

Formation continue 2021-2022 | Volet Montréal

Atelier sur l'élaboration d'un devis d'honoraires en ligne

Durée : 7 heures (2 jours, 3h30 par jour)

Dates et heures :

Samedi 9 octobre, 13h à 16h30

Samedi 23 octobre, 13h à 16h30

Coût : 34,49\$

Veuillez noter que la **valeur réelle** de cette formation est de 381\$

Offre : 10 participants

Lieu de formation : Plateforme Zoom

Formateur : Pol Turgeon

Descriptif et objectifs généraux

L'élaboration d'un devis d'honoraires est un exercice complexe. Les projets soumis sont souvent uniques, et par conséquent, les devis sont élaborés au cas par cas. Si dans certains domaines de l'illustration il est possible d'élaborer des grilles tarifaires, certains se prêtent difficilement à l'élaboration de telles grilles. La pratique de l'illustration se démarque par la singularité de ses propositions artistiques. La publication, l'objet, l'outil de communication, etc. gagnent en valeur lorsqu'ils ont une illustration percutante. L'atelier sur le devis fait le tour des éléments à considérer lors de l'élaboration d'un devis.

Objectifs spécifiques

- Connaître les différentes notions sur la tarification
- Connaître les tarifs liés à son domaine
- Apprendre à analyser une offre, une commande
- Acquérir des techniques de négociation

Résultats attendus

Au terme de cet atelier, les participants auront acquis les outils et les connaissances nécessaires qui leur permettront d'élaborer efficacement un devis d'honoraires. Ces acquis leur permettront d'obtenir un cachet adéquat en fonction de l'ampleur de la commande d'illustrations, et ainsi éviter de travailler de nombreuses heures pour un cachet dérisoire. Ils auront également appris à analyser tout mandat afin d'identifier les facteurs à considérer pour élaborer leur devis qui représente bien la valeur de leur travail.

Méthodologie

- Exposés magistraux
- Discussions de groupe
- Cahier didactique
- Exercices pratiques
- Suivi post-formation avec les participants

Matériel requis :

Le cahier didactique, fourni par Illustration Québec aux participants, est le Trade Customs and Pricing for Graphic Artists du Graphic Artists Guild, un outil incontournable pour les artistes visuels qui travaillent en Amérique du Nord.

Modalité d'évaluation

1. Exercices pratiques en sous-groupes
2. Rapport des participants et du formateur après la formation

Clientèle cible

Le projet donne priorité aux illustrateurs émergents (catégorie de membres talents émergents d'IQ). Une vérification sera faite auprès des illustrateurs qui s'inscrivent et qui ne sont pas membres d'Illustration Québec. Nous considérons également la possibilité que des illustrateurs professionnels veuillent faire une mise à niveau, à ce moment-là, ils seront jugés au cas par cas. La priorité sera offerte aux illustrateurs des régions éloignées : Gaspésie, Côte-Nord, Saguenay Lac-Saint-Jean, Mauricie etc.

Formateur



Pol Turgeon compte plusieurs vies parallèles. Ça commence, après des études en design graphique à l'université Concordia de Montréal et quelques cours de perfectionnement à la School of Visual Arts de New York, par le métier d'illustrateur entamé au tout début des années 80. En résulte une multitude de publications pour des projets de toutes sortes, une production qui sera reconnue principalement en Amérique.

Puis, vers la fin des années 90, il se consacre de surcroît à une production personnelle en arts visuels, avec, à la clé, plusieurs expositions au Canada et aux États-Unis. À partir de 2007 s'ajoute le rôle de concepteur visuel pour des spectacles de danse-théâtre au sein du collectif Red Rabbit Project.

Enfin, il ne faudrait pas oublier l'enseignement à l'UQAM (Université du Québec à Montréal) depuis 23 ans, ponctué de conférences et d'ateliers. Son chapelet de vies est encore loin d'être épuisé, ce qui présage encore plusieurs autres péchés créatifs.
polturgeon.com

Crédit photo © Josée Boisvert

PLAN

Déroulement

Jour 1 | 13H À 16H:30

13h à 14h

1. Présentation du formateur
2. Introduction
 - Aperçu de quelques livres traitant du domaine du métier de l'illustration en général et de la question de la tarification en particulier.
 - Aide financière pour les pigistes qui débutent : L'École des entrepreneurs et Soutien Aux Travailleurs Autonomes

- Identification de quelques lieux communs et pensées magiques dont il est important de se défaire.
- Droits d'auteurs et droits moraux.
- Informations générales sur les procédures à suivre et sur ce qui est en jeu lors de la négociation d'un cachet avec un client.

14h à 15h:30

3, Comment estimer la valeur d'un cachet selon 6 secteurs clés de l'illustration.

Édition : Éditorial, Couverture de livres, Livres éducatifs, **Album jeunesse** : le livre pour enfant, la répartition des revenus générés par la vente des livres, entre les créateurs (illustrateur et auteur) du livre, l'éditeur, le diffuseur, et le libraire, rémunération par les droits d'auteurs ou le forfait, les contrats, etc. **Publicité** : les différents supports d'utilisation, le buyout, devis à options, etc. **Design** : Calendriers, magazines corporatifs, rapports annuels, timbres, promotions de papier, affiches (culturelles ou autres), brochures (culturelles ou autres, firmes comptables, d'avocats, d'assurances), *packaging*, CD et vinyle, etc. **Web**: site web, média sociaux, **Varia**: vêtements, murales, télévision, etc.

Période questions-réponses.

Pause | 15h:30 à 15h45

15h45 à 16h:30

4. La négociation créative. Survol de différents cas types où la négociation peut prendre des chemins différents tout en étant aussi profitable.

Période questions-réponses.

Jour 2 | 13H À 16H:30

13h à 14h :30

1. Survol des différentes notions que nous avons étudiées lors de la séance du 21 novembre. Période questions-réponses.

2. Liste des différents éléments qui doivent apparaître sur un devis et de ceux qui doivent apparaître sur une facture.

14h :30 à 16h incluant la période Q&R (il y aura une pause de 15 minutes pendant cette période)

2. Session d'élaboration de devis et de formulation de factures en suivant 6 à 10 cas proposés par le professeur. Les participants doivent poser les questions nécessaires afin d'échafauder leurs devis. Les participants doivent arriver au devis le plus précis et réaliste possible.

Une période sera prévue pour discuter de cas concrets de négociations que les participants ont déjà vécu ou rencontrent en ce moment.

Une période questions-réponses suivra cette partie de l'atelier.

3. La période précédente s'étale souvent sur plus que le temps qui lui est alloué, mais si le temps nous le permet, il y aura un survol de la question de l'agent. Quel est le rôle qu'il joue? Les pour et les contres à avoir un agent. Quelle est la meilleure attitude à adopter dans notre rapport avec notre agent, etc. (plus ou moins 30 min).

*****Un suivi sur une période d'un mois, en ligne, est prévu pour ceux qui le désirent, i.e. que les participants peuvent avoir des conseils de la part du formateur lorsque des cas de négociations compliquées se présenteront à eux.*****

Avec la participation financière de



Avec la collaboration de :

