

Négocier les clauses de cession de droits

1/2 jour en compagnie d'Isabelle Sivan

Une cession de droits d'auteur n'est valable que si celle-ci est écrite, c'est le contrat d'édition qui va formaliser cette cession. Il est primordial pour l'éditeur de comprendre finement les enjeux de la négociation afin de les retranscrire dans le contrat en conformité avec les obligations légales et réglementaires.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les enjeux d'une négociation de clause de cession de droits

Objectifs opérationnels

- Négocier une clause de cession de droits
- Rédiger une clause de cession de droits conforme

Durée : Formation d'une demi-journée (3,5 heures)

Public : Cette formation s'adresse aux dirigeants de maison d'édition, éditeurs, responsables administratifs.

Prérequis : Travailler au sein d'une maison d'édition.

Modalités et délais d'accès à la formation :

Formation à distance

Horaires types : 9h30 – 13h00

Inscription par mail ou par téléphone auprès de François NACFER, sgdlformation@sgdl.org – 01 53 10 12 18 - ou via le site Internet de la SGDL.

Ce stage est limité à 10 participants maximum.

Dates : Les dates sont disponibles sur le site Internet de la SGDL ou auprès de François NACFER

Tarif : 210 € HT + 42 € (TVA 20%) soit 252 € TTC.

Pour toute demande particulière, nous vous invitons à contacter François NACFER, sgdlformation@sgdl.org

Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Nous vous invitons à nous contacter en cas de besoin d'accessibilité particulier pour un participant : François NACFER, sgdlformation@sgdl.org

Modalités d'évaluation d'atteinte des objectifs de la formation

Évaluation par jeux de questions /réponses orales avec la formatrice.

Formalisation à l'issue de la formation

A l'issue de la formation, une attestation de fin de formation sera remise à chaque participant.

Modalités pédagogiques

Cette formation à distance alterne théorie et exercices pratiques, favorise les échanges d'expériences entre les participants qui pourront partager et confronter leurs propres documents.

Ressources pédagogiques

- Exemples de clauses
- Lettres types, contrat commenté.
- Cas pratiques

Programme détaillé

Le principe de cession et d'acquisition des droits d'auteur

- La notion de propriété intellectuelle
- Les droits patrimoniaux
- Se constituer un catalogue sous réserve du droit moral

Comment rédiger une clause de cession de droits ?

- Les modalités d'une cession conforme (exemples)
- Les droits à acquérir pour une exploitation numérique, sous forme de livre-audio, une adaptation dramatique ou audiovisuelle
- Les droits principaux, les droits seconds et dérivés

Trouver un terrain d'entente entre auteur et éditeur

- L'étendue de la cession : Droits cédés, durée, territoire, destination
- Les leviers de négociation
- La cession à un tiers des droits seconds et dérivés

Les rémunérations versées à l'auteur en contrepartie d'une cession

- Le montant des droits, l'assiette de calcul
- L'exploitation faite par l'éditeur
- L'exploitation faite par un tiers
- Le calcul et l'amortissement de l'à-valoir

Isabelle Sivan

Avocate au barreau de Paris, anciennement responsable juridique aux éditions du Seuil, Isabelle Sivan conseille auteurs et éditeurs depuis plus de 20 ans. Elle anime les sessions de professionnalisations de la SGDL destinée aux auteurs de l'écrit depuis 2013. Elle est l'auteure de romans et de scénarii de bande dessinée.