

## Programme de formation

### Négocier un contrat d'auteur dans le domaine de l'audiovisuel

#### Objectifs :

Pour un scénariste, négocier un contrat d'auteur est tout un art ! Car la relation avec les producteurs est inégalitaire. C'est généralement eux qui l'imposent plus qu'ils ne le proposent. Pourtant, certains points peuvent être discutés. Cette formation rappelle les principes du droit d'auteur et détaille le contenu des contrats qui y sont associés. Elle en étudie les clauses essentielles, s'attache à leur rédaction pour ouvrir la voie à leur négociation.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- replacer les contrats dans le cadre du droit d'auteur

- comprendre les logiques respectives de l'auteur et de l'éditeur
- distinguer les clauses négociables de celles qui ne le sont pas
- discuter les clauses liées aux formats de diffusion, existants ou à venir

#### Publics et prérequis :

Cette formation est destinée aux artistes - auteurs quel que soit leur domaine artistique.

#### Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

Cette formation est centrée sur l'analyse, le commentaire, la critique et la mise en perspective des contrats habituellement pratiqués par les participants, y compris le cas échéant des contrats types. A partir de ces études de cas sont retracés les grands principes et les logiques de rédaction des contrats. Dans cette optique, il est demandé aux participants de se munir de contrats en usage dans leur activité professionnelle.

#### Durée :

14 heures.

#### Programme :

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Poser les bases du droit d'auteur  
définir les oeuvres de l'esprit  
qualifier les droits d'auteur et leurs modalités d'exercice

Distinguer les différents types de contrats  
qualifier le contrat  
comprendre les conséquences juridiques  
identifier des clauses essentielles  
Identifier les motifs d'illégalité ou de contestation  
repérer les clauses illégales  
analyser les risques de contestation

Analyser et rédiger un contrat  
repérer les logiques juridiques à l'oeuvre  
appréhender les différentes versions d'une même clause  
comprendre et utiliser une clause type  
préciser ou modifier une clause type

Poser les bases d'une négociation  
identifier les objectifs prioritaires  
lister des arguments clés  
fixer une stratégie de négociation

Discuter la clause liée aux formats de diffusion, existants ou à venir

#### **Validation des acquis et évaluation :**

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui-même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

#### **Documentation :**

L'ouvrage Droit d'auteur et droits voisins - Jean Vincent - Editions Weka est remis aux participants à l'issue de la formation.