

## Comment vendre ses œuvres sans perdre son âme?

### Introduction à la commercialisation et au marketing adaptés aux arts visuels

**Durée : 14 heures**

**Dates : 1er-2 octobre 2016, de 9 h à 17 h**

**Coût : 70 \$**

**12 participants maximum**

**Lieu de formation : Bureau du RAAV**

#### Description

Au-delà de la création, l'artiste est aujourd'hui confronté à endosser un rôle qu'il peine souvent à porter : vendre et promouvoir son travail. Comment ne pas rompre le fragile équilibre entre l'existence même d'une œuvre et une vision souvent considérée comme réductrice de celle-ci par l'artiste : sa valeur monétaire et sa commercialisation.

Cette formation propose aux artistes participants de se familiariser avec les principaux outils de commercialisation et de marketing en art par l'étude des concepts théoriques, par l'identification de stratégies de mise en marché et par une présentation des acteurs du milieu. Différents outils et stratégies de promotion seront étudiés, dont le plan d'affaires, les médias sociaux, la vente de personne à personne, le réseautage, etc. À l'aide d'un survol de différents outils de gestion de temps et de carrière, cette formation vise à équiper les participants pour développer leur autonomie en terme de commercialisation et de marketing de leur travail.

#### Clientèle cible

Artistes en arts visuels et médiatiques.

#### Les objectifs

- > Une meilleure maîtrise des rudiments de la commercialisation et de la vente d'œuvres d'art, et leur application à sa pratique artistique ;
- > Une promotion plus efficace de son travail ;
- > Des outils pour mieux connaître ses clientèles, voire les développer ;
- > Une plus grande autonomie dans la promotion et la commercialisation de sa production.

#### Contenu de la formation

- > L'élaboration d'un plan d'affaires et d'un échéancier de réalisation;
- > La définition du produit, de ses attributs et des segments de marché;
- > La concurrence et les caractéristiques de la clientèle cible;
- > Les modes de promotion commerciale et institutionnelle;
- > Les sources de revenus possibles et les stratégies de mise en marché;
- > Les stratégies, les outils promotionnels et les produits dérivés.

## Résultats attendus

À la fin de la formation, les artistes participants :

- > Maîtriseront mieux les rudiments de la commercialisation et de la vente d'œuvres d'art, et sauront les appliquer à leur pratique artistique;
- > Pourront promouvoir plus efficacement leur travail;
- > Disposeront d'outils pour mieux connaître leurs clientèles, voire la développer;
- > Seront plus autonomes dans la promotion et la commercialisation de leur production.

## Stratégie pédagogique

- > Exposés théoriques;
- > Étude et analyse de cas;
- > Ébauche d'un plan d'affaires;
- > Cahier didactique;
- > Exercices et mises en situation;
- > Échanges et discussions.

## Formatrice

Julie C. Paradis est une gestionnaire possédant une expérience diversifiée en management d'organismes culturels. Sa présence dans le réseau des centres d'artistes via l'organisme qu'elle a dirigé en Montérégie, son implication au sein du conseil d'administration du Regroupement des centres d'artistes autogérés du Québec (RCAAQ) et son passage à l'Office Québec-Amériques pour la jeunesse (OQAJ) lui ont permis de développer une bonne connaissance de la culture organisationnelle et des défis qui animent le secteur culturel tant dans une perspective locale que nationale. Ses expériences de travail dans le domaine de la musique et du cirque lui ont aussi conféré une compréhension pointue du milieu de la recherche comme celui de l'industrie culturelle. Elle possède une formation universitaire en gestion d'organismes culturels et détient une solide expérience en gestion de projets et en développement stratégique. Ses expériences de travail des quinze dernières années lui ont donné l'opportunité de diversifier son champ d'action à travers des sphères de compétences très variées, ce qui lui permet aujourd'hui de conseiller avec professionnalisme les individus et organisations qui font appel à ses services. Elle propose une approche à la fois créative et organisée de la résolution de problématiques de gestion, basée sur une analyse qui tient compte des ressources et des préoccupations de ses clients.

## Pour transmettre votre demande ou pour obtenir plus d'information :

Nathalie Dussault, chargée de projets au développement professionnel

514.866.7101 poste 23 | [formation@raav.org](mailto:formation@raav.org)

Lundi au jeudi, 9 h à 17 h