



Mieux répondre à une commande photographique : du brief à la présentation client
Par Michelle Leclerc (Acheteuse d'art Free lance) Mathilde Penchinat (Responsable Corporate, Agence VU') et un expert en communication visuelle invité (à confirmer)
Les vendredi 27, samedi 28 et dimanche 29 septembre 2019

Comment décrypter les enjeux d'un brief client et en dégager les attendus artistiques et techniques ? Comment établir puis présenter le devis correspondant ? Comment constituer un portfolio valorisant de façon pertinente ses références et ses réalisations par rapport aux attentes du client ?

Cette formation propose de répondre aux questions essentielles que se posent les photographes souhaitant travailler en commande pour les secteurs de la communication d'entreprise, du luxe ou de la publicité. Les participants bénéficieront de l'expérience de deux formatrices aux expertises complémentaires qui, à partir de séquences théoriques et d'exercices pratiques, les prépareront à mieux se présenter et à réaliser plus efficacement leurs travaux de commande.

Pour cela, ils commenceront par parfaire leur connaissance des différents interlocuteurs des métiers de la communication et de la publicité. Puis ils détailleront toutes les étapes nécessaires à la constitution d'une offre motivée : analyse du brief, établissement d'un devis détaillant droits d'auteurs et frais techniques, editing pertinent de sa production photographique en regard des compétences attendues pour la commande.

Les participants seront alors mis en situation de commande pour appliquer de façon pratique les conseils méthodologiques. Ce cas pratique et concret les conduira ensuite à l'étape de la production photographique, puis à celle de la restitution de la commande au client mise en situation avec un expert invité.

PROFIL DES STAGIAIRES

Auteurs-photographes professionnels ou en voie de professionnalisation

PRE-REQUIS

Avoir déjà réalisé des travaux photographiques personnels et/ou de commande permettant la constitution d'un portfolio

Avoir les connaissances suffisantes d'un logiciel pour réaliser un PDF présentant une série d'images (pour le rendu final)

CAPACITES ET COMPETENCES VISEES

Connaitre les différents interlocuteurs et acteurs du secteur Corporate, Luxe, Publicité

Apprendre à analyser un brief et comprendre les attentes d'un client en terme logistique, technique et artistique

Savoir produire un portfolio adapté à la teneur de la commande

Pouvoir établir un devis détaillé et intelligible

Réaliser une production photographique et sa présentation finale dans un temps imparti

MATERIEL

Corpus d'images de séries déjà réalisées :

- format papier A4 pour la réalisation des portfolios (copie laser acceptées pour l'exercice)
- format JPEG

Ordinateur portable équipé :

- d'un tableur type Excel pour la réalisation de devis
- des logiciels de retouches habituels du participant

Matériel de prise de vue pour la réalisation d'un exercice de commande en situation réelle

DUREE ET HORAIRES

3 jours – 24h

De 10h à 19h les Vendredi 27, Samedi 28 et Dimanche 29 septembre

EQUIPE DE FORMATION

Formatrices : Mathilde Penchinat , Michelle Leclerc et un expert invité (à confirmer)

ESPACES ET SUPPORTS

Salle de formation équipée d'un projecteur et de tables pour le travail d'editing

Bibliothèque de plus de 900 ouvrages photographiques disponibles en libre consultation

Une galerie photo de 200 m2 dont l'exposition en cours peut être visitée

LIEU DE LA FORMATION

Agence VU'
58 Rue Saint Lazare
75 009 PARIS

TARIFS

Tarif réduit (étudiants, demandeurs d'emploi, intermittents...) : 480€ HT / 576€ TTC

Plein tarif dont AFDAS : 840€ HT / 1008€ TTC

Facilités de paiement, prise en charge type AFDAS : n'hésitez pas à nous contacter pour plus d'informations

PROGRAMME

JOUR 1

Matin :

Présentation de chacun des participants :

Retours d'expériences de situations de commandes et objectifs attendus

Typologie des interlocuteurs et acteurs du secteur communication / publicité

Séquence théorique

Après-midi :

Décrypter un brief et élaborer un portfolio adapté :

A partir d'exemples issus de son expérience d'agent de photographes, Mathilde Penchinat analyse différents briefs pour y déceler les attentes du client en terme de forme et de contenu. Sont notamment pointés les imprécisions à lever, les compétences à mettre en œuvre, les moyens techniques et prestataires extérieurs à impliquer...

A chaque commande, il s'agit pour le photographe de réajuster son portfolio afin que son travail corresponde au mieux aux attentes du client. Démonstration commentée à partir de portfolios de photographes de l'agence VU'.

Établir un devis

Réponse chiffrée apportée au brief, le devis doit prendre en compte de nombreux facteurs techniques, temporels, humains, artistiques. Il doit se présenter sous la forme d'un découpage rigoureux permettant au client de comprendre les implications financières de ses demandes photographiques. Il révèle également certains enjeux contractuels qui lieront les deux parties.

JOUR 2

Matin :

Mise en situation (1) : Pre-production

Mise en pratique des compétences et méthodes acquises lors de la journée précédente : à partir d'un brief, les participants sont invités à :

- Comprendre l'attente du client et trouver un angle original
- Préparation d'un portfolio adapté
- Conception du devis correspondant

Durant cette séquence, les formatrices dispensent des conseils individuels et personnalisés suivant les besoins des stagiaires.

Analyse commentée des devis des différents participants.

Après-midi :

Mise en situation (2) : Production photographique

- Production d'images originales en situation réelle constituant une proposition de réponse au brief

Les formatrices restent disponibles pour guider et conseiller les participants pendant la séquence de production.

JOUR 3

Matin :

Mise en situation (3) : Editing et post-production

- Editing et post-production des prises de vues de la veille
- Présentation sous la forme d'un PDF

Durant cette séquence, les formatrices dispensent des conseils individuels et personnalisés suivant les besoins des stagiaires.

Après-midi :

Mise en situation (4) : Présentation client

Chaque participant présente sa production et sa démarche artistique à un expert invité. Mise en situation de discussion sur les enjeux artistiques et la réponse apportée au brief. L'avis d'un professionnel qui n'aura pas suivi la genèse de cette production permet d'attester de la clarté et de la logique des éléments présentés.

Bilan :

- Tour de table des participants : auto-évaluation puis conseils et perspectives des formatrices
- Bilan général de la formation

SUIVI

Après le stage, une attestation de formation est remise à chaque stagiaire ainsi qu'un questionnaire de satisfaction et d'auto-évaluation.

EQUIPE DE FORMATION

Michelle Leclerc

Après des études d'art, Michelle Leclerc devient acheteuse d'art et productrice dans le domaine de la communication audiovisuelle. Depuis 25 ans, elle travaille sur des projets de commande très variés, de la production photo pour de prestigieuses marques (Guerlain, Jaeger-Le-Coultré,...) à l'achat d'illustrations pour des grandes entreprises (SNCF, France Télévision...), de la création de contenus institutionnels à la coordination d'événements culturels et artistiques, de l'organisation de quelques portraits en studio aux productions plus complexes avec casting multiple, repérages à l'étranger ...

Refusant de s'enfermer dans un domaine spécifique de la communication ou dans une typologie précise de projets, voyant dans chaque production un terrain d'expérience et de rencontres créatives, humaines et techniques, elle a développé un large réseau de talents, répond avec réactivité à des commandes de toutes envergures, et prend plaisir à « décroisonner » l'achat d'art en intégrant les évolutions artistiques et techniques de chaque corps de métier.

Mathilde Penchinat

Diplômée de l'Institut Français de Presse à Paris, Mathilde Penchinat débute comme Chargée de Projets Corporate chez Magnum Photos avant d'intégrer en 2016 l'Agence VU' en tant que Responsable du département Corporate et Publicité. Son activité comporte une part importante de prospection à travers la conception de projets artistiques ciblés ou l'organisation d'événements clients. Elle répond également aux demandes spécifiques de ses clients par la mise en avant d'écritures photographiques adaptées. De la relation client jusqu'au rendu final des fichiers HD, en passant par l'élaboration du devis, Mathilde Penchinat veille au bon déroulé des productions photographiques dans différents secteurs (entreprises, marques, Fondations...).

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

VU'EDUCATION - Mathias Nouel
T : +33 (0)1 53 01 85 84
nouel@abvent.fr