

DÉMARCHER UNE MAISON D'ÉDITION ET NÉGOCIER SES DROITS D'AUTEUR

NIVEAU : INITIATION

DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation donnera aux auteur·rices et illustrateur·rices toutes les clefs marketing, juridiques et commerciales pour vendre au mieux les droits de leurs œuvres en vue d'une publication.

SESSIONS : Session à la demande

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

OBJECTIFS

- Identifier les atouts commerciaux de son oeuvre
- Cibler les maisons d'édition en accord avec sa proposition éditoriale
- Mettre en place une stratégie marketing efficace
- Comprendre et négocier un contrat de cession de droits d'auteur

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

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

FORMATEUR

Un·e agent·e d'auteur·rices spécialisé·e dans l'accompagnement de projets éditoriaux et la négociation de contrats de cession

PUBLICS

• Auteur·ices et illustrateur·rices
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

- Avoir déjà publié un ou plusieurs ouvrages
- Avoir un projet d'édition ou d'illustration en cours

PROGRAMME

Introduction

- Quand et pourquoi vendre ses droits et à qui ?
- Les notions de base de la propriété intellectuelle

I. Le marketing appliqué à un projet littéraire et artistique

- La démarche marketing : enjeux, définition et limites
 - Les spécificités du secteur de l'édition
 - Les grands principes à appliquer
- Penser l'auteur·rice/illustrateur·rice comme un·e porteur·euse de projet
 - Structurer son profil
 - Cibler ses client·es
 - Démarcher les maisons d'édition

- › Atelier : faire une analyse marketing de son projet
- Construire sa propre stratégie marketing (site internet, réseaux sociaux...)
- Se fixer des objectifs à atteindre
- Obtenir des rendez-vous et savoir les préparer
- › Atelier : Pitcher son projet à une maison d'édition

II. Les connaissances juridiques pour bien lire son contrat

- Les obligations de l'éditeur
- Les obligations de l'auteur
- Comprendre les notions droits d'auteur et de copyright
- Les termes du contrat de cession de droits d'auteur/illustrateur

- Se protéger afin de pouvoir récupérer ses droits

> Étude de cas : analyse des contrats type du SNE

III. Les compétences commerciales indispensables pour céder ses droits d'auteur

- Le contexte d'une cession de droit :
 - Quel est le bon moment pour céder ses droits ?
- Les tarifs moyens de cession de droits en vigueur
- La négociation d'un contrat d'auteur/illustrateur
- Les éléments clés de la négociation

> Étude de cas : mener une négociation réussie

Conclusion

- La figure de l'agent : avantages et contraintes

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