

- 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 % <sup>4</sup>	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%.	<b>1,26 €</b>
En réalité, le pourcentage pour les auteurs de jeux est généralement bien inférieur à 10 %.	<b>0,75 €</b>
<b>En supposant une redevance de licence de 6 %</b> , 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	<b>0,58 €</b>

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 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 pas d'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 :