

*Intensive Visual Art Professional Practice  
Development Programme*

Être Artiste  
Aujourd'hui

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

SESSION 5 :  
AGENTS,  
GALERISTES  
& ARTISTES

# AGENTS, GALERISTES & ARTISTES

Dans cette session nous traiterons :

- Des différents métiers du marché de l'art
- De la nature de la relation artiste/galerie
- Du fonctionnement d'une galerie

# BUT - OBJECTIFS-CLÉ

Autrefois, les artistes, tels des artisans, n'avaient pas recours à des intermédiaires pour vendre leurs oeuvres.

- Qui sont ces intermédiaires ? Quelles différences y a-t-il entre les différents métiers de représentation ?
- Qu'attend l'artiste de la galerie ? Qu'attend la galerie de l'artiste ?
- Quels sont les dangers à éviter ?



# REPRÉSENTER UN ARTISTE

- Courtier
- Agent
- Consultant
- Marchand d'art
- Galeriste
- Commissaire (Musée/Galerie)



**Un exemple d'un centre d'art : le  
Kuona Trust**

**Un exemple pour le Sénégal ?**







# LES ATTENTES DE L'ARTISTE

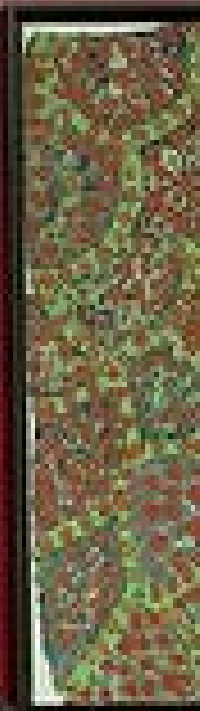
- Etre exposé
  - être reconnu
- Vendre des oeuvres
  - Vivre de son travail
- Reléguer certaines tâches pour pouvoir se concentrer sur son travail

# LES ATTENTES D'UN GALERISTE

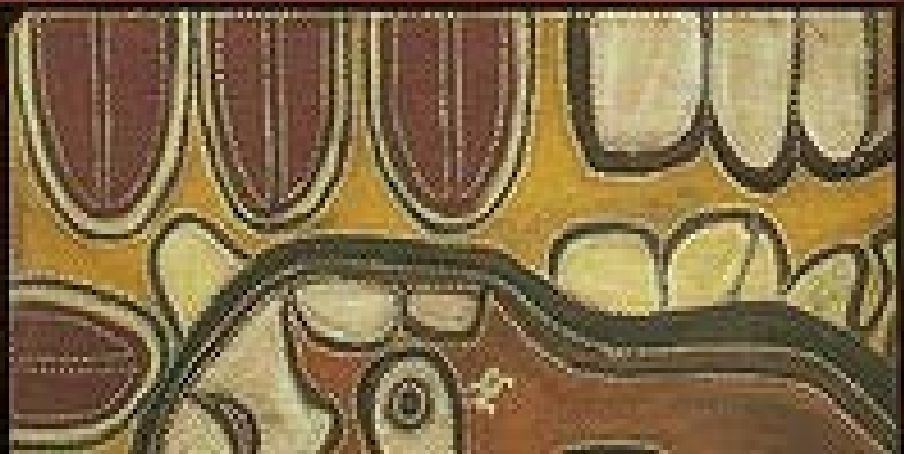
- Intérêt de l'artiste ?
- Une productivité régulière
- Un accès exclusif à l'artiste et à ses nouvelles oeuvres
- Comment fixer le taux de commissions ?
- Se méfier du taux artiste

# LA CONFIANCE, CONDITION SINE QUA NON

- Travailler dans un même but
- Des intérêts liés
- Connaitre les règles du jeu
- Le cas de Romuald Hazoumè et André Magnin :  
naissance d'une solide amitié



Two small white labels or tags are visible on the red wall, positioned below the top-left artwork.



# LA GALERIE

## UN RELAIS, UN ANCRAGE

- **Différentes façons d'exposer ses artistes**
- **Construire une clientèle et une réputation : un travail sur le long-terme**
- **Une personnalité, une vision, une côte**

# LA GALERIE : COÛTS ET RISQUES

- **Les frais fixes**
- **Exposition, foire d'art etc. : les coûts**
- **Quelles garanties sur l'investissement ?**
- **Contrat ou confiance ?**
- **Le contrat d'exclusivité : nécessité ou abus ?**



# CAS DE LA GALERIE ARTE

- Histoire
- Caractéristiques
- Vision

**Merci de votre attention.**