

LE CADRE LÉGAL DE LA VENTE D'UN LIVRE

Guide pratique et règles du jeu

NIVEAU : INITIATION

DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation permettra de fixer le cadre réglementaire et juridique de la commercialisation d'un livre (imprimé, audio et numérique) et de ses exceptions pour permettre aux éditeur-ices d'engager toutes les possibilités de vente d'un livre.

SESSIONS : Du 10/03/2026 au 10/03/2026

TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 300 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Comprendre les notions fondamentales de la commercialisation d'un livre
- Appliquer le juste prix : livre imprimé, numérique et audio
- Les règles à connaître : soldes, occasions..
- Définir les obligations de l'éditeur-ice et la rémunération de l'auteur-ice
- Identifier les clauses et points de vigilances d'un contrat de diffusion/distribution et d'auto-diffusion/distribution

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exercices pratiques
- Études de cas à partir des expériences des participant-es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le ou la formateur-ice
- Les participants sont invités à amener leurs propres contrats

FORMATEUR

Avocat-e expérimenté-e au barreau de Paris, spécialiste du droit d'auteur et des problématiques juridiques dans l'édition papier et numérique

PUBLICS

- Éditeur-ice, gérant-e et salarié-e dans le domaine de l'édition
- 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 une base juridique
- Avoir une connaissance du secteur de l'édition

PROGRAMME

I. A quel prix vendre un livre imprimé, numérique ou audio ?

- Le prix du livre imprimé : Loi Lang, qui peut vendre un livre et à quel prix ?
 - Les exceptions : livres d'occasions, ventes aux bibliothèques, aux collectivités et ventes-club
 - Quand et comment solder un livre ?
 - Crowdfunding : quel encadrement ?
 - Vente en ligne : comment statuer ?
 - Quelle TVA appliquer en fonction des supports ?

- Le prix du livre numérique : qui vend les livres numériques ?
 - La chaîne du livre numérique
 - Quelle TVA appliquer ?
- Le prix du livre audio :
 - Qualification du livre audio, fixation du prix et TVA
 - Les règles spécifiques du livre audio
 - Les différents supports pour un livre
- Produits dérivés :
 - Les éditions spéciales : tirages de têtes et éditions collector
 - Objets dérivés : quelles sont les conditions de vente ?

II. Commercialisation du livre et contrat d'édition :

- Comment rémunérer l'auteur :
 - Le principe de la rémunération proportionnelle et le cas du forfait
 - Et si l'auteur vend lui-même ses livres ?
- Les obligations de l'éditeur
 - L'obligation de reddition des comptes
 - L'obligation de paiement
- La fin de la commercialisation
 - Les incidences sur le contrat d'édition

III. Diffusion/distribution : quels choix ?

- Le catalogue concerné
 - La liste des ouvrages ou de supports concernés par le contrat
 - L'exclusivité

- Durée du contrat et résiliation

- Les obligations du diffuseur/distributeur et de l'éditeur
 - Définition des missions
 - La clause de non-concurrence
 - Vente directe et distribution

- Les conditions financières et les conditions de retours
 - Taux de remises, coût de stockage
 - Paiements et délais
 - Taux de retours
 - Coût et traitements des retours

- Le cas de l'auto-diffusion/distribution
 - Comment établir ses conditions commerciales : remises, délais de paiement ?
 - Dépôt ou facturation avec droit de retour ?

MODALITES PÉDAGOGIQUES

- En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Supports théoriques
- Exemples de contrats
- Bibliographie, sitographie, institutions utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue par des quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation
- Autoévaluation des compétences