

Lance ton home studio!

Formation en ligne



Plan de cours

MusiquePROD.com

SAE

Service aux entreprises

Lance ton home studio!

Plan de cours

ACCUEIL ET INTRODUCTION

Cette première rencontre vise à décrire le fonctionnement de la formation et à énoncer les démarches attendues quant à la production du plan d'affaires. Dans un second temps, les élèves rencontreront leur formateur (Éric Noël), qui décrira ses expériences et ses activités en tant que propriétaire de home studio.

LE TRAVAIL EN HOME STUDIO

Étant donné que la formation se veut la plus dynamique possible, un tour de classe sera effectué afin de connaître les motivations qui ont poussé les élèves à s'inscrire à la formation, leur degré de familiarité avec le domaine et leur idée de projet. Nous aborderons aussi tous les éléments nécessaires pour monter un modèle d'affaires. Dans la deuxième moitié de l'atelier, un comparatif entre le travail en spectacle et celui en studio permettra de préciser le contexte particulier de la production en home studio.

TRAVAILLEUR AUTONOME ET ENTREPRENEURIAT

Dans cet atelier, nous explorerons les styles d'entrepreneur et l'élève sera invité à passer un cours test concernant ces aptitudes. Nous discuterons ensuite des résultats généraux de ce test pour mieux définir les approches qui favoriseront la réussite de l'élève.

LES COMPOSANTES ESSENTIELLES D'UN HOME STUDIO 1

Étant donné que les postes de dépenses d'un home studio sont extrêmement nombreux, il importe de choisir des équipements et des installations qui seront adaptés aux services que l'on désire offrir. Cette conférence présente les équipements essentiels à la production en home studio et leurs fonctions dans le but d'aider l'élève à sélectionner plus judicieusement ceux qui conviennent aux différents créneaux de marché.

LES COMPOSANTES ESSENTIELLES D'UN HOME STUDIO 2

Nous poursuivons notre présentation des éléments essentiels d'un home studio en fonction de notre capacité à répondre aux créneaux de marchés à explorer. Nous discuterons des configurations et des équipements complémentaires, de leurs impacts sur notre méthode de travail et l'identification des clientèles potentielles. Nous nous attarderons également à la disposition physique d'une pièce dédiée à la production audio, à ses caractéristiques acoustiques et aux clientèles qu'elle nous permet de développer.

LE MODÈLE D'AFFAIRES ET LE PLAN D'AFFAIRES

À la suite du montage du modèle d'affaires, de l'étude de marché et des composantes commerciales du home studio, nous avons en main tous les éléments pour monter le plan d'affaires. Dans cet atelier, nous survolons les points saillants qui permettent de définir la faisabilité et la rentabilité d'un projet de home studio commercial.

LE HOME STUDIO COMMERCIAL

Travailler ses propres projets est une chose; travailler avec des clients en est une autre. Bien au-delà de la technique, la relation avec la clientèle est de loin le principal facteur de réussite d'un home studio commercial. Elle implique une attitude et un professionnalisme qui favorisent la création d'un lien de collaboration et de confiance avec nos clients. La dimension commerciale nécessite des aptitudes en planification et en gestion de projet, mais aussi des habiletés de communicateur, de négociateur et une bonne dose de psychologie.

LES RÉSEAUX SOCIAUX POUR DÉVELOPPER LE HOME STUDIO

Cette conférence mettra en lumière les diverses façons de promouvoir efficacement la commercialisation d'un home studio à l'aide du Web. Nous y explorerons les avantages et les clientèles des diverses plateformes ainsi que la gestion des interactions avec les visiteurs.

LES ÉTAPES D'UN PROJET MUSICAL 1

Nous présentons les différentes étapes de la production musicale, de l'idéation jusqu'à la commercialisation. Nous exposons les défis qu'elles comportent et la nécessité d'adopter une méthode de travail efficace et professionnelle pour les relever. Dans ce premier de deux cours, nous nous attardons à la préproduction et à son importance pour établir une relation de confiance avec le client et pour déterminer la meilleure façon de répondre à ses besoins.

STRATÉGIES COMPTABLES ET FISCALES POUR LES TRAVAILLEURS AUTONOMES

Cet atelier répond aux principales préoccupations touchant à la gestion administrative d'un home studio commercial. On y expose les différents types de raisons sociales et leurs avantages, la gestion de la facturation et des taxes. On énumère également les frais fixes à considérer et les déductions fiscales admissibles pour les travailleurs autonomes qui lancent un home studio ou qui travaillent à la pige.

LES ÉTAPES D'UN PROJET MUSICAL 2

Nous poursuivons notre discussion sur les étapes de production. Nous verrons comment définir une stratégie d'enregistrement qui convient aux réalités du client et établir le plan et l'échéancier de production. Nous exposerons également comment une préparation adéquate permet de réduire les besoins en édition et facilite l'étape suivante : le mixage. Nous nous attarderons au rôle du mastering et à la distribution du produit fini.

LE TRAVAIL À DISTANCE ET LES OUTILS TECHNOLOGIQUES

La technologie nous permet aujourd'hui de réaliser plusieurs tâches de production à distance. La préparation de projet, certaines activités de réalisation et même de mixage peuvent en effet être effectuées à distance grâce à des outils comme le partage de fichiers, la diffusion en direct et la vidéoconférence. Nous dévoilerons donc les outils technologiques adaptés à la production musicale et la manière de les utiliser efficacement.

L'ÉTUDE DE MARCHÉ : LES CRÉNEAUX À EXAMINER

Forts des ateliers précédents, nous avons identifié plus clairement les produits que notre home studio peut offrir. Nous devons maintenant pousser plus loin notre investigation afin d'évaluer le potentiel commercial des créneaux que nous souhaitons exploiter. Nous discuterons donc du type de clientèle, de leurs besoins et de l'analyse de la compétition dans ces créneaux.

LES MICROPHONES : TYPES ET PATRONS POLAIRES

La connaissance des microphones est non seulement essentielle pour une prise de son adéquate, mais aussi pour répondre aux besoins du client et gagner sa confiance. Nous verrons donc les types de microphones et de patrons polaires et les applications auxquelles ils répondent. Nous décrirons aussi comment adapter la disposition des microphones et leur placement pour correspondre aux besoins du projet à réaliser.

LA PUBLICITÉ PAR LE WEB

Le Web est un des principaux moyens dont on dispose pour atteindre nos clients potentiels. Selon chacun de ces réseaux, les audiences, les données démographiques et les différentes composantes qui définissent la clientèle cible différeront. Donc, cet atelier sert à indiquer aux élèves comment orchestrer une campagne publicitaire sur les différents réseaux sociaux (Instagram, TicTok, Facebook, YouTube, etc.).

L'ENREGISTREMENT : TECHNIQUES ET STRATÉGIES

Dans cet atelier, nous décrirons les combinaisons microphones/positionnement pour la captation des différents instruments et ensembles. Nous verrons que le choix de la combinaison optimale dépend également de notre client et du type de son que le projet nécessite. Nous décrirons comment interagir avec notre client pour améliorer la qualité de son expérience studio.

CLASSE DE MAÎTRE : LES DROITS LIÉS À L'INDUSTRIE MUSICALE

Cet atelier démystifie les droits associés au matériel musical et les concepts clés qui en découlent (répartition, redevances, ayants droit, propriété intellectuelle, licence, etc.). Nous ferons aussi un survol des principaux types de contrats touchant le travail en home studio et de leurs clauses essentielles.

GESTION D'UN PROJET D'AUTEUR-COMPOSITEUR-INTERPRÈTE

Les besoins de la clientèle sont au cœur du travail en home studio. Dans cet atelier, nous discuterons des particularités de ce type de projet et des principaux défis à relever quand on collabore avec un auteur-compositeur-interprète.

GESTION D'UN PROJET D'UN COLLECTIF MUSICAL

Les projets d'une formation ou d'un collectif musical sont probablement les projets qui nécessitent le plus de planification et de gestion. D'abord parce que ces projets sont souvent exigeants techniquement, mais surtout parce que la dynamique interne du groupe influence directement notre relation avec les membres et notre propension à mener à bien le projet.

COMMENT DÉVELOPPER UNE COMMUNAUTÉ AUTOUR DE SA MARQUE AVEC LES RÉSEAUX SOCIAUX

Dans cet atelier, nous verrons les principales composantes d'une page Web et les ressources disponibles pour la créer. Nous verrons les grandes lignes du référencement et de la création de domaines. Nous explorerons les normes et caractéristiques principales qui orientent la création de contenu pour la page d'entreprise et les publicités Web, tout cela pour développer l'image de marque du home studio.

DIRECTION ARTISTIQUE DU PROJET MUSICAL 1

Quand on opère commercialement un studio, on se retrouve très souvent à porter le chapeau de réalisateur. Malheureusement, bien peu de propriétaires de home studio et même d'artistes, savent véritablement ce que fait un réalisateur et à quel point sa contribution à un projet est inestimable. Nous définirons donc son rôle et la nécessité de développer des aptitudes en réalisation et les créneaux de marchés qui s'y rapportent.

LE CHOIX DE LA CLIENTÈLE SELON LES RÉSULTATS DE L'ÉTUDE DE MARCHÉ

Maintenant que nous examinons des créneaux, nous devons nous positionner dans le marché pour maximiser les opportunités qui s'offrent à nous. Dans cet atelier, nous échangerons sur les possibilités dans chacun des marchés régionaux, ainsi que les créneaux, qu'offre le développement Web.

L'ÉDITION ET LE MIXAGE

Dans cet atelier, nous définirons le rôle et la portée de l'étape de mixage. Nous verrons comment réaliser l'édition des enregistrements et, bien sûr, à quel point notre planification durant les étapes précédentes en garantit la facilité. Nous verrons également comment nous assurer que le traitement des pistes correspond aux attentes du client.

L'ÉVALUATION DE PROJET ET LA NÉGOCIATION AVEC LE CLIENT

Dans cet atelier, nous discuterons des questions essentielles à se poser afin de savoir si un projet potentiel correspond à notre orientation d'affaires et contribue au développement de notre marque. Nous verrons comment déterminer nos honoraires et les arguments à apporter pour convaincre le client de faire affaire avec nous.

LE TRAITEMENT DES FRÉQUENCES EN FONCTION DU PROJET

Dans cet atelier, nous discuterons de la façon dont l'égalisateur de fréquences nous permet de matérialiser la vision du client. Nous présenterons les types d'égalisateur, les filtres et leur utilisation dans le but de créer la facture sonore qui convient au projet.

LE TRAITEMENT DYNAMIQUE EN FONCTION DU PROJET

Dans cet atelier, nous discuterons du traitement dynamique des pistes selon le contenu audio et la direction du projet. Nous verrons les types de traitements dynamiques et leur utilisation pour atteindre le résultat qui convient le mieux au projet.

MÉTHODE DE TRAVAIL EN PRODUCTION MUSICALE 1

Au-delà des habiletés techniques, la méthode de travail que l'on établit à chacune des étapes de production est notre principal point d'accroche pour assurer la qualité redondante de nos productions et assurer la rentabilité de notre home studio. À partir d'exemples concrets, nous discuterons de l'importance primordiale de la planification d'un projet et de ses impacts sur la fluidité de sa matérialisation.

CLASSE DE MAÎTRE : LES ACTEURS DE L'INDUSTRIE MUSICALE

Pour travailler dans le domaine de la production musicale, il est essentiel de connaître les rouages de l'industrie et les principaux acteurs qui y travaillent. Non seulement aurez-vous à travailler avec eux, mais leur connaissance vous aidera à mieux évaluer la portée d'un projet et les coûts qui y sont associés. Dans un second temps, nous discuterons des divers programmes de subvention gouvernementaux touchant la production de matériel musical.

COMPTABILITÉ ET POSTES BUDGÉTAIRES EN HOME STUDIO

Une charte de comptes sera présentée aux élèves afin de les sensibiliser aux différents postes de revenus et de dépenses qui incombent à toute entreprise et particulièrement au home studio commercial. Cette charte permettra à l'élève d'établir le budget de son home studio.

CLASSE DE MAÎTRE : DIRECTION ARTISTIQUE DU PROJET MUSICAL

Dans cet atelier, notre maître invité partage son expérience des deux côtés de la fenêtre de studio. Dans un premier temps, il expose le type de collaboration avec les réalisateurs avec qui il a travaillé. Dans un deuxième temps, il discutera de son travail en tant que réalisateur sur les albums d'autres artistes.

ESTIMATION DES COÛTS, ÉCHÉANCIER ET FACTURATION

Quand on est travailleur autonome, l'estimation juste des coûts et du travail nécessaire pour réaliser un projet est un élément fondamental à la réussite. C'est d'autant plus vrai en home studio. Dans cet atelier, nous présenterons une méthode pour évaluer les coûts et la durée d'un projet. Nous verrons également comment définir les modalités de paiement et la possibilité de négocier une participation aux redevances. Enfin, nous verrons comment sélectionner des projets qui aideront à faire avancer notre marque.

CLASSE DE MAÎTRE : LABELS, RADIO ET POTENTIEL COMMERCIAL

Dans cet atelier, nous présenterons les attributs que recherchent les diffuseurs et les maisons de disques chez un artiste afin de nous aider à mieux évaluer le potentiel commercial d'un projet. Étant donné que notre catalogue est sans conteste le premier élément que consulte un client potentiel, nous décrirons les caractéristiques essentielles d'une chanson commerciale.

CLASSE DE MAÎTRE : LE MASTERING D'UN PROJET MUSICAL

L'étape du mastering est probablement celle qui véhicule le plus d'idées préconçues. Dans cet atelier, nous expliquerons le véritable rôle et la portée du travail de mastering, les outils utilisés et la façon particulière dont l'ingénieur aborde le matériel musical. Nous verrons également comment choisir un ingénieur en mastering et comment notre relation avec lui nous permettra d'améliorer le projet en cours autant que ceux qui le suivront.

RETOUR SUR LA FORMATION ET CONCLUSION