

# CESSION DE DROITS ET CONTRATS EN ANGLAIS

NIVEAU : PERFECTIONNEMENT - \* Nouveauté

DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation 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 : Session à la demande

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

## OBJECTIFS

- Identifier les partenaires commerciaux
- 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

## PUBLICS

- Éditeur-riche, auteur-riche
- 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](mailto: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
- 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
- *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](mailto: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