

LES RÈGLES DU JEU DE LA VENTE D'UN LIVRE

Cadre légal et guide pratique, à destination des éditeur·ices.

NIVEAU : INITIATION

DURÉE : 1 jour - 7 H

Cette formation permettra de fixer le cadre réglementaire et juridique de la commercialisation d'un livre (imprimé, audio et numérique) et de ses exceptions pour permettre aux éditeur·ices d'engager toutes les possibilités de vente d'un livre.

SESSIONS : Du 18/06/2025 au 18/06/2025

TARIF ENTREPRISE : 500 € HT — TARIF PARTICULIER : 300 € TTC — TARIF INTRA : Nous consulter

OBJECTIFS

- Comprendre les notions fondamentales de la commercialisation d'un livre
- Appliquer le juste prix : livre imprimé, numérique et audio
- Les règles à connaître : soldes, occasions..
- Définir les obligations de l'éditeur·ice et la rémunération de l'auteur·ice
- Identifier les clauses et points de vigilances d'un contrat de diffusion/distribution et d'auto-diffusion/distribution

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Apports théoriques et exercices pratiques
- Études de cas à partir des expériences des participant·es
- Travail individuel et travail de groupe
- Mises en situation
- Echanges personnalisés avec le ou la formateur·ice
- Les participants sont invités à amener leurs propres contrats

FORMATEUR

Avocat·e expérimenté·e au barreau de Paris, spécialiste du droit d'auteur et des problématiques juridiques dans l'édition papier et numérique

PUBLICS

- Éditeur·rice, gérant·e et salarié·e dans le domaine de l'édition

Si vous vous identifiez comme une Personne en Situation de Handicap : afin de bien vous recevoir, contactez notre équipe à l'adresse formations@fontaineolivres.com pour évaluer ensemble les adaptations et accessibilités nécessaires pour participer à notre formation.

PRE-REQUIS

- Avoir une base juridique
- Avoir une connaissance du secteur de l'édition

PROGRAMME

I. A quel prix vendre un livre imprimé, numérique ou audio ?

- Le prix du livre imprimé : Loi Lang, qui peut vendre

un livre et à quel prix ?

- Les exceptions : livres d'occasions, ventes aux bibliothèques, aux collectivités et ventes-club
- Quand et comment solder un livre ?
- Crowdfunding : quel encadrement ?
- Vente en ligne : comment statuer ?
- Quelle TVA appliquer en fonction des supports ?

• Le prix du livre numérique : qui vend les livres numériques ?

- La chaîne du livre numérique
- Quelle TVA appliquer ?

• Le prix du livre audio :

- Qualification du livre audio, fixation du prix et TVA
- Les règles spécifiques du livre audio
- Les différents supports pour un livre

• Produits dérivés :

- Les éditions spéciales : tirages de têtes et éditions collector
- Objets dérivés : quelles sont les conditions de vente ?

II. Commercialisation du livre et contrat d'édition :

• Comment rémunérer l'auteur :

- Le principe de la rémunération proportionnelle et le cas du forfait
- Et si l'auteur vend lui-même ses livres ?

• Les obligations de l'éditeur

- L'obligation de reddition des comptes
- L'obligation de paiement

• La fin de la commercialisation

- Les incidences sur le contrat d'édition

III. Diffusion/distribution : quels choix ?

• Le catalogue concerné

- La liste des ouvrages ou de supports concernés par le contrat
- L'exclusivité

- Durée du contrat et résiliation

• Les obligations du diffuseur/distributeur et de l'éditeur

- Définition des missions
- La clause de non-concurrence
- Vente directe et distribution

• Les conditions financières et les conditions de retours

- Taux de remises, coût de stockage
- Paiements et délais
- Taux de retours
- Coût et traitements des retours

• Le cas de l'auto-diffusion/distribution

- Comment établir ses conditions commerciales : remises, délais de paiement ?
- Dépôt ou facturation avec droit de retour ?

MODALITES PÉDAGOGIQUES

- En présentiel ou à distance

SUPPORTS / DOCUMENTATIONS

- Supports théoriques
- Exemples de contrats
- Bibliographie, sitographie, institutions utiles

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- Évaluation continue par des quizz, études de cas, travaux pratiques, mises en situation
- Autoévaluation des compétences