

Programme de formation

Négocier un contrat d'édition dans le domaine du livre

Objectifs :

Trop d'auteurs se sentent démunis au moment de négocier leurs contrats. Car les maisons d'édition sont puissantes et la relation inégalitaire. Pourtant, certains points peuvent être discutés, en particulier dans le domaine de l'édition numérique. Cette formation rappelle les grands principes du droit d'auteur et détaille le contenu des contrats qui y sont associés. Elle en étudie les clauses essentielles, s'attache à leur rédaction pour ouvrir la voie à leur négociation.

A l'issue de cette formation, les participants consolideront leurs connaissances juridiques et seront en mesure de :

- replacer les contrats dans le cadre du droit d'auteur
- comprendre les logiques respectives de l'auteur et de l'éditeur
- distinguer les clauses négociables de celles qui ne le sont pas
- discuter les clauses classiques et celles liées à l'édition numérique

Publics et prérequis :

Cette formation est ouverte en particulier aux artistes-auteurs du livre et de l'écrit comme les écrivains, traducteurs, auteurs de BD, auteurs dramatiques, illustrateurs du livre, photographes.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

Cette formation est centrée sur l'analyse, le commentaire, la critique et la mise en perspective des contrats habituellement pratiqués par les participants, y compris le cas échéant des contrats types. A partir de ces études de cas sont retracés les grands principes et les logiques de rédaction des contrats. Dans cette optique, il est demandé aux participants de se munir de contrats en usage dans leur structure d'exercice professionnel.

Durée :

14 heures.

Programme :

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Poser les bases du droit d'auteur
définir les œuvres de l'esprit
qualifier les droits d'auteur et leurs modalités d'exercice

Distinguer les différents types de contrats
qualifier le contrat

comprendre les conséquences juridiques
identifier des clauses essentielles

Identifier les motifs d'illégalité ou de contestation
repérer les clauses illégales
analyser les risques de contestation

Analyser et rédiger un contrat
repérer les logiques juridiques à l'œuvre
appréhender les différentes versions d'une même clause
comprendre et utiliser une clause type
préciser ou modifier une clause type
anticiper le suivi et la reddition des comptes

Poser les bases d'une négociation
identifier les objectifs prioritaires
lister des arguments clés
fixer une stratégie de négociation

Discuter la clause spécifique à l'édition numérique

Validation des acquis et évaluation :

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui-même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

Documentation :

Un support élaboré par l'intervenante est remis aux participants à l'issue de la formation.