



Volet Montréal

Négocier son contrat : Un art qui s'apprend et qui rapporte.

Durée : 7 heures

Date : Samedi 7 mars 2020 de 9h à 17h.

Coût de formation: 60 \$

Veillez noter que la valeur réelle de cette formation est de 272\$

12 participants maximum

Lieu de formation : Centre St-Pierre, 1212 Rue Panet, Montréal

Description

Faire du contrat un élément positif et sur lequel les artistes en arts visuels ont une emprise, que ce soit pour permettre une meilleure négociation ou pour s'approprier de façon plus fine l'ensemble des prestations de chacune des parties prévues dans l'entente.

Donner des outils aux artistes en arts visuels en matière de contrat afin qu'ils en fassent une meilleure lecture en ayant des clés pour mieux comprendre la logique interne qui préside à la rédaction des contrats. Ainsi, toutes les phases, de la négociation à l'exécution des prestations de chacune des parties, seront étudiées. C'est à partir de certains contrats-types que nous procéderons à l'analyse des contrats.

Objectifs

Une meilleure compréhension des contrats de façon générale et le développement de stratégies en amont afin d'optimiser ce qui participe du déploiement de la carrière de l'artiste.

Tout en ayant un volet théorique, des exercices pratiques seront proposés relativement à la négociation, la rédaction et l'identification des éléments constitutifs du contrat.

Contenu

Voici quelques thèmes qui seront abordés au cours de cette formation :

- ❖ Le cadre juridique
 - Loi sur le droit d'auteur
 - Loi sur le statut professionnel des artistes des arts visuels, des métiers d'art et de la littérature et sur leurs contrats avec les diffuseurs (S-32.01)
 - Code civil du Québec

- ❖ La négociation
 - Exercices de négociation à partir de trames factuelles

- ❖ Contrats types
 - Stratégies de lecture
 - Analyse des clauses

Stratégie pédagogique

- Exposés théoriques ;
- Notes de cours (cahier pédagogique) et exemples variés adaptés aux artistes
- Mise en situation permettant l'application des notions enseignées;
- Échanges et discussions.

Clientèle visée par le projet :

Artistes en arts visuels et artisans

Formatrice :



Me Maryse Beaulieu, B.A., B.C.L., LL.M., s'intéresse aux droits d'auteur et aux pratiques contractuelles. Elle a développé de nombreux contenus, notamment dans le champ de la propriété intellectuelle, et a évolué dans le milieu de l'édition pendant plus de dix ans. Elle a accompagné un très grand nombre d'auteurs.

Elle a aussi été directrice des affaires juridiques pour le RAAV et la SODART de 2001 à 2003 et a agi comme consultante pour le DAMIC et la Creators' Copyright Coalition. Elle a, par ailleurs, donné avec succès et en de maintes occasions la formation portant sur le droit d'auteur et la négociation de contrats. Elle est également l'auteure de rapports et d'articles.

Pour obtenir plus d'information :

Nathalie Dussault, chargée de projets au développement professionnel
514.866.7101 poste 23 | formation@raav.org