

Encore un avenir pour les galeries de taille moyenne?

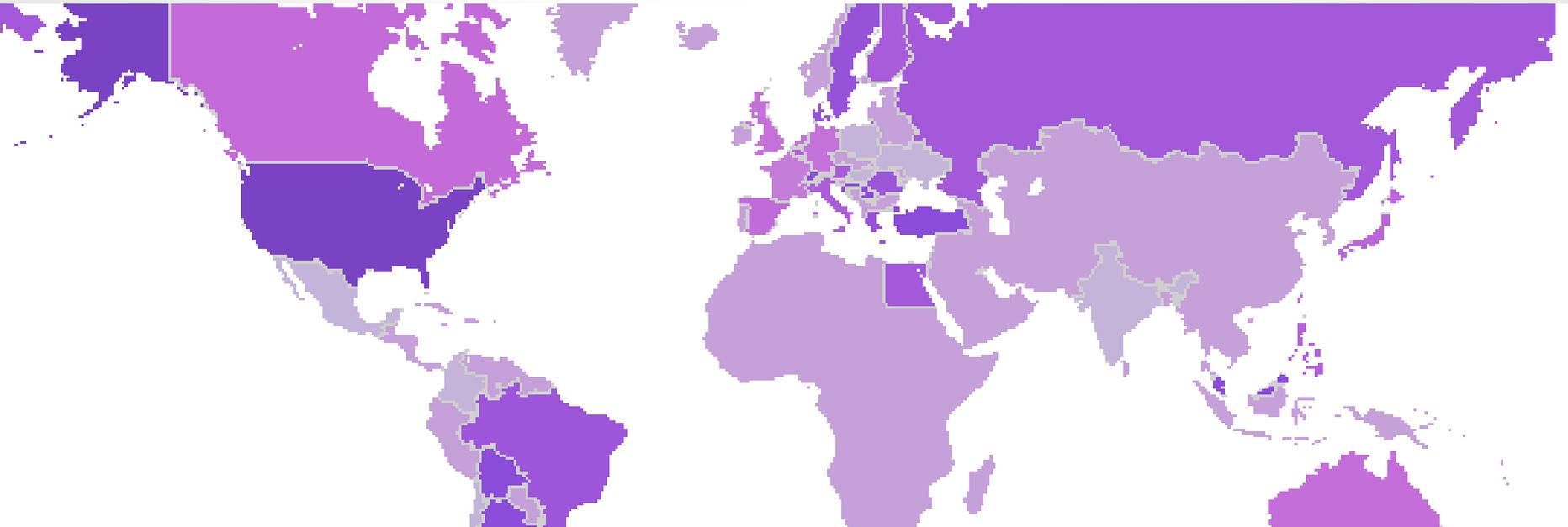
Orateur: Vanessa Quang
Date: 11 Janvier, 2016
Lieu: EESAB, Rennes

Galeriste

Un paquet de compétences à avoir!

Le galeriste est un savant mélange d'impresario et de marchand d'art avec de l'instinct et de l'empathie. Les galeries de taille moyenne font face à des coûts fixes très importants alors pourquoi ne pas sous-traiter en introduisant un nouveau profil de métier, celui d'agent d'artistes?

“ Une galerie expose et vend des oeuvres d'art ”



Galeriste

Un métier à multiples facettes

Nos journées démarrent très tôt et terminent très tard dans une ambiance survoltée entre la galerie, les foires et les entretiens avec les artistes. Les galeries de taille moyenne sont généralement avec un seul lieu de développement a contrario des mega-galeries (type Gagosian, Perrotin...). Elles ont de graves difficultés à survivre aujourd'hui et pourtant elles sont essentielles au développement des artistes émergents: les méga-galeries ont des stratégies qui reposent sur celles utilisées par les groupes de luxe, les émergents ne sont pas leurs poulains, ils sont spécialisés sur les "supra bankable artists".

Nos Missions

- Ventes
- Production
- Relations presse
- Baby-sitting

Notre Vision

Face à l'industrialisation du marché de l'art, on assiste à un déséquilibre flagrant entre les méga-galeries et les galeries de taille moyenne. Beaucoup d'artistes sont mal informés des différences entre business models et font face en amateur à la professionnalisation du secteur.

Sous-traitance

Externaliser des coûts fixes

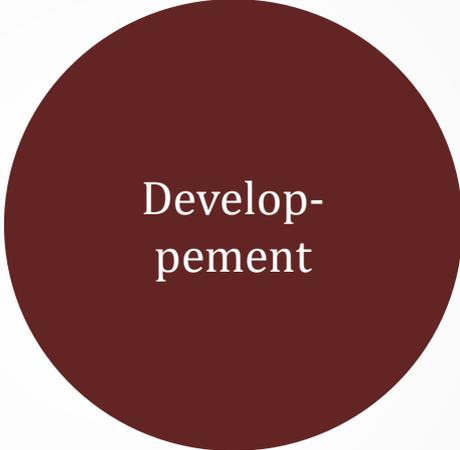
Les manques de formations, d'informations pour les artistes les empêchent souvent de correctement négocier et comprendre quels types de relation ils doivent avoir avec les galeries. Une plateforme d'agents d'artistes (chaque agent ayant une spécialité) pourrait permettre de rassembler les actions qui ne sont pas le coeur de métier du galeriste et ainsi supprimer une partie des coûts fixes de galerie avec l'avantage de réduire les polémiques et éviter ainsi qu'elles ferment (les anciens créateurs de galeries de type moyen vont parfois rejoindre le staff des méga-galeries!)



Juridique

JURIDIQUE

Contrats, représentation, droits d'auteurs, négociations



Developpement

DEVELOPPEMENT

Résidences artistes. 1% artistique, orientation géographique de carrière, orientation artistique



Production financière

PRODUCTION

Production de catalogues, Production d'oeuvres (Comment trouver les partenaires ? Comment la rémunération / le remboursement du partenaire s'effectue?).

Etudiants

Ce qu'on vous apprend à l'école d'art

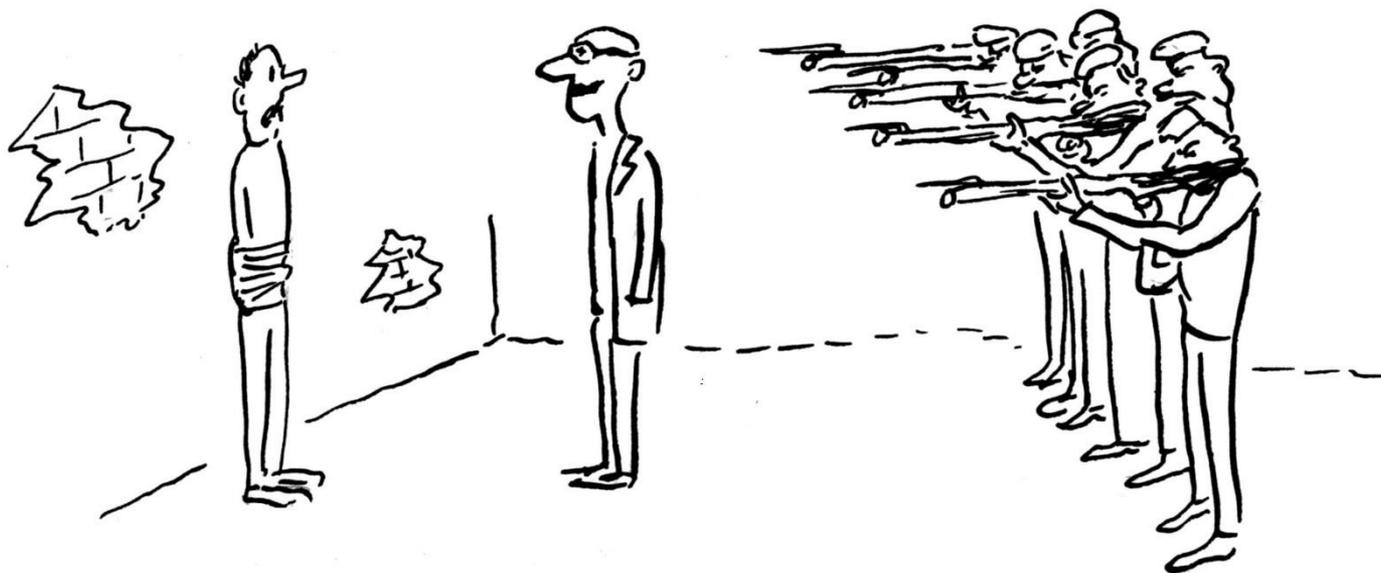
MA
ViSiON



Pablo Helguera, Artoons

Galeriste

*Les rapports de force avec l'artiste,
mènent les galeristes à concevoir
autrement leur métier;)*



"We just feel more comfortable when we work with dead artists."

Pablo Helguera, Artoons

Artiste

Ce qui attend l'artiste en galerie

MA
ViSiON



Pablo Helguera, Artoons

Un autre intermédiaire?

La mutation de la profession de galeriste et les nouvelles contraintes pesant sur les artistes favorisent l'émergence d'une catégorie d'intermédiaires : les agents d'artistes. Tout à la fois superviseurs de la production, communicants ou gestionnaires, ils ne pourront cependant pas faire l'économie de la relation avec les galeries.

De plus en plus de galeristes ferment boutique et s'installent comme « agent d'artiste »
Le Journal des Arts- n° 348- 27 mai 2011- Roxana Azimi

QUALITE PRODUCTION

Au plus proche de l'artiste, les allers-retours avec lui sont nécessaires pour être certain que les oeuvres sont vraiment telles que souhaitées.

GALERIES

« Les acheteurs ont besoin de l'estampille de la galerie, admet Caroline Smulders. Si on n'a pas de galerie, les artistes vous quittent un jour ou l'autre car ils veulent une vitrine permanente, et en plus on se retrouve débouté des foires. »
(2011)

CONSULTANT EN ART

Une rémunération à 10 % des ventes car l'artiste ne peut pas salarier l'agent, le galeriste non plus, ce qui donc oblige à rester "accroché" à une galerie

EVENEMENTS

Les foires officielles ne permettent pas de stands d'agents d'artistes. Seules les off le permettent. Mais l'agent peut certainement réaliser des événements pour mettre en avant mais sans mettre en avant de force de vente

Changement de rôles

Sens dessus dessous

MA
ViSiON



Pablo Helguera, Artoons

A PROPOS DE L'EVOLUTION DES METIERS

Si les galeries restent avec les mêmes objectifs, il n'en est pas de même autour d'elles. Les artistes eux sont devenus des produits du marché. Ils deviennent également nécessairement de professionnaliser leur formation.

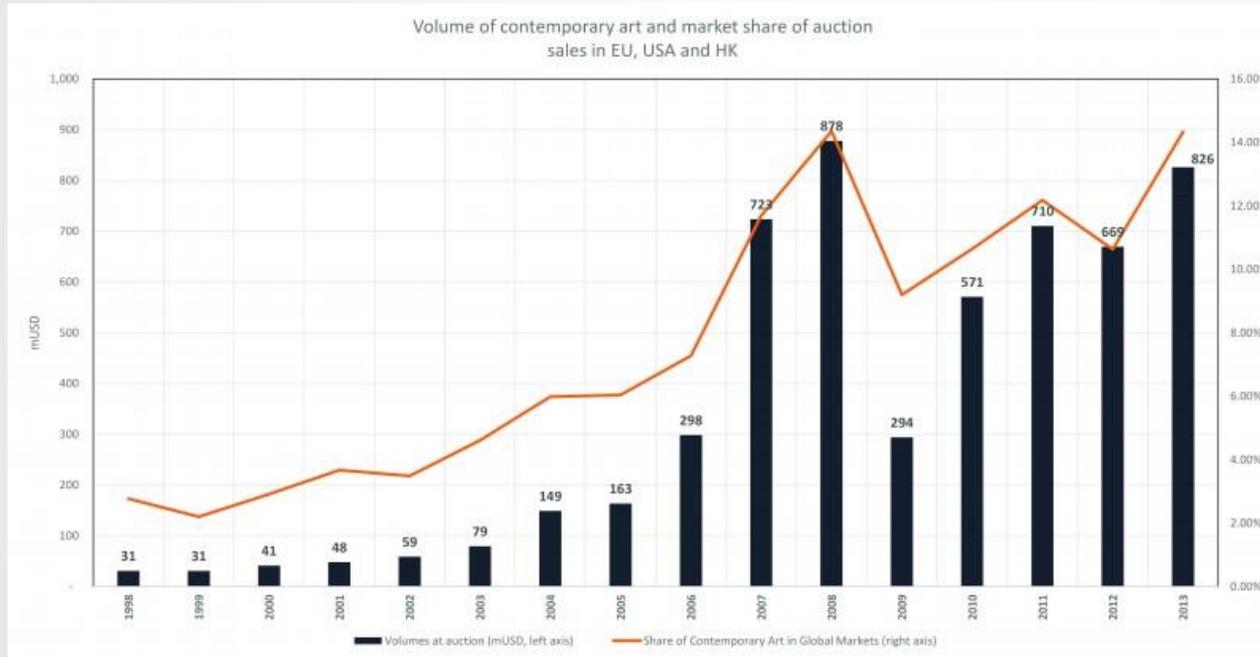
ACTEURS

- Commissaires d'exposition, critiques
- Collectionneurs
- Consultant en art
- Commissaires priseurs
- Artistes
- Galeristes

Le marché

Plus l'apanage des galeries

MA
ViSiON



ET LES VENTES

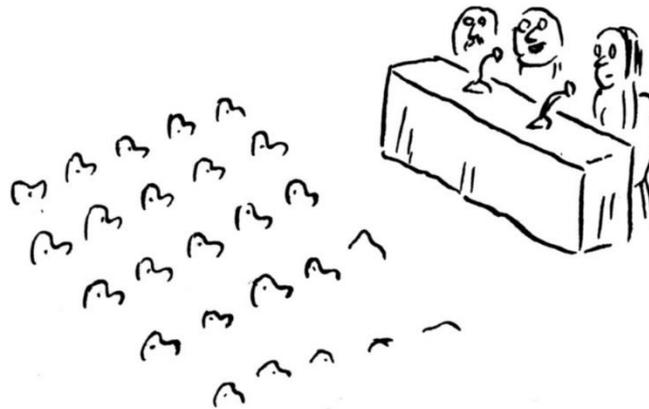
Les maisons de vente sont à compétition avec les galeries.

Entre les ventes de gré à gré, les ventes en direct des ateliers d'artistes et les expositions temporaires, les maisons de ventes concurrencent directement les galeries du 1^{er} et 2nd marché

Avec des moyens plus importants que la plupart des galeries, seule les méga-galeries peuvent résister à cette concurrence.

Merci!

Des questions? Commençons la conversation!



"Welcome to this discussion whose topic no one really cares about but yet still showed up just to be seen."

Pablo Helguera, Artoons