

Comprendre et négocier un contrat

Parcours Gérer l'administration de son activité

Publics et prérequis

Artistes-auteur-rices

(plasticien·nes, graphistes, photographes, commissaires d'exposition, critiques d'art...), engagé·es dans une pratique professionnelle

Diffuseur·ses - salarié·es, collectifs d'artistes, indépendant·es (commissaires d'exposition, éditeur·rices, personnes développant un projet de diffusion en art), élu·es et technicien·nes des collectivités territoriales, commerces d'art.

Cette formation s'adresse aux associations, entreprises, collectivités développant des projets artistiques et à toute personne amenée à développer des relations professionnelles avec des artistes-auteur-rices.

Formatrice

Marion Resemann, responsable du pôle formation à 40mcube

Intervenant·es

Stéphanie Le Cam, maître de conférence en droit privé, directrice de la Ligue des auteurs professionnels et de l'ISSTO (Rennes)

Lucie Tréguier, avocate au barreau de Paris et associée d'Acédé, co-fondatrice et présidente du Barreau des Arts (Paris)

Informations pratiques

Dates : **du 28 octobre au 5 novembre 2024**

Durée : 28 heures (4 jours)

Horaires : 9h-12h30 ; 13h30-17h

Lieu : **à distance**

Effectif maximum : 15 personnes

Tarif et modalités de prise en charge

Coût de la formation : 1 120 euros

Financements possibles selon votre situation : nous contacter 1 mois avant la formation

Renseignements et inscriptions

Pauline Simon, chargée de l'administration des formations
contact.formation@40mcube.org
02 90 09 64 11

Contrat de commande, de résidence, d'édition, de location d'œuvre : quelles sont les règles essentielles ? Quelle protection apporte le droit d'auteur en France ? Quelles différences entre droit de représentation et droit de reproduction ? Comment préparer la négociation d'un contrat ? Quels sont les recours en cas d'impayé ou de non respect du contrat ? Quelle est la juridiction qui s'applique si le-la partenaire est basé·e à l'étranger ?

Artistes-auteur-rices et diffuseur·ses, cette formation permet d'analyser les différents contrats que vous pourrez être amené·es à proposer et signer dans votre secteur professionnel, d'identifier les points de vigilance, les éléments pouvant être négociés et les ressources juridiques à votre disposition.

Objectifs pédagogiques

- Identifier les articles obligatoires dans un contrat
- Se repérer dans la lecture d'un contrat
- Être en mesure de choisir un contrat adapté à son cadre de travail
- Identifier les critères pour qu'une œuvre soit protégeable par le droit d'auteur
- Être capable de distinguer œuvre originale, multiple et reproduction
- Identifier le-la ou les auteur·rices dans une œuvre de collaboration ou collective
- Être en mesure de faire respecter son droit moral
- Délimiter l'exploitation de son œuvre par la cession de droit d'auteur
- Connaître les droits voisins
- Connaître les cas particuliers pour identifier le-la titulaire des droits d'auteurs
- Comprendre le fonctionnement des organismes de gestion collective
- Être en mesure de choisir l'organisme qui correspond à sa pratique
- Identifier les éléments d'une œuvre nécessitant des autorisations de tiers
- Identifier les étapes d'une négociation
- Préparer une négociation
- Identifier les étapes à réaliser en cas de conflit
- Être capable de rédiger une mise en demeure
- Connaître les recours en cas d'inexécution du contrat, d'impayé et de contrefaçon
- Être capable de rédiger des conditions générales de vente

Programme de la formation

Jour 1

- Lancement de la formation : tour de table et présentation de la plateforme de formation (1h30, visio)
- Suivi de la formation en autonomie sur la plateforme :
 - Les règles du contrat
 - L'œuvre et l'auteur·rice
 - Le droit d'auteur
 - Les organismes de gestion collective

Jour 2

- Suivi de la formation en autonomie sur la plateforme :
 - Les autorisations de tiers
 - Négocier un contrat
 - Réagir aux aspects contentieux

Jour 3

- En collectif, avec l'intervention de Stéphanie Le Cam
- Retour sur les questions
- Exercice :
 - analyser un contrat proposé
 - identifier les éléments à négocier
 - préparer la négociation
 - mener la négociation

Jour 4

- En collectif, avec l'intervention de Lucie Tréguier
- Le contrat de location d'œuvre
- Le contrat de commande avec collaboration avec une marque
- Les conditions générales de vente
- Contractualiser avec un-e partenaire étranger-ère

Ce programme est une trame et peut être adapté selon les besoins des stagiaires.

Méthode pédagogique & évaluation

La formation est partagée entre temps synchrones (à distance, en présence de la formatrice et des intervenantes) et temps asynchrones (suivie de la formation en autonomie sur la plateforme). En s'appuyant sur une pédagogie active, ce module alterne contenus théoriques, partages d'expériences et mises en situation.

Cette formation implique fortement les stagiaires dans une mise en pratique concrète, nourrie par leurs expériences professionnelles. Il leur est demandé de fournir des documents servant de base à ce travail (contrats, échanges de mail dans le cadre d'une négociation).

À l'issue de la formation, un pack ressource avec l'ensemble des informations, procédures et services ressources est transmis à chaque participant-e. Les stagiaires sont évalué-es au travers des mises en pratique.

Ils ont suivi la formation

« Grande qualité de la formation, Stéphanie est experte et dispose d'une expérience riche dont le partage est essentiel, merci ! » Laure, artiste-autrice

« Quelle bonne formation ! Dense et concrète, cette plongée dans le droit d'auteur et les contrats a été étonnamment légère. Pourtant, c'est bien plus solide que je reprends le travail et envisage mes prochains contrats. Merci ! » Alice, artiste-autrice

« Formation très dense, riche d'enseignements ainsi que de partages d'expérience » Léa, artiste-autrice

« Une formation qui donne toutes les clefs pour connaître ses droits et ses devoirs dans le cadre de la contractualisation. Des modèles de contrat très utiles et de très bons conseils pour négocier. Je recommande ! » Solenne, artiste-autrice

Taux de satisfaction 2023 : 95 %