

LES ROUAGES DU MARCHÉ DE L'ART

COMMENT SE FAIRE VOIR, CONNAÎTRE ET RECONNAÎTRE AUPRÈS DES GRANDES ET PETITES COLLECTIONS

La reconnaissance de l'artiste se forge par ses ventes dans des collections privées et publiques. De plus, la vente d'une œuvre d'art développe des ambassadeurs du travail de l'artiste partout où elle est acquise. Par contre, le pas à franchir entre l'atelier et le marché est, pour plusieurs, difficile. Par où commencer pour s'intégrer au marché de l'art? Comment faire la promotion et la diffusion de son travail chez un public d'acheteurs (collection, galeries et foires)?

Cette formation permettra au participant de se familiariser avec la situation du marché québécois des œuvres d'art. Nous brosserons un tableau détaillé de la collection, ainsi que des lieux de diffusion en arts visuels.

Vous serez en mesure de :

- Connaître l'importance de vous vendre et élaborer des stratégies pour le faire;
- Connaître les stratégies de création de valeur, c'est-à-dire les personnes, les lieux ou les organismes qui par leurs actions, leurs choix et leur regard porté sur le travail de l'artiste donnent une valeur ajoutée (symbolique ou marchande) aux œuvres;
- Être outillé pour chiffrer la valeur de vos œuvres d'art.

FOR-122

Clientèle visée

Les artistes professionnels en arts visuels

Critères préalables

Aucun

Formatrice

Au cours des dernières années, Jeanne Couture a été commissaire de l'exposition *Le bel ouvrage* (2014), de l'événement *Les ouvrages de Portneuf* (2015), du Symposium ARTS et RIVES (2016) et de l'exposition *Comme un chien dans un jeu de quilles au centre d'artistes Regart* (2016). Elle est également formatrice depuis 2014 pour différents Conseils de la culture.

Date

Vendredi 17 mars 2017, de 9 h à 17 h

Lieu

Centre des arts de la scène Jean-Besré
250, rue du Dépôt, Sherbrooke, J1H 5G1

Nombre de participants: 12 max.

Coût : 55 \$ • **Coût réel :** 275 \$