

<b>GÉRER / DIFFUSER</b>		ARTISTES AUTEURS DES ARTS VISUELS : SI ON PARLAIT DU MARCHÉ DE L'ART ?	
<p>Si le monde institutionnel n'est plus étranger à l'artiste professionnel, le marché lui reste souvent peu familier. Cette formation s'attache à mieux cerner ce monde opaque qu'est le marché de l'art, à connaître ses règles tacites, ses obligations légales et contractuelles, ses acteurs et à estimer la valeur marchande de ses œuvres.</p>			
<b>DURÉE DE LA FORMATION &amp; MODALITÉS D'ORGANISATION</b>			
Durée	2 jours - 14h heures		
Horaires	9h30-13h00/14h00-17h30	Effectifs	6 pers
Lieu	Lieu-Commun, 25 rue d'Armagnac 31500 Toulouse		
Tarif et financement	<b>490€</b> <small>Possibilité de prise en charge par votre OPCA  Pour toute demande de prise en charge, contactez-nous au moins 1 mois et demi avant le début de la formation.</small>		
Public	Cette formation s'adresse aux artistes auteurs des arts visuels		
Pré-requis	Avoir une activité avérée dans le champ des arts visuels et la développer dans un cadre professionnel. Fournir son dossier d'artiste ou le cas échéant des visuels d'oeuvres avec légendes, un CV et un texte présentant sa démarche artistique.		

<p><b>GÉRER / DIFFUSER</b></p>	<p>ARTISTES AUTEURS DES ARTS VISUELS : SI ON PARLAIT DU MARCHÉ DE L'ART ?</p>
<p><b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se situer dans les mondes de l'art</li> <li>- Comprendre le fonctionnement du marché de l'art</li> <li>- Connaître les règles et obligations légales en matière de vente d'oeuvre d'art</li> <li>- Savoir travailler avec un galeriste</li> <li>- Estimer la valeur marchande de ses oeuvres</li> </ul>	
<p><b>MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</b></p>	
<p>Cette formation alterne apports théoriques, échanges d'expériences et accompagnement individuel. Remise de modèles et documents, et d'une revue de presse.</p>	
<p><b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b></p>	
<p>Une attestation de fin de stage sanctionne la formation.</p>	
<p><b>MOYENS TECHNIQUES</b></p>	
<p>La formation aura lieu dans les locaux de Lieu-Commun. Cette formation alterne apports théoriques, échanges d'expériences et accompagnement individuel. Remise de modèles et documents, et d'une revue de presse.</p>	

<p style="text-align: center;"><b>GÉRER / DIFFUSER</b></p>	<p>ARTISTES AUTEURS DES ARTS VISUELS : SI ON PARLAIT DU MARCHÉ DE L'ART ?</p>
<p><b>SAVOIR-FAIRE</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Discerner les différents mondes de l'art et leurs circuits de diffusion</li> <li>- Analyser sa démarche artistique</li> <li>- Éditer une facture</li> <li>- Concevoir un certificat d'authenticité</li> <li>- Comprendre un contrat</li> <li>- Négocier un contrat</li> <li>- Fixer un prix</li> <li>- Estimer une œuvre</li> </ul>	
<p><b>SAVOIR</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les mondes de l'art</li> <li>- Les acteurs et les réseaux de légitimation</li> <li>- Histoire de l'art</li> <li>- Les logiques et les stratégies commerciales des différents réseaux de diffusion</li> <li>- La construction de la valeur artistique et de la valeur marchande</li> <li>- La réglementation du commerce de l'art</li> <li>- La fiscalité des œuvres d'art</li> <li>- Le métier de galeriste et la déontologie</li> <li>- Les tendances du marché</li> </ul>	
<p><b>SAVOIR-ÊTRE</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Transparence et relation de confiance</li> </ul>	

<b>GÉRER / DIFFUSER</b>	<b>ARTISTES AUTEURS DES ARTS VISUELS : SI ON PARLAIT DU MARCHÉ DE L'ART ?</b>
<b>PROGRAMME</b>	
<b>JOUR 1 :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- La création de la valeur marchande d'une oeuvre d'art</li><li>- Les acteurs et réseaux de légitimation de l'art</li><li>- Les galeries d'art : missions, déontologie, obligations et relations contractuelles</li></ul> <b>JOUR 2 :</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Les relations artiste-galerie-acheteur</li><li>- Les arguments de vente</li><li>- Les différentes valeurs d'une oeuvre</li><li>- Signature, facture et certificat d'authenticité</li><li>- Introduction aux règles qui régissent le marché de l'art et aux critères qui permettent de fixer un prix</li><li>- L'estimation d'oeuvres</li></ul>	

GÉRER / DIFFUSER

ARTISTES AUTEURS DES  
ARTS VISUELS : SI ON  
PARLAIT DU MARCHÉ DE  
L'ART ?

**FORMATRICE**

Cendrine Krempf

Après avoir travaillé de nombreuses années en galerie d'art contemporain à Paris et à Toulouse, Cendrine Krempf a oeuvré pour l'association PinkPong, réseau d'art contemporain de l'agglomération toulousaine, animé des formations professionnelles à destination des artistes. Consultante en biens et services culturels, elle a accompagné de nombreuses structures associatives et animé des formations à destination des acteurs culturels de la région Midi-Pyrénées. Depuis six ans, elle enseigne à l'Université Toulouse - Jean Jaurès et à Toulouse Business School, la gestion de projet, la théorie de l'exposition et le marché de l'art. Elle inaugure en septembre 2016 la galerie we insist. Echangeant l'espace du white cube et renouant avec le concept anglosaxon de galerie-appartement, elle organise des expositions dans des intérieurs privés afin de mettre des oeuvres d'artistes émergents ou confirmés en situation et de rendre accessible l'art contemporain. En 2017, elle s'associe avec le centre d'art Lieu-Commun et développe un programme de formations professionnelles ambitieux pour les artistes.