatique et doit être appréciée au cas par cas par le juge en situation de contentieux. Dans l'hypothèse où une juridiction retiendrait l'absence d'originalité du jeu, le risque serait que l'éditeur puisse imputer un manquement contractuel au créateur et/ou demande la résiliation du contrat avec l'allocation de dommages et intérêts.

Il est donc préférable de **demander la suppression pure et simple d'une telle clause,** tant elle est inadéquate par rapport à l'application de la propriété intellectuelle au jeu de société, et tant elle met en danger l'auteur. Notez bien encore une fois que la notion d' « originalité » est ici appréciée au sens juridique (en regard du code de la propriété intellectuelle), il ne s'agit pas d'originalité « ludique ». Cette dernière est appréciée dans la clause suivante, concernant l'absence d'éléments contrefaisants.

De l'absence d'éléments contrefaisants

Ce point est très délicat : les clauses indiquant que l'auteur se porte garant que son œuvre ne comporte aucun élément contrefaisant sont généralement très vagues, et peuvent porter préjudice à l'auteur en cas de procès. On sait que deux jeux peuvent se ressembler sans que leurs auteurs n'aient eu le moindre contact. De plus, apprécier les différences ou les ressemblances entre deux mécaniques de jeux relève d'une analyse très subjective. Enfin, il sort plus de 1000 jeux chaque année, et même avec une solide culture ludique vous ne pouvez pas tous les connaître : il se peut tout simplement que vous ayez produit un jeu voisin d'un autre déjà existant sans le savoir. Pour toutes ces raisons, il est inacceptable que vous portiez seul la responsabilité d'un procès pour contrefaçon. Or ce type de clause vous engage généralement bien plus que l'éditeur.

Par défaut, dans les contrats d'édition portant sur un jeu objet de droits d'auteur, l'éditeur bénéficie d'une garantie légale prévue à l'article L132-8 du Code de la propriété intellectuelle qui dispose que « *l'auteur doit garantir à l'éditeur l'exercice paisible et, sauf convention contraire, exclusif du droit cédé* ». Cette disposition est une application particulière de la **garantie d'éviction** prévue par l'article 1626 du Code civil et applicable en toutes matières, qui a pour objet d'assurer à l'acquéreur d'une chose (ici, vos droits sur le jeu) la possession paisible de la chose vendue après la délivrance de celle-ci. Concrètement, si un éditeur est assigné en contrefaçon d'un jeu, il peut ainsi appeler en garantie le créateur du jeu argué de contrefaçon sur le fondement de l'article L132-8 du Code de la propriété intellectuelle ou, dans l'hypothèse où le juge considèrerait que le contrat n'est pas un contrat d'édition, sur le fondement de l'article 1626 du code civil, même si aucune garantie n'est prévue au contrat. Ce type de clause certifiant l'absence d'éléments contrefaisant est donc inutile, et ne peut que vous porter préjudice, tant ses termes peuvent être vagues.

Si malgré tout l'éditeur souhaite conserver une telle clause, alors il convient de stipuler que « *l'auteur garantit **qu'à sa connaissance**, son jeu est exempt d'élément contrefaisant* ». Ainsi l'éditeur ne peut reprocher une faute au créateur qu'à condition d'apporter la preuve que ce dernier avait connaissance ou ne pouvait ignorer que son jeu comportait des éléments contrefaisants.

Quelle que soit la formulation de la clause retenue, il convient également de faire apparaître sur le contrat que sauf pour les actes délibérés et la négligence grave, la responsabilité de l'Auteur est limitée au montant des droits d'auteur des deux dernières années sur le jeu en question. Certains éditeurs incluent des clauses stipulant que l'auteur, en cas de procès,

devra assumer l'intégralité des frais de procédure et de dédommagements éventuels : ce type de clause est évidemment abusif. L'éditeur reste le dernier et le principal responsable de la mise sur le marché du jeu, et à ce titre il doit lui aussi s'assurer en amont que le jeu qu'il compte publier ne possède aucun élément contrefaisant - or, ce type de clause lui permet de se dédouaner entièrement de cette responsabilité sur l'auteur.

La Spiele-Autoren-Zunft (association allemande réunissant des auteurs de jeux professionnels depuis plus de trente ans) en a d'ailleurs fait le premier point de sa liste des *« 11 points devant figurer sur un contrat d'édition de jeu de société »* (voir annexe p.57) :

> *L'Auteur déclare qu'à sa connaissance il est le seul auteur du travail et a les droits d'utilisation sur celui-ci. Aucune autre garantie n'est requise. Sauf pour les actes délibérés et la négligence grave, la responsabilité de l'auteur est limitée au montant des droits d'auteur des deux dernières années pour ce travail. L'Éditeur a obligation, avant la publication, de vérifier dans quelle mesure les droits de tiers pourraient être violés par la publication des travaux. Dans le cas de la violation des droits sur le territoire du contrat par des tiers, l'éditeur assume la défense juridique active en consultation avec l'auteur et avec son assistance concernant le contenu.*

Nous partageons en tous points cette position, et recommandons son insertion systématique dans tout contrat en ajoutant que *« l'éditeur assume la défense juridique active en concertation avec l'auteur (…) sans qu'il en résulte un engagement de frais pour l'auteur »*.

De l'exclusivité de la cession et de la non-concurrence

Parmi les garanties données par l'auteur, on peut également trouver une garantie qui stipule que l'auteur s'engage à ne pas publier chez un autre éditeur un jeu identique (ce qui est la conséquence du caractère exclusif de la cession) voire, plus largement, à ne pas publier chez un autre éditeur un jeu contenant tout ou partie des mécaniques composant le jeu qui fait l'objet de la cession de droits, et ce même avec un thème différent (afin de préciser les contours de la garantie d'éviction évoquée ci-dessus).

L'intention de ce type de clause est bien évidemment de s'assurer que l'auteur n'aille pas revendre le même jeu à un autre éditeur, avec un autre thème et quelques ajustements. Du point de vue de l'éditeur,

cette intention est légitime. Toutefois, cette interdiction est souvent rédigée de façon trop large et trop vague, et peut être extrêmement contraignante pour l'auteur si elle est prise au pied de la lettre.

En matière d'édition littéraire, les tribunaux tentent de concilier la garantie d'éviction avec le principe selon lequel l'éditeur ne peut empêcher l'auteur de puiser aux sources de son inspiration pour réaliser de nouvelles œuvres[1]. Ainsi l'auteur qui se contente de se répéter ou de se paraphraser en apportant quelques modifications non substantielles au nouvel ouvrage dans la volonté de faire vendre son travail à un même public par un autre éditeur, peut être condamné à indemniser l'éditeur de l'ouvrage auto-plagié. En revanche, l'auteur est autorisé à faire publier un ouvrage portant sur le même thème chez un autre éditeur à condition que sa forme soit différente. La doctrine majoritaire considère ainsi que les clauses de « non-concurrence » limitant la liberté de l'auteur ne seraient licites qu'à condition d'être très spéciales, indispensables à la protection des intérêts légitimes de l'entreprise, limitées dans le temps et l'espace, et limitées au genre de l'œuvre concernée[2].

1 *CA Nîmes, 8 octobre 1991, 1ère Chambre, n°90-1751, JurisData n°1991-030041 ; CA Paris, 6 septembre 2000, RIDA avr. 2001 p. 361*
2 *Voir notamment : C. CARON, Droit d'auteur et droits voisins, LexisNexis 2015, n°438*

Comme indiqué en première partie du document, les systèmes de jeux ont forcément des mécaniques communes, et c'est la subtilité et les modalités de leur utilisation qui peut faire la différence entre plusieurs jeux similaires.

Par ailleurs, certains auteurs ont un « style » de création, ou un genre de prédilection : une telle interdiction les empêcherait de fait de publier un jeu chez un autre éditeur. Par exemple, Uwe Rosenberg ne pourrait pas publier d'autres jeux de placement d'ouvrier chez un autre éditeur que celui d'Agricola ; ou encore, Bruno Faidutti n'aurait jamais pu publier « Lost Temple » chez un autre éditeur que celui de « Citadelles » - Citadelles réutilisant lui-même un système de draft ouvertement emprunté à « Verräter », de Marcel-André Casasola Merkle.

Bref, ce type de clause n'est simplement pas applicable si l'on tient compte des réalités du métier d'auteur de jeux. En tout état de cause, si elle doit être stipulée, il est impératif qu'elle soit limitée dans le temps, à minima à la durée du contrat, et rédigée dans les termes les plus restrictifs et précis possibles.

Il convient donc de proposer une formulation qui puisse faire consensus, telle que :

L'Auteur s'engage à ne pas faire publier chez un autre éditeur, pendant toute la durée du contrat définie à l'article xx et sur les territoires définis à l'article xx, un jeu concurrent manifestement similaire au Jeu et pouvant entraîner une confusion entre les deux jeux dans l'esprit du public, et cela, alors même que le thème du jeu serait différent, sans pour autant que l'Éditeur puisse revendiquer une quelconque exclusivité sur un genre ou sur un style déterminés.

OBLIGATIONS DE L'ÉDITEUR

Faire figurer le nom de l'auteur sur la boite et la règle

C'est encore la SAZ qu'il faut remercier pour cet acquis : c'est elle qui a permis que depuis une trentaine d'années, il soit rentré dans les mœurs des éditeurs de jeux de faire apparaître le nom de l'auteur sur la couverture d'un jeu de société, comme c'est le cas pour un livre. Ce simple fait contribue à la reconnaissance du métier d'auteur de jeux, et plus largement à la reconnaissance du jeu de société comme objet culturel. Cependant, il reste encore des éditeurs qui ne souhaitent pas faire apparaître le nom de l'auteur en couverture - le reléguant au dos de boite, ou pire, à une ligne en fin de règle. Il convient donc de stipuler sur le contrat une clause demandant à ce que le nom de l'auteur apparaisse en couverture du jeu.

Exemple de clause concernant le nom de l'auteur

L'Éditeur s'engage à faire figurer le nom de l'auteur en couverture de chacun des exemplaires du Jeu ainsi que sur sa règle et sur tout élément promotionnel et publicitaire lorsque cela est matériellement possible.

Date butoir et premier tirage

Si celle-ci n'est pas présente, l'auteur doit demander à ce que figure au contrat une date butoir de publication du jeu. Si le jeu n'est pas publié à cette date, l'auteur recouvre alors immédiatement la jouissance de ses droits. Il n'est pas rare qu'un éditeur soit très optimiste sur un projet, puis soit rattrapé par d'autres contingences, financières ou conjoncturelles. L'auteur peut donc signer un jeu, puis deux ou trois ans plus tard, constater avec dépit que son jeu n'est toujours pas publié… il doit donc pouvoir recouvrer la jouissance de ses droits naturellement si l'éditeur a pris un engagement qu'il n'a pas été en mesure d'honorer. L'avance sur droits (voir p.37) vient compenser le manque à gagner pour la durée d'immobilisation du jeu.

Exemple de clause de date butoir de publication

L'Éditeur s'engage à publier le Jeu au plus tard le [date maximale de publication]. Si le Jeu n'est pas publié six (6) mois après cette date, le Contrat sera résilié de plein droit et l'Auteur recouvrera la libre disposition de ses droits sur le Jeu et ses éventuelles adaptations ou modifications quelconques, après mise en demeure de l'Auteur adressée à l'Éditeur par une lettre recommandée avec accusé de réception, lui impartissant un délai d'un mois pour procéder à cette publication. L'auteur conservera par devers lui les sommes déjà versées par l'Éditeur, sans préjudice de dommages et intérêts.

Il est également d'usage d'indiquer le nombre d'exemplaires minimum du premier tirage. Le marché est actuellement extrêmement concurrentiel, et il y a des chances pour que le premier tirage soit le seul. Le nombre d'exemplaires tirés peut donc être un argument de poids si vous devez choisir entre deux propositions d'édition.

Exemple de clause de premier tirage

L'Éditeur s'engage à faire imprimer en premier tirage un minimum de xxxx exemplaires.

Exploitation permanente et suivie

Cette clause est une clause de principe, qui indique que l'éditeur s'engage à… publier le jeu, tout simplement, et à en assurer l'exploitation au mieux de ses possibilités. Elle est souvent assortie de clauses traitant de la

déchéance du droit d'édition, du seuil de mévente, etc. sur lesquelles il convient de revenir, puisqu'elles concernent la façon dont l'auteur peut récupérer ses droits.

Le seuil de mévente

Un seuil de mévente est la quantité minimum d'exemplaires du jeu que l'éditeur s'engage à vendre sur une période donnée (plus rarement, il peut s'agir d'une somme de droits d'auteur versés à atteindre). Si les ventes n'atteignent pas cet objectif sur la période, alors l'auteur peut récupérer ses droits (ou l'éditeur peut les lui rendre). Les quantités et durées peuvent varier d'un éditeur à l'autre : tel éditeur peut pratiquer un seuil de mévente à l'année (3000 ou 5000 exemplaires par an par exemple), et un autre sur une période plus vaste (25000 exemplaires sur une période de 5 ans).

Le seuil le plus souple est bien évidemment le seuil annuel, qui permet de récupérer les droits sur son jeu plus vite si celui-ci ne trouve pas son public chez l'éditeur concerné. D'un autre côté, laisser un délai plus long à l'éditeur pour placer le jeu à l'étranger peut porter ses fruits : il faut juger au cas par cas de compétences de l'éditeur. Cet article peut être assorti de quelques formalités - un délai de préavis, une mise en demeure écrite par l'auteur, et bien sûr le droit de finir de vendre ou de détruire les exemplaires restants à l'éditeur, etc. Ces aménagements sont généralement légitimes, afin que l'éditeur puisse finir de gérer ses stocks à sa convenance.

Pour rappel, si vous signez un contrat dont la durée de cession est la durée légale maximum (70 ans post-mortem) ou toute autre durée longue convenue, il est fortement recommandé de demander à ajouter au contrat un seuil de mévente (voir p.25).

Exemple de clause de seuil de mévente

L'Éditeur s'engage à vendre un minimum de xxxx exemplaires du Jeu par an. À défaut, le Contrat sera résilié de plein droit du fait de cette seule inexécution et sans qu'il soit besoin d'une formalité quelconque. Dans ce cas l'Éditeur sera autorisé à écouler le stock résiduel du Jeu, en restant tenu de payer à l'Auteur les droits d'auteurs prévus, et ce pendant une période d'un an à compter de la date de résiliation du Contrat. À l'expiration de ce délai, les exemplaires du Jeu encore en stock pourront être restitués gracieusement à l'Auteur, qui pourra les exploiter librement.

Déchéance du droit d'édition

Le plus souvent, trois clauses possibles de déchéance du droit d'édition sont évoquées :

- Si l'éditeur renonce à assurer une « exploitation permanente et suivie » : si le jeu est considéré comme « épuisé », l'auteur peut mettre en demeure l'éditeur de le réimprimer, et récupérer ses droits un an plus tard si cela n'a pas été fait. À noter qu'il est difficile de faire le constat qu'un jeu est « épuisé » si on a pas de relevé des stocks lors des relevés de droits d'auteur : il est donc important de demander un relevé complet indiquant cette information (cf p.41). Cette clause est une clause générique issue du milieu du livre, mais en pratique elle est beaucoup moins souple qu'un seuil de mévente. Un jeu qui se vend mal peut laisser des stocks pendant un certain temps, pendant lequel vous ne pouvez que constater la mévente avec dépit, sans pouvoir récupérer vos droits sur le jeu.

- Si l'éditeur fait l'objet d'une liquidation judiciaire.

- Si l'éditeur ne paye pas les droits dûs à l'auteur (après une mise en demeure écrite). Notez bien qu'il n'est malheureusement pas rare que les éditeurs envoient leurs relevés en retard - un petit mail de rappel en premier lieu vaut mieux qu'une lettre recommandée…

RÉPARTITION DES DOMAINES DE DÉCISION

Sur le contrat sont forcément évoqués les domaines de décision de l'auteur et de l'éditeur. L'éditeur, lui, sera généralement décisionnaire concernant :

Le format, le nom et la présentation du jeu (illustrations / matériel)

L'éditeur peut vouloir inclure le jeu dans une gamme, aligner le jeu sur sa ligne éditoriale et/ou appliquer une charte graphique globale. C'est son domaine de compétence de connaître le marché, de choisir l'illustrateur et d'effectuer la direction artistique du projet - il est donc souvent déclaré par contrat décisionnaire sur ces points.

Il n'est pas rare que l'auteur se sente frustré par cet aspect du processus éditorial : bon nombre d'éditeurs ne consultent pas ou peu les auteurs sur les aspects graphiques, et parfois les choix effectués par l'éditeur ne correspondent pas à ce que l'auteur avait en tête. Il peut être légitimement

difficile pour l'auteur de lâcher prise sur cet aspect. Celui-ci avait peut-être une idée précise de ce qu'il pensait bon pour le jeu - et parfois, comme tout un chacun, l'éditeur peut également faire de mauvais choix. Le mieux pour éviter ce type de situations est d'évoquer la direction artistique du projet avant la signature du contrat, afin de savoir si les deux parties sont sur la même longueur d'ondes. Quoi qu'il en soit, l'auteur peut de toute façon demander à être inclus dans la boucle du travail graphique, ne serait-ce qu'à titre consultatif. De ce fait, même si son avis n'est pas suivi, il aura au moins eu son mot à dire.

Le nombre d'exemplaires, la date de mise en vente, le prix de vente

Certes, l'éditeur reste décisionnaire sur ces points, toutefois il est bon d'indiquer sur le contrat une date butoir de publication du jeu (voir p.33), afin de ne pas voir son jeu se momifier parmi les multiples projets d'un éditeur qui n'en ferait pas sa priorité.

Règles, évolutions et adaptations du jeu

L'auteur, quant à lui, doit rester décisionnaire sur les questions de règles, d'évolution et d'adaptation du jeu, et cela doit figurer sur le contrat. L'éditeur, pendant ses tests, souhaitera peut être effectuer des modifications sur le système de jeu. Le développement du jeu, de ce point de vue, est une affaire de compromis et d'arguments. Certes, vous connaissez votre jeu mieux que personne, et avez déjà certainement testé les ajustements proposés par l'éditeur - vous pouvez donc expliquer pourquoi vous n'avez pas retenu ces modifications auparavant - mais parfois l'éditeur peut avoir un regard neuf sur votre projet, ou vouloir le rendre plus accessible ou plus complexe selon le public visé. Il n'y a pas de généralité à faire de ce point de vue, l'un n'a pas systématiquement raison et l'autre tort, l'essentiel est qu'au terme de ces discussions les deux parties acceptent sans réserve les modifications apportées au jeu. En revanche, l'éditeur ne doit jamais pouvoir modifier seul les règles du jeu sur la version publiée sans en informer l'auteur, et c'est pourquoi cette clause doit être présente au contrat.

Exemple de clause sur la modification des règles

L'Éditeur doit exercer les droits qui lui ont été cédés par l'Auteur dans le strict respect de l'intégrité du Jeu. En conséquence, il s'engage notamment à n'apporter au Jeu aucune modification, adaptation ou transformation quelconques sans recueillir un accord préalable et écrit de l'Auteur.

L'autre responsabilité de l'auteur concerne les **développements futurs du jeu** (goodies, extension, etc.). Ces développements doivent être toujours proposés à l'auteur en priorité. Toutefois, si celui-ci n'est pas en capacité de s'en charger, l'éditeur doit pouvoir faire appel à un autre auteur pour réaliser ces développements (ou le faire en interne).

Exemple de clause concernant les extensions et nouvelles versions

L'Éditeur s'engage à proposer en priorité à l'Auteur de collaborer au développement et à la commercialisation de tout produit basé sur le jeu, et notamment les extensions et nouvelles versions du jeu selon des modalités qui seront négociées de bonne foi entre les Parties. En cas de refus exprès de l'Auteur, le développement du nouveau produit pourra être confié par l'Éditeur à un tiers.

RÉMUNÉRATION DE L'AUTEUR

Nous aborderons ici la rémunération due en contrepartie de la cession des droits d'exploitation principaux (droits de reproduction et de représentation, et éventuellement d'adaptation en d'autres langues si ce droit est cédé). Les cessions de droits d'adaptation audiovisuelle et numérique et d'exploitation secondaire ou dérivée doivent faire l'objet d'une rémunération adaptée à ces types d'exploitation (cf. p.44).

L'avance sur droits (ou « à-valoir »)

Il est d'usage que l'éditeur verse à l'auteur une Avance sur Droits lors de la signature du contrat : si le contrat ne comporte pas une telle clause, il est fortement recommandé de la demander.

Cette avance concrétise d'une part l'engagement de l'éditeur sur le projet, et peut servir d'autre part de dédommagement à l'auteur si le jeu n'est finalement pas publié. Le montant de cette avance tourne généralement autour de 1000 euros. Cette somme étant une avance, elle sera déduite des droits d'auteur dus sur les premiers relevés de vente.

Vous pouvez trouver un modèle de clause d'avance sur droits dans les annexes, en p. 56.

Les droits d'auteur

Il s'agit d'une question épineuse, et malheureusement complexe.

Ces trente dernières années, même si les éditeurs pratiquaient des contrats similaires à ceux de l'édition de livres, la rémunération de l'auteur y était calculée sur le « chiffre d'affaires éditeur », qui incluait donc tout l'argent collecté par l'éditeur sur les ventes du jeu, que ce soit sur les ventes en boutique (par le biais du distributeur) ou sur les ventes réalisées en direct (sur les salons, par exemple). Cela reste le type de rémunération le plus proposé par les contrats d'éditeurs étrangers.

Droits d'auteur, Royalties ou Redevances ?
Les « redevances » (ou « Royalties ») sont juridiquement les termes à employer pour définir les sommes perçues par l'auteur sur le produit de la vente de ses oeuvres. Les « droits d'auteur » sont techniquement les droits reversés aux ayant-droit par les organismes de gestion collective. Toutefois, il est maintenant courant d'utiliser « droits d'auteur » pour désigner les redevances/royalties. Ces trois termes peuvent donc être utilisés sans distinction dans un contrat d'édition.

Toutefois, il est important de noter qu'en France, un contrat d'édition proposant uniquement une rémunération basée sur le chiffre d'affaire peut être considéré comme illicite, la loi et la jurisprudence françaises imposant, lorsque le jeu peut être qualifié d'œuvre, que l'auteur perçoive en principe une rémunération proportionnelle sur les ventes de son œuvre calculée sur le « Prix de vente Public Hors Taxe » (PPHT)[3].

Ce principe peut s'appliquer sans difficulté au prix du livre, puisque son prix de vente est fixé par l'éditeur et ne peut être modifié par le libraire depuis la loi Lang de 1982, mais est plus difficilement applicable au jeu de société. Les boutiques pouvant modifier le prix des jeux à leur convenance, l'éditeur ne peut pas connaître le PPHT réel auquel ont été vendus les jeux.

Si le prix public ne peut pas être connu, alors l'article L. 131-4 du CPI indique que l'on peut recourir à des formes forfaitaires de rémunération : la solution la plus simple (pour rester proche de l'esprit de la loi et relier la rémunération de l'auteur au PPHT) reste donc d'indiquer par contrat un prix public HT de référence (ou « prix public HT conseillé »), qui servira de base de calcul aux droits d'auteur. Si besoin, ce prix de référence peut être spécifié plus tard par l'éditeur par un avenant au contrat, si celui-ci n'a pas établi avec précision le budget de fabrication du jeu lors de la signature du contrat. Le principe d'une rémunération proportionnelle en

3 Cass. Civ. 1ère, 9 octobre 1984, n°93-13850

pourcentage est qu'elle sera juste quel que soit le prix public conseillé du jeu : l'éditeur n'a pas à considérer la rémunération de l'auteur comme une variable d'ajustement.

Notez bien que ce prix public HT conseillé ne sert que de référence pour les besoins du contrat entre l'auteur et l'éditeur, et n'a aucun lien avec l'éventuel prix conseillé discuté avec le distributeur, qui ne peut avoir de caractère obligatoire.
Si le jeu est vendu à l'international (et donc à des prix différents), alors il est possible d'indiquer par contrat des taux différents, calculés sur le prix de cession aux distributeurs étrangers. Si ces prix de cession ne sont pas connus au moment de la signature du contrat, alors il conviendra simplement d'effectuer un avenant lorsque la situation l'imposera.

Lorsqu'elle est calculée sur le CA de l'éditeur, la rémunération de l'auteur se situe généralement entre 5 et 12% de celui-ci - le contrat de base le plus souvent proposé propose un montant de 6%. Ces 6% du chiffre d'affaire de l'éditeur correspondent environ à 2,5% du PPHT. C'est peu, surtout comparé aux autres domaines de l'édition (livres, BD, illustration jeunesse…) où les pourcentages de droit d'auteur se situent entre 5 et 10% du PPHT - et où même avec ces taux, les artistes-auteurs professionnels vivent dans des situations financières souvent précaires. Ce niveau de rémunération est le résultat d'un consensus commercial informel (et pratiqué internationalement) où l'auteur a manifestement servi de variable d'ajustement au fait que le jeu de société est un objet cher à produire.

On pourrait raisonnablement attendre de la part des éditeurs français une rémunération minimale supérieure à 3% du PPHT[4]. Notons à cet égard qu'un sondage mené par Cardboard Edison révèle que les game designers américains rémunérés sur le prix public du jeu touchent en moyenne un pourcentage allant de 3 à 6 % de ce prix public.

Il convient enfin de noter que ce principe de calcul sur le PPHT étant relativement récent dans les usages, les éditeurs cherchent à convertir au plus juste leurs pourcentages précédemment calculés sur le chiffre d'affaire : on voit donc fleurir des contrats indiquant des pourcentages d'épicier calculés à la décimale près (des variations entre 2,4 et 2,8%, par exemple)… nous encourageons à contester systématiquement ce type de pratiques, et à demander des pourcentages clairs, ou au mieux arrondis

4 *Dans le domaine du livre, une jurisprudence française de 1969 considère qu' « un pourcentage de 2,5% [sur le PPHT] ne peut apparaître comme sérieux et s'apparente nécessairement à une fraude à la loi » (Jurisprudence du TGI Paris (de la Seine, 3ème chambre) 16 mai 1969 - in Revue Internationale du Droit d'Auteur n°63 de janvier 1970, pp.213-217).*

à la décimale médiane (3,5%, 4%, 4,5%…). Ce n'est que par ce biais que les auteurs de jeux de société pourront, avec le temps, améliorer leurs conditions de rémunération jusqu'à un niveau acceptable.

Attention également aux éditeurs qui chercheraient à faire baisser votre rémunération parce qu'ils ont été impliqués dans le développement du jeu, ou parce qu'ils ont souhaité payer une tierce personne pour travailler sur le développement du jeu. Lorsque vous signez un contrat d'édition, l'éditeur accepte votre jeu tel qu'il est - à moins d'y avoir apporté des modifications et corrections dans le cadre d'un contrat d'option préalable (voir p.20). Tout développement ultérieur effectué par lui en interne ou par une tierce personne, relève de sa responsabilité d'éditeur : s'il n'est finalement pas satisfait du jeu, c'est son problème, pas le vôtre. Soyez donc vigilants avec les discours du type *« oui mais on a fait un gros boulot sur le jeu, donc tu ne recevras que 2% »*. À noter que si l'éditeur veut revoir à la baisse un pourcentage indiqué au préalable par contrat, cela peut mener purement et simplement à l'annulation du contrat, pour non respect du pourcentage prévu contractuellement, soit par l'effet d'une clause résolutoire si ce manquement est prévu comme cause de résiliation (cf. p.42), soit – si l'inexécution est suffisamment grave pour justifier la résiliation unilatérale du contrat – par l'effet d'une résiliation judiciaire ou par notification d'une résiliation unilatérale aux risques et périls de l'auteur (cf. p.43).

Pourcentage évolutif

L'auteur peut tout à fait demander à ce que sa rémunération soit calculée sur des pourcentages évoluant avec les nombres d'exemplaires vendus. Ces seuils sont bien sûr arbitraires : il convient de les ajuster selon le type de jeu et l'éditeur concerné. Cette évolution du pourcentage part du principe qu'au-delà du premier tirage, les coûts de production fixes ayant été amortis, l'éditeur peut se permettre de rémunérer l'auteur plus décemment. Il permet aussi de justifier un pourcentage faible accordé à un éditeur modeste, qui sera réajusté à la hausse si le jeu est un succès.

Exemple de clause de pourcentage évolutif

En contrepartie de la cession de droits, l'Auteur sera rémunéré sur la base du Prix Public Hors Taxe (PPHT) de référence indiqué en annexe, par des droits d'auteur s'élevant à :
- *3% du PPHT conseillé jusqu'à 15000 exemplaires vendus*
- *4% du PPHT conseillé à partir de 15001 exemplaires vendus jusqu'à 50000 exemplaires vendus*
- *5% du PPHT conseillé au delà de 50000 exemplaires vendus*

Attention, certains éditeurs pratiquent la logique inverse, et justifient un pourcentage de rémunération faible par le fait qu'ils vont produire un grand nombre d'exemplaires (*« oui 5% du CA c'est pas beaucoup, mais on va en tirer 30 000 ! »*) parce qu'ils ont une bonne distribution. Je doute que J.K. Rowling ait vu son pourcentage de rémunération baisser en fonction du nombre d'exemplaires d' « Harry Potter » produits - c'est sans doute même plutôt l'inverse.

LES LICENCES

Le contrat d'édition formalise le fait que vous cédez à l'éditeur le droit de faire fabriquer votre jeu et de le vendre. Par la suite, l'éditeur (qui est détenteur de vos droits d'exploitation) peut céder une partie de ces droits sur une zone géographique et un volume de publication spécifique à un autre éditeur si le contrat l'y autorise. Cet autre éditeur peut donc faire fabriquer votre jeu à un certain nombre d'exemplaires et le vendre dans la zone géographique concernée. L'éditeur étranger paye donc une somme (généralement forfaitaire) à l'éditeur, qui doit vous en reverser une partie (généralement comprise entre 30 et 50%). Financièrement cette solution est moins avantageuse pour vous et pour l'éditeur originel, mais elle permet malgré tout à votre jeu d'être vendu sur une zone géographique où l'éditeur originel n'est pas parvenu à trouver d'accord de distribution : c'est « mieux que rien ».

Notez également que si vous avez vous-même des contacts avec des éditeurs étrangers, ne serait-ce que sur les salons, vous pouvez proposer que la part de la licence que vous reverse l'éditeur soit plus élevée lorsque c'est vous qui êtes à l'origine du contact.

Certains éditeurs n'incluent pas de clause abordant le sujet des licences dans le contrat, pour la simple raison qu'ils n'en concèdent jamais. Il convient malgré tout de demander à ce que celle-ci soit présente - parce qu'il ne faut jamais dire jamais, et que l'occasion, un jour, pourrait se présenter et vouloir être saisie. En l'oubliant, surtout si les droits d'auteur sont calculés sur le CA de l'éditeur, vous courez le risque de ne recevoir qu'un pourcentage équivalent à vos droits d'auteur….

À noter que l'inclusion de clauses abordant les licences peut impliquer la cession de vos droits d'adaptation, puisque le nouvel éditeur licencié pourrait vouloir effectuer des modifications sur l'œuvre (il peut s'agir de modifications graphiques, d'ergonomie, ou bien même de modifications mineures de règles), et que donc l'intégrité de l'œuvre ne serait pas respectée. Ce type de clause doit toutefois spécifier que l'auteur *« reste néanmoins habilité à poursuivre toute modification du jeu qui en alternerait la substance »*. Vous pouvez aussi opter pour une clause plus spécifique,

engageant l'éditeur à qui la licence est attribuée à vous soumettre les modifications qu'il entrevoit pour approbation préalable.

Vous pouvez trouver un exemple de clause d'autorisation de cession de licences en p.53.

FRÉQUENCE ET CONTENU DES RELEVÉS DE DROITS D'AUTEUR

L'éditeur doit spécifier par contrat la fréquence des relevés de droits d'auteur qui vont être envoyés à l'auteur. Ceux-ci peuvent être annuels, semestriels (pratique la plus répandue) ou trimestriels. À chaque échéance, l'éditeur doit envoyer un relevé des ventes du jeu à l'auteur. Ce relevé doit être le plus détaillé possible, et doit au moins lister le **nombre d'exemplaires vendus par zone géographique**, le **stock restant**, et le **montant des droits d'auteur dus** (issus de ventes ou de licences).

La question fréquemment posée est *« mais comment je peux vérifier que l'éditeur me déclare bien tout ce qu'il a vendu ? »*. La réponse est simple : on ne peut pas. On ne peut que faire confiance à l'éditeur sur ce point. Certains contrats stipulent que l'auteur peut demander une vérification de comptes amiable par le biais d'un expert-comptable, et l'article L132-14 du CPI indique que l'éditeur est tenu de fournir à l'auteur toutes justifications propres à établir l'exactitude des comptes, mais dans les faits, les éditeurs ne joignent jamais leurs liasses de bordereaux de fabrication et de ventes aux relevés de compte, et le coût d'embauche d'un comptable pour effectuer la vérification serait pour l'auteur plutôt élevé. À moins donc d'avoir de sérieux doutes sur la probité de l'éditeur concernant un jeu qui a généré énormément de recettes, il y a peu de chances que la procédure en vaille la chandelle. De plus, si vous en arrivez là, soyez conscient que cela risque de nuire fortement à la relation de confiance que vous avez avec votre éditeur…

Vous pouvez trouver deux exemples de clause concernant les relevés de compte en p.55.

CLAUSE RÉSOLUTOIRE

Cette clause est très importante car elle permet aux parties de définir les manquements qui entraîneront la résiliation du contrat sans que le juge n'ait le pouvoir d'apprécier si ces manquements sont suffisamment graves pour justifier la résiliation (il pourra seulement vérifier que la clause a été bien appliquée en cas de contestation par l'autre partie).

L'article 1225 du Code civil dispose que la clause résolutoire « précise les engagements dont l'inexécution entraînera la résolution du contrat ». En l'absence de jurisprudence fixée en la matière, il est recommandé d'éviter les clauses trop générales faisant référence à *« tout manquement à l'une quelconque des obligations prévues par le contrat »*, et de lister précisément les engagements et/ou obligations dont l'inexécution sera sanctionnée par la résiliation, de façon à ne laisser aucun doute quant aux causes de résiliation.

En l'absence d'une telle clause, une partie ne peut rompre unilatéralement le contrat qu'en cas *« d'inexécution suffisamment grave »* de son cocontractant, soit en notifiant la résiliation à la partie défaillante *« à ses risques et périls »*, soit en engageant une action judiciaire en résolution (articles 1224 et suivants du Code civil). Le juge apprécie la gravité du manquement au cas par cas, au regard du comportement du débiteur, mais aussi de l'intérêt du contrat ou du caractère essentiel du manquement[5].

Attention : la résiliation par notification doit répondre à une procédure très stricte pour être effective (article 1226 du Code civil) :

- Tout d'abord, et sauf en cas d'urgence, la partie sollicitant la résiliation doit mettre en demeure son cocontractant défaillant de « satisfaire à son engagement dans un délai raisonnable » en lui indiquant expressément dans sa lettre de mise en demeure qu'à défaut pour lui de satisfaire à son obligation, elle sera en droit de résoudre le contrat ;

- Ce n'est que si l'inexécution persiste après cet avertissement que la partie sollicitant la résiliation peut alors notifier à son cocontractant la résiliation du contrat, en indiquant les raisons qui motivent cette décision.

5 *Il a par exemple pu être jugé que ne revêtaient pas un caractère suffisamment grave justifiant la résolution judiciaire du contrat d'édition le fait pour un éditeur de ne pas respecter le nombre d'exemplaires du premier tirage convenu contractuellement dès lors que « si les prévisions effectuées au regard de la notoriété de l'auteur et de ses qualités littéraires ont été surévaluées, force est de constater que l'éditeur a toujours été en mesure de satisfaire à la demande en raison des stocks qu'il a constitués » (CA Paris, 20 décembre 2000, n°1991/14226), ou encore le fait de ne pas respecter l'obligation de reddition de comptes semestrielle prévue contractuellement dès lors que « l'usage d'une reddition annuelle (…) s'était rapidement instauré entre les parties et que l'auteur n'avait émis aucune critique quant à la teneur des relevés » (Cass. 1ère civ., 30 avril 2014, n°13-10560). À l'inverse, une Cour d'appel a pu prononcer la résiliation d'un contrat d'édition après avoir retenu que la campagne de lancement de l'ouvrage avait été insuffisante et relevé des carences quant à l'approvisionnement des libraires et à la fourniture des comptes à l'auteur (CA Paris, 28 février 1997, n°93.18505 et 93.20270 ; pourvoi rejeté par Cass. 1ère civ., 11 janv. 2000, n° 97-13903).*

Il convient également de noter que le cocontractant défaillant a toujours la possibilité de saisir le juge pour contester la résiliation. Dans un tel cas, la partie à l'initiative de la résiliation doit alors prouver la gravité de l'inexécution. Si le juge considère que l'inexécution n'est pas suffisamment grave pour justifier la résiliation, il peut prononcer l'exécution forcée du contrat en accordant éventuellement des délais au débiteur et/ou en allouant éventuellement des dommages et intérêts au créancier.

Vous pouvez trouver des exemples de clauses résolutoires avec et sans mises en demeure p.54.

CLAUSES DIVERSES

DROITS D'ADAPTATION AUDIOVISUELLE ET NUMÉRIQUE

De plus en plus, les éditeurs incluent une clause succincte concernant les adaptations numériques potentielles du jeu - allant même parfois jusqu'à évoquer des conditions de rémunération en pourcentage sur le profit généré par de telles adaptations. Si vous pouvez tout à fait céder par principe vos droits d'adaptation à l'éditeur dans le contrat originel, il est plus sage que cette adaptation fasse l'objet d'un contrat à part, lorsque vient le moment où cette adaptation est réalisée. Dans le cas des adaptations audiovisuelles, il est d'ailleurs obligatoire d'effectuer un contrat séparé[6]. Préférez donc cette négociation au moment opportun, par la clause suivante :

Exemple de clause de renvoi à un contrat ultérieur

La cession des droits d'adaptation audiovisuelle sur le Jeu fera l'objet, s'il y a lieu, d'un contrat distinct du présent Contrat, qui sera négocié de bonne foi entre les Parties. Il en sera de même pour une exploitation sous forme de jeu vidéo.

PRODUITS DÉRIVÉS

L'auteur doit toucher un pourcentage sur les recettes d'exploitation de tout produit dérivé de son œuvre, pourcentage qui doit en principe être plus

6 Article L131.3 du code de la propriété intelectuelle. *Les cessions portant sur les droits d'adaptation audiovisuelle doivent faire l'objet d'un contrat écrit sur un document distinct du contrat relatif à l'édition proprement dite de l'oeuvre imprimée.*

élevé que celui qui est prévu au titre de l'édition du jeu. En effet, gardez à l'esprit que ce produit dérivé n'existerait pas si votre œuvre elle-même n'était pas commercialisée et ne rencontrait pas une forme de succès - c'est donc de plein droit que vous devez réclamer une rémunération proportionnelle et juste sur ce point.

Étant donné la diversité des exploitations dérivées auxquelles le jeu peut donner lieu, nous recommandons de ne pas céder les droits d'exploitation dérivée dans le contrat d'édition mais de renvoyer à un contrat ultérieur qui prendra en compte les spécificités de l'exploitation envisagée. Vous trouverez en page 53 un exemple de clause de cession des droits d'exploitation secondaire et dérivée pouvant être inclue dans le contrat d'édition ou dans le contrat ultérieur. Enfin, vous pourrez trouver en p.56 une clause de renvoi ultérieur, ainsi qu'une clause de rémunération au titre de l'exploitation sous forme de « merchandising ».

EXEMPLAIRES D'AUTEUR ET ACHAT DE SON PROPRE JEU

La clause où vous devriez normalement obtenir gain de cause, c'est bien celle-ci. Certains éditeurs sont un peu pingres, et vous octroient royalement 3 ou 4 exemplaires d'auteur. Demandez-en une douzaine, cela ne mettra pas l'avenir commercial de votre jeu en péril, et ça vous permettra d'en offrir à la famille et aux amis avec plaisir et fierté.

Par ailleurs, pensez à demander à inclure une clause vous permettant de racheter des exemplaires de votre jeu à prix coûtant - ou au pire, au prix de vente au distributeur. Ils peuvent vous servir à faire vos cadeaux de Noël ou des démonstrations en festivals. Si l'éditeur a peur que vous ne revendiez votre jeu de la main à la main lors de vos déplacements, rappelez lui que vous lui avez cédé vos droits d'exploitation, et que vous n'avez donc plus légalement le droit de vendre vous-même votre jeu. Mais quoi qu'il en soit, il est normal que vous n'ayez pas à racheter votre propre jeu au prix de vente public. Vous trouverez en p.56 un modèle de clause de rachat d'exemplaires.

PARTICIPATION DE L'AUTEUR À LA PROMOTION

Certains contrats contiennent une clause indiquant que l'auteur s'engage à participer à toute action de communication ou de promotion autour du jeu. Dans le principe, une telle clause est évidemment abusive et beaucoup trop contraignante ; il faut simplement demander à inclure *« dans la mesure de ses disponibilités »* à l'article en question afin de retrouver purement et simplement son libre arbitre.

Certains contrats vont même jusqu'à stipuler que *« Cette participation est volontaire de la part de l'auteur et s'effectue sans compensation financière ».* Cette clause doit être purement et simplement supprimée. Dans les usages, les auteurs de jeux sont rarement défrayés et jamais rémunéré pour leurs dédicaces et animations, mais c'est le cas pour un certain nombre d'auteurs de livre - et ça devrait être la norme pour tous les artistes-auteurs.

SPÉCIFICITÉS DES CONTRATS RELATIFS AU FINANCEMENT PARTICIPATIF

Le financement participatif pour produire des jeux de société est une pratique de plus en plus répandue, mais qui reste encore largement minoritaire et récente - nous disposons donc de peu d'éléments pour en analyser les spécificités. Malgré tout, un document (rédigé conjointement par l'Union des Editeurs de Jeux et la Société des Auteurs de Jeux) prescripteur de bonnes pratiques contractuelles relatives aux financements participatifs est disponible sur la page Ressources du site de la SAJ.

Dans le principe, les ventes réalisées par le biais d'un financement participatif sont assimilées à de la vente directe. Il est donc normal que la rémunération de l'auteur, dont le faible taux est généralement justifié par les faibles marges de l'éditeur (dus aux marges réalisées par tous les autres intermédiaires), soit plus élevée. Des quelques chiffres qui nous ont été transmis, le **double des taux usuels** est un minimum. Par ailleurs, le prix de vente étant connu, il devient obligatoire de signer un contrat où les rémunérations de l'auteur sont basées sur le Prix Public Hors Taxe.

PLUSIEURS AUTEURS POUR UN MÊME JEU

Si vous êtes plusieurs auteurs pour un même jeu, ce jeu est une œuvre dite « de collaboration ». Tous les points évoqués dans ce document restent valides, à ceci prêt que généralement la rémunération des auteurs est équitablement répartie entre tous les auteurs.

AVENANTS AU CONTRAT D'ORIGINE

On ne peut jamais tout prévoir, et la vie d'un jeu est souvent mouvementée. Même signé, un contrat peut toujours être remplacé par un autre entre les mêmes parties, ou complété par des avenants. Soyez à l'écoute des demandes de l'éditeur, et n'hésitez pas à lui communiquer les vôtres. Si votre jeu remporte un grand succès, il est même tout à fait possible que, soucieux de conserver avec vous les meilleures relations, l'éditeur vous propose de lui même de revoir le contrat en votre faveur, en augmentant vos droits d'auteur.

METTRE LA RÈGLE DU JEU EN ANNEXE DU CONTRAT

Il est d'usage de mettre la règle du jeu en annexe du contrat pour montrer en détail le Jeu en faisant l'objet. C'est une bonne chose, mais en cas de litige, si vous voulez qu'un juge considère que votre jeu est bel et bien protégé par le droit d'auteur, il peut être judicieux de faire un peu plus que ça :

- Ajoutez des photos du matériel. Si le matériel du prototype est présenté comme étant indissociable de la règle, cela éloigne l'objet protégé d'une simple suite d'instructions.

- Si le jeu possède un thème, soyez emphatique à ce sujet. Développez-le si possible en introduction. Tout jeu « à scénario » est plus susceptible d'être considéré comme une œuvre de l'esprit.

- Documentez la création du jeu. Ajoutez donc un texte qui relate votre parcours de création autour du jeu, pourquoi vous avez fait le choix de telle mécanique plutôt que telle autre, vos questionnements après vos parties tests, etc. Si besoin avec des photos des premiers prototypes. Bref, rédigez un « carnet d'auteur », comme certains le font parfois pour communiquer autour du jeu après sa sortie, mais incluez-le dans la règle (en introduction ou en conclusion). Justifier vos choix créatifs renforcera le fait que le jeu est le fruit de l'expression originale de son auteur, et est susceptible d'être considéré comme une œuvre de l'esprit protégée par le droit d'auteur. Cela est d'autant plus important si votre jeu est un jeu abstrait qui ne possède pas de thème ou de visuels particuliers.

Bref, faites l'inverse de ce qu'un bon auteur de jeu ferait pour écrire un règle… là où une règle se doit d'être épurée, claire, et intuitive, ici il faut détailler la complexité sous-jacente, documenter le processus de création au maximum, et mettre l'accent sur le thème, pour que votre jeu soit susceptible en cas de litige d'être considéré par un juge comme une œuvre de l'esprit protégée par le droit d'auteur.

ANNEXES

Exemple de clauses du contrat d'option sans condition de développement du jeu :

L'Auteur accorde à l'Éditeur une option exclusive sur la conclusion d'un contrat d'édition portant sur son Jeu, option qui devra être levée au plus tard le XX/XX/XXXX. À compter de la signature de la présente option et jusqu'à l'expiration du délai de levée de l'option, l'Auteur s'interdit de présenter le jeu à tout autre éditeur et s'interdit de conclure tout contrat de cession, d'édition ou d'option avec tout tiers que ce soit. La présente option est consentie et acceptée moyennant le versement par l'Éditeur d'une somme de XXXX euros hors taxes à l'Auteur dans les quinze jours suivant la date de signature du présent Contrat.

Si l'Éditeur entend lever l'option, il devra notifier sa décision à l'Auteur avant l'expiration du délai de levée de l'option susvisé.

[Au choix :]

[si le contrat d'édition est déjà négocié :]

Le contrat d'édition annexé au présent Contrat (Annexe X) prendra aussitôt son plein effet. Il est précisé que le contrat d'édition est paraphé et signé ce jour par les parties afin de marquer leur acceptation sur ses termes en cas de levée de l'option.

[Optionnel :] La somme versée par l'Éditeur à l'Auteur en contrepartie de l'option accordée viendra s'imputer en déduction des sommes dues à l'Auteur en vertu du contrat d'édition ci-annexé (Annexe X).

[si le contrat d'édition n'est pas encore négocié :]

Les termes du contrat d'édition seront déterminés de bonne foi entre les Parties.

[Optionnel :] La somme versée par l'Éditeur à l'Auteur en contrepartie de l'option accordée viendra s'imputer en déduction des sommes dues à l'Auteur en vertu du contrat d'édition qui sera conclu entre les Parties.

[Dans les deux cas :]

Faute de notification par l'Éditeur de sa décision de lever l'option avant l'expiration du délai de levée de l'option susvisé, et/ou faute

de règlement à son échéance de la somme prévue en contrepartie de l'option accordée, le présent contrat sera résilié de plein droit, sans qu'il soit besoin d'une formalité quelconque. L'Auteur recouvrera la libre disposition de ses droits sur le Jeu et conservera par devers lui la somme versée par l'Éditeur en contrepartie de l'option qui lui a été accordée.

Exemple de clauses du contrat d'option impliquant une condition de développement du jeu :

À la date où est conclu ce Contrat, l'Auteur n'a pas terminé de développer le Jeu même s'il a présenté à l'Éditeur le game design, la mécanique ludique et les éléments de contexte constituant le Jeu.

Il a donc été convenu ce qui suit entre les Parties :

Engagements de l'Auteur :

L'Auteur s'engage à finaliser son projet et à livrer à l'Éditeur une maquette jouable au plus tard le xx/xx/xxxx.

Toute demande de révision et/ou de correction faite par l'Éditeur à l'Auteur, que ce soit par courrier ou par courriel, aura pour effet de suspendre le délai susvisé pour la remise de la maquette jouable, le temps pour l'Auteur de procéder aux corrections souhaitées et de proposer une nouvelle version de son Jeu à l'Éditeur pour lui permettre de procéder à de nouveaux tests.

L'Auteur accorde à l'Éditeur une option exclusive sur la conclusion d'un contrat d'édition portant sur son Jeu, option qui devra être levée au plus tard dans les trente jours suivant la réalisation par l'Éditeur des tests de la maquette jouable livrée par l'Auteur.

À compter de la signature de la présente option et jusqu'à l'expiration du délai de levée de l'option, l'Auteur s'interdit de présenter le Jeu à tout autre éditeur et s'interdit de conclure tout contrat de cession, d'édition ou d'option avec tout tiers que ce soit.

Engagements de l'Éditeur :

En contrepartie de l'option ainsi accordée, l'Éditeur s'engage à verser

à l'Auteur une somme de XXX euros hors taxes dans les quinze jours suivant la signature du présent contrat.

L'Éditeur s'engage à tester la ou les maquette(s) remise(s) par l'Auteur dans un délai d'un mois à compter de sa ou leur remise.

Après remise de la première maquette jouable à l'Éditeur par l'Auteur, l'Éditeur aura la faculté de demander de nouvelles révisions et/ou corrections. Cette faculté pourra être renouvelée une fois.

Levée de l'option :

Si l'Éditeur entend lever l'option, il devra notifier sa décision à l'Auteur avant l'expiration du délai de levée de l'option susvisé.

[Au choix :]

[si le contrat d'édition est déjà négocié :]

Le contrat d'édition annexé au présent Contrat (Annexe X) prendra aussitôt son plein effet. Il est précisé que le contrat d'édition est paraphé et signé ce jour par les parties afin de marquer leur acceptation sur ses termes en cas de levée de l'option.

[Optionnel :] La somme versée par l'Éditeur à l'Auteur en contrepartie de l'option accordée viendra s'imputer en déduction des sommes dues à l'Auteur en vertu du contrat d'édition ci-annexé (Annexe X).

[si le contrat d'édition n'est pas encore négocié :]

Les termes du contrat d'édition seront déterminés de bonne foi entre les Parties.

[Optionnel :] La somme versée par l'Éditeur à l'Auteur en contrepartie de l'option accordée viendra s'imputer en déduction des sommes dues à l'Auteur en vertu du contrat d'édition qui sera conclu entre les Parties.

Renouvellement de l'option :

Si après avoir procédé aux tests de la maquette jouable, l'Éditeur exerce sa faculté de demander des révisions et/ou corrections, il pourra renouveler l'option pour une durée d'un mois à compter de la remise

de la maquette révisée et/ou corrigée. En cas de demande de nouvelles révisions et/ou correction, l'option pourra être renouvelée une dernière fois pour la même durée.

[Optionnel :] En contrepartie de ce renouvellement de l'option, l'Éditeur devra verser à l'Auteur une somme de XXX euros hors taxes dans les quinze jours suivant la date d'échéance de l'option initiale.

Absence de levée de l'option :

Faute de notification par l'Éditeur de sa décision de lever l'option avant l'expiration du délai de levée de l'option, et/ou faute de règlement à son échéance de la somme prévue en contrepartie de l'option accordée, le présent contrat sera résilié de plein droit, sans qu'il soit besoin d'une formalité quelconque. L'Auteur recouvrera la libre disposition de ses droits sur le Jeu avec ses adaptations et modifications et conservera par devers lui la somme versée par l'Éditeur en contrepartie de l'option qui lui a été accordée.

Exemple de clause de cession de droits

Sous réserve de l'exécution intégrale du présent Contrat, et du parfait paiement par l'Éditeur des rémunérations ci-après mises à sa charge, l'Auteur cède à l'Éditeur, et lui délivre en tant que de besoin, dans les conditions et sous les réserves ci-après stipulées, pour [préciser ici les territoires ou « le monde entier »], à titre exclusif, et pour la durée précisée à l'article xx ci-dessous, l'ensemble des droits d'auteur et/ou autorisations nécessaires à l'exploitation licite de son Jeu comprenant les droits de reproduction, de représentation, [optionnel :] d'adaptation, [optionnel :] et d'exploitation secondaire et dérivée ci-après définis, à des fins de commercialisation et de promotion du jeu :

• le droit de reproduction comporte le droit de reproduire ou de faire reproduire le Jeu en toutes quantités [ou en tel nombre d'exemplaires] (i) par tous procédés de fixation matérielle connus ou inconnus à ce jour qui permettent de communiquer le Jeu au public, et notamment par tous procédés numériques, procédés d'imprimerie et notamment l'impression 3D, procédés de dessin, de photocopie, ou autres procédés des arts graphiques, plastiques et appliqués et (ii) sur tous supports connus ou inconnus à ce jour, notamment sur papier, carton, plastique, bois ou encore support métallique, sans que ces indications soient limitatives ;

• *le droit de représentation publicitaire ou promotionnel comporte le droit de communiquer tout ou partie du Jeu au public, par tous procédés de diffusion et de communication visuels et audiovisuels connus ou inconnus à ce jour, notamment dans le cadre de salons mais également par voie de presse, par télédiffusion, et par le réseau Internet, sans que ces indications soient limitatives ;*

• *[optionnel :] le droit d'adaptation comprend le droit de traduire le Jeu en toutes langues ainsi que le droit d'apporter au Jeu des modifications graphiques, d'ergonomie, et exceptionnellement des modifications mineures de règles qui seraient commandées par les spécificités des marchés étrangers en cas de commercialisation du Jeu dans des territoires autres que la France [ou désigner plusieurs territoires sur lesquels vous souhaitez qu'il ne soit pas apporté de modification au jeu], sous réserve du respect des stipulations de l'article xx ci-dessous [référence à la clause relative au respect de l'intégrité du jeu, p. 35] ;*

• *[optionnel :] les droits d'exploitation secondaire ou dérivée comportent notamment le droit d'exploiter ou d'autoriser l'exploitation du Jeu en tout ou partie, y compris par intégration dans d'autres œuvres, à des fins de publicité et/ou de promotion du Jeu [optionnel : et des activités de l'Éditeur], ainsi que le droit dit de « merchandising », c'est à dire le droit de fabriquer ou faire fabriquer, distribuer ou faire distribuer, vendre ou commercialiser sous toutes formes, tous objets ou œuvres des arts plastiques ou des arts appliqués, et notamment, figurines, vêtements, textiles, qui incorporent dans leur substance, leur forme, décoration, conditionnement et présentation, tout élément du Jeu, en vue d'opérations publicitaires et promotionnelles portant sur le Jeu.*
(en complément, voir clause concernant les produits dérivés p.56)

Exemple de clause d'autorisation de sous-cessions

L'Éditeur est habilité à accorder à des tiers, sur les territoires autres que la France [ou désigner plusieurs territoires sur lesquels vous souhaitez que l'Éditeur ne puisse pas accorder de licences], et le cas échéant par voie de cession, toutes autorisations d'exploiter le Jeu, dans la limite des droits qui lui sont conférés par le présent contrat. L'Éditeur s'engage à informer l'Auteur, à la signature du contrat de cession, de tous les droits d'exploitation concédés à ces tiers en lui fournissant les éléments déterminants de cet accord : nom du tiers, durée, territoire, modalités de rémunérations…, etc. En contrepartie, l'Éditeur reversera à l'Auteur 50 % des sommes encaissées au titre des droits d'exploitation concédés à des tiers.

Exemple de clause résolutoire avec mise en demeure préalable

Le Contrat sera résilié de plein droit en cas d'inexécution par l'une ou l'autre des Parties des obligations ci-après listées :

- […] [voir liste de l'exemple précédent]

La résiliation sera acquise après une mise en demeure du débiteur d'avoir à s'exécuter restée sans effet pendant un délai de xx jours [par exemple : 15 (quinze) jours] après sa première présentation. Cette mise en demeure s'opèrera par lettre recommandée avec accusé de réception et mentionnera expressément la présente clause résolutoire.

Attention : si vous choisissez cette option, la lettre de mise en demeure doit impérativement mentionner la clause résolutoire pour que la résiliation soit effective (article 1225 du Code civil). Pour éviter un éventuel oubli, il est préférable de rappeler cette formalité dans la clause comme dans l'exemple ci-dessus.

Exemple de clause résolutoire sans mise en demeure préalable

Le Contrat sera résilié de plein droit, sans qu'il soit besoin d'une formalité quelconque, en cas d'inexécution par l'une ou l'autre des Parties des obligations ci-après listées :

- Obligation de l'Éditeur de faire figurer le nom de l'Auteur en couverture de chacun des exemplaires du Jeu ainsi que sur sa notice prévue à l'article xx des présentes ;
- Obligation de l'Éditeur de publier le Jeu au plus tard le xx/xx/xxxx prévue à l'article xx des présentes ;
- Obligation de l'Éditeur de faire imprimer un premier tirage minimum de xxx exemplaires du Jeu prévue à l'article xx des présentes ;
- Obligation de l'Éditeur de vendre un minimum de xxxx exemplaires du Jeu par an prévue à l'article xx des présentes ;
- Obligation de l'Éditeur de rendre compte à l'Auteur du calcul de la rémunération prévue à l'article xx des présentes ;
- Obligation de l'Éditeur de verser à l'auteur une rémunération de xx % de xx prévue à l'article xx des présentes ;
- etc.

Exemple de clause de vérification des relevés de compte

Une fois par an et par une personne de son choix, l'Auteur pourra vérifier les comptes de l'Éditeur et les accords de cession relatifs au présent Contrat, sous réserve d'un délai de prévenance de quinze (15) jours.

L'Éditeur mettra à la disposition de l'Auteur ou de son mandataire les livres comptables, le double des relevés de vente avec les différents diffuseurs, ainsi qu'un état des stocks vérifiable chez le distributeur, toutes les pièces comptables et tous justificatifs, contrats, accords de distribution ou de cession, etc... permettant de mener à bien cette vérification.

S'il s'avère que la vérification des comptes révèle des erreurs en défaveur de l'Auteur dans les redditions et/ou dans le montant des droits d'auteur qui avait été versé à l'Auteur, le coût de cet audit sera intégralement à la charge de l'Éditeur qui devra rembourser l'Auteur de ses débours.

Exemple de clause de reddition des comptes

L'état des comptes adressé par l'Éditeur à l'Auteur doit mentionner :
- le nombre des exemplaires en stock en début et en fin d'exercice,
- le nombre d'exemplaires fabriqués en cours d'exercice,
- le nombre des exemplaires vendus par l'éditeur,
- le nombre des exemplaires hors droits et détruits au cours de l'exercice,
- la liste des cessions de droits réalisées au cours de l'exercice,
- le montant des redevances correspondantes dues et versées à l'auteur
- les assiettes et les taux des différentes rémunérations prévues au contrat d'édition.

Exemple de clause d'avance sur droits

L'Éditeur versera à l'Auteur, à titre d'à-valoir, la somme de mille (1000) euros au plus tard trente (30) jours après la signature du présent Contrat. Cette avance sera déduite des premiers versements des droits d'auteur dus et fera l'objet d'un décompte sur les relevés cités ci-après. Cet à-valoir reste définitivement acquis par l'Auteur et ce, quel que soit le résultat financier de l'exploitation du Jeu et le sort du contrat.

Exemple de clause de renvoi à un contrat ultérieur

La cession des droits d'exploitation secondaire ou dérivée, incluant le droit dit de « merchandising » fera l'objet, s'il y a lieu, d'un contrat distinct du présent Contrat qui sera négocié de bonne foi entre les Parties.

Exemple de clause de rémunération au titre de l'exploitation sous forme de « merchandising »

En contrepartie de la cession des droits d'exploitation sous forme de «merchandising» définie à l'article XX, l'Éditeur versera à l'Auteur un pourcentage de :

- XX % (XX pour cent) sur le chiffre d'affaires éditeur résultant de l'exploitation des produits dérivés ;
ou à chaque fois que le prix de vente au public des produits dérivés pourra être déterminable :
- XX % (XX pour cent) sur le prix public hors taxes.

Les produits issus du «merchandising» du Jeu devront faire l'objet d'un contrôle de qualité et d'une approbation préalable de l'Auteur.

Exemple de clause de rachat d'exemplaires

Outre les exemplaires d'auteur, ce dernier peut demander à l'Éditeur de lui fournir des exemplaires supplémentaires, qui lui seront facturés 50% du PPHT conseillé fixé par l'Éditeur. Les frais d'envoi ou de livraison seront à la charge de l'Éditeur.

LISTE DES 11 POINTS DE NORMES MINIMALES DANS LES CONTRATS ENTRE ÉDITEUR DE JEUX ET AUTEURS DE JEUX, SELON LA SAZ (ASSOCIATION D'AUTEUR DE JEUX ALLEMANDE)

1. Responsabilité

L'auteur déclare qu'à sa connaissance il est le seul auteur de l'œuvre et a les droits d'utilisation sur celle-ci. Aucune autre garantie n'est requise.

Sauf pour les actes délibérés et la négligence grave, la responsabilité de l'auteur est limitée au montant des droits d'auteur des deux dernières années pour ce travail.

L'éditeur a obligation, avant la publication, de vérifier dans quelle mesure les droits de tiers pourraient être violés par la publication de l'œuvre.

Dans le cas de la violation des droits sur le territoire du contrat par des tiers, l'éditeur assume la défense juridique active en consultation avec l'auteur et avec son assistance concernant le contenu.

2. Territoire du contrat

Les territoires contractuels sont définis à la conclusion du contrat et si l'éditeur n'utilise pas son droit de publication et de distribution sur une partie du territoire couvert par le contrat (pays, zone linguistique), l'auteur peut exiger le retour de ces droits pour ces régions, commençant au plus tôt, 24 mois après que le travail ait été publié pour la première fois, à condition que la non-utilisation de ces droits soit démontrée.

3. Modifications du travail

La conception et le titre de l'œuvre sont à la « discrétion équitable » de l'éditeur.

Toute modification de l'œuvre, cependant, est menée en consultation avec l'auteur, afin d'assurer l'authenticité et la fonctionnalité maximales de l'œuvre.

L'auteur doit répondre dans un délai raisonnable à des demandes ou des questions concernant la conception et les modifications.

4. Crédit de l'auteur

Le nom de l'auteur apparaît au moins sur la couverture de l'emballage et dans la notice du jeu.

Il est recommandé de le créditer dans tout le matériel promotionnel, tel qu'un catalogue, un site Web, des publicités, etc.

5. Marketing actif

L'éditeur s'engage à commercialiser activement et à promouvoir de manière appropriée l'œuvre pendant la durée du contrat.

En cas de manquement à cette obligation, l'auteur sera en droit de récupérer les droits cédés.

6. Redevances

En règle générale, la redevance est stipulée en pourcentage du prix de vente net. Le prix de vente est considéré comme le montant net de la facture, réduit par de possibles rabais à des tiers indépendants, sans taxe sur la valeur ajoutée. Les jeux retournés peuvent également être déduits. Les exemplaires gratuits pour la presse ne donnent pas lieu à paiement. D'autres déductions ne sont pas autorisées.

Pour les redevances sous la forme de montant par copie, les redevances doivent être ajustées en cas d'augmentation de prix. Pour les redevances qui consistent en une seule somme forfaitaire, une durée et/ou une limitation du nombre de copies doit être stipulée, avec un paiement additionnel respectif si ces chiffres sont dépassés.

Les avances sur paiements à la conclusion du contrat sont compensées par les redevances ultérieures, mais elles ne sont pas remboursables. Au cas où le travail n'est pas publié au moment stipulé (plus une période de grâce), un paiement d'annulation supplémentaire est fixé.

7. Licences / Droits auxiliaires

En règle générale, les redevances des sous-licences et des droits accessoires sont de 50% produit net facturé et ne peuvent pas être inférieures à 40%. Les coûts de traduction et les éventuels frais de modification supplémentaires sont considérés comme des coûts de sous-licence et donc non déductibles. Les sous-licences aux entreprises qui sont liées à l'éditeur en termes de personnel ou de connexions

économiques sont facturé comme des copies qui sont distribuées par l'éditeur lui-même.

En ce qui concerne l'utilisation des droits accessoires, les normes industrielles applicables doivent être observées. L'auteur doit être informé de la mise en place d'une telle utilisation.

Si l'éditeur ne parvient pas à utiliser un ou tous les droits auxiliaires, l'auteur peut exiger le retour de ces droits après 36 mois au plus tôt.

8. Familles de produits, y compris les extensions d'un jeu ou son adaptation à d'autres formes analogiques ou numériques

L'auteur s'engage à offrir les premiers droits de tels concepts à l'éditeur, à condition que le contrat inclut la commercialisation de ces droits. En retour, l'éditeur s'engage à développer et à commercialiser tout produit basé sur l'œuvre de base et ne travaille qu'en collaboration avec l'auteur ou au moins avec le consentement de l'auteur et avec sa participation au produit.

9. Périodes comptables

Le compte peut être équilibré tous les trois, six ou douze mois. La comptabilité et le transfert des redevances exigibles doit être effectué au plus tard dans les 60 jours suivant la date d'échéance.

10. Durée et annulation

La durée peut être définie pour une durée indéterminée ou pour un certain nombre d'années. Si la durée du contrat est de plus de cinq ans, l'auteur doit avoir la possibilité de résilier le contrat si la quantité annuelle de ventes est inférieure à un montant qui doit être stipulé.

À la fin des ventes, les droits reviennent automatiquement à l'auteur. L'éditeur informe l'auteur de la fin des ventes.

11. Titre et contenu après l'expiration du contrat

Le titre de l'œuvre et les éventuelles révisions éditoriales du contenu font automatiquement partie de l'œuvre, indépendamment de celui qui en est à l'origine. Après l'expiration du contrat, l'auteur peut en faire un autre usage, à condition qu'il n'y ait aucun droit de tiers (par exemple, titre sous licence) entrant en conflit avec ceci.

SOCIÉTÉ DES AUTEURS DE JEUX

*Document version **1.3** réalisé par la « Société des Auteurs de Jeux » en février 2019,*
mis à jour en février 2021.
Recherches, rédaction et maquette : Henri Kermarrec
Recherches préliminaires : Philippe Jaillet
Conseil juridique : Maître Olivier Chatel & Maître Tiphaine Knight-Diallo