



Négocier un contrat d'auteur dans le domaine du livre : les clés pour reprendre la main dans la négociation

Trop d'auteurs se sentent démunis au moment de négocier leurs contrats. Car les maisons d'édition sont puissantes et la relation inégalitaire. Pourtant, certains points peuvent être discutés, en particulier dans le domaine de l'édition numérique. Cette formation rappelle les grands principes du droit d'auteur et détaille le contenu des contrats qui y sont associés. Elle en étudie les clauses essentielles, s'attache à leur rédaction pour ouvrir la voie à leur négociation.

Pré-requis :

Les participants doivent maîtriser le droit.

A l'AGECIF, dans le cadre du parcours auteurs, cette connaissance s'acquiert en suivant le module *Maîtriser son statut pour mieux gérer son activité*.

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de cette formation, les participants consolideront leurs connaissances juridiques et seront en mesure de :

- replacer les contrats dans le cadre du droit d'auteur
- comprendre les logiques respectives de l'auteur et de l'éditeur
- distinguer les clauses négociables de celles qui ne le sont pas
- discuter les clauses classiques et celles liées à l'édition numérique
-

Public concerné : Ecrivains, traducteurs, auteurs de BD, auteurs dramatiques, scénaristes, auteurs-adaptateurs audiovisuels, illustrateurs, photographes ou graphistes du livre.

Conditions d'accès :

- résider en Ile-de-France
- pour les auteurs affiliés : attestation d'affiliation AGESEA ou Maison des artistes
- pour les auteurs assujettis : attestation auprès de la société d'auteurs dont ils sont membres (SOFIA / SACD / SAIF / ADAGP / SCAM)
- Certifier ne pas bénéficier par ailleurs d'un droit à la formation pour la formation citée, en tant que salarié du régime général ou de l'intermittence ou relevant d'une profession libérale

PROGRAMME

Poser les bases du droit d'auteur

définir les œuvres de l'esprit

qualifier les droits d'auteur et leurs modalités d'exercice

Distinguer les différents types de contrats

qualifier le contrat

comprendre les conséquences juridiques

identifier des clauses essentielles

Identifier les motifs d'illégalité ou de contestation

repérer les clauses illégales

analyser les risques de contestation

Analyser et rédiger un contrat

repérer les logiques juridiques à l'œuvre
appréhender les différentes versions d'une même clause
comprendre et utiliser une clause type
préciser ou modifier une clause type
anticiper le suivi et la reddition des comptes

Poser les bases d'une négociation

identifier les objectifs prioritaires
lister des arguments clés
fixer une stratégie de négociation

Discuter la clause spécifique à l'édition numérique

Méthodes pédagogiques

Méthodes

Cette formation est centrée sur l'analyse, le commentaire, la critique et la mise en perspective des contrats habituellement pratiqués par les participants, y compris le cas échéant des contrats types. A partir de ces études de cas sont retracés les grands principes et les logiques de rédaction des contrats.

Dans cette optique, il est demandé aux participants de se munir de contrats en usage dans leur structure d'exercice professionnel.

Documentation : Un support élaboré par l'intervenante est remis aux participants à l'issue de la formation.

Intervenants

Isabelle SIVAN - Avocate

Nombre de sessions : 2 Effectif : de 6 à 10

Dates précises :

1ère session : les 19 et 20 novembre 2012

2ème session : les 28 et 29 novembre 2012

Informations et contacts

Lieu de formation : AGECEF - 22, rue de Picardie - 75003 Paris

Interlocuteurs à la disposition des stagiaires :

Julie GODIN et Anne-Sophie PUIG Tél. : 01.48.87.58.24 Courriel : formation@agecif.com

Avec le soutien de :

