

— belacadémie

TITRE DE LA FORMATION.

Savoir bien négocier son contrat avec une maison d'édition

PUBLIC CONCERNÉ.

Cette formation s'adresse aux auteurs et autrices qui envisagent de négocier ou renégocier un contrat avec une maison d'édition française ou belge.

OBJECTIFS DE LA FORMATION.

Le/La participant.e sera capable de :

- Adopter la bonne posture pour se préparer à négocier son contrat avec une maison d'édition.
- Anticiper, connaître et utiliser vos points forts et vos faiblesses pour une bonne négociation.
- Maîtriser des techniques de négociation et identifier votre marge de négociation.
- Cibler les points importants à la négociation (obligation de rémunération, de la promotion de l'œuvre, adaptation de l'œuvre, étendue des droits cédés, possibilités de résiliation, ...)
- Valoriser les prestations secondaires liées à l'exploitation d'une œuvre littéraire.
- Analyser des cas concrets de négociation de contrat.

NIVEAU DE LA FORMATION.

Perfectionnement.

PRÉREQUIS.

Avoir une bonne connaissance des grands principes régissant les droits d'auteur ainsi que des règles de cession des droits d'auteur. Être en cours de négociation de contrat avec une maison d'édition ou, avoir déjà vécu une expérience de négociation de contrat auparavant.

DATES

19 et 20 septembre 2024

DURÉE & HORAIRES.

2 journées soit 14 heures - De 09h00 à 17h00

LIEU DE LA FORMATION.

MEDAA - rue du Prince-Royal 85-87 - 1050 Bruxelles MEDAA - Bruxelles

NOMBRE DE PARTICIPANT(S).

Maximum 12 participants.

TARIF €HT.

Le Tarif d'inscription est de 30 €TTC par participant pour participer à cette formation. Si vous êtes membre SCAM/SACD, vous bénéficiez d'un tarif préférentiel de 15 €TTC par participant.

— belacadémie

Equipe pédagogique.

Sophie Marchal, juriste à la SACD et SCAM Belgique. Après avoir exercée pendant 5 ans la profession d'avocate spécialisée dans les domaines du droit de la propriété intellectuelle et des médias au barreau de Bruxelles, elle a travaillé en tant que Business & Legal Affairs Manager au sein de la société de production musicale PIAS. Par la suite elle a rejoint la SACD et la SCAM Belgique où elle exerce son métier de juriste depuis plus de 10 ans.

Stéphanie Le Cam, est maître de conférences à l'université Rennes 2 (spécialités : droit d'auteur et droit social). Elle dirige la Ligue des auteurs professionnels, une organisation d'auteurs et autrices du livre en France. Responsable de la chronique IP de Dalloz Actualité, elle suit et commente régulièrement l'actualité du droit d'auteur et dispense des ateliers dédiés à la négociation des contrats.

MÉTHODES & SUPPORTS PÉDAGOGIQUES.

La double approche théorique et pratique (juridique, psycho sociologique, expérientielle) est au cœur de cette formation.

L'interactivité est privilégiée (questions-réponses, partage d'expérience) ; Etude, analyse et critique de contrat existants : à partir de cas existants produire une analyse juridique succincte pour prendre conscience des conséquences attachées à certaines clauses contractuelles ; Simulation : Les mises en situation peuvent être inspirées d'expériences vécues et recueillies en amont par les formatrices).

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS À LA FORMATION.

Dès la réception de votre bulletin d'inscription et de la preuve de paiement à cette formation, vous recevrez une confirmation. Dès son inscription le participant s'engage à participer à tous les jours de formations.

MODALITÉS DE PAIEMENT.

Le règlement du prix de la formation est à effectuer, à l'inscription. Tous les prix sont indiqués en TTC. Le règlement est accepté par virement bancaire.

— belacadémie

PROGRAMME.

☑ JOUR 1 | MODULE 1 – Posture à adopter pour négocier un contrat – 7 heures

L'objectif du jour 01 permettra aux participants de mieux se connaître et connaître la personne représentante de la maison d'édition afin d'acquérir une technique de négociation et l'appliquer en situation réelle.

08h45 – 09h00	Accueil des participants
09h00 – 10h00	Tour de Table : Vos bons et mauvais souvenirs de négociation de contrat.
10h30 – 11h00	Vous connaître : Définir votre feuille de route (votre pouvoir, votre position, votre marge de négociation) Part 01
11h00 – 11h15	Pause-café
11h15 – 12h30	Workshop – Etude de cas concret pour analyser des situations et les recommandations.
12h30 – 13h30	Lunch
13h30 – 15h00	Connaitre l'autre : Définir sa feuille de route (son pouvoir, sa position, sa marge de négociation) Part 01
15h00 – 15h15	Pause-café
15h15 – 17h00	Workshop – Jeux de rôle - Mise en situation de négociation avec une maison d'édition

☑ JOUR 2 | MODULE 2 – Décryptage du contenu d'un contrat d'édition – 7 heures

L'objectif du jour 02 permettra aux participants d'identifier dans un contrat d'édition et dans les contrats annexes les points clés à négocier.

08h45 – 09h00	Accueil des participants
09h00 – 10h00	Tour de Table : Evaluation des connaissances sur le contenu des contrats d'édition - Rappel des notions essentielles.
10h00 – 11h00	Cas pratiques à partir d'exemples de contrats d'édition existants. Sensibilisation aux clauses importantes à négocier.
11h00 – 11h15	Pause-café
11h15 – 12h30	Suite des cas pratiques : le contrat d'adaptation audiovisuelle et le contrat BD/illustrateur.
12h30 – 13h30	Lunch
13h30 – 15h15	Jeux de rôle autour du contrat de collaboration / Sensibilisation à la charte des prestations secondaires des auteurs littéraires / illustrateurs.
15h15 – 15h30	Pause-café
15h30 – 16h30	Evaluation des acquis. Retour sur les points essentiels à retenir.
16h30 – 17h00	Temps d'échange.

MODALITÉS D'ÉVALUATION.

- **1 questionnaire d'Analyse du besoin de formation en amont de la formation** est envoyé aux participants afin que le Formateur et la formatrice prennent connaissance du niveau de compétence des participants, les questions techniques particulières et l'existence d'un handicap qu'il prendra en compte. Une vérification des prérequis sera également intégrée. Le participant dispose de ce questionnaire, établi par nos formateurs à remplir en ligne, d'une durée de quelques minutes.
- **1 évaluation en début de formation** au travers un tour de table pour valider les attentes des participants et faire un rappel des objectifs de la formation.
- **1 évaluation et validation des acquis en fin de chaque formation**, établie par les formatrices qui vérifient à l'oral sous forme de quizz, de jeu questions/réponses, les compétences acquises lors de la formation.
- **1 enquête de satisfaction de la formation** remise aux participants à remplir à chaud en fin de formation.
- **1 certificat de réalisation** de formation individuel est envoyé après la formation.

INSCRIPTION ET INFORMATION

Remplissez le formulaire d'inscription – en cliquant ci-dessous

<https://form.jotform.com/241833940995367>

Attention n'attendez pas les places sont limitées.

Besoin de plus d'informations ? Adressez vos questions à marie-pierre.chapuis@bela.be