

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 pédagogiques

- Appréhender les notions juridiques du contrat d'édition
- Evaluer son contrat d'édition

Objectifs opérationnels

- Différencier les clauses obligatoires des clauses négociables, repérer les clauses illégales
- Négocier/discuter son contrat

Durée : Formation de deux jours (14 heures)

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

Prérequis : Aucun

Modalités et délais d'accès à la formation :

Horaires d'une journée type : 9h30 – 13h ; 14h – 17h40

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 12 participants maximum.

Dates : Les dates sont disponibles sur [le site Internet de la SGDL](#) ou auprès de [François NACFER](#)

Lieu : Siège de la SGDL. Hôtel de Massa, 38 rue du Faubourg Saint Jacques, 75014 Paris.

Tarif : 630 € HT + 126 € (TVA 20%) soit 756 € 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 un jeu de questions-réponses et d'exercices.

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

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

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.

Ressources pédagogiques

- *Supports de cours élaborés par les intervenantes*
- *Le contrat d'édition commenté*

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.

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.

Jour 1 – Le « nouveau » contrat d'édition

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.
- Suivre le travail d'édition et la sortie du livre.
- Comprendre, vérifier et discuter une reddition de comptes.
- Maîtriser les motifs de résiliation de plein droit.

Jour 2 – Négocier son contrat d'édition

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.