

les métiers de l'édition

COMMERCIAL

RESPONSABLE CESSIION DE DROITS H/F

Appellations voisines : responsable cession de droits étrangers, responsable cession de droits audiovisuels/cinéma, responsable cession de droits co-édition, responsable cession de droits graphiques et numériques

Métiers connexes : directeur cession de droits, attaché cession de droits, chargé cession de droits, assistant cession de droits



MISSIONS

Assure la responsabilité de la vente de droits dans ses aspects commerciaux, juridiques et financiers :

- > Prospecte les éditeurs et/ou acquéreurs de droits susceptibles d'être intéressés par l'achat de droits et les partenaires potentiels
- > Négocie les offres d'achat, met au point les contrats, assure le suivi des engagements
- > Participe aux manifestations dans le domaine de l'édition
- > Suit les opérations de cessions : application du contrat, respect du droit moral des auteurs, rentrées de cession,...
- > Encadre et pilote l'activité d'une équipe
- > Aide les éditeurs dans leur quête de subventions (CNL, Institut Français...), aides à la publication et à la promotion des auteurs



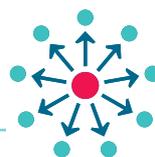
ÉLÉMENTS DE VARIABILITÉ

Suivant le périmètre de poste, le responsable cession de droits peut être amené à :

- assurer la vente et l'achat de produits dérivés
- réaliser des opérations de service aux auteurs (autorisations d'exposition/festival)
- assurer le suivi de fabrication des éditions étrangères en cas de coédition

Si le responsable est spécialisé dans la cession de droits étrangers, il pourra être amené plus particulièrement à :

- adapter son approche commerciale aux spécificités culturelles et fiscales de l'interlocuteur.



COMPÉTENCES REQUISES

Compétences techniques :

- **Commercial :**
 - Maîtriser les conditions commerciales applicables et les règles comptables, pour assurer la vérification de l'application du contrat
 - Comprendre et connaître le marché pour adapter son approche commerciale
 - Suivre les parutions de son entreprise afin d'identifier celles susceptibles d'intéresser les acquéreurs de droits
 - Etablir et structurer un fichier de prospection pour adapter les envois d'éléments visant à susciter des cessions de droits
 - Assurer la promotion d'ouvrages afin de susciter l'intérêt d'un acquéreur de droits
 - Conduire une négociation pour conclure un contrat
 - Superviser la mise en œuvre de la stratégie de prospection
- **Langues :**
 - Participer aux manifestations internationales dans le domaine de l'édition et communiquer en anglais. La maîtrise de plusieurs langues est appréciée

Compétence de gestion :

- Gérer le chiffre d'affaire et le budget selon la stratégie de prospection adoptée

Compétence en management :

- Recruter, former et suivre l'activité de son équipe

Compétences relationnelles :

- Représenter la maison d'édition auprès d'institutions lors d'événements (salons, conférences) ou de rendez-vous afin de susciter des projets d'adaptation, de traduction, de coédition
- Créer et entretenir une relation de confiance et de partenariat avec un réseau d'acteurs
- Communiquer les informations pertinentes en interne et aux auteurs
- Travailler à la qualité des échanges avec les différents interlocuteurs



PLACE DANS L'ORGANIGRAMME DES EMPLOIS

Il travaille sous l'autorité de la direction générale et d'un directeur de cession de droits, selon l'organisation. Il encadre les postes d'assistant cession de droits, de chargé des droits et/ou d'attaché cession de droits.

En interne, il travaille en relation avec le service éditorial, le service juridique, les fonctions support, la fabrication, la direction générale et le service marketing. En externe, il travaille avec les agents, les éditeurs étrangers, les auteurs, les producteurs, les réalisateurs, et les scénaristes.



FILIÈRES DE FORMATION

Les formations professionnelles certifiantes de niveau I sont appréciées pour exercer le métier (ex : Master en littérature française, lettres modernes ; qualification spécifique au métier du livre ; master d'école de commerce pour le développement d'une ouverture internationale).



CONDITIONS D'EXERCICE

Le responsable cession de droits s'entretient régulièrement avec des prospects lors de rendez-vous, et participe à des événements nationaux et internationaux, ce qui implique des déplacements.



MOBILITÉS PROFESSIONNELLES

Les responsables de cession de droits ont généralement démarré leur carrière en tant qu'assistant cession de droits, chargé des droits et/ou d'attaché cession de droits.

Dans le cadre de mobilités internes, ils peuvent s'orienter vers des postes de directeur de cession de droits, ou éventuellement d'éditeur.

Dans le cadre de mobilités externes, un responsable de cession de droits peut poursuivre sa carrière dans les métiers d'acquisition de droits.

SOURCE : CPNE DE L'ÉDITION - NOVEMBRE 2017
POUR PLUS D'INFORMATIONS : WWW.SNE.FR