

## Maîtriser le contrat d'édition pour mieux le négocier

*2 jours en compagnie de Maïa Bensimon et Véronique Ovaldé*

Le contrat régit la relation de l'auteur avec son éditeur et l'inscrit dans un cadre professionnel. C'est en maîtrisant les termes et les enjeux de son contrat que l'auteur rééquilibrera cette relation. Il développera sa capacité à négocier avec l'éditeur. L'enjeu est de faire prendre conscience à l'auteur que tant qu'un contrat n'est pas signé, il peut être discuté, négocié, amendé.

Négocier est une pratique courante dans le monde professionnel, l'auteur, en défendant ses intérêts, gagnera en respect et en confiance. Il ne se contentera plus de « signer là ».

### Objectifs de la formation

- Appréhender les notions juridiques du contrat d'édition
- Différencier les clauses obligatoires des clauses négociables, repérer les clauses illégales
- Evaluer son contrat d'édition
- Négocier/discuter son contrat

### Public

Cette formation s'adresse aux écrivains publiés à compte d'éditeur souhaitant s'inscrire dans une démarche professionnelle.

### Prérequis

Aucun

### Modalités

Formation de deux jours (14 heures)

Horaires d'une journée type : 9h30 – 13h ; 14h – 17h30.

Cette formation est dispensée au siège de la SGDL.

Hôtel de Massa, 38 rue du Faubourg Saint Jacques, 75014 Paris.

Ce stage est limité à 15 participants maximum.

Évaluation continue par un jeu de questions/réponses orales avec le formateur.

En amont de la formation, les stagiaires sont invités à transmettre leur(s) contrat(s) et reddition(s) de comptes.

A l'issue de la formation, une attestation de suivi de formation précisant les dates de réalisation, les objectifs visés et le volume horaire sera remise à chaque participant.

### Méthode

Cette formation, qui alterne théorie, exercices pratiques et mises en situation, favorise les échanges d'expériences au sein des participants et avec l'intervenant. En s'appuyant sur les documents (contrats, redditions de comptes) apportés par les participants, elle encourage une démarche active et vise à apporter des réponses concrètes aux auteurs.

### Moyens pédagogiques

- *Supports de cours élaborés par les intervenants*
- *Le contrat d'édition commenté*
- *Guide des auteurs de livres 2019*

## PROGRAMME

### Jour 1 – Le « nouveau » contrat d'édition

**Maïa Bensimon** : Ancienne avocate aux barreaux de Paris et de New-York, spécialiste de la propriété intellectuelle, est responsable du service juridique de la SGDL. Elle anime depuis 2015 les sessions de professionnalisation de la SGDL destinées aux auteurs de l'écrit.

#### Matin – Les bases

- Le droit d'auteur, création et protection, les autres droits.
- Connaître l'histoire du contrat d'édition.
- Comprendre le contrat depuis la réforme.
- Appréhender les nouveaux droits des auteurs.

#### Après-midi – Etude du contrat sous l'angle de la négociation avant et après signature

- Identifier les clauses clés du contrat d'édition.
- Repérer et faire supprimer les clauses illégales ou trop défavorables à l'auteur.
- Analyser les droits cédés et en comprendre les implications.
- Comprendre, vérifier et discuter une reddition de comptes.
- Maîtriser les motifs de résiliation de plein droit.

### Jour 2 – Négocier son contrat d'édition

**Véronique Ovaldé** : Auteure d'une quinzaine de romans, a reçu entre autres, le grand prix des lectrices de Elle et le prix Renaudot des lycéens pour *Ce que je sais de Vera Candida*, le prix France Culture Télérama pour *Et mon cœur transparent*, éditrice aux éditions du seuil, elle intervient depuis 2015 dans les sessions de professionnalisation de la SGDL.

#### Matin – Oser négocier

- Dédramatiser, banaliser, légitimer, s'autoriser la négociation.
- Surmonter son appréhension, se préparer mentalement.

#### – Que négocier ?

- Clarifier et hiérarchiser les objectifs.
- Se fixer des objectifs atteignables.

#### Après-midi – Comment négocier ?

- Rester souple dans la relation mais ferme sur l'objectif.
- Identifier les leviers de la négociation.
- Fixer une stratégie de négociation.
- Construire une argumentation.
- Anticiper et traiter les objections.