

*Abstract*

*Age, Lifestyle and Consumer Behaviour: Youngsters and Elderly Compared*

*Based on an empirical study with 310 Flemish people, equally divided in 25 to 34, 50 to 59, and 60 to 69 year old persons, it appears that there are considerable differences between age classes with regard to lifestyle and consumer behaviour. The differences are largest between youngsters on the one hand and the elderly on the other hand. Adversely, both groups of elder people appear to be rather homogeneous on the basis of these factors. However, for a number of consumer behaviour factors, the break is more at 60 than it is at 50. The elderly appear to have more attention for price and promotions, but are also more risk-averse and prestige-sensitive in their buying behaviour than the young consumers.*

Luc Willemarck \*

---

## Het Vlaamse stripbeleid: een pleidooi voor een management gericht op de 'stakeholders'

---

*Trefwoorden* rentabiliteit en 'shareholders'-visie versus 'stakeholders'-visie en auteursrecht

*Het Vlaamse stripbeleid wil de uitgave van weinig commercieel maar waardevol werk voor de uitgever en voor de auteur mogelijk maken. Een productiesubsidie vermindert het commerciële risico van de uitgever. We vertrekken van een economische analyse van de markt, waarbij we onze aandacht richten op de kostprijsstructuur, de oplage en de rentabiliteit in deze vrij oligopolide markt. Deze analyse wordt aangevuld met een overzicht van de juridische mogelijkheden van de auteurswet om de auteur zijn rechtmatig deel toe te kennen in de winst. Hierbij willen we vooral rekening houden met alle 'stakeholders' dankzij evenwichtige contractuele relaties tussen alle betrokken partijen.*

### Inleiding

In het kader van het cultuurbeleid wil de Vlaamse regering productiesubsidies toekennen voor strippublicaties. De opzet en het doel worden officieel als volgt omschreven in het voorstel van het Vlaams Fonds voor de Letteren:

*"De productiesubsidie is een directe vorm van ondersteuning om de productie van Nederlandstalige stripboeken mogelijk te maken of te stimuleren. De productiesubsidie maakt de uitgave van weinig commercieel maar waardevol werk*

\* Doctor in de Rechten; Gediplomeerde in de Aanvullende Studie Overheidsmanagement en Bestuurskunde

voor de uitgever en de tekenaar/auteur mogelijk. In eerste instantie wordt hierbij gedacht aan commercieel minder goed lopende kwaliteitsuitgaven waarvoor een marktcorrigerende begeleiding wenselijk is.

De productiesubsidie wil het commercieel risico van de uitgever verkleinen. Dit betekent echter niet dat het risico volledig gedragen wordt door het Vlaamse Fonds voor de Letteren; de uitgave van een publicatie blijft een zaak van de uitgever. In die zin kan de subsidie nooit groter zijn dan het geschatte verlies of maximaal 50% van de directe productiekosten."

Het voorziene jaarbudget is vrij beperkt en bedraagt slechts 14.874 euro (600.000 BEF).

Het is onze bedoeling na te gaan of het gekozen instrument van de productiesubsidie voor de uitgever het meest geschikte is om het gestelde doel te bereiken: ondersteuning van weinig commerciële maar waardevolle kwaliteitsuitgaven waarvoor een marktcorrigerende begeleiding wenselijk is. We stellen de volgende methodologie voor. Om de adequaatheid van het gebruikte instrument te kunnen beoordelen, moet men vertrekken van een economische beschrijving van de structuur van de betrokken markt en van de krachtverhoudingen binnen deze markt. Deze economische analyse moet aangevuld worden met een juridische analyse.

De wet van 1994 over het auteursrecht bevat tal van dwingende bepalingen, die grotendeels uitgevaardigd zijn met het oog op de bescherming van de auteur, die immers als de economisch zwakkere partij beschouwd wordt. Deze wetgeving is belangrijk, omdat zij wel degelijk van invloed is op de contractuele verplichtingen van de auteur en de uitgever, aangezien zij een aantal dwingende bepalingen bevat. Uiteraard bevat deze wet eveneens een aantal bepalingen van suppletoir of aanvullend recht, die aan het initiatief van de partijen overgelaten worden.

De wet bevat inderdaad twee soorten bepalingen. Sommige zijn van openbare orde en worden dwingend voorgeschreven. Man kan er op straffe van nietigheid bij onderlinge overeenkomst niet van afwijken, omdat zij belangen beschermen die essentieel zijn en geen afwijkingen toelaten. De overige wetsbepalingen zijn suppletoir of aanvullend en dus niet dwingend voorgeschreven.

De partijen kunnen er dan ook bij onderlinge overeenkomst vrij van afwijken en een ander beding voorzien dat beter bij hun situatie aansluit. Vanuit een beleidsvisie vormen deze suppletore bepalingen juridische

instrumenten die de overheid kan hanteren om haar doelstellingen te bereiken. Het inlassen van bepaalde juridische bedingen zou immers gehanteerd kunnen worden als voorwaarde om de subsidie te verlenen. De mate waarin dit wenselijk is, hangt o.a. af van de economische krachtverhoudingen, meer bepaald van de mate waarin de auteur als zwakkere partij al dan niet speciale bescherming verdient. Op deze manier sluit de juridische analyse aan bij de economische en vormt ze er één geheel mee. Op basis van deze analyse moet het ten slotte mogelijk zijn eventueel enige correcties te suggereren in de keuze van de instrumenten om het gestelde doel te bereiken.

## 1. Economische analyse

### A. Standpunt van de uitgevers

Voor de structuur van de betrokken markt baseren wij ons o.a. op de gegevens die door de uitgevers verstrekt werden in het verzamelwerk *Droit d'auteur et bande dessinée* (1997). We beginnen met een beschrijving van deze marktstructuren en van de relaties tussen uitgever en auteur vanuit het standpunt van de grote uitgevers. J.P. Robiefroid, administrateur-directeur-generaal van uitgeverij Lombard, stelt van meet af aan dat de uitgever geen mecenas is en overigens evenmin kunstenaar (Robiefroid, 1997). De uitgevers van stripverhalen zijn geen individuen maar kapitalistische bedrijven. Gezien de technische moeilijkheidsgraad van het productieproces, is dit trouwens nauwelijks anders denkbaar. Dit element wordt door de uitgevers uitdrukkelijk beklemtoond wanneer Robiefroid schrijft dat de belangrijkste uitgevers van stripverhalen grote kapitalistische bedrijven zijn. Hieruit leidt hij zeer logisch af dat de eerste bedoeling niet is de artistieke creatie te bevorderen, maar wel degelijk winst te maken. Hiertegenover schetst hij het beeld van de auteur die noch investeerder, noch handelaar is maar wel een creatief kunstenaar, die wel goed wil leven van zijn inkomen als kunstenaar.

Hij besluit uit zijn beschrijving dat auteur en uitgever niet veel gemeen hebben: "L'auteur et l'éditeur n'ont strictement rien en commun ... si ce n'est que l'un et l'autre attendent de leur relation un return financier". Verder stelt Robiefroid dat alle uitgevers grosso modo dezelfde financiële voordelen aanbieden aan de auteurs, omdat hun kostenstructuur toch min of meer dezelfde is en voor iedereen geldt. Een ander belangrijk

kenmerk van het stripverhaal is het feit dat het personage, de held van het stripverhaal, eigenlijk belangrijker is dan de auteur. De uitgever besluit hieruit dat hij commercieel gezien eigenlijk personages verkoopt en nauwelijks het werk van een bepaalde auteur, hoe weinig vleidend dat ook moge klinken in de oren van de auteur ("leur égo dût-il en souffrir").

De lezers onthouden de naam van de held en veel minder die van de auteur. Dit geeft reeds een belangrijke aanwijzing over de nood aan specifieke regeling voor de problematiek van het personage. We behandelen deze kwestie in het juridische deel van de uiteenzetting.

Na zijn inleidende opmerkingen over de relaties tussen auteur en uitgever legt Robiefroid uit hoe de onderlinge relatie in het voordeel van beide partijen kan worden opgebouwd, wat hij beschrijft als een win-situatie. Opnieuw schetst hij de onderscheiden situaties van auteur en uitgever. De auteur heeft meestal slechts met één uitgever te maken. De uitgever daarentegen heeft relaties met tientallen auteurs voor meerdere reeksen van uitgaven. Zijn risico is dus wel degelijk gespreid, in tegenstelling tot dat van de auteur. Uiteindelijk bekijkt de uitgever het geheel en moet hij een evenwicht zien te bereiken tussen, enerzijds, de nieuwe projecten die voorlopig geld kosten maar tevens investeringen voor de toekomst zijn en, anderzijds, de kassuccessen die goed opbrengen en de andere investeringen financieren.

Bedrijfseconomisch is het voor de uitgever van primordiaal belang een juist inzicht te hebben in de prijzen- en kostenstructuur om de rentabiliteit van een project te bepalen. Een belangrijk gegeven is het bepalen van het neutrale punt waarbij de uitgever noch verlies, noch winst maakt, waarbij echter nog geen rekening gehouden wordt met de waardevermindering van de voorraden, de financiële lasten en de algemene vaste kosten (personeel, gebouwen enz.). Volgens Robiefroid varieert dit neutrale punt naar gelang van het honorarium van de auteur in een typisch geval tussen 3.763 en 17.933 exemplaren.

Vanuit de veronderstelling dat bij een nieuwe uitgave een verkoop van 10.000 exemplaren als vrij bemoedigend kan worden beschouwd, besluit Robiefroid dat de rentabiliteit niet meteen gegarandeerd is. Die kan in zijn ogen slechts verzekerd worden door de exploitatie van de secundaire en de nevenrechten. Daarbij denkt hij o.a. aan vertaalrechten en aan publicatie in de pers, al dan niet met overdracht van rechten. De uitgave die auteur en uitgever bij het aangaan van de overeenkomst pri-

mair voor ogen stond, wordt "primaire exploitatie" genoemd, bijvoorbeeld de uitgave van het werk in boekvorm.

Alle exploitatievormen die van die primaire vorm kunnen worden afgeleid, worden "secundaire exploitatie" genoemd of "exploitatie van nevenrechten".

In de visie van Robiefroid vormt de auteurswet een rem op de vrije en vlotte exploitatie van deze secundaire rechten en van de nevenrechten, omdat telkens het akkoord van de auteurs vereist is. De uitgever zou daardoor in zijn commerciële onderhandelingen te veel gehinderd worden, wat uiteindelijk ook in het nadeel van de auteur kan spelen, omdat het lot van beiden nu eenmaal verbonden is.

J. Deneumostier, directeur-generaal bij uitgeverij Dupuis, bevestigt de stelling van Robiefroid, wanneer hij schrijft dat de sector kapitaalintensief is (Deneumostier, 1997). Hij gaat nog een stap verder door te stellen dat we in feite in de richting van een oligopolie evolueren: "Quelques maisons détiennent en effet la responsabilité de l'avenir du secteur et ont connu, depuis une dizaine d'années, des mutations de plus ou moins grande importance". Hij beschouwt de sector van het stripverhaal zelfs als een geval van strategische investering, die uitzicht geeft op de grote markt van de vrijetijdsbestedingen. Hij gaat er zonder meer van uit dat heel wat exploitaties internationaal moeten gebeuren om rendabel te zijn. In het algemeen moeten de grote kassuccessen een financiële tegenhanger vormen voor het risico van de nieuwe uitgaven.

Wanneer men de standpunten van de uitgevers bekijkt, valt het op dat hun benadering zuiver bedrijfseconomisch is. Robiefroid ziet de finaliteit van het bedrijf exclusief in de financiële winst van de aandeelhouders. De uitgevers hebben volgens Robiefroid een identieke kostenstructuur en bieden dan ook dezelfde voordelen aan de auteurs. In feite gaat het om een oligopolide markt waar geen prijsconcurrentie meer heerst (Van Rompuy et al., 1991, blz. 225).

## B. Kostprijsstructuur, oplage en rentabiliteit

Volgens de berekeningen van de hierboven geciteerde uitgevers is de secundaire exploitatie vanuit bedrijfseconomisch standpunt essentieel, omdat anders de rentabiliteit van de uitgave nauwelijks verzekerd zou

kunnen worden. De economische gegevens over de primaire exploitatie van stripverhalen blijken echter naar gelang van de bron nogal verschillend te zijn. Volgens Robiefroid zou een resultaat van 10.000 exemplaren bij de primaire exploitatie reeds als zeer bemoedigend beschouwd kunnen worden, hoewel dergelijke oplage soms niet eens kostendekkend zou zijn volgens dezelfde bron. De uitgever rekent ons in een modelgeval voor dat het neutrale punt tussen 3.768 en 17.933 exemplaren zou liggen, zonder speciale promotiekosten. In dit laatste geval komt men uit op het cijfer van 30.386 exemplaren. Uiteraard heeft de uitgever op dit ogenblik nog geen enkele winst geboekt. Deneumostier stelt heel andere cijfers voorop. Volgens hem ligt het lezersaantal zeer hoog. In de groep van de 15-24-jarigen zou 92% van de Fransen stripverhalen lezen. Zelfs wanneer die uiteraard niet allemaal kopers zijn, maar voor een deel ontleners, valt dit moeilijk te rijmen met zeer lage verkoopcijfers voor de primaire exploitatie. Bovendien zijn dit Franse cijfers en zou de situatie volgens Deneumostier in België veel gunstiger zijn, omdat de verkoop van strips per gezin in België 2,5 maal zo hoog zou liggen als in Frankrijk. Gezien deze vrij ver uiteenliggende gegevens, lijkt in elk geval enige voorzichtigheid geboden bij de interpretatie van het cijfermateriaal. Hoe dan ook, de uitgevers rekenen volgens Robiefroid voor de rentabiliteit van hun uitgave vooral op de secundaire exploitatie. Deze stelling wordt echter nauwelijks systematisch uitgewerkt.

Niettemin lijkt het noodzakelijk er dieper op in te gaan, omdat ook volgens Robiefroid een evenwichtig contract tussen uitgever en auteur een voorwaarde is om eerlijke en duurzame relaties tot stand te brengen.

Om de gegevens van de uitgevers te kunnen toetsen, zijn we op zoek gegaan naar elementen die een inzicht geven in de kostprijsstructuren. Van Loon geeft de volgende uitsplitsing van de kleinhandelsprijs (geciteerd in Van Den Bulte, 1987-1988, blz. 63):

Fabricage	20
Auteursrechten	10
Logistiek (personeel)	7
Vertegenwoordigers	4
Beschadigde retours	1
Distributiemarge	40
SBWM (semi-bruto-winstmarge)	18
Totaal	100

Deze gegevens komen grosso modo overeen met die van Robiefroid (1997, blz. 146-149). De belangrijkste post is de distributiemarge, die bij Robiefroid 42% bedraagt en bij Van Loon 40%. De fabricagekosten belopen bij Van Loon 20% en bij Robiefroid 13%. Misschien is het verschil verklaarbaar door de schaalvoordelen die een grote uitgever geniet. De auteursrechten zijn eveneens vergelijkbaar: 11% bij Robiefroid en 10% bij Van Loon. Uiteindelijk komt Van Loon op een semi-bruto-winstmarge van 18% tegenover 13,4% bij Robiefroid.

Van Gompel en Hendrickx (blz. 95) geven de volgende procentuele winstverdeling van een gemiddeld album. De totale prijs van een strip in de winkel wordt als volgt opgedeeld:

- 6% btw
- 45% distributie, waarvan
  - 10% magazijn en verdeler
  - 35% kleinhandel
- 9% auteur, waarvan
  - 6% tekenaar
  - 3% scenarist
- 40% uitgever, waarvan
  - 20% productiekosten boek
  - 14% algemene kosten
  - 6% winst.

De distributiemarge van 45% ligt hier hoger dan bij de twee vorige auteurs en de auteursrechten van 9% iets lager. Aangezien de fabricagekosten net als bij Van Loon op 20% geschat worden, wordt de winst hier blijkbaar gedrukt door de vrij hoge algemene kosten. De algemene kosten verschillen uiteraard naar gelang van de grootte van de uitgeverij. Wellicht kan men uit deze vergelijking besluiten dat de gegevens van de grote uitgevers die door Robiefroid vermeld worden, als redelijk realistisch en betrouwbaar overkomen.

Veel hangt natuurlijk af van de oplage. Als de verkoop overschat is, blijft de uitgever opgezaagd met een overtollige voorraad. In geval van onderschatting wordt het verkoopritme onderbroken, wat een negatieve invloed kan uitoefenen op de levensduur van de strip. Robiefroid houdt het bij vrij lage verkoopcijfers. Vanuit de veronderstelling dat bij een nieuwe uitgave een verkoop van 10.000 exemplaren als vrij bemoedigend kan worden beschouwd, besluit hij dat de rentabiliteit niet meteen gegarandeerd is (cf. supra). In zijn visie kan de rentabiliteit slechts verze-

kerd worden door de exploitatie van de secundaire en de nevenrechten, met inbegrip van de vertalingen. Volgens Deneumostier, daarentegen, zouden de verkoopcijfers veel hoger liggen, o.a. door het zeer grote aantal lezers.

We hebben geprobeerd deze tegenstrijdige gegevens te toetsen aan het beschikbare cijfermateriaal. In 1991 wordt de situatie van de stripuitgevers in België als volgt geschetst (Van Laerhoven, 1991, blz. 13). Er zijn drie grote uitgevers: Dupuis, Lombard en Casterman. Uitgeverij Dupuis (cf. Deneumostier) wordt als volgt beschreven: "Afgezien van de Franstalige en Nederlandstalige markt verkoopt Dupuis albums in 16 verschillende landen. Er wordt een produktie van ongeveer 1 miljoen albums in het Nederlands per jaar gerealiseerd. In de afgelopen jaren zijn er zo'n dertig miljoen Nederlandstalige albums verkocht. Per jaar geeft Dupuis een 80-tal albums uit, in soft- of hardcoverversie". Bij uitgeverij Lombard (cf. Robiefroid) liggen de zaken als volgt: "Op de Nederlandstalige markt verkoopt Lombard een 700.000 exemplaren per jaar. Lombard geeft nog altijd het weekblad Kuifje uit, sinds jaar en dag de tegenhanger van Robbedoes. Sinds een paar jaar zijn er Nederlandstalige auteurs in het fonds opgenomen". Voor uitgeverij Casterman, ten slotte, stelt men het volgende vast: "De uitgeefkern is goed voor een jaaromzet van 1,5 miljard Belgische frank. In het Nederlandse taalgebied verkoopt Casterman 900.000 exemplaren per jaar. Internationaal worden de albums in heel wat talen uitgegeven. De reeks Kuifje spant hierbij de kroon: de albums worden in 42 talen verspreid". Van Laerhoven rekent Standaard Uitgeverij blijkbaar niet tot de grote stripuitgevers, hoewel ze volgens zijn gegevens in 1990 toch ook een omzet van 450 miljoen BEF realiseerde, in de stripsector alleen.

Volgens Van Gompel en Hendrickx (blz. 96) zou de toptien van de internationaal best verkochte Europese strips er in 1995 als volgt uitzien:

1. Lucky Luke: 270 miljoen exemplaren
2. Kuifje: 190 miljoen
3. Asterix: 190 miljoen
4. Bessy: 140 miljoen
5. Suske en Wiske: 130 miljoen
6. Jommeke: 40 miljoen
7. Guust Flater: 25 miljoen
8. Nero: 23 miljoen
9. Bollie en Billie: 20 miljoen
10. Robbedoes: 20 miljoen.

Volgens de laatste gegevens, ten slotte, is er in 2001 sprake van een record, althans voor de Franstalige Europese landen (Association des Journalistes et Critiques de Bandes Dessinées, 2002). Het rapport van de genoemde Association (ACBD) vermeldt voor 2001 1.292 nieuwe albums, tegen 1.137 in 2000. In feite is er sinds 1995 een jaarlijkse stijging, waarbij 150 uitgeverijen betrokken zijn. De concentratie blijkt uit het feit dat bijna de volledige productie verzekerd wordt door 25 uitgeverijen. Aan de hand van deze gegevens kunnen we besluiten dat de verkoopcijfers veeleer aan de hoge kant liggen, zoals Deneumostier suggereert, in tegenstelling tot de zeer voorzichtige cijfers van Robiefroid.

De rentabiliteit is dan ook waarschijnlijk niet zo twijfelachtig als Robiefroid laat uitschijnen, althans voor de grote uitgevers in deze vrij oligopolide markt. Robiefroid heeft ons immers in zijn modelgeval voorgerekend dat het neutrale punt tussen winst en verlies tussen 3.768 en 17.933 exemplaren zou liggen (cf. supra).

### C. Situatie van de auteurs

Laten we even nagaan welke elementen een doorslaggevende rol spelen (Frequin en Vanhees, 1999, blz. 145-159). De uitgever heeft de mogelijkheid om, met het akkoord van de auteur, de exploitatie gedeeltelijk aan een andere uitgever over te dragen. Volgens de gebruikelijke regeling daarbij wordt de winst van deze operatie op een fiftyfifty-basis verdeeld tussen auteur en uitgever. Het kan in een dergelijk geval bijvoorbeeld om een vertaling gaan. Dit stelt de auteur voor de moeilijkheid dat hij van bij het begin in het contract met de uitgever de omvang van de exploitatierechten moet bepalen. Zal hij al dan niet akkoord gaan met de secundaire exploitatie door derden? De auteur kan drie mogelijke standpunten innemen. Ten eerste kan hij de behartiging van de nevenrechten tegen een vooraf overeengekomen verdeling van de opbrengst aan de oorspronkelijke uitgever overlaten. Ten tweede kan hij geval per geval beslissen welke rechten aan derden verleend worden. Ten derde kan hij de nevenrechten van meet af aan geheel of gedeeltelijk buiten de overdracht of de licentie houden.

Wellicht is de uitgever als commercieel expert op deze gespecialiseerde markt het best geplaatst om de mogelijkheden en voordelen van bepaalde formules, zowel voor zichzelf als voor de auteur, in te schatten. Op die mogelijkheid zinspeelt Robiefroid, wanneer hij stelt dat de auteur de uit-

gevers in staat moet stellen om een win-winsituatie te creëren. Het zou bijvoorbeeld kunnen gaan over een publicatie in feuilletonvorm in een tijdschrift. Wellicht is de uitgever ook het best geplaatst om te oordelen of de derde in kwestie wel degelijk een competente uitgever is. De auteur doet er echter verstandig aan geen blind vertrouwen te hebben. Een auteur die goede contacten in het buitenland heeft of de voorkeur geeft aan een eigen agent in het buitenland, zou de exploitatierechten voor het buitenland of voor bepaalde landen zelf in handen kunnen houden.

De feitelijke verhoudingen op de Nederlandse en de Vlaamse markt zijn echter zo dat de uitgever doorgaans het vertaalrecht van de auteur wil verkrijgen in ruil voor een auteursaandeel in de netto-opbrengst van eventueel verleende vertaalrechten aan buitenlandse uitgevers. De meeste professionele uitgevers ontmoeten elkaar ten minste één keer per jaar op de Frankfurter Buchmesse. De Nederlandse en de Vlaamse boekenmarkt bestaat voor circa de helft uit vertalingen uit het buitenland, merendeels uit Engeland en de Verenigde Staten.

Rekening houdend met de organisatie van de markt, kan men er wellicht van uitgaan dat de gemiddelde auteur de exploitatie van de nevenrechten, zeker op internationaal niveau, bij voorkeur aan een professionele uitgever overlaat. Deze vuistregel is echter zeker niet altijd toepasbaar. Succesrijke auteurs zijn misschien beter af als ze zich in het buitenland laten vertegenwoordigen door een agent. Voor de rechten op gegarandeerde bestsellerauteurs moeten grote bedragen neergeteld worden. Soms worden deze rechten zelfs geveild en bij opbod verkocht.

Voorzichtigheidshalve wordt de verlening van vertaalrechten het best beperkt in duur (5 tot 10 jaar) en/of gekoppeld aan een bepaalde minimale jaarlijkse opbrengst. Aangezien het moeilijk is van bij het begin alle gegevens concreet in te schatten, is het raadzaam de overdracht van rechten geleidelijk en in de tijd gespreid te laten verlopen. Op die manier behoudt de auteur de niet verleende of overgedragen exploitatierechten om daarover te beslissen als de gelegenheid zich voordoet. Een contractuele variant hierop bestaat erin een bepaald exploitatierecht in principe aan de uitgever te verlenen en tegelijkertijd te bedingen dat de concrete uitoefening slechts mogelijk is na overleg tussen beide partijen op basis van overeengekomen algemene regels.

De vergoeding van de auteur bestaat ofwel uit een proportionele vergoeding die gerelateerd is aan het aantal verkochte exemplaren, ofwel uit

een forfaitaire vergoeding. Er zijn ook tussenvormen mogelijk. De uiteindelijke formule is vaak gewoon een kwestie van vraag en aanbod. De auteur doet er verstandig aan om bij de onderhandelingen over het honorarium een exploitatieraming van de uitgever te vragen. Waar ligt het break-evenpoint voor kosten en opbrengsten? Zo wordt het risico van de uitgever in beeld gebracht en ontstaat er zicht op de verwachte nettomarge. Dit moet het mogelijk maken een redelijke verdeling van de opbrengst tussen auteur en uitgever te bepalen. Voor het geval dat de uitgave onverwacht een succes wordt, heeft de Belgische wet een speciale regeling vastgelegd. De overeengekomen forfaitaire vergoeding kan dan op verzoek van de auteur aangepast worden, wanneer zij kennelijk in wanverhouding staat tot de winst van de uitgever. De wettelijke verplichting van de uitgever om de auteur te informeren over zijn omzet, geeft deze laatste echter nog geen zicht op de winst van de uitgever. Bovendien is het niet duidelijk wanneer er een wanverhouding is tussen de winst van de uitgever en de inkomsten van de auteur. Hier ligt terrein braak voor de rechtspraak.

Ten slotte kan de auteur een onafhankelijke accountantscontrole op de exploitatierechten bedingen. Om te voorkomen dat de auteur al te lichtvaardig dergelijke dure controlemiddelen zou inschakelen, kan men overeenkomen dat de kosten voor zijn rekening zijn, tenzij de expertise uitwijst dat de uitgever bijvoorbeeld meer dan 5% te weinig van de verschuldigde honoraria heeft uitgekeerd.

## 2. Juridische fundering van een 'stakeholders'-beleid

### A. Vergoeding van de auteur

Het vertrekpunt van de overheid die een verantwoord beleid wil voeren, moet uiteraard niet zuiver bedrijfseconomisch zijn, omdat het juist de bedoeling is de markt te corrigeren met het oog op democratische cultuurbevordering. Men mag dus niet, zoals de uitgever, vertrekken van een 'shareholders'-benadering, maar moet uitgaan van een 'stakeholders'-benadering. In deze visie vormt een bedrijf een netwerk van verschillende 'stakeholders', die allen aanspraak kunnen maken op een deel van de meerwaarde/winst die het bedrijf creëert. De 'stakeholder'-theorie van de onderneming werd gelanceerd door Freeman (1984).

Uiteraard moet men de aanspraken van de 'stakeholders' tegenover elkaar afwegen en daarbij bovendien rekening houden met de reële mogelijkheden. Meestal lopen de belangen van de diverse 'stakeholders' niet parallel. Er moeten dan verantwoorde keuzes gemaakt worden op basis van een goede kennis van de feitelijke verhoudingen. In ons geval zijn de belangrijkste 'stakeholders' naast de uitgever de auteur, de tekenaar en de lezer. Het beleid zal in zijn marktcorrigerende werking dan ook vooral rekening moeten houden met de belangen van deze 'stakeholders' en zal ze moeten afwegen tegen die van de uitgever.

Een eerste vraag betreft de vergoeding van de auteur. Artikel 26 van de basiswet van 30/06/1994 luidt als volgt: "De uitgever verbindt er zich toe, tenzij anders is bepaald, aan de auteur een vergoeding uit te keren die in verhouding staat tot de bruto ontvangsten". De normale vergoeding is dus proportioneel, tenzij er uitdrukkelijk overeengekomen is een forfaitaire vergoeding te betalen. De wet bepaalt bovendien in artikel 28 op dwingende wijze de nodige controlemogelijkheden voor de auteur: "Niettegenstaande enige daarmee strijdige overeenkomst moet de uitgever, ten minste eenmaal per jaar, aan de auteur een overzicht zenden van hetgeen hij voor elke wijze van exploitatie heeft verkocht, ontvangen en overgedragen". Deze verplichting geldt zelfs in geval van forfait, omdat de wet een mogelijkheid inhoudt om het contract te herzien als de uitgever onverwacht een kassucces wordt. Artikel 26 bepaalt de voorwaarden als volgt: "Indien de auteur de uitgaverechten aan de uitgever heeft overgedragen op zodanige voorwaarden dat, gelet op het succes van het werk, de bedongen forfaitaire vergoeding kennelijk niet evenredig is aan de winst bij de exploitatie van dat werk, moet de uitgever, op verzoek van de auteur, de vergoeding wijzigen teneinde hem op billijke wijze te laten delen in de winst. De auteur kan vooraf geen afstand doen van dat recht".

Het gaat hier om een zeer uitzonderlijke bepaling in ons recht, waardoor het, in het belang en op verzoek van de auteur, mogelijk is op eenzijdige wijze terug te komen op de verbintenissen van een rechtsgeldig gesloten contract. Hierbij moeten we opmerken dat de communicatieplicht van de uitgever de auteur niet in staat stelt om kennis te nemen van de winst van de uitgever. De auteur heeft slechts recht op gegevens die met de omzet verband houden, zoals hierboven reedsesignaleerd werd. De keuze tussen een forfaitaire en een procentuele vergoeding kan belangrijk zijn voor uitgaven in het buitenland. Aangezien dergelijke contracten onder het internationale privaatrecht vallen, is het aan te raden in het

contract vast te leggen welke wet zal worden toegepast: de buitenlandse of de Belgische. De Franse wetgeving bijvoorbeeld bepaalt dat de auteur betaald wordt in functie van de verkoopprijs aan het publiek. Een forfait zou overigens in bepaalde gevallen wel degelijk raadzaam kunnen zijn, vooral als de exploitatie in het buitenland van kleinere omvang is en de auteur bovendien moet rekenen met eventuele controlekosten.

## B. Vergoeding van tekenaars en andere artiesten

Het specifieke van stripverhalen is dat zij tot stand komen door de samenwerking van meerdere artiesten. Hiervoor gelden dan ook specifieke juridische regels (Buydens, 1997). De belangrijkste medewerkers zijn de scenarioschrijver en de tekenaar. Daarnaast zijn er echter nog de documentalist, de tekenaar van de decors en eventueel een colorist. Om juridisch als coauteur van een stripverhaal beschouwd te kunnen worden, moet men een originele bijdrage leveren in een welbepaalde vorm, samen met andere artiesten (Berenboom, 1996, blz. 150-154). Dit veronderstelt natuurlijk een zekere creatieve vrijheid als onmisbare bijdrage tot de realisatie van het werk. Als de colorist bijvoorbeeld slechts precieze instructies uitgevoerd heeft, is hij zeker geen coauteur. De zaken kunnen anders liggen als de tekenaar hem een zeer ruime interpretatiemarge gelaten heeft en hij zich dus ook op een zekere originele inbreng kan beroepen.

In de rechtsleer maakt men een onderscheid tussen de coauteurs naargelang hun bijdrage principaal of accessoir is. Een principale bijdrage is determinerend voor de aard van het werk, dat er zonder die bijdrage anders zou hebben uitgezien. Als we dat toepassen op het stripverhaal, kunnen we stellen dat de hoofdtekenaar en de scenarioschrijver een determinerende rol spelen: hun bijdrage kan principaal worden genoemd, in tegenstelling tot de accessoire bijdrage van de andere medewerkers. De colorist bijvoorbeeld kan meestal gemakkelijk door een andere colorist vervangen worden, zonder dat dit een fundamentele verandering van het eindresultaat meebrengt. Hetzelfde zal meestal gelden voor de ontwerper van de decors. Het lijkt dan ook redelijk slechts de medewerkers die een principale bijdrage geleverd hebben, te beschouwen als volwaardige coauteurs met een eigen originele inbreng.

Afgezien van deze onderscheidingen van de rechtsleer, waarover geen eensgezindheid bestaat, kan men steunen op de artikelen vier en vijf van

de wet van 1994, die het onderscheid invoeren tussen deelbare en ondeelbare werken. Artikel vier slaat op de hypothese dat de bijdrage van de artiesten niet geïndividualiseerd kan worden: "Wanneer het auteursrecht onverdeeld is wordt de uitoefening ervan bij overeenkomst geregeld. Bij gebreke van een overeenkomst mag geen van de auteurs het recht afzonderlijk uitoefenen, behoudens rechterlijke beslissing in geval van onenigheid". Artikel vijf regelt de tegenovergestelde hypothese: "Wanneer een werk door twee of meer personen samen is gemaakt, waarbij duidelijk kan worden opgemaakt welke de individuele bijdrage van ieder der auteurs is, mogen de auteurs behoudens andersluidende bepaling in het kader van dit werk met niemand anders samenwerken. Zij hebben evenwel het recht om hun bijdrage afzonderlijk te exploiteren, voor zover deze exploitatie het gemeenschappelijke werk niet in het gedrang brengt". Uit de voorbereidende parlementaire werkzaamheden blijkt dat de wetgever het stripverhaal ziet als een typisch voorbeeld van individualiseerbare bijdragen (art. 5). Hij verwijst inderdaad uitdrukkelijk naar het geval van de scenarioschrijver en de tekenaar, die elk hun specifieke bijdrage leveren. Voor sommigen is dat echter niet zo evident. De scenarioschrijver kan inderdaad zijn tekst in eigen naam, zonder tekeningen, in boekvorm uitgeven, of hij kan met een andere tekenaar samenwerken, op voorwaarde dat deze mogelijkheid in het contract is vastgelegd. Het omgekeerde lijkt echter moeilijker. Een tekenaar kan immers nauwelijks iets met zijn tekeningen aanvangen in samenwerking met een andere scenarioschrijver, gezien de nauwe intrinsieke band tussen tekst en tekening. Wellicht kan hij zijn tekeningen onafhankelijk gebruiken en verkopen als publiciteitsmateriaal voor de behoeften van een reclamebureau.

Aan de hand van deze schets van de juridische situatie van de diverse artiesten die bij de productie van stripverhalen betrokken zijn, kunnen we enkele praktische conclusies trekken vanuit de optiek van goed beheer en management. Gezien de bestaande onzekerheden en onduidelijkheden, verdient het aanbeveling duidelijke afspraken te maken en deze contractueel vast te leggen. Zo kunnen de coauteurs overeenkomen hoe zij de royalties onderling zullen verdelen. Tevens kunnen er, in toepassing van art. 5 van de wet van 1994, afspraken gemaakt worden tussen scenarioschrijver en tekenaar over hun rechten om onafhankelijk op te treden in relaties met derden en over de eventuele verdeling van de opbrengst. Mag de scenarioschrijver bijvoorbeeld zijn scenario al dan niet aan een andere tekenaar toevertrouwen? Het kan ook nuttig zijn om klare wijn te schenken over de uitoefening van de morele rechten. Dit is

van groot belang voor de secundaire exploitatie, die, zoals we hiervoor gezien hebben, economisch veel gewicht in de schaal werpt. Wanneer men nalaat de nodige regelingen te treffen, zullen alle coauteurs akkoord moeten gaan met de beslissingen over de exploitatie van het gemeenschappelijke werk. In geval van onenigheid zal de rechtbank moeten beslissen, zowel over vermogensrechten als over morele rechten. Het is dan ook ruimschoots te verkiezen gerechtelijke moeilijkheden te vermijden door een degelijk contract op te stellen.

### C. 'Stakeholders'-benadering en evenwicht van het contract

Het is, ten slotte, belangrijk dat het contract evenwichtig wordt opgesteld, rekening houdend met de redelijke belangen van alle betrokken partijen. Onevenwichtige contracten zullen overigens gemakkelijker verbroken worden en meer aanleiding geven tot betwistingen. Het gewicht van de partijen speelt natuurlijk altijd mee in de wet van vraag en aanbod. Een befaamd auteur is nu eenmaal beter in staat om van de uitgever een contract op maat af te dwingen. Toch kunnen we enkele raadgevingen formuleren. Een verwijzing naar de professionele gebruiken voor de exploitatierechten is te algemeen en biedt onvoldoende rechtszekerheid, vooral omdat deze gebruiken onvoldoende vaststaan. De auteur heeft er belang bij dat er een duidelijke productietermijn wordt afgesproken, redelijkerwijs binnen het jaar. Hiertegenover staat dat ook de uitgever tegen laattijdige aanlevering van het manuscript beschermd kan worden door een boetebeding of zelfs de ontbinding van het contract. Over de beloning is hierboven reeds gesproken. We kunnen er wellicht aan toevoegen dat de forfaitaire vergoeding in de sector van de stripverhalen ongebruikelijk is. De verplichtingen van de uitgever om de auteur jaarlijks een overzicht te zenden van zijn omzet is niet zeer precies (art. 28). Het is mogelijk deze informatieplicht in het contract nader te bepalen.

Aangezien de rentabiliteit van een uitgave afhangt van de productie van reeksen, kan het voor de uitgever belangrijk zijn dat de auteur bereid is zich ertoe te verbinden om de zoveel maanden een aflevering te verzorgen voor de reeks. Hiertegenover staat dan weer, ter bescherming van de auteur, de bepaling van artikel 3 van de wet, die voorbehoud maakt voor nieuwe vormen van exploitatie: "De overdracht van de rechten betreffende nog onbekende exploitatievormen is nietig, niettegenstaande enige daarmee strijdige bepaling". Gezien de snelle evolutie van de elek-



tronica, ook in het uitgeversbedrijf, is dit geen overbodige restrictie. Dit moet eventueel geregeld worden in een aanvullende overeenkomst.

Uit de analyse van de specifieke kenmerken van de uitgeversmarkt voor stripverhalen is gebleken dat de secundaire exploitatie en de nevenrechten commercieel zeer belangrijk zijn en de rentabiliteit grotendeels bepalen. Juridisch houdt dit ook verband met de morele rechten van de auteur (Castille, 1997). Het commercieel belangrijkste morele recht is het recht van de auteur op eerbied voor zijn werk, dat hem in staat stelt zich te verzetten tegen elke wijziging ervan (art. 1 par. 2). Dit onvervreemd-bare recht geeft zeer ruime bevoegdheden aan de auteur. De Belgische wetgever heeft echter ingezien dat men deze principiële onvervreemd-baarheid niet mag verabsoluteren als men rekening wil houden met de omstandigheden waaronder de cultuurindustrie functioneert. Zonder minimale vrijheden zou de adaptatie van een werk of de omvorming naar een ander genre onmogelijk zijn. De noodzakelijke samenwerking van de artiesten bij collectieve producties is ondenkbaar als men niet enige soepelheid aan de dag legt bij de bescherming van de morele rechten. Conflicten tussen de artiesten mogen niet van die aard zijn dat zij onoplosbaar worden door al te absolute rechten toe te kennen.

Daarom heeft de wetgever water in de wijn gedaan en in hetzelfde artikel 1 van de wet tevens de mogelijkheid vastgelegd voor de auteur om gedeeltelijk af te zien van de uitoefening van zijn principieel onvervreemdbaar recht: "Niettegenstaande enige afstand, behoudt hij het recht om zich te verzetten tegen iedere vervorming, verminking of andere wijziging van dit werk of tegen iedere andere aantasting van het werk, die zijn eer of zijn faam kunnen schaden". Op die manier kan de uitgever de nodige rechten verwerven die hij nodig heeft voor de exploitatie van de secundaire rechten en de nevenrechten mits hij geen afbreuk doet aan de faam of de eer van de auteur. Na de dood van de auteur gaan zijn morele rechten over op zijn erfgenamen, tenzij hij daartoe speciaal een fysieke persoon of een stichting aangeduid heeft (cf. La Fondation Hergé). Het komt er opnieuw op aan deze contractuele beperkingen evenwichtig te formuleren.

De formulering van het typecontract van de uitgevers trekt het laken wellicht te veel naar één kant: "L'auteur accepte que l'éditeur modifie ou fasse modifier sa contribution à l'oeuvre par toute personne de son choix". De auteur doet er wellicht goed aan zich soepel op te stellen,

maar toch ook niet alle troeven uit handen te geven zonder enige vorm van eigen inbreng en zeggenschap te behouden.

Het grote commerciële belang van de nevenrechten komt wellicht het duidelijkst tot uiting in de problematiek van de bescherming van het personage (Strowel, 1997). Hierboven hebben we reeds gesignaleerd dat het personage voor de uitgever eigenlijk belangrijker is dan de auteur, omdat de lezer in de eerste plaats gericht is op de avonturen van een bepaald personage en zich wellicht nauwelijks bewust is van de naam van de auteur. Daarom is het voor de uitgever belangrijk rechten op het personage te verwerven. Zo worden personages als Kuifje, Asterix en andere door het auteursrecht beschermd. De auteur die het personage gecreëerd heeft, kan beschikken over de auteursrechten die daarmee verbonden zijn, zowel de vermogensrechten als de morele rechten. Zelfs wanneer hij de vermogensrechten voor exploitatie aan een uitgever overgedragen heeft, kan hij toch nog het gebruik dat ervan gemaakt wordt controleren dankzij zijn morele rechten. Om die reden zal een uitgever er natuurlijk naar streven ook de uitoefening van de morele rechten te verwerven, binnen de perken van de wet die hierboven aangegeven werden.

Het commerciële belang van het personage wordt nog groter wanneer men beseft dat sommige personages ook voor zuivere publiciteitsdoel-einden gebruikt worden om er eender welk product mee aan de man te brengen. In dit geval spreekt men van merchandising. Het gaat hier om een combinatie van het auteursrecht en het merkenrecht. Personages die gebruikt worden om publiciteit te voeren voor merkartikelen, genieten dan een dubbele bescherming, die van het auteursrecht en die van het merkenrecht, wanneer ze als dusdanig gedeponeerd worden (Berenboom, 1996, blz. 47). De exclusieve rechten die hiermee samenhangen, zijn uiteraard commercieel en financieel zeer belangrijk. Des te belangrijker is het in de contracten ter zake met de scenarioschrijver en de tekenaar de verbintenissen nauwkeurig en evenwichtig vast te leggen.

Ten slotte vermelden we nog pro memorie dat het verlenen van het recht om van een bestaand werk een audiovisuele bewerking te maken, geregeld moet worden in een afzonderlijk contract, los van het uitgavecontract (art. 17).

Deze materie is echter, net zoals de problematiek van de merchandising, niet relevant uit het oogpunt van cultuurbeleid. Bij het cultuurbeleid

komt het erop aan marktcorrigerend te werken om veelbelovende jonge auteurs die kwaliteitswerk presenteren een kans te geven. Juridisch bekeken houdt deze marktcorrectie in dat men moet nagaan welke waarborgen voor de auteur of de coauteurs in het contract ingebouwd moeten worden, in de geest van de wet op de auteursrechten – die trouwens ook geconcipieerd is vanuit de noodzaak om het economisch overwicht van de uitgevers te compenseren. Vanuit deze optiek zijn de uitweidingen over de secundaire exploitatie en de nevenrechten minder relevant. Deze aspecten moesten echter ook in de behandeling betrokken worden, omdat zij, in geval van succes, essentiële elementen vormen van het marktgebeuren waarmee iedere uitgever rekening moet houden. Voor het cultuurbeleid echter is de primaire exploitatie essentieel, omdat het om de promotie van jong talent gaat. De marktcorrectie kan er dan, juridisch gesproken, in bestaan de subsidie slechts te verlenen wanneer het contract evenwichtig is en redelijke waarborgen inhoudt voor de veelbelovende beginnening. Omdat een beginnening echter ook een succesauteur kan worden, was het nuttig het volledige beeld te schetsen en dus ook de problemen van de secundaire exploitatie aan te stippen, die in de bestaande reële marktverhoudingen van groot belang zijn voor het economisch succes van de uitgever.

## Besluit

Het lijkt ons evident dat het uitgangspunt bij een goed beleid gebaseerd moet zijn op een 'stakeholders'-visie, en niet op een loutere 'shareholders'-visie, zoals door de uitgevers betoogd wordt. Vanuit deze 'stakeholders'-visie is het onbegrijpelijk waarom er in het voorstel geen subsidie kan worden verleend voor publicaties die in eigen beheer worden uitgegeven. Hoewel dit waarschijnlijk niet veel voorkomt en de uitgever het voordeel heeft van zijn technische en commerciële infrastructuur, mag deze mogelijkheid zeker niet principieel uitgesloten worden. De wetgeving ging bij het uitvaardigen van de auteurswet van 1994 uit van de wenselijkheid de economische zwakkere partij een betere rechtsbescherming te verlenen. De subsidiepolitiek zou in de 'stakeholders'-benadering van dezelfde motivatie moeten vertrekken. Dit betekent dat men bij de beslissing, naast de appreciatie van de artistieke waarde en de bedrijfseconomische analyse, ook rekening moet houden met de juridische kwaliteit van de contractuele bepalingen die de relaties tussen de uitgever en de coauteurs en tussen de coauteurs onderling regelen. Het

Vlaams Fonds voor de Letteren speelt daar onvoldoende op in, omdat de benadering zuiver bedrijfseconomisch is en gekwalificeerd wordt als een loutere productiesubsidie. Bij de subsidieaanvraag moet men dan ook een raming van de productiekosten indienen.

Het honorarium van de auteurs moet daarbij vermeld worden als een element van de productiekosten. Men moet aangeven of het om een forfait dan wel om een procentuele vergoeding gaat. Tevens moet men aangeven of er een verdeling is, en zo ja in welke mate, tussen tekenaar, scenarist en samensteller. Deze bedrijfseconomische benadering is noodzakelijk om te bepalen of er al dan niet een voldoende grond bestaat om een productiesubsidie toe te kennen. Dit zal slechts verantwoord zijn als de kostenraming goed gefundeerd is. Het te financieren tekort vormt de maatstaf voor een eventueel toe te kennen subsidie. De subsidie mag uiteraard het tekort niet overschrijden en mag hoe dan ook niet hoger zijn dan 50% van de totale directe productiekosten. Bij een 'stakeholders'-benadering vormt de bedrijfseconomische motivering vanuit een kostenperspectief wel een noodzakelijke maar geen voldoende voorwaarde om de productiesubsidie toe te kennen. Men moet immers alle 'stakeholders' in de evaluatie betrekken. Deze algemene beoordeling moet rekening houden met de relevante juridische problemen die hierboven geschetst werden. Vanuit deze optiek mag de subsidie slechts verleend worden als het contract evenwichtig is en dus voldoende oog heeft voor de belangen van alle betrokkenen.

We vermelden enkele aandachtspunten die bij zo'n algemene beoordeling in aanmerking kunnen worden genomen, waarbij het relatieve belang van de diverse invalshoeken van geval tot geval kan verschillen en in concreto beoordeeld moet worden. Overigens zijn niet alle punten voor ieder contract relevant. In het algemeen is het belangrijk dat de informatieplicht van de uitgever goed geregeld wordt, zodat de coauteurs een adequaat zicht krijgen op hun rechten. Er moeten goede afspraken gemaakt worden over de exploitatierechten. Is het werk niet meer leverbaar en is de uitgever niet van plan binnen afzienbare tijd een herdruk op de markt te brengen, dan zou afgesproken moeten worden dat de auteursrechten terugkeren naar de auteur. Er zijn verder duidelijke en evenwichtige afspraken gewenst over de exploitatie van de morele rechten, die immers van groot commercieel belang zijn voor de secundaire exploitatie. De kwestie van de vertaalrechten moet op een bevredigende wijze geregeld worden en kan voorzichtigheidshalve in de tijd beperkt worden.

Ook eventuele concurrentiebedingen moeten evenwichtig zijn. Bij zo'n beding gaat de auteur de verbintenis aan om bij een andere uitgever geen werk te publiceren dat de exploitatie van de overeengekomen uitgave concurrentie kan aandoen. Een concurrentiebeding mag echter nooit zo ver gaan dat de auteur zeer lange tijd niet meer elders zou kunnen publiceren, zeker niet als hij van inkomsten uit auteursrecht afhankelijk is. Aangezien het onmogelijk is alle factoren van bij het begin juist in te schatten, verdient het aanbeveling de eventuele overdracht van rechten geleidelijk te laten verlopen. Een principiële toezegging kan nog altijd gekoppeld worden aan een verplichting tot overleg op basis van bepaalde regels in geval van concrete uitoefening van het recht in kwestie.

Kortom: telkens zou, in de omstandigheden van ieder concreet geval, geverifieerd moeten worden of de contractuele verbintenissen evenwichtig en redelijk verdeeld zijn tussen alle betrokken partijen. Aangezien het de bedoeling is van het beleid om in het algemeen belang marktcorrigerend op te treden, vereist de zorgvuldigheid dat deze evenwichten in acht worden genomen.

## Bibliografie

- ASSOCIATION DES JOURNALISTES ET CRITIQUES DE BANDES DESSINÉES (2002), *Une année de bandes dessinées sur le territoire francophone européen: 2001, l'année de tous les records*, januari.
- BERENBOOM, A. (1996), *Le nouveau droit d'auteur*, Brussel, Larcier.
- BUYDENS, M., "La bande dessinée comme oeuvre de collaboration", in: *Droit d'auteur et bande dessinée: colloque organisé par le Centre Belge de la Bande Dessinée*, Brussel, Bruylant, 1997, blz. 11-36.
- CASTILLE, V. (1997), "Les droits moraux et la bande dessinée", in: *Droit d'auteur et bande dessinée: colloque organisé par le Centre Belge de la Bande Dessinée*, Brussel, Bruylant, 1997, blz. 269-305.
- DENEUMOSTIER, J. (1997), "La bande dessinée, un secteur stratégique", in: *Droit d'auteur et bande dessinée: colloque organisé par le Centre Belge de la Bande Dessinée*, Brussel, Bruylant, 1997, blz. 153-160.
- Droit d'auteur et bande dessinée: colloque organisé par le Centre Belge de la Bande Dessinée*, Brussel, Bruylant, 1997, 346 blz.
- FREEMAN, E. (1984), *Strategic management: a stakeholder approach*, Boston, Pitman.
- FREQUIN, M. en H. VANHEES (1999), *Auteursrechtgids voor Nederland en België*, Antwerpen.

- ROBIEFROID, J.P. (1997), "Droit d'auteur et bande dessinée", in: *Droit d'auteur et bande dessinée: colloque organisé par le Centre Belge de la Bande Dessinée*, Brussel, Bruylant, 1997, blz. 139-152.
- STROWEL, A. (1997), "La protection des personnages par le droit d'auteur et le droit des marques", in: *Droit d'auteur et bande dessinée: colloque organisé par le Centre Belge de la Bande Dessinée*, Brussel, Bruylant, 1997, blz. 37-75.
- VAN DEN BULTE, C. (1987-1988), *Kuifje in Kotlerland: fundamentele voor de marketing van stripalbums*, Antwerpen, UFSIA, academiejaar 1987-1988, (eindverhandeling faculteit Toegepaste Economische Wetenschappen).
- VAN GOMPEL, P. en A. HENDRICKX, *Strips, aha! De wereld van het beeldverhaal*, Brussel, Standaard Uitgeverij.
- VAN LAERHOVEN, B. (1991), "Stripuitgevers in België", *Boekblad: nieuwsblad voor het boekenvak*, augustus.
- VAN ROMPUY P. et al. (1991), *Inleiding tot de economie*, Leuven.

## Abstract

*Flemish Comic Strips Policy: Arguments for a Stakeholder Oriented Approach*

*The Flemish comic strips policy intends to facilitate, for the publisher as well as for the author, the edition of valuable work difficult to sell from a purely commercial point of view. This is done by granting a production subsidy diminishing the publisher's commercial risk. We start with an economic market analysis with special attention for cost price structure, circulation figures and profitability in this rather oligopolistic market. This analysis is completed with an overview of authors' rights as listed in the Belgian copyright law in order to secure a rightful profit sharing. One should, indeed, take into account the rights of all stakeholders in an effort to establish well-balanced contractual relations between all parties concerned.*