

## **Sommaire des entretiens prévus pour le projet « Encyclopédie pratique du métier d'artiste »**

### **L'art c'est quoi**

Qu'est-ce que l'art ?

Quel est le paysage de la chose artistique ? Décrire l'art d'aujourd'hui

L'hierarchisation de l'art et des artistes

L'art financier / l'art commercial / l'art institutionnel

Quelle est la différence entre l'artisanat et l'art ?

### **Devenir artiste**

Qu'est-ce que c'est que d'être artiste ?

Qu'est-ce que c'est que se sentir artiste

Quel artiste est-ce que nous rêvons d'être ?

Quel artiste est-ce que nous sommes ? Autodidacte, formation, expérience

Qu'est-ce qui fait que les autres vous considèrent comme artiste ?

Quelle est la motivation d'un artiste ?

En quoi êtes vous artiste ?

Construire la légende de l'artiste

Peut-on encore être original ? novateur ?

Comment faire un trajet d'artiste ?

Quelles sont les étapes d'un trajet d'artiste ?

De quelle manière agir pour développer un trajet d'artiste ?

Qu'est-ce que l'artiste attend de l'art ?

Qu'est-ce que vend un artiste ?

Comment joue la question de la rivalité entre artistes ?

Qu'est-ce que l'artiste n'ose pas ?

Se protéger ou se lâcher

Quelle est la part personnelle dans une œuvre ?

Que répondre à la question : qu'est-ce que vous avez voulu dire ?

Que répondre à la question : Quel était votre projet dans cette œuvre ?

Vivre de son art, illusion ou réalité

L'artiste et son égo

La pyramide de Maslow

Ma bio dans trente ans

## **Montrer son art**

Faut-il montrer son art

C'est quoi être spectateur ? Comment approcher et décrire la position du spectateur ?

Pour quelle raison est-ce qu'un spectateur viendrait-il voir une exposition ?

Comment un spectateur vit la visite d'une exposition ?

Quelle est la motivation de l'artiste quand il expose ?

Quels sont les sentiments de l'artiste lorsqu'il montre ses œuvres ?

Qu'est-ce que le fait d'exposer apporte à un artiste ?

Quelle est la relation entre création et exposition ?

Quelle est la nature d'une exposition ?

A quoi sert une exposition dans la perspective de la vente ?

Quelles sont les différentes sortes d'expositions qui peuvent exister ?

Quelles sont les différentes fonctions d'une exposition ?

Quelle est la scénographie de l'exposition

A quoi sert le cadre, dans la présentation d'une œuvre ?

A quoi sert un vernissage pour l'artiste ?

Quelles sont les motivations d'un visiteur d'une exposition ?

A quoi sert une exposition pour un visiteur ?

A quoi sert un vernissage pour un visiteur ?

A quoi sert une exposition pour un acheteur ?

A quoi sert un vernissage pour un acheteur ?

A quoi sert une exposition pour un artiste ?

A quoi sert une exposition dans la perspective d'un trajet professionnel de l'artiste ?

Comment caractériser une exposition ? Pour qui elle est ? A quoi elle sert ? Quand ? Dans quel lieu ? Quel est son titre ?

Comment faire venir du public ?

Quel est le rôle des réseaux sociaux pour faire venir du public ?

De quelle manière constituer un fichier pour faire venir du public ?

Quel discours organiser autour de l'œuvre ?

Comment rebondir après l'échec d'une exposition ?

Inviter qui ? A quelle fréquence ? De quelle manière ?

Qu'est-ce qui provoque le sentiment d'échec ?

Qu'est-ce qui provoque le sentiment de réussite ?

De quelle manière susciter un échange entre l'artiste et le spectateur ?

Quel type d'échange peut-il exister entre l'artiste et le spectateur, au delà de l'échange de l'achat ?

Comment joue la question de la rivalité entre les spectateurs ?

L'accrochage d'une exposition est une création.

Quelles sont les différentes manières de faire entre une exposition individuelle et une exposition collective ?

Que reste-t-il d'une exposition deux ans après ?

A qui envoyer ses invitations ?

Comment trouver de nouveaux spectateurs ?

Exposer à l'étranger – douanes – fiscalité

Suite.../ ...

## **L'économie de l'art**

Quelle est l'économie de l'art ?

Les circuits de l'art

L'art financier / l'art commercial / l'art institutionnel

Les instances de légitimation

Investir comme toute entrepreneur / prises de risques

La réussite se fait en équipe

Le partage de la richesse produite / les acteurs

Comment installer une économie pérenne pour un artiste ?

Comment fixer le prix d'une œuvre ?

Quel est le sens du prix d'une œuvre ?

Quels sont les différents acteurs qui interviennent dans le milieu de l'art ? Et quels sont les rôles de chacun ?

Quel est le rôle du galeriste ?

Quelle est la place de l'art dans ce monde où le numérique prend une place essentielle ?

De quelle manière développer des espaces de médiation autour de son travail ?

Quelle valeur a la part personnelle dans une œuvre ?

Quelle est la valeur d'une œuvre ?

Comment distinguer la valeur d'attachement et la valeur commerciale dans une œuvre ?

Comment situer son travail par rapport au travail des autres artistes ?

La différence entre la logique marchande (celle de celui qui veut vendre) et la logique de création (celle qui intéresse l'artiste lorsqu'il fait).

De quelle manière installer une économie viable ?

Un artiste est un entrepreneur.

La création de la cote

Vraies et fausses cotes

Le commerce de l'art à l'international

Originaux / produits dérivés

## **Fiches pratiques / statut / fiscal / social**

Effacer les impôts du conjoint

Fiches de lecture livres sur l'économie de l'art

Liens vers des livres ou articles pour creuser le sujet

Le financement de l'art

Organisation de l'artiste / tableaux de bord

Le statut fiscal et social de l'artiste avec la MDA

La comptabilité au réel – réduire les impôts du ménage

Comment gérer un stock d'œuvres ?

Droit d'auteur droit à l'image

Se protéger, les limites de l'exercice

Accepter de perdre pour mieux gagner

Free, l'économie du gratuit

## **Le commerce de l'art**

Qu'est-ce que la vente dans l'art ?

Qu'est-ce que la promotion dans l'art ?

De quelle manière l'artiste peut trouver son public ?

Qui est susceptible d'acheter une œuvre ?

Quelles sont les motivations d'un acheteur pour acheter une œuvre ?

Une technique pour explorer la vente : faire le lien entre son expérience d'acheteur et son expérience de vendeur.

Quelles sont les différentes étapes d'une vente ?

Comment se structure dans le temps un discours commercial ?

Comment faire progresser une vente ?

Quelles sont les manières dont se manifeste le désir d'acheter ?

Qu'est-ce qui fait qu'on achète ou pas ?

Quels sont les obstacles à l'achat que l'on rencontre chez un acheteur d'art ?

De quelle manière engager la conversation avec un acheteur éventuel ?

Comment est-ce qu'on peut faire monter ses prix ?

Quelles sont les difficultés que suscitent chez l'artiste la vente d'une de ses œuvres ?

Qu'es-ce que l'artiste attend de la vente d'une œuvre ?

Qu'est-ce qui fait vendre ?

Qu'est-ce qui se vend ?

Qu'est-ce qui déclenche un désir d'achat chez un spectateur ?

Qu'est-ce qui déclenche l'acte d'achat chez un spectateur ?

De quelle manière faire monter son chiffre ?

La relation à l'égo de l'acheteur

Les bases de la négociation

Le jeu de fixation du prix

Les jeux pour faire participer le public (carrés...)

Réinventer un lien au public. Ambassadeur / Mécène investisseur

## **Création et organisation de la notoriété**

De quelle manière développer sa notoriété ?

Comment développer une relation avec des institutions publiques ?

Le storytelling ou la légende de l'artiste

## **La communication**

La storytelling en pratique

Comment utiliser internet pour promouvoir son art ?

De quelle manière écrire sur son art ?

A quoi sert d'écrire sur son art ?

Comment rédiger son CV d'artiste ?

De quelle manière parler autour d'une peinture ?

Le sondage / baromètre

De quelle manière constituer un fichier de spectateur ?

## **Philosophie de l'art**

En quoi l'art est une réponse à la question collective du sacrifice

Faire une œuvre c'est se soulager de sa dette existentielle

La relation au pouvoir

## **Autres sujets pratiques**

Savoir Photographier une œuvre d'art

Bien référencer son site Internet

Tirer profit de Internet, Facebook, Twitter, Google+...

Comment créer, gérer et exploiter un fichier d'amateurs d'art

La classification Artrinet, à quoi ça sert ?

Le storytelling ou comment créer et propager votre légende

Banques d'images : comment vendre les photos de vos œuvres

Le financement participatif pour financer la création d'une œuvre

Les bonnes pratiques de l'Emailing