



## Volet multirégional

### CLASSE VIRTUELLE : R2021 -101/Les marchés de l'art : stratégies et outils pour mettre en marché sa production artistique.

**Durée** : 7 heures + suivi de 1-2 heures pour les participants qui le demandent.

**Date** : Les vendredis 15 et 22 janvier 2021 de 9h à 12h30

**Coût de formation** : 70 \$ (comprend le suivi post-formation de 2 heures max. pour les participants qui le demandent)

Veuillez noter que **la valeur réelle** de cette formation est de 539\$

**Lieu de formation** : Classe virtuelle sur la plateforme VIA solution. Voir équipements technologiques requis  
**8 participants-es maximum**

#### Équipements technologiques requis pour suivre la formation en ligne:

- Un ordinateur;
- Avoir une version récente de d'Adobe Flash Player (version 11.2 ou +) sur votre ordinateur;
- Avoir une caméra web (intégrée ou non);
- L'utilisation d'un casque d'écoute est recommandée est obligatoire;
- Avoir une connexion haute vitesse stable (filaire);
- Les connexions sans-fil, satellites, mobiles USB et cellulaires ne sont pas recommandées;
- Être l'unique utilisateur du réseau à utiliser la connexion internet.

#### Description

Tout au long de sa carrière, un artiste en arts visuels produit, diffuse et met en marché des œuvres susceptibles d'intéresser des collectionneurs, des conservateurs et autres acheteurs potentiels. Alors que bon nombre d'artistes ne sont pas représentés par une galerie ou un agent, ils doivent assurer leur propre mise en marché. Toutefois, la formation universitaire offerte en arts visuels ne comporte généralement pas de cours obligatoires favorisant la connaissance du marché de l'art, ni sur le développement des compétences qui permettraient à un artiste de faire sa place sur le marché de l'art. En tant que concepteurs et producteurs d'œuvres d'art détenant une valeur marchande et symbolique, bien des artistes connaissent ainsi trop peu les rouages du marché de l'art, ni comment établir et « contrôler » la valeur de leurs œuvres.

Gabrielle Bouchard privilégie la mise en lumière des rôles des différents acteurs du milieu des arts visuels, leur impact sur le marché de l'art et leur rôle comme créateur de valeur (marchande et symbolique). Puisque l'artiste se situe au centre de toutes ces interrelations, la présente formation vise à indiquer les actions à prendre et les écueils à éviter afin d'inscrire une production artistique dans le marché de l'art contemporain, avec ou sans l'aide d'un galeriste.

D'une part, les participants seront initiés aux rouages de l'économie de libre marché et aux facteurs déterminants de la valeur marchande et symbolique d'une œuvre d'art, d'un point de vue systémique. On y traitera aussi des moyens déterminant de la valeur symbolique et marchande d'une œuvre d'art et des diverses stratégies pour disséminer intelligemment leurs œuvres. En s'appuyant sur divers exemples, cette formation abordera quelques avenues possibles qui permettent de conjuguer marché de l'art et reconnaissance professionnelle en art contemporain.

D'autre part, cette formation proposera une introduction aux règles qui régissent le marché de l'art et aux critères qui permettent de fixer le prix d'une œuvre. Il abordera également les différentes définitions de la valeur d'une œuvre : valeur marchande, valeur de remplacement, valeur aux douanes, valeur à l'inventaire, etc. Ce cours sera l'occasion d'analyser les facteurs déterminant la valeur marchande d'une œuvre (CV de l'artiste, nature de l'œuvre, coûts de production, prix pratiqués par la concurrence, etc.) et d'identifier les divers acteurs influençant le marché de l'art. Il sera question aussi du rapport entre les artistes et ces acteurs. Finalement, les participants initieront une réflexion sur les critères servant à évaluer leurs œuvres et seront mieux outillés pour établir leur grille de prix.

Tout au long de la formation, les participants pourront initier une réflexion sur les critères servant à l'évaluation de leurs œuvres et pourront réviser leur grille de prix suite aux informations données et à l'aide d'exercices individuels et en groupe.

### **Clientèle cible**

Artistes en arts visuels et arts médiatiques.

### **Objectifs**

- Acquérir une connaissance des rouages et des principaux acteurs du marché de l'art
- Outiller les participants pour établir et contrôler la valeur marchande et symbolique de leurs œuvres, tout au long de leur carrière et selon le type de production.
- Doter les participants de stratégies de mise en marché en accord avec leur production artistique et leurs objectifs

### **Contenu**

Voici quelques thèmes qui sont abordés au cours de cette formation :

- L'économie de libre marché et le marché de l'art
- Les outils et paramètres de fixation de la valeur marchande de leur œuvre
- Les rouages, acteurs et principaux intervenants du marché de l'art
- Les facteurs favorisant créateurs de valeurs monétaires et symboliques
- Les types d'échanges économiques pouvant avoir une incidence sur la valeur de l'œuvre d'un artiste (dons, troc, ventes, commandes, etc. (échanges monétaires))
- Portraits statistiques du marché de l'art au Québec « Apprendre à se positionner au sein du milieu des arts visuels »

### **Suivi post-formation**

- Pour les participants qui le souhaitent, il est possible d'avoir un accompagnement personnalisé de 2 heures pour voir plus particulièrement comment le contenu couvert lors de la formation peut leur être bénéfique dans leur carrière. Chaque participant étant rendu à un point différent dans leur développement, il est profitable pour eux de voir plus en profondeur ce qui s'applique plus spécifiquement à leur démarche. La formatrice revoit avec eux leur dossier de présentation d'artistes (CV, bio, démarche, dossier visuel) et ils fixent des objectifs réalistes et regardent quels seraient les meilleurs moyens afin de les mettre en action.

Avec la participation financière de  
**Québec** 

  
**COMPÉTENCE  
CULTURE**  
COMITÉ SECTORIEL DE  
MAIN-D'ŒUVRE EN CULTURE

## Résultats attendus

- Les artistes participants seront mieux outillés de telles sortes qu'ils seront autonomes pour déterminer et contrôler leur cote.
- Ils détiendront une meilleure connaissance des rouages du marché de l'art et du marché auquel ils s'adressent;
- Stimuler le marché de l'art et contribuer à l'amélioration des conditions socioéconomiques des artistes québécois.

## Stratégie pédagogique

- Exposés théoriques
- Notes de cours et exemples variés adaptés aux artistes en arts visuels
- Mise en situation permettant de mettre en application les notions enseignées.
- Études de cas et exemples présents et passés.
- Échanges et discussions

## Formatrice :



**GABRIELLE BOUCHARD** travaille présentement comme assistante à la collection Giverny Capital et elle est chargée de projet pour l'artiste visuel Marc Séguin. Depuis quelques années, elle donne des formations sur le marché de l'art afin d'accompagner les artistes visuels dans le développement de leur carrière. Elle a donné des formations en collaboration avec le Regroupement des artistes francophones albertains et l'Association des groupes en arts visuels francophones dans différentes provinces du Canada. Elle a été coordonnatrice du Symposium international d'art contemporain de Baie-Saint-Paul de 2012 à 2014 aux côtés du commissaire et artiste Serge Murphy. Ayant à cœur la diffusion et la vente d'art actuel, elle a cofondé la Foire en art actuel de Québec en 2013.

Elle détient un baccalauréat en histoire de l'art de l'Université McGill et une maîtrise en management des entreprises culturelles de l'École des hautes études commerciales de l'Université de Montréal.

Crédit photo : Caroline Perron

## Pour obtenir plus d'information :

Nathalie Dussault, chargée de projets au développement professionnel

[formation@raav.org](mailto:formation@raav.org) / Téléphone ligne directe : 514-866-9906 - lundi au vendredi de 9h à 17h.

Avec la participation financière de  
**Québec** 

  
**COMPÉTENCE  
CULTURE**  
COMITÉ SECTORIEL DE  
MAIN-D'ŒUVRE EN CULTURE