

Point de vue

Définition de la base de calcul des droits de licence¹ aux auteurs de jeux dans les contrats d'édition

Conformément à l'article 32 de la loi allemande sur le droit d'auteur (UrhG), les auteurs de jeux ont droit à une part appropriée du succès de leurs œuvres. La rémunération des auteurs de jeux en fonction des ventes est initialement basée sur le nombre de jeux vendus dans le cas d'une exploitation par l'éditeur. Le **montant** du pourcentage de redevance à convenir est un facteur important à cet égard². **La base sur laquelle** ce pourcentage est calculé n'en est pas moins décisive.

calculée. En d'autres termes, le fait d'obtenir "une part de tout le gâteau" ou "juste une part d'une tranche" fait une énorme différence. La définition de la base de calcul ou d'évaluation des redevances pour le pourcentage de revenus des auteurs est donc un point central dans la formulation des contrats.

Les déclarations suivantes sont en grande partie basées sur l'expérience avec les éditeurs en Allemagne - mais sont bien sûr applicables en principe. Elles visent à sensibiliser les auteurs à cette question et à leur permettre de négocier de manière cohérente et en toute confiance lorsqu'ils représentent leur point de vue. Dans le même temps, nous attendons des éditeurs qu'ils s'engagent dans un processus de réflexion dans l'intérêt d'une coopération équitable, collaborative et durable. Nous présenterons également des solutions proposées et une alternative à la pratique actuelle.

Lors du calcul des redevances dans le cadre de la propre exploitation d'un éditeur, il convient de distinguer clairement ce que le **client final** paie (ventes brutes ou "prix de vente brut"), ce qui reste après déduction de la TVA revenant à l'**Etat** (ventes nettes ou "prix de vente net"), ce que le **détaillant** paie à un **grossiste** après avoir déduit sa remise commerciale du prix de détail net, ce que le **grossiste ou le détaillant** paie ensuite à l'**éditeur** qui produit le jeu après avoir déduit sa rémunération, et à partir de laquelle de ces étapes est finalement calculée la **part** en pourcentage à laquelle les auteurs ont droit en vertu du contrat avec l'éditeur.

Les ventes nettes à la caisse du magasin constitueraient la base de calcul la plus transparente et sont utilisées par les éditeurs de livres pour les produits imprimés, pour lesquels le prix de détail fixe fixé par l'éditeur, hors TVA, s'applique. Comme il n'y a pas de fixation contraignante des prix pour les jeux, comme dans la *loi allemande sur la fixation du prix des livres*, il n'est pas possible de calculer un prix de détail net uniforme. En Allemagne, seul un prix de détail recommandé (PDS) peut être publié pour les jeux. Quelques éditeurs de livres qui publient également des jeux calculent les droits de licence pour les jeux sur la base de ce prix de vente recommandé.

¹ Le terme "droits d'auteur" désigne ici la rémunération versée aux auteurs sur la base de l'exploitation directe par l'éditeur. Les redevances proportionnelles aux auteurs provenant des sous-licences accordées aux

partenaires de l'éditeur ne sont pas couvertes ici.

² Pour les membres de la SAZ, la publication interne SAZ *Points 4A "Mirror of Terms and Royalties"* stipule que l'orientation.

La pratique des éditeurs de jeux : le prix de vente net aux détaillants comme base de calcul

C'est actuellement la base de calcul utilisée dans la plupart des contrats avec les éditeurs de jeux, même si les termes varient : "ventes nettes", "prix de vente net", "produit net de l'édition", "prix net de la marchandise", "prix d'achat du détaillant", "recettes nettes", "montant facturé", etc.

La base de calcul est souvent réduite par des éléments supplémentaires non spécifiés, qui sont déduits du prix de vente net, par exemple les **rabais, les remises, les subventions pour frais de publicité (WKZ), les primes aux détaillants, les taxes à l'exportation, les assurances *ducroire*, les commissions, les frais de transport et d'emballage** - et enfin, il y a souvent des ajouts non spécifiques et non transparents tels que "et frais similaires". Certains éditeurs indiquent également un taux forfaitaire, mais au moins un pourcentage clairement défini, par exemple 3 %, pour ces déductions. En l'absence d'une telle définition, le niveau de ces déductions supplémentaires de la base de calcul des redevances de licence reste totalement ouvert et non transparent - il s'agit d'une boîte noire.

Une comparaison des deux bases de calcul :

Les deux bases de calcul - l'une pour les livres basée sur le prix net au détail, l'autre pour les jeux basée sur les ventes nettes aux détaillants - diffèrent en termes de montant et de structure, donc à plusieurs égards.

- Les auteurs de livres reçoivent régulièrement un pourcentage du **prix net de vente au détail** ³. Le montant de ce pourcentage est variable, mais pour les ouvrages littéraires (couverture rigide), il est généralement de 10 %. Ce prix est un chiffre clairement défini et invariable et est basé sur le prix fixe, ce qui permet un calcul fiable pour toutes les parties concernées, comme le montre l'exemple suivant :

Prix de vente au détail pour un livre	29,98 €
Moins le taux réduit de la taxe sur les ventes de 7	1,96 €
Prix de détail net donc	28,02 €
Chiffre d'affaires du libraire ou du grossiste (en supposant une remise de 50 % de la part de l'éditeur)	14,01 €
Chiffre d'affaires Editeur	14,01 €
Rémunération de l'auteur (basée sur le prix de vente net - sans tenir compte des remises et autres accords entre l'éditeur, les grossistes et les libraires) Le chiffre de 10 % ne peut être atteint partout, même par les auteurs de livres, bien qu'un certain nombre d'éditeurs aient signé un accord de rémunération pour les éditions à couverture rigide avec l' <i>association allemande des écrivains en ver.di (VS)</i> . Les auteurs de best-sellers peuvent parfois obtenir davantage. Pour les éditions de poche, les auteurs reçoivent 5 % jusqu'à 20 000 exemplaires (8 % à partir de 100 000 exemplaires).	2,80 € 1,40 €

³ Voir également les [règles de rémunération communes \(GVR\) avec certains secteurs de l'industrie du livre en Allemagne](#) et l'aperçu de la *Fondation Kurt Wolff* "[Who gets what from the book ?](#)" (Qui reçoit quoi du livre ?).

- Si les auteurs de jeux recevaient **10 % des ventes nettes selon la liste des prix de vente au détail** (c'est-à-dire hors taxe sur la valeur ajoutée), on obtient l'exemple de calcul suivant :

Prix de vente au détail non consolidé d'un jeu	29,98 €
moins le taux de TVA normal de 19 % ⁴	4,78 €
Chiffre d'affaires des détaillants (en supposant une remise de 50 % dans la liste de prix des détaillants au prix cible ou au prix de vente recommandé par l'éditeur)	12,60 €
Revenu des ventes de l'éditeur (selon la liste des prix des distributeurs, sans tenir compte des remises supplémentaires et autres conditions de réduction des prix entre l'éditeur, le grossiste et le détaillant).	12,60 €
Droits de licence de l'auteur (basés sur la liste de prix du détaillant - sans tenir compte des remises supplémentaires et autres accords entre l'éditeur, le grossiste et le détaillant) avec des droits de licence théoriques de 10%.	1,26 €
En réalité, le pourcentage pour les auteurs de jeux est généralement bien inférieur à 10 %.	0,75 €
En supposant une redevance de licence de 6 % , cela ne représenterait qu'un montant de Si l'on tient compte des remises supplémentaires, etc. que les éditeurs déduisent et que l'on applique la déduction moyenne de 23 % sur le prix de la liste des prix de détail d'un grand éditeur allemand, la redevance de licence de 6 % ne laisse plus que	0,58 €

L'exemple de cette base de calcul montre que les honoraires des auteurs de jeux sont nettement inférieurs à ceux des auteurs de livres et qu'ils dépendent aussi fortement des accords entre le commerce et l'éditeur, que les auteurs de jeux ne connaissent pas et sur lesquels ils n'ont aucune influence directe. Les listes de prix de vente au détail des éditeurs prévoient généralement une remise de base d'environ 50 % du prix de vente ciblé ou recommandé. Toutefois, plus le détaillant s'affirme, plus les conditions de réduction des prix sont élevées. L'effet est particulièrement marqué sur les grands clients tels qu'Amazon. Selon les factures officielles d'un jeu d'un grand éditeur allemand, ces déductions de la liste de prix du détaillant se sont échelonnées entre 21 % et 27 % au cours des années 2018-2022. Cette situation n'est pas transparente pour les auteurs - il s'agit d'une boîte noire.

Un cas particulier est celui des ventes de tirages entiers à des partenaires de distribution étrangers, parfois avec des remises extrêmement élevées. Les droits de licence peuvent ainsi être réduits de plus de moitié par rapport à la distribution (nationale) de l'éditeur.

Si les auteurs étaient informés à l'avance et en détail de ces remises, ils pourraient adapter leur pourcentage de rémunération en conséquence lors de la négociation du contrat. Il est problématique que les rabais, les primes, les subventions pour frais de publicité ou les remises ne soient pas connus à l'avance, ne soient pas définis avec précision ou n'apparaissent même pas sur les factures des clients respectifs, car ils sont généralement basés sur un accord supérieur et secret entre l'éditeur et le revendeur pour l'ensemble du programme d'édition et le chiffre d'affaires annuel total.

Dans le [modèle de contrat de licence SAZ entre éditeurs et auteurs de jeux](#), nous avons donc précisé cette base de calcul au point 5.1 afin de donner une orientation plus claire à la pratique en vigueur et de limiter contractuellement ou de rendre transparente la

prolifération des déductions lors des négociations :

⁴ La SAZ demande depuis longtemps que tous les biens culturels et les prestations artistiques, c'est-à-dire y compris les jeux, soient taxés au taux réduit actuel de 7 % (taux allemand), mais cela relève de la compétence de l'UE. Cependant, ce taux réduit s'applique déjà à certains jeux : par exemple, les jeux de rôle, qui ne sont pas considérés comme des jeux par les autorités fiscales, mais comme des livres, et qui sont taxés à 7 % comme tous les livres.

*5.1 L'éditeur verse à l'auteur une redevance sous la forme d'un pourcentage des ventes nettes (**montant facturé** hors TVA) de l'œuvre réalisées grâce à la distribution dans les pays de distribution respectifs. Le pourcentage est défini à la figure 10. Pour les ventes directes à des filiales et à d'autres partenaires de distribution à l'étranger, l'éditeur verse, le cas échéant, une redevance plus élevée conformément à l'illustration 10. Dans le cas de projets de crowdfunding, la base de calcul est le chiffre d'affaires net de toutes les versions et de tous les équipements supplémentaires (goodies). Si des articles de merchandising pour l'œuvre, tels que des tasses, des T-shirts, etc. sont vendus, une redevance appropriée doit être convenue à l'avance.*

Le succès économique de la commercialisation et de l'échange de nos jeux doit être réparti de manière équitable, appropriée et transparente :

Les auteurs de jeux développent le jeu en tant que création intellectuelle indépendante basée sur une idée de base, qui acquiert ainsi le caractère d'une œuvre protégée par des droits de propriété intellectuelle. Les mois et les années de travail qu'implique le processus créatif, de l'idée initiale au prototype final, doivent être reflétés de manière appropriée dans leurs honoraires. À cela s'ajoutent les efforts nécessaires à la recherche d'un éditeur et l'attente, souvent longue, de la première déclaration de redevance. Dans ce contexte, il est également important de souligner l'accord d'un paiement anticipé approprié.

La production du jeu et les coûts y afférents (illustrations, conception graphique, matériel, impression, etc.) ainsi que la distribution et les coûts y afférents (y compris la livraison et le marketing) relèvent du risque, de la responsabilité et de l'**obligation de** l'éditeur conformément à l'article 1 de la loi allemande sur l'édition. Bien entendu, l'éditeur a également droit à une part proportionnelle des recettes provenant de l'utilisation. Il doit amortir ses coûts et agir dans le but de générer un bénéfice.

Toutefois, les remises flexibles, les primes, les subventions pour frais de publicité (WKZ)⁵ etc. que l'éditeur accorde en plus de sa liste de prix aux détaillants sont des facteurs qui relèvent également de la responsabilité de l'éditeur - tout comme, par exemple, l'évolution des coûts de main-d'œuvre et de production. Ces remises supplémentaires accordées aux détaillants ne doivent donc pas se faire aux dépens des auteurs. En effet, si l'éditeur déduit ces remises de la base de calcul de la redevance, réduisant ainsi cette base, il transfère ses risques aux auteurs. Cela ne serait justifiable que dans des cas exceptionnels, si ces éléments de déduction étaient entièrement décrits dans le contrat et pris en compte de manière appropriée dans le montant de la rémunération au pourcentage.

Il en va de même pour la clause contractuelle d'une grande maison d'édition allemande qui souhaite déduire les coûts d'une police d'assurance des créances du croire, laquelle sert à couvrir un risque entrepreneurial général et est donc inacceptable.

Dans ce contexte, il convient également de mentionner la tentative douteuse d'un autre grand éditeur, clairement rejetée par la SAZ, de partager les coûts de la publicité télévisée avec les auteurs de jeux. La clause contractuelle correspondante stipule que les auteurs de jeux reçoivent 1 % de redevances en moins en cas de publicité télévisée dans l'année et le pays concernés, c'est-à-dire 5 % seulement au lieu des 6 % convenus.

⁵ Le terme "subvention des frais de publicité" indique déjà clairement que ces frais de publicité et de marketing sont clairement attribuables au domaine de responsabilité et aux services de l'éditeur. Les trois liens suivants fournissent des informations sur le principe de base des WKZ : [Lien A](#), [Lien B](#), [Lien C](#).

L'accord contractuel sur le montant de la redevance en pourcentage et son mode de calcul sont des accords individuels avec l'éditeur. En règle générale, ils ne sont pas soumis aux conditions générales des articles 305 et suivants du Code civil allemand (BGB). BGB (code civil allemand). Par conséquent, un contrat autorisant l'utilisation d'une œuvre en vertu de la loi allemande sur le droit d'auteur doit prévoir une **rémunération raisonnable** et, en outre, une participation supplémentaire raisonnable en cas de déséquilibre entre la rémunération de l'auteur et les bénéfices tirés de l'utilisation de l'œuvre (articles 32 et suivants de la loi sur le droit d'auteur). Si tel n'est pas le cas, le partenaire contractuel peut être tenu de modifier le contrat et, le cas échéant, d'exiger une participation différentielle de la part de tiers (par exemple, les détenteurs de sous-licences). En outre, conformément aux articles 32 d et e de l'UrhG, l'éditeur et, le cas échéant, ses détenteurs de (sous-)licences ont des obligations de divulgation et de responsabilité.

Chaque contrat étant un accord individuel, aucun auteur de jeu ne peut être contraint d'accepter tel quel le projet de contrat d'un éditeur !

Conclusion :

Les concepteurs de jeux s'associent à des éditeurs car ces derniers possèdent une expertise en matière d'édition, de mise en œuvre technique, de production, de marketing et de distribution !⁶ éditoriale et technique, de production, de marketing et de distribution ! Cependant, ce partenariat basé sur le partage du travail et des responsabilités signifie également que **tous les** coûts individuels de marketing et de distribution de l'éditeur doivent également être pris en charge par l'éditeur.

Le calcul traditionnel des redevances sur la base des ventes nettes aux détaillants ne devrait donc se fonder que sur le montant facturé. Seuls les rabais, remises, etc. clairement définis et vérifiables qui affectent directement le produit et sont définis et pris en compte dans le contrat avec les concepteurs de jeux peuvent être déduits. Ces déductions doivent être divulguées de manière transparente. Tous les auteurs de jeux devraient insister sur ce point, tant pour les contrats existants que pour les nouveaux contrats. **Il ne peut plus y avoir de boîte noire dans ce domaine !**

Alternatives :

La solution la plus transparente pour le secteur des jeux (étant donné qu'il n'y a pas de fixation des prix comme dans le secteur du livre) consisterait à utiliser la liste des prix de détail des éditeurs comme base de calcul des droits de licence. Cette solution serait équitable et techniquement simple à mettre en œuvre. Dans l'intérêt des auteurs de jeux que nous représentons, nous estimons donc qu'il est important et nécessaire d'entamer cette discussion en vue d'une rémunération juste et appropriée.

La pratique susmentionnée de certains éditeurs de livres consistant à utiliser le prix de détail recommandé comme base de calcul devrait également être examinée.

Une autre solution consisterait à fixer des redevances fixes ou minimales garanties par jeu vendu en euros. Cela suppose toutefois une transparence des prix pratiqués par l'éditeur ainsi que des clauses d'indexation automatiques et contrôlables en cas d'augmentation des prix. Cela pourrait également être une solution pour les ventes d'éditions à l'étranger afin d'éviter des pertes considérables en termes de droits de licence.

⁶ Inséré ultérieurement. Bien entendu, nous reconnaissons également les compétences éditoriales.