Intensive Visual Art Professional Practice Development Programme

Être Artiste Aujourd'hui

Douta Seck – Maison de la Culture Dakar, 11 - 13 June 2013

SESSION 3: L'ARTISTF COMME TRAVAILIFUR INDÉPENDANT



COMPORTEMENTS D'ARTISTES 1

- Ils créent des œuvres, c'est en général non-négociable (Carl Andre – les gens qui ne peuvent s'empêcher de créer des œuvres)
- Ils vont toujours de l'avant, ils ne s'arrêtent pas et en général ne partent pas à la retraite; c'est une façon de vivre, pas un travail
- Ils veulent habituellement que leur œuvre devienne quelque chose, mais ne savent pas quoi exactement ou comment cela peut se produire.

COMPORTEMENTS D'ARTISTES 2

- Ils sont vraiment intéressés par le travail des autres artistes, dans l'histoire ou contemporains : ceci peut prendre la forme de visites d'expositions (réelles ou virtuelles), lectures de revues et critiques, lectures de la presse artistique, visite de blogs, sites web etc...
- Ils s'associent avec d'autres artistes (dans la vie réel et virtuellement) échangeant informations, soutien, commentaires, critiques...
- Ils comprennent et étudient le monde de l'art, localement, nationalement et internationalement
- Ils cherchent des opportunités et créent des opportunités

COMPORTEMENTS D'ARTISTES 3

- Ils sont proactifs, souvent enclins à l'entreprise, avec la volonté d'innover et de prendre des risques
- Ils créent et dirigent leurs propres réseaux d'information
- Ils construisent des réseaux personnels d'acheteurs/collectionneurs/admirateurs et entretiennent activement ces réseaux
- Ils font la promotion active d'eux-mêmes et de leur travail, ayant atteint leur propre idée de l'image de marque de l'artiste
- Surtout, ils ont une image d'eux-mêmes et une identité claires :
 « je suis un artiste »
- Ils ont compris qu'il faut cultiver ses projets soi-même



ÊTRE UN ARTISTE: LES RÉALITÉS DE LA GESTION D'UNE PETITE ENTREPRISE OU D'UN CABINET DE CONSULTANT

- Même si le personnel en est réduit la plupart du temps une seule personne – l'entreprise a besoin, afin de prospérer, de fournir plusieurs services
- Comme une grande entreprise : avec de nombreux départements différents et du personnel spécialisé
- Ces départements peuvent inclure la finance, les ressources humaines, le juridique, l'export, le marketing ...
- Et aussi la porte du service crucial, au bout du couloir, avec le panneau: « Recherche et Développement »

Et enfin, celle marquée : « Production »



QU'Y A T-IL DERRIÈRE LES PORTES?

- Dans le travail d'un artiste il y a de nombreuses activités séparées qui sont l'équivalent de différents services spécialisés
- Dans une situation d'entreprise, chaque département aurait son propre personnel spécialisé
- L'artiste doit essayer de tout gérer TOUT EN continuant à créer
- Visitons certains de ces services...



DÉPARTEMENT DE RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

- Tout artiste doit passer par une R&D (recherche et développement) approfondie et continue afin de réaliser son travail
- Beaucoup ne prennent pas assez cela en compte quand il s'agit d'évaluer le prix des œuvres
- Mais il y a aussi de la R&D au niveau "marketing" de la pratique
- Des informations abondantes et mises à jour ainsi que les projets de développement associés peuvent faire toute la différence pour l'efficacité et la portée d'une pratique d'art visuel
- Les sessions suivantes offrirons beaucoup d'aide et de conseils au sujet des informations à fournir sur la R&D



RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

- Il existe un raisonnement comme quoi une bonne R&D rend le marketing superflu
- Cela est basé sur le concept d'offrir la bonne chose à la bonne personne au bon moment et au bon endroit
- Si la R&D est bien faite, le marketing se met en place naturellement





DÉPARTEMENT FINANCES

- Certaines choses sont à faire seul, certaines avec de l'aide
- Dépenses et rentrées d'argent
 - Evaluation du budget
 - Faire les comptes ; l'auto-entreprise
 - Taxes et impôts
 - Factures
 - Banque
 - Evaluation des prix



GOLD CARD

INTERNATIONAL CREDIT

6179 500 0574

317

EXP 01/2015







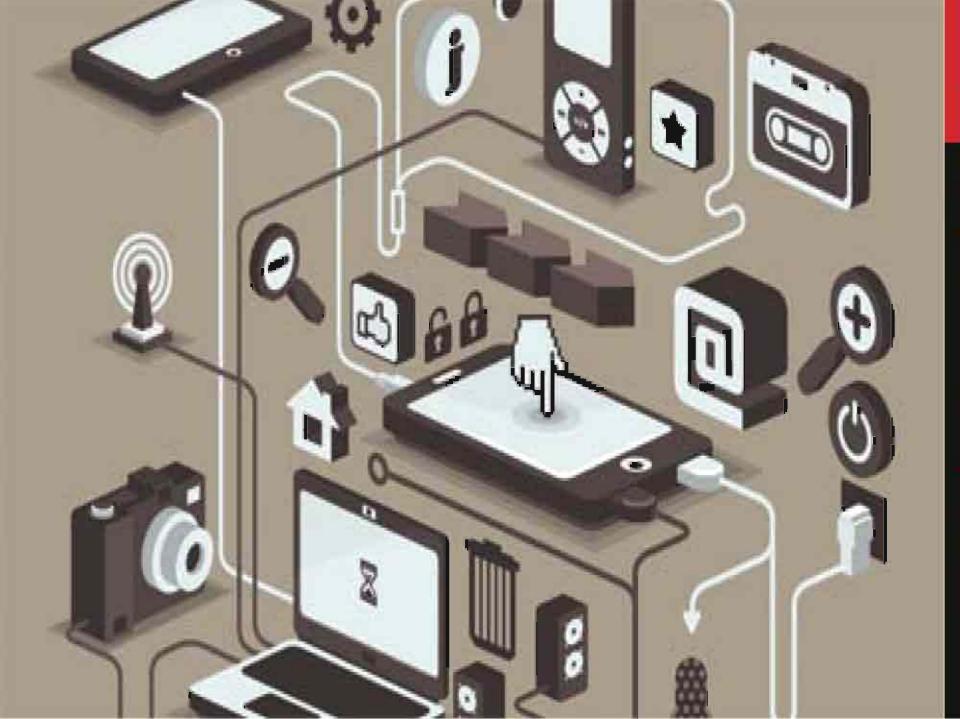
DÉPARTEMENT MARKETING

- Je ne m'étendrai pas sur le sujet puisque nous avons 3 sessions consacrées au marketing qui arrivent : deux sur le marketing et une sur l'image de marque (branding) et la communication
- Le marketing est peut-être une chose que vous souhaiteriez laisser faire par quelqu'un d'autre, mais même si vous en arriviez là, vous devriez toujours comprendre le mécanisme
- Un marketing réussi n'est pas forcément lié au mérite d'un artiste. Beaucoup de grands artistes sont en avance sur leur temps et le goût du public n'a pas encore forcément assimilé leur travail.



DÉPARTEMENT MARKETING

- Malgré le fait d'avoir un frère marchand, Van Gogh n'a jamais vendu une seule peinture de son vivant.
- Il est actuellement le sixième au classement Wikipedia des ventes les plus chères de tous les temps :
- \$148.6 millions
- Portrait du Dr Gachet, 1890
- Christie's New York, 15 Mai 1990

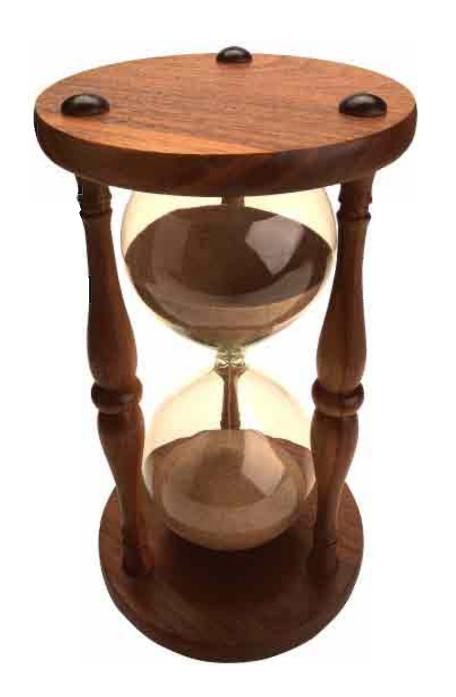


DÉPARTEMENT COMMUNICATION

- Prenez en compte les différents medias disponibles:
 - conversation
 - Prises de paroles
 - radio
 - television
 - Courrier (postal et email)
 - Redaction de lettres
 - telephone
 - SMS
 - Mailing
 - publications
 - Evènements
 - Expositions
 - Sites web
 - Et votre oeuvre......

DÉPARTEMENT COMMUNICATION

- Et les réseaux sociaux ...
 - Facebook
 - Linked In
 - Twitter
 - Instagram
 - Tumblr
 - Flickr
 - Pinterest



DEPARTEMENT COMMUNICATION

- La communication est un processus binaire et continu
- Pensez: information interne information externe
- La communication rend maintenant possible pour n'importe quel artiste d'être reconnu à l'échelle internationale – s'il le souhaite
- La session sur la communication est à venir (Session 4)



L'ARTISTE ET LA COMMUNICATION

- Allez vous être silencieux, calme, relativement bruyant, bruyant, assourdissant ????????
- Il est nécessaire de prendre une décision car même une nondécision est un choix.
- Est-ce un choix pour lequel vous optez activement ou qui se dessine à travers votre activité ?



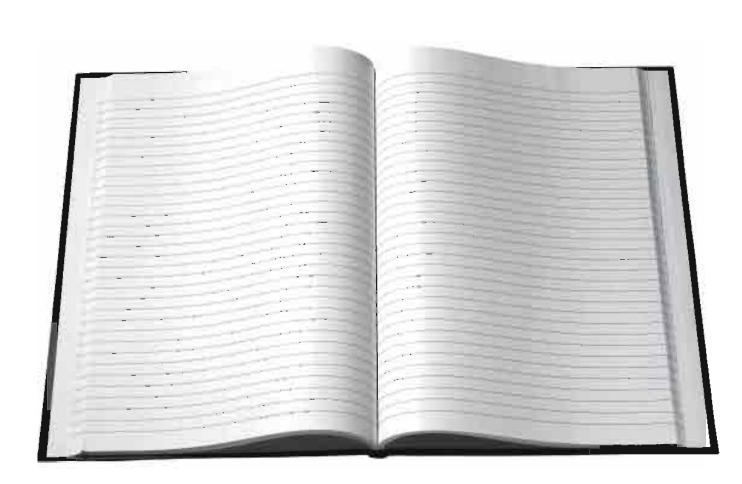
L'ARTISTE ET LA COMMUNICATION

- Ensuite vient le problème de la communication indirecte :
 - Inclusion dans les répertoires et annuaires
 - Articles écrits par les journalistes et critiques
 - Ce que les gens disent sur vous
- La majeure partie peut être influencée par vous, à travers une action réfléchie et stratégique
- La session sur le travail avec les media est à venir (session 4)



DÉPARTEMENT JURIDIQUE

- Pour un artiste, les problèmes de législation ne sont pas uniquement nationaux mais internationaux
- Les différents pays ont une législation différente, et une fois qu'on commence à exposer ou vendre à l'étranger, ces connaissances deviennent nécessaires
- Aujourd'hui nous allons nous pencher sur différents types de relations contractuelles
- Il existe beaucoup de documents juridiques par exemple sur la propriété intellectuelle (IPR)



DÉPARTEMENT JURIDIQUE

- Vous devriez regarder la présentation de Light Years
 IP, www.lightyearsip.net/, une association caritative qui protège la propriété intellectuelle dans les pays en développement :
- Light Years Ip Final 1 SlideShare
- www.slideshare.net/JoannaReynolds/light-years-ip-final-1presentation
- Dec 4, 2008 les caractéristiques de l'exportation en Afrique; comment la propriété intellectuelle peut élever les revenus et enrayer la pauvreté.

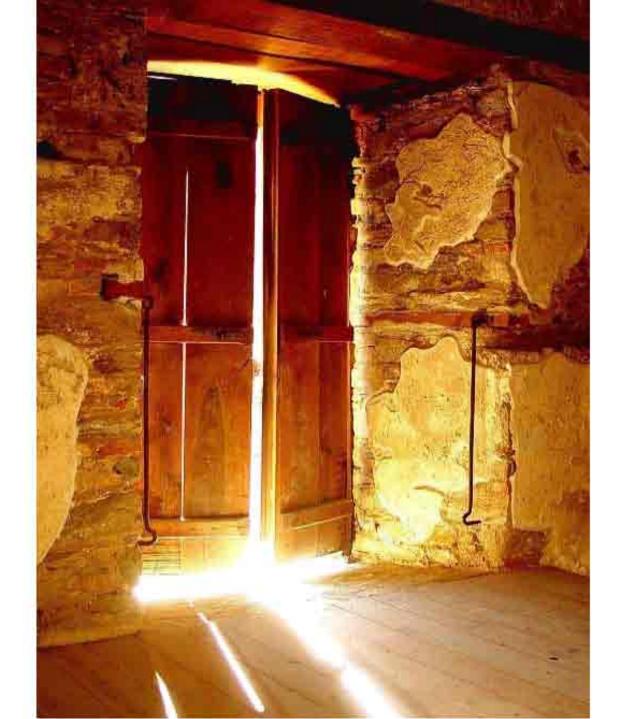


DÉPARTEMENT RESSOURCES HUMAINES

- Il existe même dans "l'Empire du solitaire"
- Il gère les relations avec les personnes qui travaillent pour et avec vous
- Et les relations avec les personnes pour qui et avec qui vous travaillez
- Nous y reviendrons plus tard dans cette session…

DEPARTEMENT IMPORT/EXPORT

- Vivre et travailler en tant qu'artiste dans un petit pays comme le Sénégal implique d'autant plus de relations avec le monde de l'art au niveau international
- Par exemple—
 - Vendre des oeuvres en ligne
 - Participer à Dak'Art
 - Envoyer des oeuvres à l'étranger
 - Gérer des factures et payements internationaux
 - Etre représenté par une galerie ou un agent dans un autre pays



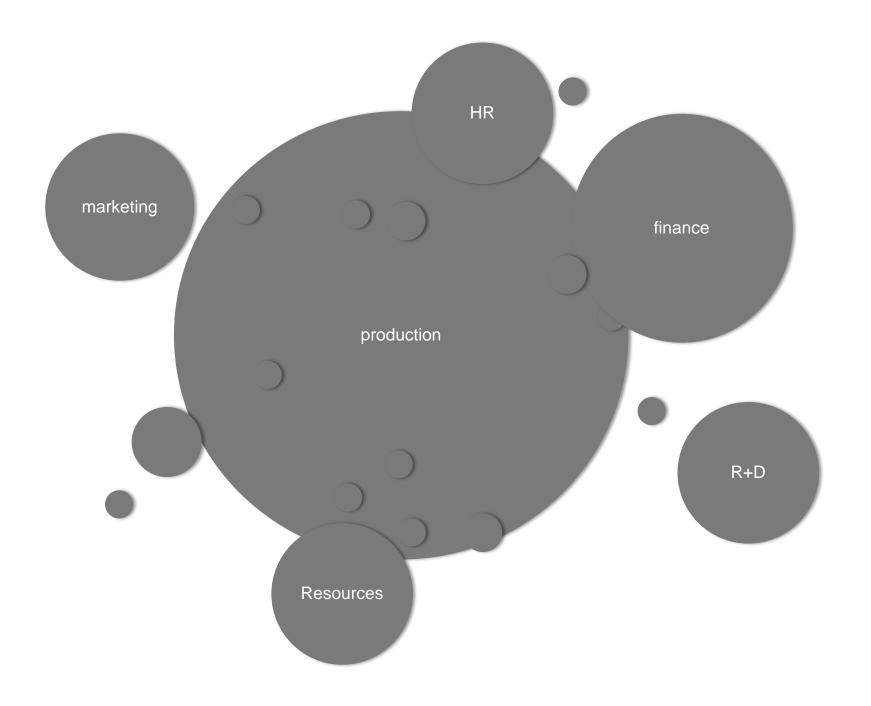
PRODUCTION

Enfin!

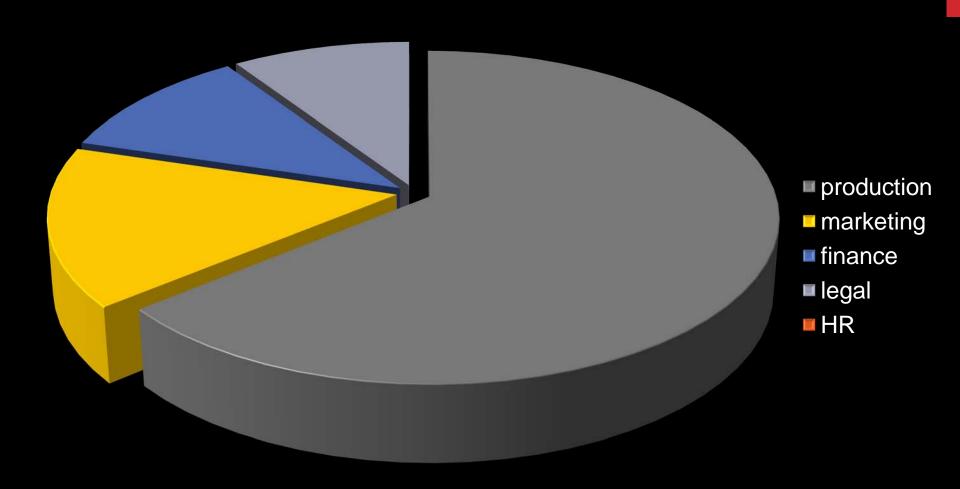
- La plupart des artistes pensent que leur travail devrait être reconnu pour leur seul mérite
- Rappelez-vous : le spectateur doit entrer en contact avec l'oeuvre pour que ceci arrive
- L'activité auxilière que nous avons vu est à ajoindre au travail.
 Elle n'est en aucun cas un subtitut de la qualité ou encore une forme de tricherie
- Il n'est pas réaliste de créer sans prendre la responsabilité de la diffusion à moins que vous ne soyez dans le rare cas de l'artiste qui ne souhaite pas terminer l'oeuvre par la réception quelle qu'elle soit

VISUALISER L'ENTREPRISE

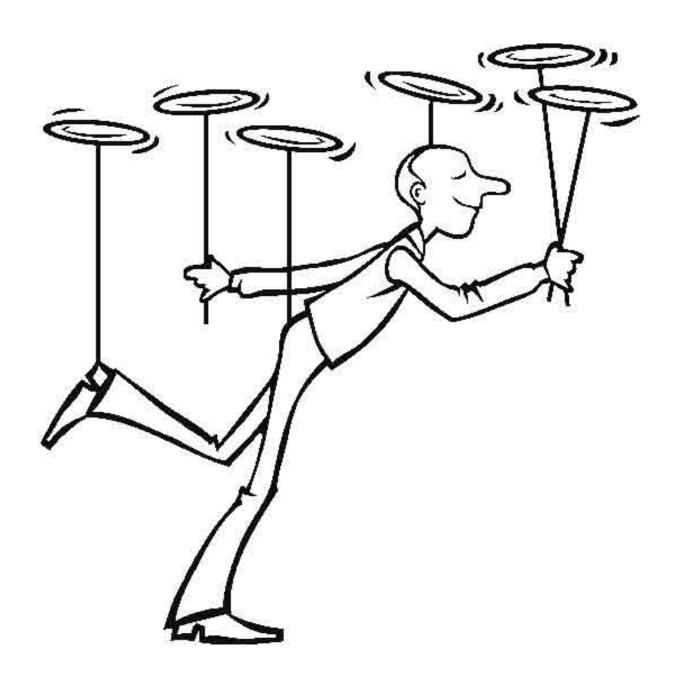
- Pour chaque entreprise d'artiste, il existe différents départements et différentes façons de les prioriser
- La composition de l'entreprise peut être visualisée de différentes manières:



Pratique de l'artiste







PRATIQUE DE L'ARTISTE

 Le seul équilibre qui vaut est celui qui vous convient!



DEFINIR LE SUCCÈS

- Nous avons débattu du terme "succès" we have been discussing 'success'
- Il n'y a désormais pas un chemin unique, "direct" vers le succès dans le monde de l'art
- La nature du métier a changé et s'est diversifée
- La révolution numérique a eu un énorme impact (et ça continue)
- Il existe maintenant un nombre infini de possibilités pour innover et créer

Mais l'important est de connaître votre propre définition du succès

LE PRINCIPE PARETO ET LES RÉSULTATS CLÉS

- Le principe Pareto est également appelé la règle des 80-20.
- Elle estime que 80% des efforts qui entrent dans le travail n'ont pas d'effet direct sur les résultats
- 20% de l'activité est de haut niveau et ciblée et a le plus grand impact sur le résultat
- Les résultats clés sont pour le public, les critères d'évaluation de votre performance, mais vous pouvez utiliser vous-même ce principe dans votre intérêt



SITUER LES RÉSULTATS CLÉS

- Dans le monde de l'entreprise, le personnel recherche souvent les RCPS dans la description de poste : évaluation du rendement; objectifs de vente; commentaires des clients, commentaires des supérieurs hiérarchiques, etc.
- Les entreprises peuvent rechercher les RCPS dans les brochures, sites web, publicités, (qui se doivent de répondre aux attentes des clients); en bref, la rentabilité, les qualités du personnel, les commentaires des clients, etc

Ou l'artiste doit-il chercher ses résultats clé?

SITUER LES RÉSULTATS CLÉS

Et maintenant de bonnes nouvelles !!!

Vous n'êtes pas obligés de faire tout cela seul...



L'ORGANISATION SHAMROCK

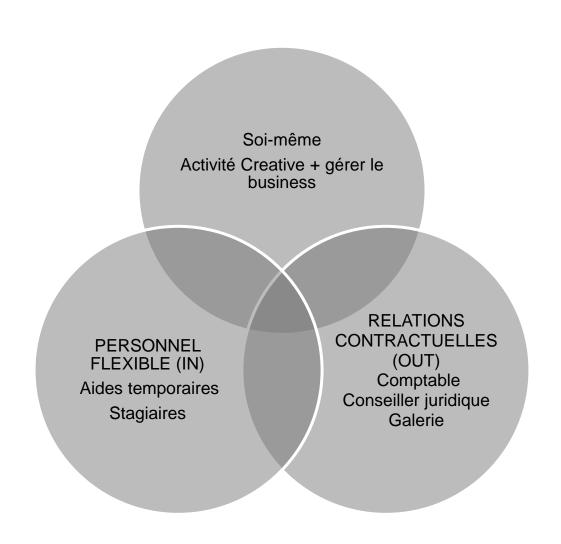
- Un concept de business créé par Charles Handy
- Un expert en management basé en Irlande Royaume-Uni
- Très pertinent pour les artistes, pour les auto-entrepreneurs des métiers créatifs ou pour les petites entreprises
- Il identifie les besoins de flexibilité, de contrôler ses dépenses et de faire appel aux compétences de spécialistes si besoin (par exemple pour votre comptabilité de travailleur indépendant)



L'ORGANISATION SHAMROCK

- Les organisations Shamrock ont une structure en trois parties distinctes.
- Ils identifient et intègrent des besoins ponctuels:
 - Amener de l'aide supplémentaire à l'intérieur de l'organisation
 - Donner du travail à l'extérieur à d'autres personnes

EXEMPLE: L'ARTISTE DANS L'ORGANISATION SHAMROCK



Le premier cercle représente la base de l'organisation

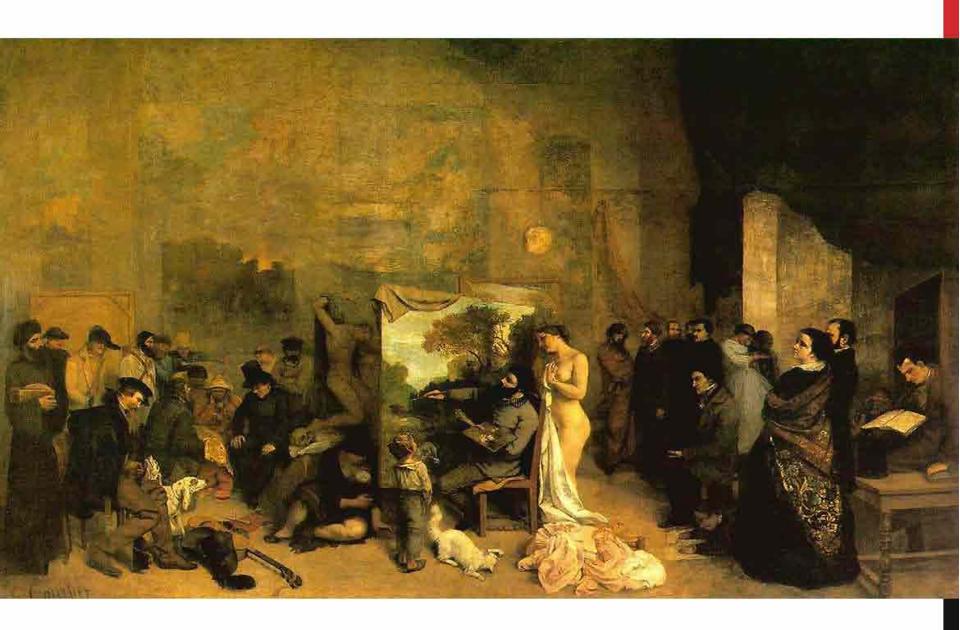
- Il s'agit normalement de l'artiste lui/elle-même, le moteur qui définit la mission, les fondements et compétences de base de l'entreprise.
- Ce noyau est essentiel à la continuité et à la croissance de l'entreprise.
- Ses revenus dépendent entièrement des résultats de l'organisation.

Le second cercle représente les prestataires contractuels

- Ce sont des personnes qui fournissent des services professionnels à l'organisation; par exemple le comptable, l'avocat, l'agent, le galeriste, l'encadreur, les consultants sous contrat.
- Ils peuvent être des travailleurs indépendants ou des organisations spécialisées plus petites qui sont mises à contribution avec un contrat par projet.
- Ils opérent dans le cadre des orientations précisées sur le contrat mais ont un grand degré de flexibilité et une liberté d'action.
- Ils sont souvent payés par honoraires ou commissions pour des services/projets spécifiques plutôt que salariés.

Le 3ème cercle est le personnel flexible

- Des personnes qui peuvent être appelées quand on en a besoin : par exemple assistants de galeries, chauffeurs, aides pour les expositions.
- Ces travailleurs sont suffisamment proches de l'artiste pour se sentir impliqué, ce qui assure une bonne qualité du travail.
- Il y a peu d'évolution de carrière pour ces employés ayant des tâches routinières.
- Ce sont souvent des travailleurs intérimaires, saisonniers ou à temps-partiel qui alternent probablement souvent contrat à court terme avec longues périodes de chômage.
- Elles sont payées par jour, par heure ou par semaine.



Gustave Courbet

L'atelier du peintre

(Une réelle allégorie de sept ans de ma vie);
1855

Peinture à l'huile de très grand format

Cette peinture et son lien avec le concept Shamrock sont expliqués dans le polycopié 2

Ce qui nous amène en beauté au dernier sujet.....

RELATIONS CONTRACTUELLES

L'artiste dans sa pratique est confronté à diverses relations contractuelles.

Par exemple:

- Contrat de vente
- Contrat de mandataire (avec un commissaire d'exposition)
- Contrat de location de l'atelier
- Contrat avec la galerie
- Contrat d'expédition
- Contrat de droit d'auteur



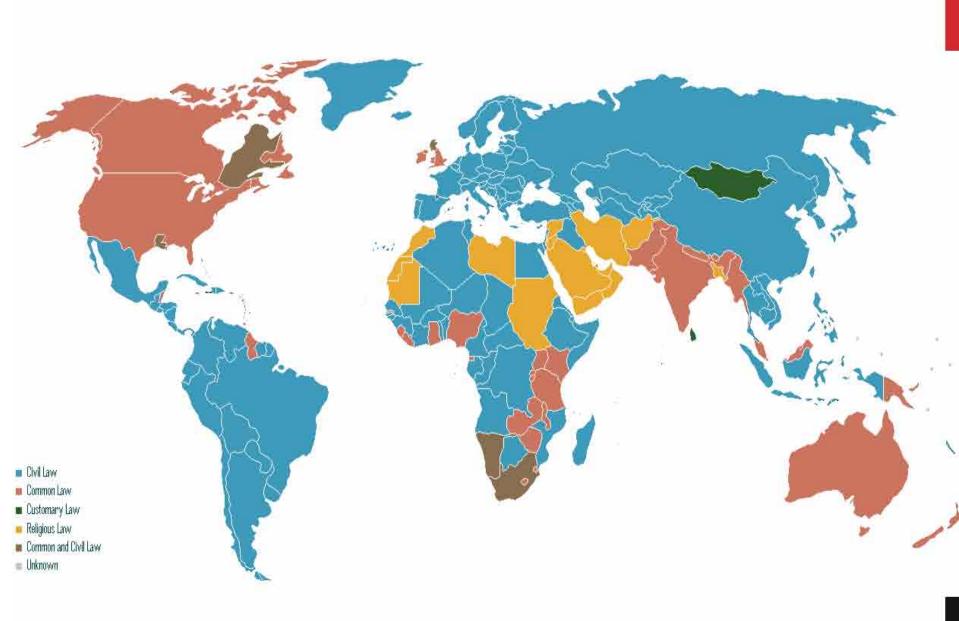
LE CONTRAT POIGNÉE DE MAIN

- Une poignée de main est-elle adéquate pour conclure un accord ?
- Pourquoi les gens ont-ils peur des accords écrits ?

QUE COMPREND LE CONTRAT?

offre + acceptation

- Les obligations diffèrent selon les régions du monde
- MAIS
- On a toujours besoin de clarifications et de preuves.
- Ce que les contrats écrits procurent.
- Vous ne devez jamais créer ou signer un contrat écrit que vous ne comprenez pas pleinement.



PRÉ-REQUIS DU CONTRAT

Zones bleues

Code Napoléon, Sénégal inclu

Les contrats d'affaires doivent être écrits pour être valides

Zones rose

Droit commun, Gambie incluse

Les contrats requières une offre et une acceptation

Pas forcément écrits

Zones jaunes

Pays de droit religieux (Musulman/Sharia)

La législation et les échanges commerciaux sont basés sur les enseignements du Coran

Les contrats sont écrits



L'ARTISTE ET LE CONTRAT

- Vous désirez peut-être plus d'aide ultérieurement contacteznous!
- En attendant vous pouvez vous informer sur les artistes et contrats sur ce site gratuit anglais :
- www.artquest.org.uk

Artquest

everything a visual artist needs to know

Everything a visual artist needs to know

Artquest encourages critical engagement and provides practical support to visual artists throughout their careers. Find out more

Today on Money Talks at 10am, part 3 of artist Sarah Preece's guide to anxiety free LATEST

Last chance to apply:

Resources

Artquest

www.artquest.org.uk

Artquest encourage l'engagement critique et offre une aide pratique aux artistes tout au long de leurs carrières.

- Deadlines: Opportunités pour développer sa carrière artistique
- About Artquest: Tout ce qu'un artiste à besoin de savoir
- Opportunities: une sélection de dates limites et rendez-vous ...
- The Artists Pavilion: un endroit ou les artistes se rencontrent...
- Global Visual Arts Residencies: résidences d'artistes dans le monde
- Current Projects: Projets en cours. Projets passés. Depuis 2001.
- Plus d'infos sur artquest.org.uk »



Thank you for your attention