

Kit Validation Commission Client.

*Le processus en 5 étapes pour zéro litige.
Avec formulaire de brief et emails prêts à l'emploi.*

PAR DORIAN VERDIER
FONDATEUR DE L'ORIGINAL

LORIGINAL.ORG
ÉDITION 2026

ATELIER-GALERIE L'ORIGINAL SAINT-DENIS, MONTRÉAL

50+ artistes loriginal accompagnés sur leurs premières commissions B2B. Pattern observé : les 30 % d'artistes qui suivent un processus de validation structuré n'ont aucun litige. Les 70 % qui improvisent en ont en moyenne 1,5 par année — modifications excessives gratuites, refus de paiement, conflits sur conformité.

Ce kit donne le processus en 5 étapes que les artistes les plus expérimentés appliquent systématiquement. Il transforme une commission stressante en projet maîtrisé.

Pour le contexte complet : loriginal.org/fr/blogue/processus-validation-commission

LE PRINCIPE FONDAMENTAL

Le processus protège les deux parties

Pour le client • Il sait à chaque étape ce qu'il va recevoir.

Pour l'artiste • Il évite les surprises et changements coûteux en cours de production.

Pour la relation • Les engagements écrits remplacent les « je pensais que... » destructeurs.

Un processus structuré renforce la confiance, il ne l'érode pas. Un client bien encadré devient un ambassadeur.

Les 5 étapes et paiements associés

01	BRIEF INITIAL	Sem. 1–2	
02	DEVIS ET CONTRAT	Sem. 2–3	ACOMPTE 1 • 30 % à la signature
03	ESQUISSES PRÉLIMINAIRES	Sem. 3–5	ACOMPTE 2 • 30 % à la validation
04	ESQUISSE FINALE (BAT)	Sem. 5–7	
05	PRODUCTION ET LIVRAISON	Sem. 7+	PAIEMENT FINAL • 40 % à la livraison

ÉTAPE 01

Brief initial

Semaines 1–2

Comprendre précisément ce que le client veut, et qualifier la faisabilité.

FORMAT

Rencontre physique 60–90 min (recommandé pour commissions au-dessus de 3 000 \$), ou questionnaire écrit détaillé + appel suivi 30 min.

QUESTIONS CLÉS À POSER

Sur l'œuvre désirée

1. Type d'œuvre (toile, murale, sculpture) ?
2. Dimensions approximatives ou impact recherché ?
3. Thématique ou ambiance désirée ?
4. Style ou démarche que tu as remarquée chez moi qui te parle ?
5. Couleurs spécifiques à inclure ou éviter ?

Sur le contexte

1. Pour quel espace précisément (bureau, salon, hall, façade) ?
2. Photos de l'espace disponibles ?
3. Dimensions de l'espace et hauteur sous plafond ?
4. Lumière de l'espace (naturelle, artificielle, mix) ?
5. Style intérieur ou design dominant ?

Sur les exigences pratiques

1. Budget approximatif visé ?
2. Calendrier souhaité (date de livraison) ?
3. Contraintes spécifiques (transport, installation, accès) ?
4. Validation collective requise (conjoint, équipe, direction) ?

Sur la relation

1. Comment as-tu découvert mon travail ?
2. As-tu déjà commandé une œuvre auparavant ?
3. As-tu d'autres œuvres dans ta collection ou ton espace ?

Document à produire · Brief de projet formalisé (1–2 pages) que le client valide par écrit.

ÉTAPE 02

Devis formel et contrat

Semaines 2–3

Transformer le brief en proposition financière et contractuelle précise.

CONTENU DU DEVIS DÉTAILLÉ

- Description de l'œuvre (selon brief validé)
- Dimensions précises et matériaux
- Prix total HT, TPS, TVQ et TTC
- Modalités de paiement échelonnées
- Calendrier de production
- Modalités de livraison
- Annexes (modèles de contrat, photos références)

ACOMPTE 1 • 30 % versé à la signature du contrat

Sans signature de contrat et versement de l'acompte 1, aucun travail créatif ne commence. Règle absolue.

ÉTAPE 03

Esquisses préliminaires

Semaines 3–5 après signature

Proposer 2–3 directions visuelles contrastées avant production.

DOSSIER D'ESQUISSES PRÉLIMINAIRES

- 2–3 esquisses contrastées (pas des variations mineures — vraies directions différentes)
- Pour chaque : description courte de l'intention
- Palette de couleurs indicative
- Échelle approximative

PRÉSENTATION

Rencontre physique pour commissions au-dessus de 5 000 \$ (60 min), ou appel vidéo avec présentation écran partagé (45 min).

DOCUMENT À PRODUIRE

Procès-verbal de validation écrit signé par le client, mentionnant : l'esquisse choisie, les modifications mineures demandées (max 2 révisions gratuites), la confirmation que cette direction sera réalisée.

ACOMPTE 2 • 30 % versé à la validation de l'esquisse

ÉTAPE 04

Esquisse finale détaillée (BAT)

Semaines 5–7

Raffinage précis avant production finale. C'est l'étape la plus critique.

CONTENU DE L'ESQUISSE FINALE

- Composition exacte
- Couleurs précises (Pantone si pertinent pour client B2B)
- Détails techniques
- Représentation à l'échelle

Cette esquisse est ce qui sera produit. Aucun changement majeur acceptable après cette étape sans avenant signé et facturé.

BON À TIRER (BAT) — MENTION OBLIGATOIRE

« J'accepte que l'œuvre finale soit produite conformément à cette esquisse. Toute modification ultérieure fera l'objet d'un avenant signé et facturé. »

Le BAT signé est ta protection juridique principale.

ÉTAPE 05

Production et mises à jour

Semaine 7 jusqu'à livraison

Production de l'œuvre avec transparence sur la progression.

MISES À JOUR CLIENT

25 % d'avancement · Photo de la toile en cours

50 % d'avancement · Photo intermédiaire

75 % d'avancement · Photo avec mention « presque prêt »

J–7 livraison · Annonce de la livraison imminente

Ne pas demander de feedback à chaque étape — cela crée du micro-management destructif. Juste informer pour rassurer.

LIVRABLE FINAL

- Œuvre terminée
- Certificat d'authenticité
- Documentation photographique
- Conseils d'entretien
- Facture finale

PAIEMENT FINAL · 40 % versé à la livraison

Les 4 situations délicates et comment les gérer

SITUATION 1

Le client n'aime aucune des esquisses préliminaires

- Garder calme. Ne pas prendre personnellement.
- Demander précisément ce qui ne marche pas (couleur, composition, atmosphère, sujet).
- Proposer 1 nouvelle direction (pas 3) avec ajustements précis.
- Si toujours pas d'alignement après 2 cycles, dialogue ouvert sur la faisabilité.

Maximum 2 cycles d'esquisses préliminaires gratuites. Au-delà : avenant à facturer ou résolution du contrat avec conservation des acomptes selon clauses.

SITUATION 2

Le client demande des modifications après validation esquisse finale

- Référer au BAT signé qui mentionne « toute modification fera l'objet d'un avenant facturé ».
- Évaluer l'ampleur du changement : mineure (acceptable gratuitement) ou majeure (facturer).
- Proposer formellement un avenant chiffré.

Ne pas céder gratuitement à des modifications majeures — précédent dangereux.

SITUATION 3

Le client retarde paiements ou validations

- J+14 · email courtois de rappel.
- J+21 · appel téléphonique.
- J+30 · email formel + pénalité de retard (2 % par mois selon contrat).
- J+45 · suspension de production + mise en demeure.
- J+60 · récupération via comptable ou avocat selon montant.

Ne pas continuer à produire en attendant un paiement en retard. La suspension est légitime contractuellement.

SITUATION 4

Le client refuse l'œuvre à livraison

- Demander précisément les raisons du refus.
- Comparer à l'esquisse finale signée (BAT).
- Si l'œuvre est conforme à l'esquisse signée : 80–100 % du paiement dû selon contrat.
- Si non-conforme objectivement : ajustements proposés ou résolution amiable.
- Médiation par tiers si nécessaire. Tribunaux civils en dernier recours.

Le BAT signé est ta protection juridique principale.

EMAIL 1 · BRIEF INITIAL APRÈS PREMIER CONTACT

OBJET : Suite à notre échange — Commission [type d'œuvre]

Bonjour [prénom],

Merci pour notre conversation [date]. Je suis ravi(e) de la possibilité de créer une œuvre pour toi.

Pour bien comprendre tes besoins et te proposer une réponse précise, j'aimerais qu'on prenne 60–90 minutes ensemble (en personne ou en visio).

Avant la rencontre, peux-tu me partager : quelques photos de l'espace concerné, des références d'œuvres que tu apprécies (la mienne ou d'autres artistes), le calendrier qui te conviendrait, et une fourchette budgétaire indicative.

Je te propose [3 créneaux]. Lequel te convient ?

À très bientôt,

[Ton nom]

EMAIL 2 · ENVOI DU DEVIS ET CONTRAT

OBJET : Ta commission [titre court] — Devis et contrat

Bonjour [prénom],

Voici la proposition formalisée pour ta commission, basée sur notre échange du [date].

Tu trouveras ci-joint : le devis détaillé et le contrat de commission.

Pour commencer le travail, j'ai besoin du contrat signé en 2 exemplaires, et du versement de l'acompte 1 ([montant] \$).

Une fois reçus, je commence les esquisses préliminaires dans les [X] semaines suivantes.

Si tu as des questions ou souhaites ajuster certains points, je suis disponible cette semaine pour en discuter.

À bientôt,

[Ton nom]

EMAIL 3 · PRÉSENTATION DES ESQUISSES PRÉLIMINAIRES

OBJET : Première étape — 3 esquisses pour [titre]

Bonjour [prénom],

Voici les 3 esquisses préliminaires pour ta commission. Chacune propose une direction différente :

Direction 1 — [Description en 1 ligne]

Direction 2 — [Description en 1 ligne]

Direction 3 — [Description en 1 ligne]

Je te propose de regarder à ton rythme, puis on en discute ensemble cette semaine. Réponds-moi pour me dire quel(s) créneau(x) te convient(nent) pour 45 min.

À très vite,

[Ton nom]

Les indicateurs d'un projet qui va mal

- 1 Le client ne répond plus pendant plusieurs semaines.
- 2 Le client demande des modifications constantes sans valider les précédentes.
- 3 Retards répétés de paiements ou de validations.
- 4 Demandes de modifications « juste cette fois » qui se multiplient.
- 5 Pression croissante sur les délais.
- 6 Communication qui dérive vers le personnel inapproprié.

Si 2–3 de ces signaux apparaissent simultanément, prendre 24h pour réfléchir et envisager : conversation directe et franche avec le client, médiation par tiers (galeriste, mentor), suspension temporaire du projet, ou résolution amiable de la commission.

Mieux vaut perdre 30 % d'une commission que la livrer dans des conditions destructrices.

Formulaire de brief commission

À personnaliser et envoyer à chaque nouveau prospect commission.

SECTION 1 · TOI ET TON PROJET

Nom :

Email :

Téléphone :

Comment as-tu découvert mon travail :

Type d'œuvre souhaité (toile, murale, autre) :

Dimensions approximatives :

SECTION 2 · TON ESPACE

Pour quel espace :

Style intérieur :

Photos jointes :

Lumière de l'espace :

SECTION 3 · TA VISION

Thématique ou ambiance :

Couleurs préférées :

Œuvres références (de moi ou d'autres) :

Ce que tu ne veux PAS :

SECTION 4 · LOGISTIQUE

Budget indicatif :

Calendrier souhaité :

Contraintes spécifiques :

SECTION 5 · VALIDATION

Qui valide la décision finale ?

Comptes-tu décider seul ou avec d'autres ?

01

Formation Créateur professionnel

12 mois pour structurer ta carrière d'artiste : branding, démarche, vernissage, galeries, bourses, presse, finances. 90 \$ par mois.

LORIGINAL.ORG/FR/FORMATION →

02

Template contrat de commission (M08-LM01)

Le contrat complet pour commissions : clauses de paiement, révisions, droits d'auteur, résolution. Prêt à personnaliser.

LORIGINAL.ORG/FR/OUTILS →

03

Candidater à L'Original

Tu crées des œuvres originales ? Rejoins une communauté d'artistes qui exposent à Montréal et à l'international. Inscription Artsy incluse.

LORIGINAL.ORG/FR/DEVENIR-ARTISTE →

Dorian Verdier

FONDATEUR DE L'ORIGINAL

Galleries Saint-Denis (4455 rue Saint-Denis) et Saint-Paul (163 rue Saint-Paul Ouest), Montréal.