

De la voix à la plume

Pierre Nozières, biographe et formateur

Déclaration d'activité n° 52440612344



Formation au métier d'écrivain biographe privé

Programme de l'action de formation

* * *

L'esprit de la profession

Questions-réponses sur :

- la typologie de la clientèle,
- les principaux registres d'attentes,
- les supports de départ (propos enregistrés, manuscrits, photos ou films etc.)
- la forme des ouvrages produits : récit pur, forme romancée, ouvrage à deux voix...)

Aide à une réflexion personnelle sur les moyens de concilier harmonieusement, dans la pratique professionnelle de la biographie privée, réussite matérielle et passion.

Opportunité d'un pseudonyme : avantages et inconvénients. Comment le valoriser et le vivre au quotidien.

Statut, charges sociales, fiscalité

Micro-entrepreneur ? Entreprise individuelle ?

Le statut juridique et le régime fiscal.

URSSAF, sécurité sociale, retraite : les cotisations sociales.

Quel code *APE* se voir attribuer.

Comment et sous quelles réserves ne pas être assujetti à la TVA ?

Fiscalité : diverses options et leurs conséquences.

La collecte de la voix

Les grands avantages qualitatifs et organisationnels de l'enregistrement, par rapport à la prise de notes manuelle.

Les questions permettant de préciser l'attente du destinataire et le ton devant être employé pour y répondre au mieux.

1/2

La conduite de l'entretien, les questions préparatoires, les techniques de relance.
L'enregistrement et la transcription brute : démonstrations pour l'utilisation du logiciel approprié *Audacity*.

Exercice de transcription brute à réaliser en distanciel.

Le travail de la plume

Le passage à une transcription nette pour les textes livrés.
Les astuces techniques pour passer progressivement à une structure ordonnée et réécrite.
La boîte à outils des fonctions *Word* les plus utiles.
L'importance du « galop d'essai ».

La confection matérielle de l'ouvrage

Pourquoi réaliser soi-même la mise en page ?
Les divers modes d'insertion des images, et leur traitement élémentaire dans *Photoshop* ou *Picasa*.

Démonstrations de maîtrise des diverses étapes, et **exercice pratique** en séance.

Comment éviter les problèmes d'interface informatique.
Notions sur les techniques d'imprimerie.
Contacts d'imprimeurs consultables, selon le nombre de tirages voulus par le client.
Notions sur le monde de l'édition et les pièges qu'il peut tendre à nos clients ou nous-mêmes.
En autoédition, comment obtenir le n° ISBN et le code-barres ?

La gestion

Classement et archivage informatique : précautions pour leur bonne conservation.
Calculer ses prix, en évaluer la pertinence et le résultat.
Le suivi des prospects, des temps passés, des ratios d'écriture.
Quantifier et récoler le volume de son travail.
Une manière imparable de se prémunir contre les impayés...

La relation clientèle

Comment instaurer et maintenir un climat de confiance et respect mutuels.
Proposition d'un contrat-type.

La publicité

Les voies efficaces... et celles qui ne le sont pas.
Pourquoi un site Internet ? Comment le faire vivre ?

* * *