



EXPORT !
COMPRENDRE LES MÉCANISMES
DE LA CESSION DES DROITS A L'INTERNATIONAL

Dates : 4 et 5 juillet 2019
Durée : 14 heures
Lieu : Strasbourg
Coût : 480 €
Effectif : 8 personnes

Cadre réservé à la HEAR

Public concerné :

Auteurs-illustrateurs, artistes et éditeurs ayant à négocier leurs droits à l'international.

Prérequis :

Avoir une pratique professionnelle dans le domaine des arts graphiques et plastiques.

Formateur :

• **Nicolas Grivel :**

Basée dans les Vosges, l'agence littéraire *Nicolas Grivel Agency* est spécialisée dans la représentation de romans graphiques en traduction ou en création.

Renseignements / inscription :

Grégory Jérôme, coordinateur
Anaïs Menrath, assistante

-
Tel : 03 69 06 37 89

Mail : gregory.jerome@hear.fr
anais.menrath@hear.fr

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES :

En suivant cette formation, les participants seront en mesure de :

- ✓ comprendre les étapes de la cession des droits dans un contrat d'édition
- ✓ comprendre l'articulation des différents acteurs en présence
- ✓ comprendre la manière de viabiliser un projet, les montants à négocier de façon à pouvoir se consacrer au projet
- ✓ savoir comment présenter un projet et à quels éditeurs, au niveau francophone et international
- ✓ comprendre l'articulation des différentes étapes de travail avec la maison d'édition, du conseil à la promotion
- ✓ savoir comment choisir le meilleur éditeur : offre financière, prestige, promotion...
- ✓ d'avoir une meilleure visibilité et d'avoir plus d'impact auprès des futurs clients
- ✓ comprendre les prolongements de la vie d'une œuvre : traduction, adaptation...
- ✓ comprendre la manière de construire une carrière à travers ses prochains projets et mieux gérer son temps et ses priorités.

PROGRAMME DETAILLE DE LA FORMATION :

JOUR 1 :

- présentation rapide du marché international par zone géographique et par genre
- les interlocuteurs et leurs fonctions : agents, scouts, sub-agents, éditeurs...
- description de modèles de contrats classiques de cession de droits : les clauses importantes du contrat, les droits dits premiers, les droits seconds, le contrat de cession...
- comment cartographier les diffuseurs susceptibles d'être intéressés par votre travail

JOUR 2 :

- présentation des différentes foires et salons
- utilisation de contrats type, de modèles de contrats européens et extra européens, exercices sur la négociation.
- comment créer et consolider son portfolio
- comment être visible et être identifié par les radars des clients
- gérer et maîtriser ses échéances

Les étapes de la formation seront illustrées par des exemples concrets.

ÉVALUATION PEDAGOGIQUE EN FIN DE PARCOURS :

Une fiche d'évaluation anonyme écrite sera transmise aux stagiaires.

Une attestation individuelle de formation sera remise à chaque participant.