







# **Quelle négociatrice êtes-vous ?**

**Faites le test  
en 10 questions**





# 1

**Vous avez une accroche avec la maison d'édition de vos rêves. Votre projet l'enthousiasme beaucoup, mais elle a besoin d'en voir davantage et que le texte soit découpé pour répondre aux standards de la collection. Votre première réaction :**

-  **Une accroche avec une cette maison d'édition ? Je vais tout donner pour leur montrer de quoi je suis capable. Finis les nuits et les weekends ! Je comprends que les éditeurs ne veulent pas s'engager tout de suite !**
-  **Je n'aime pas ça mais je peux m'adapter. Ça peut être utile pour ma carrière.**
-  **Ce sera non ! Je refuse de travailler dans ces conditions. Si la maison aime vraiment mon texte, elle reviendra vers moi avec un contrat, et on retravaillera le manuscrit ensemble.**
-  **Je signale la maison d'édition à mes collègues. Encore une mauvaise pratique à dénoncer !**

# 2

**Vous venez de recevoir votre contrat et la rémunération vous semble très faible. Votre réaction :**

-  **C'est mon rêve depuis toujours. Je suis très reconnaissante Je sors mon plus beau stylo et je signe immédiatement (merci ! merci ! merci !)**
-  **Je transpire un bon coup puis je contacte la Terre entière pour comparer ce que l'on me propose avec ce qui se fait habituellement. J'angoisse déjà à l'idée de devoir négocier.**
-  **Je vais négocier par principe, mais tant pis si je ne parviens pas à mes fins. Heureusement que je n'ai pas besoin de cette entrée d'argent pour payer mon loyer.**
-  **Je me retrousse les manches et frissonne d'excitation : pour moi, cette étape est devenue un jeu !**

# 3

## C'est le moment de négocier. Votre stratégie :

- Brrr, aucune ! Ça me fait trop peur. De toute façon, la maison d'édition m'a dit que c'était le même contrat pour tout le monde.
- Je ressors toutes les brochures de la Charte et prépare ma négociation comme une athlète qui se prépare à une course de fond. C'est vrai que c'est difficile, mais ça s'apprend !
- ★ Je réponds méthodiquement, tout en choisissant mes combats. Je le fais autant pour moi que pour mes collègues, pour ne pas niveler les conditions vers le bas.
- ◆ Je passe à l'offensive. Cette fois, j'ai décidé d'ajouter un nouveau combat : l'écologie dans la fabrication de mon livre. J'y vais jusqu'à l'épuisement de mon interlocuteur.

# 4

## Pendant une négociation, votre élément de langage préféré :

- Merci encore ! (les yeux humides)
- Est-ce qu'il serait possible de..? J'ai observé que d'autres...
- ★ Si vous ne modifiez pas cela, je ne signe pas.
- ◆ Je souhaite ajouter une clause. Oui, je sais que ça ne fait pas partie des usages mais je souhaite tout de même l'intégrer.

# 5





## Votre ouvrage est sorti depuis de longs mois, et vous recevez enfin votre reddition des comptes. Comment réagissez-vous ?

- Qu'est-ce que c'est une reddition des comptes ?
- J'y comprends rien, j'appelle la Charte !
- ★ Hum... Il manque des infos sur cette reddition. Il faudra que je fasse le point avec la maison d'édition. Quand j'aurai le temps, d'ici quelques mois !
- ◆ Il manque des éléments, j'envoie un mail immédiatement ! Si je ne reçois pas une nouvelle version corrigée accompagnée du paiement de mes droits, j'enverrai une mise en demeure.

# 6





**Lors d'un festival, l'éditrice d'une maison avec laquelle vous n'avez jamais travaillé exprime de l'intérêt pour votre nouveau projet.**

**Votre réaction :**

-  **Hors de question de travailler avec une nouvelle maison d'édition. Je suis loyale et je ne veux surtout pas blesser mon editrice !**
-  **J'aimerais tellement ! Malheureusement, je suis liée à ma dernière maison d'édition par une clause de préférence. J'aurais dû demander à la faire enlever !**
-  **Inattendu, mais pas inintéressant. J'ai intérêt à ne pas mettre tous mes oeufs dans le même panier.**
-  **Les rendez-vous pris avec les editrices pendant le festival portent leurs fruits. Agrandir mon réseau professionnel : objectif atteint !**





# 7

**Je suis contactée par un salon pour une intervention.  
Ma première réaction :**

-  **Ils sont sympa de m'inviter ! J'ai dû monter la table en arrivant. Comment ça le repas du midi n'est pas fourni ?**
-  **C'est une bonne nouvelle. Je peux m'appuyer sur les tarifs de la Charte pour les interventions, ça aide beaucoup dans les discussions ! Mais que dois-je faire avec mes billets de train ? Les avancer ?**
-  **Je n'accepte qu'à la condition de bénéficier de deux jours d'interventions rémunérées. Et je demande aussi à être rémunérée pour les dédicaces. Encore un échange de mails qui va m'occuper de nombreuses heures...**
-  **Mon mail de réponse est prêt, détaillant précisément mes conditions. C'est le même que j'envoie à chaque fois qu'on me propose des interventions.**





# 8

## Selon vous, votre éditeur·ice est :

-  **Votre amie, vous ne pouvez d'ailleurs rien lui refuser !**
-  **Une collègue-amie avec qui vous partagez les affres du métier passion.**
-  **Un·e partenaire professionnelle et pas un·e supérieur·e hiérarchique ! Nous sommes lié·es par un contrat qui nous engage de part et d'autre.**
-  **Un·e collaborateur·ice avec lequel ou laquelle j'ai passé un contrat et qui s'est engagé·e à le respecter.**





# 9

## C'est la veille des vacances de Noël ! Votre éditeur vous envoie les éléments pour que vous fassiez la couverture du livre pendant les fêtes. Il sera ravi de la recevoir à son retour :

-  **Ca m'ennuie mais je n'ai pas le choix.**
-  **Je ne suis pas contente, j'avais prévu des vacances ! Je peine à trouver les arguments, alors je demande de l'aide à mes collègues pour rédiger une réponse à mon éditeur et tenter de négocier.**
-  **Je laisse l'email de côté et je répondrai à l'éditeur à la rentrée, une fois les vacances passées.**
-  **Pas de souci. J'avais anticipé cette charge de travail et je l'avais fait porter au contrat d'édition lors de la négociation.**

# 10

## Au sein de la maison d'édition et pendant la réalisation d'un projet, vous connaissez :

-  **Votre éditrice uniquement.**
-  **Votre éditrice, ainsi que les autres auteurs et autrices impliqués sur le projet. J'ai demandé à les rencontrer.**
-  **L'ensemble des collaborateurs et des collaboratrices, de la comptable à l'apprenti·e graphiste.**
-  **J'ai les emails de l'intégralité de la maison d'édition. En cas de problèmes, je mets tout le monde en copie et ça me permet de débloquer des situations plus vite que la lumière.**

# On fait le point

Vous avez obtenu une majorité de 

Vous faites partie des **redevables**

Les “redevables” considèrent d'une certaine façon avoir déjà de la chance de pouvoir réaliser leur activité artistique et de recevoir de l'argent pour cela. Bien souvent, elles nouent des relations amicales avec leurs éditeur·ices, à qui elles sont fidèles. Ces artistes-autrices n'osent pas toujours négocier, car elles ont intégré les contraintes de leurs interlocutrices, dont elles ont parfois l'impression qu'elles gagnent moins qu'elles. Elles estiment ne pas savoir faire, ne pas avoir la personnalité leur permettant d'oser et restent bloquées dans la situation. Elles peuvent parfois être en très grande précarité financière sans trouver d'autres modalités de fonctionnement, ou faire le constat, même quand l'activité leur permet de vivre décemment, qu'elles auraient pu en vivre beaucoup mieux.

Vous avez obtenu une majorité de 

Vous faites partie des **précaires qui s'arment**

Les “précaires qui s'arment” ont du mal à vivre de leur métier d'artiste-autrice et sont parfois dans des situations familiales ou personnelles complexes à gérer et à assumer financièrement. Elles vivent mal le rapport de dépendance aux éditeur·ices qui les amènent parfois à accepter des conditions anormales pour pouvoir travailler. Elles ont conscience de l'inégalité des forces, se sentent encore “un tout petit maillon de la chaîne”, mais elles ne comptent pas en rester là et se forment, travaillent sur elles-mêmes, se mettent en collectif, pour apprendre à se défendre.

**Vous avez obtenu une majorité de**



**Vous faites partie des **détachées****

Les “détachées” ont compris que le système ne faisait pas de cadeau, n’attendent pas grand-chose de la relation avec leur éditeur·ice, dont elles sont peu proches. Elles tâchent de faire valoir leurs droits, de livre en livre. Leur point commun est d’avoir moins d’enjeux professionnels et financiers dans l’édition, parce qu’elles ont d’autres revenus par ailleurs : un autre métier principal, qu’il soit en lien avec l’activité artistique ou pas (par exemple une intermittence permise par ailleurs) et/ou un foyer avec un niveau de vie stable (revenus du· de la conjoint·e). Elles peuvent néanmoins avoir des attentes de reconnaissance ou même de relations plus poussées avec leur éditrice et sont souvent un peu désabusées ou déçues.


**Vous avez obtenu une majorité de**



**Vous faites partie des **pros de la négo****

Peu nombreuses, les “pros de la négo” ont une posture strictement professionnelle et restent à distance émotionnelle de leurs éditeur·ices. Elles sont très armées (formation, expérience, connaissance, participation à des collectifs...).

La négociation devient même un jeu, un droit, un espace indiscutable. Quand elles appellent pour parler contrat, on leur passe le service juridique. Même s’il reste très fatigant de devoir toujours se battre : parfois elles doivent même se surveiller pour ne pas relâcher leurs efforts quand la fatigue les guette.



**Félicitations ! Vous avez mené ce test jusqu'au bout. Si votre résultat n'est pas à la hauteur de vos attentes, pas d'inquiétude ! Rassurez-vous en vous disant que votre travail compte. Et négocier, ça s'apprend. On est même là pour ça !**

**Pour en savoir plus, nous vous invitons à lire l'étude "Négocier, tout un art ! L'émancipation des artistes-auteurs de livres jeunesse et de BD" commandée par la Charte au cabinet Axiales. Elle vous permettra d'interroger vos idées reçues, vos freins dans les négociations. Elle vous donnera aussi un éventail de bonnes pratiques !**

**Et ce n'est pas tout ! Pensez à profiter des ressources de la Charte.**