

<b>GÉRER DIFFUSER</b>	<b>ARTISTES AUTEURS DES ARTS VISUELS : ET SI ON PARLAIT DU MARCHÉ DE L'ART ?</b>		
<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 (14heures)		
Dates	Les 16 et 17 avril 2020		
Horaires	9h30-13h /14h-17h30	Effectifs	6 personnes
Lieu	Lieu-Commun, 23/25 rue d'Armagnac 31500 Toulouse		
Tarif	490 €		
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.		
<b>OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES</b>			
<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>			
<b>MOYENS ET MÉTHODES PÉDAGOGIQUES</b>			
<p>Cette formation alterne apports théoriques, échanges d'expériences et accompagnement individuel. Remise de modèles et documents, et d'une revue de presse.</p>			

**GÉRER  
DIFFUSER**

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

## **MÉTHODE D'ÉVALUATION**

Une attestation de fin de stage sanctionne la formation.

## **PROGRAMME**

JOUR 1

- La création de la valeur marchande d'une oeuvre d'art
- Les acteurs et réseaux de légitimation de l'art
- Les galeries d'art : missions, déontologie, obligations et relations contractuelles

JOUR 2

- Les relations artiste-galerie-acheteur
- Les arguments de vente
- Les différentes valeurs d'une oeuvre
- Signature, facture et certificat d'authenticité
- Introduction aux règles qui régissent le marché de l'art et aux critères qui permettent de fixer un prix
- L'estimation d'oeuvres

## **FORMATRICE**

Cendrine Krempp, *consultante en art contemporain*

Après avoir travaillé de nombreuses années en galerie d'art contemporain à Paris et à Toulouse, Cendrine Krempp 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 une galerie « nouvelle génération ». 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.