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

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 15/01/2027 au 15/01/2027
TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 360 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- **Choisir les titres à acquérir ou à céder**
- **Identifier les mécanismes de la coédition internationale**
- **Préparer les grandes foires internationales**
- **Concevoir et négocier des contrats de cession et d'acquisition de droits**
- **Organiser le suivi et la bonne exécution des contrats**

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et pratiques
- Études de cas à partir des catalogues 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 et salarié·e dans le domaine de l'édition
- Porteur·euse de projet de maison d'édition (papier ou numérique)

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

- Il n'y a pas de prérequis particulier pour cette formation.

PROGRAMME

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

I. La prospection
- Quel·les sont les principaux·ales acteur·rices nationaux et internationaux : scouts, agent·es, éditeur·rices ?
- 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

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