

# CESSION & ACQUISITION DE DROITS

NIVEAU : TOUS

DURÉE : 1 jour - 7 H

À qui acheter, à qui vendre ? Comment et combien ? Les participants acquerront les notions essentielles pour optimiser la cession et l'acquisition des droits de leurs ouvrages, et mieux se positionner sur les marchés nationaux et internationaux.

SESSIONS : Du 06/04/2021 au 06/04/2021 - Du 15/11/2021 au 15/11/2021

TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

## OBJECTIFS

- Identifier et informer les différents interlocuteurs : scouts, agents, éditeurs
- Cibler les titres à acquérir ou à céder
- Comprendre les mécanismes de la coédition internationale
- Préparer les grandes foires internationales
- Négocier et rédiger des contrats de cession et d'acquisition de droits
- Suivre la bonne exécution des contrats

## MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Mises en situation
- Échanges à partir des catalogues des participants

## FORMATEUR

Un spécialiste des droits étrangers et des droits dérivés

## PUBLICS

- Éditeur et salarié dans le domaine de l'édition
- Porteur de projet de maison d'édition (papier ou numérique)

## PROGRAMME

### Introduction

- La globalisation du marché de l'édition
- La multiplicité des exploitations

### I. La prospection

- Quels sont les principaux acteurs nationaux et internationaux : scouts, agents, éditeurs ?
- Les différents types de cessions : club, poche, traduction, adaptation...
- Quel potentiel pour quel livre ? Focus sur les projets jeunesse et illustré (album jeunesse, beau-livre, livre animé, documentaire, premières lectures,

roman illustré...)

- Penser les aspects graphiques et techniques de ses ouvrages pour les cessions de droits et coéditions
  - Les principes de base de l'acquisition, de la cession et des coéditions
  - Participer aux grandes foires internationales
- Notions abordées : marchés et acteurs de l'édition internationale, actions de communication à mener en priorité*

Atelier : Savoir présenter et valoriser les points forts de sa structure éditoriale et de son catalogue

### II. La négociation et l'établissement du contrat

- Les différentes étapes et stratégies d'une négociation, de l'intérêt à l'offre en passant par les enchères, etc.
  - Mettre au point les prix et le planning de coédition
  - Acquérir ou céder des droits numériques ? À quelles conditions ?
  - Les différents types de contrats : édition, traduction, adaptation
  - Les standards internationaux en matière de durée, d'exclusivité, de royalties, de territoires
  - Le suivi des contrats
- Notions abordées : techniques de base de la négociation, usages en matière de cessions acquisitions et de coéditions*

## MOYENS TECHNIQUES

- En présentiel ou à distance

## SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Remise d'une documentation pratique

## MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation par relevé d'acquis de formation