INSCRIPTIONS / RENSEIGNEMENTS
01 43 14 03 94
formations@fontaineolivres.com

CESSION DE DROITS ET CONTRATS EN ANGLAIS

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT - ✱ Nouveauté
DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation en anglais vous permettra d'acquérir le vocabulaire et les techniques de négociation nécessaires à une cession ou acquisition de droits, en vue des grandes foires internationales.

SESSIONS : Du 21/06/2024 au 21/06/2024
TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Identifier les partenaires commerciaux, à l'achat et à la vente**
- **Préparer ses rendez-vous et soumettre ses titres à un·e acheteur·euse**
- **Formuler son offre à un vendeur**
- **Employer les techniques de négociation pour la réalisation des contrats**
- **Utiliser le vocabulaire en anglais nécessaire aux négociations**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Études de cas à partir des expériences des participant·es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le formateur ou la formatrice

FORMATEUR

Un·e spécialiste des droits étrangers et des droits dérivés

PUBLICS

- Éditeur·rice, auteur·rice, responsable de droits
- Toute personne amenée à vendre des droits à l'international

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse **formations@fontaineolivres.com** pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

- Connaissance du secteur de l'édition
- Anglais lu, parlé, écrit

PROGRAMME

I. Introduction
- Le bon livre pour le bon partenaire. Vendeur·euses et acheteur·euses : partenaires, pas adversaires !
- Acheteur·euses : quels éléments présenter à un·e vendeur·euse ?
- Vendeur·euses : quels éléments présenter à un·e acheteur·euse ?

II. Présentation et mise au point d'un catalogue et des argumentaires
- Préparer un argumentaire de vente (qui a les droits, date de parution, cessions déjà réalisées, ventes, intérêts, éléments prépondérants, etc.)
- Acheteur·euses : de l'importance de préparer sa liste des « récentes acquisitions »
- Vendeur·euses : ouvrages à paraître, parus dans l'année, la back-list

• Comment communiquer ? Quels éléments fournir, savoir où s'arrêter

III. La négociation
• Obtenir la meilleure offre possible
• Recueillir ou émettre un intérêt
• Recueillir ou émettre une offre
• Comment mener les enchères ? Les différentes méthodes
• Acheteur·euses : connaître ses coûts, savoir jusqu'où l'on peut aller
• Vendeur·euses : connaître la valeur « commerciale » de l'œuvre soumise

IV. Principaux points à passer en revue au cours d'une négociation
• Durée et étendue géographique de la cession (durée, à signature ou à parution, territoires, langues)
• Types de droits cédés (droits principaux, droits numériques, secondaires, etc.)
• Conditions financières de la cession de droits
• Les droits numériques (sur le PPHT ou sur les revenus)
• *Specificities* (marketing, bonus, etc.)
• Validation de l'ensemble des points par les deux parties avant la signature du contrat

Vous avez une question concernant cette formation ? Ecrivez à **formations@fontaineolivres.com** ou appelez le **01 43 14 03 94**.

MODALITES PÉDAGOGIQUES

• En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

• Supports théoriques
• Documents de travail issus d'exemples concrets
• Bibliographie, sitographie, institutions utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

• Quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation
• Autoévaluation des compétences