

Droits commerciaux - Directives



Ententes et licences commerciales

Les tarifs de licences commerciales constituent une manière importante d'assurer une valeur pour les commanditaires associés au championnat de quelque façon. Nombre de nos tarifs de base sont fondés sur l'évaluation que nous utilisons lorsque nous traitons avec nos partenaires actuels. Lors de la négociation d'une entente unique ou nouvelle, nous nous efforçons de faire en sorte que les tarifs de licences n'empêchent pas d'en venir à une entente, mais un tarif raisonnable doit être versé pour ces droits commerciaux. La licence commerciale accordée le sera à un tarif raisonnable qui reflètera l'importance du projet.

Lorsqu'un commanditaire a négocié avec CARS une entente de droits commerciaux, CARS peut lui fournir du piétage à des tarifs semblables à ceux de notre programme pour équipages de rallye. À titre indicatif, vous obtenez du piétage professionnel réalisé par les meilleures équipes de tournage d'Amérique du Nord pour moins du quart de ce que vous coûterait un seul vidéographe à un rallye.

Média accrédité

L'accréditation d'une personne média ne constitue pas une entente de droits commerciaux, bien que des activités commerciales « normales » soient acceptables et permettent à la personne accréditée de :

- Vendre son produit aux équipages à des fins promotionnelles
- Vendre son produit aux événements à des fins promotionnelles de ces événements
- Vendre son produit à de tierces parties comme support éditorial ou de nouvelles.

L'accréditation d'une personne média ne permet pas à cette personne de vendre son produit à de tierces parties pour qu'elles l'incluent dans un produit commercial ou sa revente. Dans ce cas, cette troisième partie doit négocier une entente de droits commerciaux avec CARS.

Exemples de diverses situations

Le commanditaire d'un équipage veut donner des échantillons de produits à côté de l'aire de service de cet équipage	Permis, pas besoin d'entente.
Le commanditaire d'un équipage veut s'afficher dans une aire de spectateurs et/ou donner des échantillons de produits/objets marketing aux équipages et travailleurs bénévoles.	Le commanditaire doit détenir une entente avec l'événement.

Le commanditaire d'un équipage ou d'un rallye veut créer des produits marketing à partir d'activités lors d'un rallye, pour son usage propre.	Le commanditaire doit détenir une entente avec CARS.
Le commanditaire d'un rallye ou du championnat veut utiliser un équipage dans la promotion de son marketing.	Le commanditaire doit détenir une entente avec l'équipage.
Un commanditaire du championnat veut occuper un espace important ou tenir une activité qui dépasse la superficie que lui accorde le rallye.	Le commanditaire doit détenir une entente avec l'événement.
Un commanditaire du championnat veut avoir de la visibilité sur une voiture, au-delà de ce que CARS permet.	Entente appropriée nécessaire entre le(s) commanditaire(s), l'équipe, le rallye et CARS
Un équipage veut produire sa propre vidéo pour utiliser dans son propre site Web ou sa chaîne YouTube. (Peut être liée ou insérée sur le site d'un commanditaire, mais la vidéo doit d'abord être une vidéo d'équipage.)	Aucune entente nécessaire. Piétage en action disponible auprès de CARS selon la carte de tarifs en vigueur.
Un événement veut produire sa propre vidéo pour utiliser dans son propre site Web ou sa chaîne YouTube. (Peut être liée ou insérée sur le site d'un commanditaire, mais la vidéo doit d'abord être une vidéo d'événement.)	Aucune entente nécessaire. Piétage en action disponible auprès de CARS moyennant des frais de manutention et de poste.
Un équipage, un rallye ou un commanditaire du championnat veut faire sa propre vidéo pour usage en ligne ou diffusion.	Le commanditaire doit détenir une entente avec l'événement et avec les équipages à l'écran. Piétage en action disponible auprès de CARS selon la carte de tarifs de l'utilisation finale.