



Formation continue 2020-2021 | Volet Montréal

La négociation de contrats : les clés d'une activité pérenne en illustration

Durée : 6 heures

Dates et heures :

Mardi 2 mars 9h30 à 12h30 Théorie

Mercredi 3 mars 9h30 à 12h30 Pratique en groupe

Coût : 34,49\$

Veuillez noter que la **valeur réelle** de cette formation est de 215\$

Offre : 15 participants

Lieu de formation : Plateforme Zoom.

Formateur : Julien Castanié

Problématique visée

Cette nouvelle formation est conçue spécialement pour répondre au besoin des illustrateurs à s'outiller pour mieux négocier. Illustration Québec est contacté régulièrement par ses membres pour recevoir un soutien lors de négociations. L'association a relevé dans les dernières années que les illustrateurs doivent être mieux équipés pour faire face aux enjeux de la négociation de contrats.

Description

NOUVELLE FORMATION

Dans un paradigme de précarité historique du métier d'illustrateur-riche, une proposition de projet est bien souvent très attendue. Pourtant, ce sont les conditions de l'éventuelle collaboration qui seront la clef de la pérennité de la pratique ainsi que de la santé mentale des artistes.

La formation consiste à prendre conscience des outils, réflexes et arguments pour négocier ses contrats d'illustration à la juste valeur de l'expertise des artistes entrepreneurs.

Une expérience collective qui alterne entre transmission de savoirs concrets et exercices pratiques, dans laquelle on se concentre à tendre vers des relations de travail gagnantes-gagnantes.

Objectifs spécifiques

- Connaître les étapes nécessaires qui précèdent la bonne négociation d'un contrat
- Acquérir des techniques de négociation et d'argumentation
- Maîtriser un éventail de techniques de négociation créative
- Évoquer la rémunération sans gêne
- Gagner en confiance en osant pratiquer la négociation

Résultats attendus

Au terme de cette formation, les participants auront passé en revue les différentes techniques de négociation, des plus intuitives aux plus subtiles. À travers une alternance d'exposés théoriques et d'exercices de mise en situation, les participants pourront saisir toutes les nuances du délicat art de la négociation.

Ces connaissances seront applicables très concrètement au quotidien pour que chaque artiste puisse défendre et diffuser son talent avec un œil éclairé.

Moyens pédagogiques

- Exposés théoriques + présentation visuelle
- Discussions de groupe
- Exercices de groupe (mises en situation)

Clientèle cible

Le projet donne priorité aux illustrateurs émergents (moins de 5 ans de pratique professionnelle.) Il est possible que des illustrateurs professionnels veuillent faire une mise à niveau. La priorité sera offerte aux illustrateurs de Montréal.

Formateur



Julien Castanié est un illustrateur montréalais. Diplômé en 2008 d'une maîtrise en arts visuels spécialisé en didactique visuelle (transmission de savoirs par l'image), il a publié une quarantaine de livres illustrés au Québec et à l'international.

Fasciné par le pouvoir narratif des idées et des images, il travaille sur des projets aux supports et styles graphiques variés comme l'édition, le jeu de société, la papeterie, la

bande dessinée ou encore l'illustration éditoriale et la communication visuelle.

L'artiste donne des conférences sur son métier et propose des ateliers pour enfants pour partager son expérience aux prochaines générations.

Entre 2018 et 2020, Julien Castanié s'investit activement dans sa communauté en devenant président d'Illustration Québec. Son travail a été récompensé à plusieurs reprises internationalement (finaliste du Prix de la presse des jeunes en 2009, prix 3x3 Picture Book en 2013 ou plus récemment deux Applied Arts Illustration Winner en 2017 et 2018) et exposé de nombreuses fois.

Crédit photo © Alex Tran

Avec la participation financière de



Avec la collaboration de :

