

CESSIONS ACQUISITIONS DE DROITS ET COÉDITION JEUNESSE ET ILLUSTRÉ

NIVEAU : INITIATION

DURÉE : 1 jour - 7 H

Les participants acquerront les notions essentielles pour optimiser la cession et l'acquisition des droits de leurs ouvrages, réaliser des coéditions, dans les domaines éditoriaux de la jeunesse et de l'illustré.

SESSIONS : Session à la demande

TARIF ENTREPRISE : 400 € HT — TARIF PARTICULIER : 300 € 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 la foire de Bologne, et les autres 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.
- Études de cas pratiques.

FORMATEUR

Un.e spécialiste des droits étrangers et des droits dérivés pour le secteur jeunesse et illustré.

PUBLICS

Éditeurs & salariés dans le domaine de l'édition. Porteurs de projet de maison d'édition (papier ou numérique).

PROGRAMME

Introduction

- La spécificité française dans le marché du livre illustré.

I. La prospection

- Quels sont les principaux acteurs nationaux et internationaux : scouts, agents, éditeurs ?
- Quel potentiel pour quel livre ? 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.

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

Remise d'une documentation pratique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Grille d'évaluation d'acquisition des compétences.