

GUIDE PRATIQUE DE L'EXPOSITION

Au Club des Ateliers d'Artistes

Astuces et conseils
pour bien préparer votre exposition

Par
Charlotte BRICE
Etienne CAVEYRAC
Philippe SAUVAN-MAGNET

<i>Préparer ses œuvres pour une exposition : conseils aux artistes</i>	4
<i>Organisation générale</i>	4
Organisation générale des expositions.....	4
Un accompagnement sur mesure : n'hésitez pas à solliciter nos conseils.....	5
Suivi de votre exposition : patience et confiance	6
Fixer le prix d'une œuvre : méthode, cohérence et accompagnement.....	7
À propos de la cotation : utilité, limites et mises en garde	7
Une méthode simple	8
Votre statut d'artiste : liberté, responsabilité et équité.....	9
<i>Guide technique - Conseils pratiques</i>	10
<i>Les œuvres sur Châssis toilé</i>	10
Le choix du châssis : une base essentielle	10
Systèmes d'accrochage : ce qu'il faut (et ne faut pas) faire	10
Séchage des toiles : une condition impérative	11
<i>Format des tableaux</i>	11
Les petits formats doivent respecter des dimensions précises.....	11
Grands formats : éviter les formats intermédiaires peu lisibles.....	12
Grands formats : dimensions maximales conseillées	12
Cadres et finitions : faire les bons choix selon le contexte.....	13
Astuce de galeriste : corriger un enfoncement sur une toile.....	13
<i>Dibonds et plaques aluminium</i>	15
Protéger et présenter les œuvres sur Dibond : les cadres affleurants.....	15
<i>Œuvres sur papier</i>	16
Présentation des œuvres sur papier : présenter et protéger.....	16
Une série dédiée à l'exposition : préserver les exemplaires destinés à la vente.....	17
<i>Œuvres sur bois</i>	18
Œuvres sur bois : éviter les erreurs classiques d'accrochage	18
Prévenir la déformation des supports bois : une précaution indispensable	18
Systèmes d'accrochage ponctuels : à éviter autant que possible	19
<i>Les sculptures</i>	20
Présentation des sculptures : sécurité, logistique et contraintes pratiques.....	20
Sécurité des pièces exposées.....	20
Exportation des sculptures en bois : anticiper les formalités douanières	20
<i>Identification des œuvres, dépôt, tarif</i>	21
Donner un titre à son œuvre : une nécessité à l'ère numérique	21
Informations à inscrire au dos des œuvres : clarté et traçabilité.....	22
Numérotation des œuvres : un outil simple et précieux.....	23

Certificat d'authenticité : une preuve de sérieux, à remettre au bon moment	23
<i>Communication</i>	24
Les informations à fournir au début de votre contrat.....	24
Bien communiquer avant l'exposition : outils, calendrier et bonnes pratiques.....	24
Suivre les expositions à distance : notre page Facebook.....	25
Liker, c'est bien. Partager, c'est mieux !	25
Laisser un avis en ligne : un petit geste, un grand impact	26
Améliorer votre visibilité sur Artsper : un petit cercle qui peut grandir vite.....	27
Participation à des salons d'art contemporain	27
Cartes de visite : pour prolonger le lien avec le visiteur.....	28
Concevoir une carte de visite efficace : les bons choix	28
Flyers : utiles dans certains cas, mais à éviter en exposition collective	29
Votre livre à la galerie : faites circuler votre travail autrement.....	30
Organisez votre événement : un espace vivant à votre disposition	30
L'Œuvre qui parle : une médiation accessible et vivante	31
<i>Produits et services complémentaires</i>	32
La centrale d'achats : des fournisseurs sélectionnés pour vous.....	32
Estampes numériques : une alternative de qualité	32
Prises de vue professionnelles	33
Audit personnalisé : faire le point pour progresser plus efficacement.....	34
Transport occasionnel d'œuvres : un service amical, non professionnel.....	34

Préparer ses œuvres pour une exposition : conseils aux artistes

Exposer ses œuvres en galerie est un moment important dans le parcours d'un artiste. C'est l'aboutissement d'un travail de création, mais aussi le début d'un dialogue public avec les visiteurs, les collectionneurs, les critiques. Pour que ce rendez-vous soit pleinement réussi, une bonne préparation matérielle et documentaire est essentielle.

Ce guide a pour objectif d'aider les artistes à présenter leurs œuvres dans les meilleures conditions. Il rassemble des recommandations pratiques sur plusieurs aspects souvent négligés mais déterminants : la qualité des châssis, les encadrements adaptés, les systèmes d'accrochage solides et discrets, ainsi que les informations indispensables à apposer au dos des œuvres (Nom de l'artiste, titre, **année de création**, techniques, **format**...).

Il aborde également la partie communication, indispensable pour valoriser l'exposition : rédaction d'un texte court présentant la démarche artistique, sélection d'une photo de qualité de l'artiste devant une œuvre significative, et préparation d'une fiche de dépôt complète, claire et rigoureuse. Ceci nous permettra de préparer un "Cartel"; Installé à côté de votre accrochage il nous permettra de vous présenter au public.

Ces éléments permettent non seulement de faciliter le travail de la galerie, mais aussi de mieux situer votre travail dans l'espace de lecture du public. Une œuvre bien préparée, bien identifiée et bien accompagnée parle plus fort et plus justement.

Ce guide n'a pas vocation à imposer des normes figées, mais à partager les bonnes pratiques d'une collaboration professionnelle entre artistes et lieux d'exposition.

Organisation générale

Organisation générale des expositions

Les **expositions à la galerie suivent un rythme régulier**, adapté aux saisons et à la fréquentation locale :

- En **demi-saison**, les expositions durent **3 semaines**.
- En **juillet et août**, elles sont plus courtes, sur un rythme de **2 semaines**, pour permettre un roulement plus dynamique.

Chaque exposition commence le samedi matin, avec un **décrochage et accrochage le vendredi précédent**. Merci de bien prévoir vos livraisons et vos disponibilités en fonction de ce calendrier.

A éviter : ne nous envoyez pas de colis en fin de semaine, car ils risquent d'être livrés le lundi, jour de notre fermeture. Favorisez les envois en début de semaine.

Les horaires d'ouverture habituels sont :

- De **10h30 à 18h30**, avec une **courte pause déjeuner**, dont l'horaire peut varier légèrement selon l'affluence du matin.
- **La galerie est ouverte le week-end et les jours fériés, sauf le 25 décembre (Noël) et le 1er janvier.**

La galerie est fermée le lundi en demi-saison.

Cependant, **en juillet et août**, nous faisons notre possible pour **ouvrir 7 jours sur 7**, en fonction de la **disponibilité de l'équipe**.

Ces informations vous permettent de planifier efficacement votre présence, vos visites, ou la venue de vos contacts pendant l'exposition. Toutefois si vous souhaitez passer pour discuter avec nous d'un sujet ou d'un autre, veuillez à prendre rendez-vous pour vous assurer de notre disponibilité.

Un accompagnement sur mesure : n'hésitez pas à solliciter nos conseils

Dans le cadre de **votre formule annuelle**, nous avons intégré une dimension que nous appelons, faute de meilleur terme, une section « **coaching** ». Ce mot peut paraître ambitieux, mais il désigne simplement notre volonté de **rester disponibles et à l'écoute** de vos besoins tout au long de l'année.

L'équipe du **Club des Ateliers d'Artistes** rassemble des **compétences très diversifiées**, couvrant :

- Le **domaine artistique** (techniques, formats, tarifs, cohérence d'exposition...),
- Les **réseaux d'influence et de diffusion**,
- Les **aspects technologiques et numériques** (photographie, sites, plateformes de vente...),
- Et bien sûr les **questions administratives ou statutaires** (droits d'auteur, fiscalité, statut d'artiste...).
-

Ce guide a été conçu pour **vous apporter un socle d'informations pratiques**, et répondre aux **questions les plus fréquentes**. Mais il **n'a pas vocation à être exhaustif**.

Si vous avez une problématique spécifique, un doute, un projet en gestation ou simplement besoin d'un regard extérieur, **n'hésitez pas à nous solliciter**. Nous serons toujours disponibles pour vous aider à **approfondir un sujet, clarifier une décision ou ouvrir de nouvelles pistes**.

Nous avons notamment réalisé un ensemble de **petits guides-conseils** sur de nombreux sujets, issus d'entretiens avec des professionnels de l'art, galeristes, critiques d'art, commissaires-priseurs, qui ont été retranscrits et résumés. Demandez-les nous !

À propos des vernissages : un format adapté au public de La Baule

La galerie de La Baule est située dans une **ville de villégiature**, où **90 % des visiteurs sont de passage**, venus pour un week-end, des vacances ou un court séjour. Cela signifie que **leur venue est imprévisible**, et qu'il est **illusoire de fixer un vernissage traditionnel** à une date précise en espérant rassembler massivement ce public.

C'est pourquoi, plutôt qu'un vernissage formel, nous organisons à chaque lancement d'exposition un moment convivial sous forme de « **apéritif-rencontre** » **avec les artistes, chaque samedi, de 17h00 à 19h00.**

Ce rendez-vous est l'occasion pour vous de :

- Rencontrer les visiteurs présents,
- Échanger sur votre travail dans un cadre détendu,
- **Et vous rendre visible auprès d'un public qui ne vous connaît pas encore.**

Ne vous attendez pas à une foule compacte, comme c'est souvent le cas lors de vernissages dans les grandes villes, nourris par les amis, clients fidèles ou relations locales des artistes. Ici, beaucoup viennent de loin et **n'ont pas de réseau local.**

En revanche, nous accueillons **un flux régulier et soutenu de visiteurs tous les jours**, de l'ouverture à la fermeture. Cela signifie que **la visibilité de votre œuvre est continue**, et que **les ventes peuvent survenir à tout moment de la semaine.**

Votre présence lors du week-end de lancement est précieuse, mais l'exposition ne repose pas sur un seul événement : **c'est une vitrine permanente qui vit au rythme de la galerie.**

Suivi de votre exposition : patience et confiance

Il est naturel de vouloir savoir comment se passe son exposition. Toutefois, nous vous demandons de **ne pas nous appeler dès le premier jour** : nous n'aurons, à ce stade, **aucun recul suffisant** pour vous donner des retours pertinents.

Nous vous invitons plutôt à **nous contacter en fin de cycle**, lorsque nous aurons eu le temps de :

- Observer les **réactions du public**,
- Noter les **éventuelles remarques ou compliments**,
- Et faire un bilan global de l'accueil réservé à votre travail.

En cas de **vente constatée**, vous serez **prévenu(e) très rapidement**, sans attendre la fin de l'exposition. Il est donc **inutile d'appeler simplement pour demander s'il y a eu une vente** : vous seriez averti sans délai.

Ce fonctionnement nous permet de **mieux nous concentrer sur l'accueil des visiteurs**, et de vous offrir, au bon moment, **un retour structuré, sincère et utile.**

Fixer le prix d'une œuvre : méthode, cohérence et accompagnement

La **fixation du prix d'une œuvre** est une étape aussi stratégique que délicate. Elle dépend de **plusieurs facteurs combinés**, qu'il est important d'analyser avec lucidité pour construire **une démarche cohérente et crédible**.

Parmi les principaux critères à prendre en compte :

- **Le marché local /international** : un même tableau peut se vendre **le double aux États-Unis** par rapport à la France, simplement en raison du **niveau de pouvoir d'achat** et des **pratiques culturelles**. Il faut donc **adapter votre prix au contexte dans lequel vous exposez**. Sans pour autant faire de prix différents à chaque exposition bien sûr, la stabilité s'impose.
- **Votre parcours et votre notoriété** : à défaut d'une cote officielle (voir paragraphe suivant), ce sont **vos expériences, vos expositions passées et votre visibilité** qui justifient un certain niveau de prix.
- **Vos ventes précédentes** : il est essentiel de tenir compte des **prix réellement pratiqués**, notamment **hors du cercle familial ou amical**. Il n'est **ni crédible ni commercialement pertinent** de proposer une œuvre très proche à **deux fois ou à moitié prix** par rapport à une vente récente.
- **Le canal de vente** : le prix final peut **varier selon le circuit**, notamment en fonction des **commissions appliquées** par les galeries, les salons ou les plateformes en ligne. Il est donc parfois nécessaire d'**ajuster légèrement le tarif affiché**, tout en gardant une logique d'ensemble.

Nous sommes à votre disposition pour **en discuter en toute transparence**, que ce soit **avant votre première exposition**, ou **au fil de l'année**, lorsque de nouvelles œuvres ou contextes apparaissent.

Un bon prix est un prix juste, à la fois pour l'acheteur, pour l'artiste... et pour la continuité de votre travail.

À propos de la cotation : utilité, limites et mises en garde

Lorsque l'on aborde la question du **prix des œuvres**, la notion de « **cote** » **artistique** revient fréquemment. Il est essentiel de bien comprendre **ce que ce terme recouvre réellement**, et d'éviter les confusions fréquentes.

Pour nous, **la cotation n'est utile que lorsqu'elle est fondée sur des faits objectifs**, c'est-à-dire sur :

- **Des ventes publiques effectives,**
- **Référencées dans des bases fiables**, en particulier **Artprice**, le seul site internationalement reconnu qui recense les **résultats officiels des ventes aux enchères**.

En revanche, **nous mettons en garde contre les nombreux services privés** qui fleurissent depuis quelques années et proposent, moyennant paiement, de **vous « attribuer » une cote** ou de **vous faire paraître dans un annuaire d'artistes cotés**.

Ces démarches n'ont **aucune reconnaissance réelle sur le marché**, si ce n'est de flatter l'égo - souvent **au détriment de votre stratégie commerciale**.

Le danger est bien réel : **se croire « coté » sur la base de ces services peut vous conduire, de bonne foi, à fixer des prix trop élevés**, déconnectés de votre parcours, du marché local, ou de la réalité de votre clientèle. Le risque est alors de **bloquer vos ventes et de figer votre progression**.

Une autre réserve importante : les **cotations anciennes**, notamment **antérieures aux années 1980**, doivent être prises **avec beaucoup de prudence**. Le marché de l'art a été profondément bouleversé depuis, et les prix pratiqués à l'époque **ne sont plus nécessairement des repères fiables aujourd'hui**.

En résumé : **la cote d'un artiste est une conséquence de son parcours de vente, pas un argument d'autorité**. Ce sont vos ventes réelles, votre visibilité, et la régularité de votre travail qui feront votre crédibilité sur le long terme.

Une méthode simple

Calculer le prix en rapport de la dimension pour garantir cohérence et lisibilité

Pour **fixer les prix de manière cohérente et compréhensible**, nous vous proposons une méthode simple que nous utilisons régulièrement à la galerie :

Partir d'un format de référence courant, par exemple **80 x 80 cm pour un tableau**, qui correspond à la majorité des ventes, et **en déduire un prix au mètre carré**.

Une fois ce tarif établi, il est facile de :

- **Calculer le prix des autres formats** en appliquant un simple **rapport de surface**,
- **Assurer une cohérence interne dans votre grille tarifaire**, ce que les acheteurs remarquent souvent inconsciemment.

Par exemple :

Si vous vendez un 80 × 80 cm à 1 200 €, cela correspond à **1 875 €/m²**. Un tableau de 100 × 100 cm pourra alors être proposé à **environ 1 900 €**, un 60 × 60 cm autour de **680 €**, etc.

Les très petits formats (30 × 30 cm ou moins) peuvent toutefois **s'écarter légèrement du strict prorata**, car :

- **Le travail reste important** malgré la taille réduite,
- Et il est souvent **plus chronophage de produire plusieurs petits formats** que d'en réaliser un grand.

Cette méthode permet à la fois :

- De rassurer le collectionneur, qui perçoit **une logique tarifaire claire**,
- Et de **vous éviter des écarts de prix injustifiés** qui peuvent nuire à votre crédibilité

Votre statut d'artiste : liberté, responsabilité et équité

Le **Club des Ateliers d'Artistes** a pour mission d'**accompagner les artistes dans la construction de leur notoriété**, à travers les **expositions physiques** mais aussi par le **développement de leur présence en ligne**.

Certains artistes que nous accompagnons disposent déjà d'un **statut officiel** (Maison des artistes (Urssaf), micro-entreprise, etc.), tandis que d'autres **sont encore en réflexion ou en transition**. Nous tenons à vous rassurer :

Il n'est pas obligatoire d'avoir un statut administratif pour exposer dans le cadre du Club, à **deux conditions essentielles** :

1. Ne pas casser le marché :

Si vous exercez une autre activité professionnelle ou êtes retraité(e), cela ne doit pas vous conduire à **proposer des prix de vente très en dessous des usages**, sous prétexte que vous n'en vivez pas.

Cela crée une **concurrence déloyale** vis-à-vis des artistes professionnels qui cherchent à vivre de leur art, et **déséquilibre le marché** dans son ensemble.

2. Prendre un statut dès que cela devient nécessaire :

Si vos ventes deviennent régulières ou significatives, nous vous demandons de **vous engager à adopter un statut adapté** (micro-entrepreneur, artiste-auteur, etc.).

Cela vous permettra non seulement d'être **en règle**, mais aussi de **professionnaliser votre activité** et de la rendre **plus crédible et durable**.

La liberté d'exposer s'accompagne d'une **responsabilité vis-à-vis des autres artistes**, et d'un **engagement progressif dans une démarche cohérente et équitable**.

Guide technique - Conseils pratiques

Les œuvres sur Châssis toilé

Le choix du châssis : une base essentielle

Un châssis de qualité est la fondation de toute œuvre sur toile. Trop d'artistes, même professionnels, continuent de peindre sur des châssis bas de gamme qui ne sont pas conçus pour durer : bois peu stable, assemblage fragile, vrillage, tension irrégulière... Ces supports sont acceptables dans un cadre pédagogique ou pour des études préparatoires, mais ne sauraient convenir à des œuvres destinées à la vente et à l'exposition.

Faire l'économie de 10 ou 15 euros sur un châssis n'a aucun sens lorsque l'on ambitionne de vendre une œuvre plusieurs centaines, voire plusieurs milliers d'euros. C'est non seulement une question de cohérence, mais aussi de crédibilité : de plus en plus d'acheteurs – qu'ils soient collectionneurs, amateurs ou prescripteurs – demandent à examiner le dos de la toile pour juger de la qualité du support. Un châssis léger, vrillé, ou dont les clés tombent au sol au moindre mouvement, peut sérieusement compromettre une vente.

C'est pourquoi nous recommandons vivement l'utilisation de châssis haut de gamme, fabriqués avec soin dans des bois nobles et stables, avec une tension optimale et durable. À cette fin, nous avons établi un partenariat avec **Châssis France**, constructeur réputé pour la qualité de ses produits. Bien qu'ils ne vendent pas directement aux artistes, vous pouvez vous procurer leurs châssis par notre intermédiaire. N'hésitez pas à nous contacter en amont de votre production pour en bénéficier.

Systemes d'accrochage : ce qu'il faut (et ne faut pas) faire

Pour les œuvres sur châssis toile, **il n'est pas nécessaire de prévoir de système d'accrochage spécifique pour l'exposition**. La galerie est équipée de **cintres professionnels adaptés**, conçus pour maintenir les œuvres de manière discrète, stable et sécurisée.

Si, toutefois, vous souhaitez équiper vos toiles d'une ficelle pour d'autres usages (présentations privées, salons, etc.), **veillez à respecter quelques règles fondamentales** :

- Fixez les **crochets à l'intérieur du châssis**, de manière à ce qu'ils ne dépassent pas de l'épaisseur du cadre. Tout élément saillant peut gêner l'accrochage en galerie ou endommager les murs, ou la toile voisine lors du stockage.
- Positionnez les crochets **en partie haute du châssis**, à environ **15 cm du bord supérieur** de l'œuvre pour un tableau de 80 cm. Une ficelle fixée trop bas entraîne un basculement du tableau vers l'avant, ce qui nuit à sa présentation en galerie.
- **À proscrire : les fils de fer de bricolage à l'arrière des tableaux**
Nous attirons votre attention sur un **point important de présentation** et de sécurité : **n'utilisez jamais de fils de fer de jardinage ou de bricolage** pour suspendre vos tableaux. Ces fils, souvent verts ou torsadés, sont visuellement peu flatteurs et donnent une **mauvaise impression de finition**. Et surtout, **potentiellement dangereux** : leurs extrémités, mal protégées, peuvent **endommager une autre œuvre** lors du stockage ou du transport, en **égratignant une toile voisine** ou en accrochant un emballage

- Une œuvre bien préparée **se reconnaît aussi à l'arrière**. Soignez tous les détails : ils parlent pour vous.
- Vérifiez que la ficelle est **bien tendue et résistante**, sans jeu excessif, pour garantir un bon maintien lors d'un accrochage temporaire.

Une œuvre bien préparée facilite le travail de l'équipe de montage et garantit une présentation soignée au mur, sans risque de déformation ou d'instabilité.

Séchage des toiles : une condition impérative

Si la peinture **acrylique** a l'avantage de sécher rapidement, il n'en va pas de même pour la **peinture à l'huile**, dont le temps de séchage peut varier de plusieurs semaines à plusieurs mois selon l'épaisseur des couches, les médiums utilisés et les conditions climatiques. De même, **les vernis**, qu'ils soient appliqués sur de l'huile ou de l'acrylique, nécessitent un **temps de durcissement complet** avant manipulation.

Il est **impératif** que les œuvres soient **parfaitement sèches** avant leur dépôt. Cela concerne non seulement la surface, mais aussi la profondeur de la matière. **Une toile qui colle légèrement au toucher, marque sous la pression ou dégage une odeur fraîche de solvant est considérée comme non sèche.**

Après plusieurs expériences malheureuses ayant causé des dommages aux œuvres elles-mêmes ou à d'autres pendant le stockage, **nous refusons désormais toute toile qui n'est pas complètement sèche**. Ce critère est non négociable, tant pour des raisons de conservation que de respect du travail collectif en exposition.

Merci de planifier vos créations en tenant compte de ce délai indispensable de séchage complet avant toute remise d'œuvre.

Format des tableaux

Les petits formats doivent respecter des dimensions précises

Pour la section dédiée aux **petits formats**, nous disposons de **présentoirs spécifiques** conçus pour accueillir des œuvres de dimensions réduites. Afin d'assurer une présentation harmonieuse et fonctionnelle, nous demandons que :

Les petits formats ne dépassent pas 32 x 32 cm, cadre inclus.

Cette contrainte concerne :

- Les **peintures sur châssis**,
- Les **œuvres sur papier**,
- Les **photographies**,
- Et toute œuvre destinée à être présentée **dans les présentoirs muraux ou sur tablettes**.

Merci de bien prendre en compte le **cadre dans les dimensions finales**, le dépassement ne permettant plus l'intégration dans l'espace prévu.

Ce format permet de valoriser un plus grand nombre d'artistes tout en garantissant **une exposition lisible, structurée et accessible au regard du visiteur**.

Grands formats : éviter les formats intermédiaires peu lisibles

Pour la section dite « **grands formats** » de la galerie, nous vous recommandons **d'éviter les formats intermédiaires**, c'est-à-dire **compris entre 40 et 60 cm**, qu'ils soient en largeur ou en hauteur.

Ces formats présentent un **double inconvénient** :

- Ils sont **déjà trop grands** pour être achetés comme **cadeaux spontanés** ou achats d'impulsion, comme c'est le cas pour les **petits formats (jusqu'à 32 x 32 cm)**.
- Ils sont en revanche **trop petits** pour jouer un vrai **rôle décoratif autonome** sur un grand mur, ce que recherchent les acheteurs de formats plus importants.

Résultat : ces formats « entre-deux » sont souvent moins lisibles commercialement, et **peu adaptés à la typologie des visiteurs** que nous accueillons — qui cherchent soit **une pièce forte et centrale**, soit **un format accessible, facilement transportable ou offert**.

Nous vous conseillons donc, pour maximiser l'impact de votre accrochage, de vous positionner **clairement sur l'un ou l'autre de ces registres** : petit format ou grand format assumé.

Grands formats : dimensions maximales conseillées

Les **grands formats** sont toujours appréciés pour leur **impact visuel**, mais ils doivent néanmoins être **adaptés au contexte de notre galerie** et à notre clientèle.

À **La Baule**, la majorité des visiteurs sont **de passage** — en week-end ou en vacances — et leurs achats sont souvent conditionnés par une **logistique simple** :

L'œuvre doit pouvoir tenir dans le coffre d'une voiture.

C'est pourquoi nous demandons que les grands formats ne **dépassent pas les dimensions d'un 40F (100 x 81 cm)**, et **exceptionnellement un 50F (116 x 89 cm)**, **selon la formule choisie et avec notre accord préalable**.

Les formats les plus prisés dans notre galerie se situent autour de :

- **25F (81 x 65 cm)**,
- **30F (92 x 73 cm)**,
- **80 x 80 cm**,

qui représentent un excellent **compromis entre puissance visuelle et facilité de transport**.

Pour les œuvres plus grandes, il reste toutefois **possible de les proposer à distance, depuis l'atelier de l'artiste**, via :

- Un **catalogue photo**,
- Ou une **présentation sur Internet**,
et de les réserver à un client intéressé, à livrer ou à venir voir **en atelier** ou sur rendez-vous.

Cette approche vous permet de **valoriser vos grands formats sans complexifier la logistique en galerie**, tout en répondant à la demande ponctuelle de clients désireux de voir des pièces monumentales.

Cadres et finitions : faire les bons choix selon le contexte

Dans une **exposition personnelle**, un encadrement peut être un choix esthétique légitime, apportant une cohérence visuelle ou une touche de finition élégante. Toutefois, dans le cadre d'une **exposition collective**, nous déconseillons fortement l'usage de cadres, pour plusieurs raisons pratiques et esthétiques :

- La **diversité des encadrements** (styles, couleurs, matériaux, épaisseurs) nuit à l'unité de présentation et complique l'harmonisation de l'accrochage.
- Le **cadre est un choix personnel**, souvent très subjectif. Ce que l'artiste considère comme une mise en valeur peut ne pas correspondre au goût du collectionneur. Un cadre noir ? Le client le voudra blanc, alu, plus fin, ou pas de cadre du tout.

Pour garantir une présentation sobre, soignée et adaptable, nous recommandons aux artistes de **soigner les bords des toiles** :

- Soit en **prolongeant le sujet** ou les couleurs sur les chants,
- Soit en **peignant les bords** de manière unie, pour masquer les agrafes, clous ou bords bruts du châssis.

C'est le **meilleur compromis** entre esthétisme, neutralité et adaptabilité. Une toile bien finie, sans cadre, se présente naturellement et laisse à l'acheteur la liberté de choisir son encadrement selon ses préférences.

Astuce de galeriste : corriger un enfoncement sur une toile

Il arrive qu'une toile sur châssis présente, après transport ou manipulation, une bosse ou un enfoncement localisé — souvent dû à une pression involontaire d'un doigt ou d'un objet par l'arrière. Ce type de défaut, s'il n'est pas trop marqué, peut être corrigé simplement avec une méthode utilisée en atelier comme en galerie.

La solution :

Retournez la toile et humidifiez légèrement la zone affaissée par l'arrière, à l'aide d'une éponge propre et neuve (jamais sale ou abrasive). Ne détrempez pas, mais humidifiez uniformément.

Au séchage, la toile va se rétracter naturellement, et la tension va se rétablir, ce qui peut faire disparaître ou atténuer considérablement la déformation.

Cette méthode fonctionne à condition que la toile soit en bon état général et que l'enfoncement soit léger. Évitez de l'utiliser sur des œuvres trop anciennes sans précaution particulière.

Un petit geste simple, mais souvent très utile pour rattraper un accroc avant accrochage ou livraison.

Dibonds et plaques aluminium

Protéger et présenter les œuvres sur Dibond : les cadres affleurants

Les œuvres imprimées ou montées sur **Dibond** (ou autres plaques d'aluminium) offrent un rendu contemporain et épuré, très apprécié dans les expositions modernes. Mais ce type de support présente un inconvénient majeur : **il est extrêmement fragile sur les bords**. Qui n'a jamais **écorné un coin de Dibond** en le manipulant ou en le posant maladroitement ?

Pour éviter ces dégradations, nous recommandons fortement l'usage de **cadres affleurants**, aussi appelés "*caisses américaines*" *affleurantes*. Ces cadres, discrets et esthétiques, **entourent les chants de l'œuvre sans recouvrir la face imprimée**. Ils remplissent une double fonction :

- **Protection mécanique** des arêtes de la plaque, très exposées lors des manipulations, des transports ou du stockage.
- **Système d'accrochage intégré**, qui évite d'avoir à coller un rail aluminium ou un autre système au dos de l'œuvre.

Ce type de cadre permet ainsi de conserver la légèreté visuelle du Dibond tout en le rendant **plus sûr à manipuler et à accrocher**.

Les fournisseurs spécialisés dans ces cadres sont encore peu connus, mais nous pouvons vous orienter vers des références fiables et éprouvées. N'hésitez pas à nous consulter en amont de votre production pour adapter votre choix à votre format d'œuvre.

Œuvres sur papier

Présentation des œuvres sur papier : présenter et protéger

Certaines techniques nécessitent impérativement une **protection physique adaptée**, notamment pour des raisons de conservation et de présentation : c'est le cas des **photographies, dessins, aquarelles, encres, pastels ou autres œuvres sur papier**.

Ces œuvres devront être **encadrées sous-verre**, ou de préférence sous **verre synthétique** (plexiglas ou acrylique), afin de garantir leur sécurité, **en particulier lors du transport**. Le verre traditionnel, trop fragile, est fortement déconseillé pour les expositions impliquant des livraisons ou des envois. Les verres acryliques offrent aujourd'hui une très bonne clarté optique et peuvent intégrer des traitements anti-reflets ou anti-UV.

Pour les œuvres papier destinées à être présentées dans des présentoirs ou en vente libre, nous demandons qu'elles soient :

- **Conditionnées dans un blister transparent**, de type pochette cristal ou plastique clair,
- Accompagnées d'un **fond rigide en carton**, pour éviter qu'elles ne se plient, ne s'enroulent ou ne s'abîment lors des manipulations.
-

Ce soin dans la présentation permet non seulement de préserver les œuvres, mais aussi de leur donner un **aspect fini et professionnel**, essentiel pour séduire un public averti comme un premier acheteur.

Par ailleurs, il est essentiel **d'éviter les cadres scellés définitivement**, qui ne peuvent plus être ouverts sans les endommager. En effet, les œuvres doivent pouvoir être **photographiées sans reflet** (en les sortant temporairement du cadre si nécessaire), puis **réencadrées proprement**. Le photographe professionnel chargé du catalogue et de la communication en ligne doit pouvoir travailler dans de bonnes conditions, sans manipulations risquées ou impossibles.

Un bon encadrement n'est pas seulement une finition esthétique : **c'est un outil logistique**, qui facilite le transport, la conservation et, in fine, la vente de l'œuvre.

nous recommandons vivement d'utiliser des vitres synthétiques de type **PVC ou plexiglas**, plutôt que du verre classique. Ce choix est dicté par des considérations très concrètes :

- **Le verre est fragile** et présente un **risque élevé de casse** pendant le transport, même avec un emballage soigné.
- Aujourd'hui, **environ 60 % des œuvres sont vendues via Internet**, ce qui implique un **transport fréquent** vers les acheteurs. Un encadrement en verre peut devenir un facteur de rejet pour l'expédition ou générer des frais de remplacement inutiles.
- Les **vitres synthétiques sont plus légères, résistantes aux chocs** et désormais disponibles en qualité musée (anti-reflets, anti-UV), ce qui garantit une excellente conservation sans altération de la visibilité.

Une série dédiée à l'exposition : préserver les exemplaires destinés à la vente

Lorsqu'il s'agit d'œuvres imprimées sur Dibond ou tout autre support fragile, il est fortement recommandé de créer une série spécifiquement dédiée aux expositions. En effet, une année d'expositions implique de multiples manipulations : accrochages, décrochages, emballages, transports, stockages... même avec les plus grandes précautions, les risques d'altération sont réels.

Un **cadre affleurant** permet de limiter les dommages physiques sur les arêtes, mais il ne protège pas contre les **rayures superficielles** ou les **impacts légers**, comme ceux que peut provoquer par exemple **le frottement du sac à dos d'un visiteur**, ou un simple contact répété en zone d'exposition.

Il serait donc judicieux de produire **un ou plusieurs exemplaires "d'artiste"** (notés *E.A.* ou *Artist Proof*), strictement **réservés aux expositions**. Ces exemplaires :

- **Ne sont pas mis en vente**, sauf exception décidée par l'artiste en fin de parcours,
- **Ne comptent pas dans la numérotation de la série**, qui reste réservée aux exemplaires de collection,
- Permettent de **préserver les tirages destinés à la vente**, en les gardant intacts jusqu'à leur acquisition.

Ce choix, courant chez les artistes photographes ou graveurs, **protège à la fois votre production et votre réputation** : mieux vaut vendre une œuvre parfaitement conservée que devoir justifier une rayure ou un angle abîmé. L'œuvre vendue sera alors réalisée à la commande.

Œuvres sur bois

Œuvres sur bois : éviter les erreurs classiques d'accrochage

Les œuvres réalisées sur **planches de bois** (contreplaqué, médium, bois massif, etc.) nécessitent une attention particulière pour leur accrochage. Trop souvent, on voit encore des **pitons vissés directement à l'arrière**, perpendiculairement à la planche. Ce système présente **plusieurs inconvénients majeurs** :

- Il **fragilise le bois** et peut provoquer une **perforation** de la surface visible.
- Ces pitons, souvent saillants, **peuvent endommager une autre œuvre** lors du **stockage ou du transport**, en frottant ou en perforant une toile voisine.

Nous recommandons à la place un système discret, **propre et efficace**, inspiré des cimaises professionnelles. Voici une **astuce simple et économique** :

- Coupez un morceau de rail de cimaise de quelques dizaines de centimètres,
- Fixez-le **à l'envers** à l'arrière du panneau, à **environ 5 cm du bord supérieur** de l'œuvre,
- Vissez ou collez solidement ce rail (idéalement avec vis et colle combinées, le scotch double face pour miroir est aussi adapté aux bois ou aux plaques de métal).

Ce système permet un **accrochage rapide, précis et parfaitement aligné**, tout en restant **plat** pour le rangement ou le transport. Il facilite aussi la manipulation en galerie ou en exposition collective, où la rapidité et la propreté de l'accrochage sont essentielles.

Prévenir la déformation des supports bois : une précaution indispensable

C'est une règle connue de tous — mais qu'il est bon de rappeler : **peindre uniquement le recto d'une planche de bois entraîne, à coup sûr, une déformation de celle-ci**. En séchant, le bois réagit à l'humidité et à la tension de la peinture : la face peinte se rétracte différemment de la face laissée brute, ce qui provoque **un cintrage progressif**, souvent **concave**, rendant l'œuvre difficile à présenter et **rapidement invendable**.

Heureusement, cette déformation est **facilement évitable** par un geste simple et rapide : **peindre également le verso de la planche**, même sommairement. Une **couche de peinture acrylique blanche**, appliquée au **petit rouleau** sur l'arrière du support, suffit à **équilibrer les tensions** entre les deux faces. Cette opération crée une stabilité mécanique qui limite les risques de courbure.

Cette précaution, qui prend quelques minutes, **prolonge la durabilité de l'œuvre** et garantit une bonne planéité du support sur le long terme — une condition essentielle pour une présentation professionnelle et une vente sereine.

Systèmes d'accrochage ponctuels : à éviter autant que possible

Par souci de simplicité ou par habitude, certains artistes continuent d'utiliser des **systèmes d'accrochage ponctuels**, en particulier les **anneaux ou crochets centrés** à l'arrière de l'œuvre. Or, **ce type de fixation pose plusieurs problèmes pratiques** lors de l'accrochage en galerie ou en exposition :

- **Ils sont instables** : l'anneau central a tendance à **retomber ou tourner** quand on tente de le fixer à une vis ou à un crochet de cimaise, rendant l'installation fastidieuse.
- **Ils ne garantissent pas l'équilibre** : l'anneau est rarement positionné **exactement au centre de gravité** de l'œuvre, ce qui fait que celle-ci **penche souvent d'un côté** une fois accrochée.

Pour un accrochage fiable, rapide et ajustable, nous recommandons l'usage de **systèmes de type "crocodile"** : de **petites barrettes métalliques horizontales** munies de **dents ou crans**, que l'on visse à plat au dos de l'œuvre (souvent au niveau du cadre ou du châssis). Ces fixations permettent :

- un ajustement précis de l'horizontalité,
- un accrochage solide et stable,
- une compatibilité parfaite avec les systèmes de cimaises ou de vis murales.

Un système bien pensé à l'arrière d'une œuvre évite les manipulations maladroites, protège les œuvres voisines, et valorise votre professionnalisme dès la phase d'accrochage.

Les sculptures

Présentation des sculptures : sécurité, logistique et contraintes pratiques

La galerie est équipée de **nombreux plots et stèles** adaptés à la présentation de sculptures, permettant une mise en valeur soignée des pièces tridimensionnelles. Toutefois, certaines contraintes techniques et de sécurité doivent impérativement être respectées.

Poids et encombrement

Sauf cas exceptionnel, les sculptures doivent être :

- De **dimensions et de poids raisonnables**,
- **Manipulables par une seule personne**,
Cela facilite non seulement leur **installation** et leur **rangement**, mais également leur **expédition en cas de vente en ligne**.

Nous ne pouvons accepter les sculptures **trop fragiles** ou nécessitant **des précautions de manipulation complexes**, qui présenteraient un risque pour leur intégrité comme pour l'équipe de la galerie.

Sécurité des pièces exposées

- Les **petites sculptures (moins de 30 cm)** seront systématiquement **présentées en vitrines fermées à clé**, pour des raisons de sécurité.
- Les **bronzes de taille intermédiaire** doivent, dans la mesure du possible, **prévoir un passage discret pour un câble de sécurité**, qui sera **fixé au plot** afin de **décourager les vols**.
Cette mesure ne concerne pas les sculptures en **terre cuite, bois ou céramique**, car les vols ciblent principalement **les œuvres en bronze**, souvent revendues au poids après refonte.

Ces règles visent à **assurer la sécurité des œuvres**, faciliter leur **rotation logistique**, et garantir une **présentation professionnelle et sans risque** pour tous les artistes.

Exportation des sculptures en bois : anticiper les formalités douanières

Si vous proposez vos œuvres à la vente sur des plateformes en ligne destinées à une **clientèle internationale**, il est essentiel d'**anticiper les contraintes liées à l'exportation**, en particulier pour les **sculptures en bois**.

Certains pays — notamment les **États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande**, et plusieurs pays d'Asie — appliquent une **réglementation stricte** concernant l'importation d'objets en bois. Leur objectif est de **prévenir l'introduction de parasites ou d'insectes xylophages** sur leur territoire.



Ces réglementations exigent généralement la présentation de **certificats**, précisant :

- L'**essence du bois** utilisé,
- Sa **provenance géographique** (pays, région),
- Et les **traitements éventuels** subis (séchage, fumigation, traitement thermique ou chimique).

Ces démarches doivent être **préparées en amont**, avant toute mise en ligne sur des plateformes accessibles à l'international, pour éviter :

- Des **retards de livraison**,
- Des **refus en douane**,
- Ou même des **destructions de l'œuvre à l'entrée du pays**.

Il est donc important de vous renseigner précisément selon le pays ciblé, et, si besoin, de **privilégier des matériaux alternatifs** ou des circuits de vente limités à certaines zones géographiques.

Identification des œuvres, dépôt, tarif

Donner un titre à son œuvre : une nécessité à l'ère numérique

Ce sujet agace souvent les artistes, qui considèrent — à juste titre dans une certaine mesure — que **le regard se suffit à lui-même**, que **l'œuvre doit parler sans explication**, et qu'un titre risque d'enfermer l'interprétation. Cela conduit parfois à des intitulés tels que « *Sans titre 3* » ou « *Composition 12* », vus comme un refus de surcharger le visuel d'un sens imposé.

Si cette position peut se défendre en **galerie, salon ou exposition physique**, où **le visiteur est en présence directe de l'œuvre**, elle devient très problématique dès que l'on entre dans le monde **de la vente en ligne**.

Sur une plateforme numérique — qui peut regrouper **des centaines de milliers d'œuvres** — l'internaute **ne voit d'abord que quelques images sélectionnées automatiquement**, souvent sur la base de ce qui se vend le mieux. Pour explorer davantage, il doit **taper des mots-clés** dans un moteur de recherche intégré. Et ces mots-clés sont le plus souvent extraits... **du titre de l'œuvre**.

C'est pourquoi un titre comme « *Composition 12* » **ne permet aucun référencement utile**. En revanche, un titre du type :

« Flamants roses au soleil couchant sur l'étang du Barcarès – Série nature et faune sauvage »

multiplie les chances d'être trouvé par des internautes cherchant des sujets, des ambiances, des lieux ou des thématiques précises.

Un bon titre d'œuvre en ligne, ce n'est pas une poésie : c'est un concentré de mots-clés. Il peut très bien cohabiter avec une démarche sensible, poétique ou abstraite, mais il remplit une fonction stratégique et commerciale essentielle.

En somme, nommer une œuvre, c'est lui offrir une chance d'être trouvée, regardée, appréciée et achetée.

Informations à inscrire au dos des œuvres : clarté et traçabilité

Chaque œuvre présentée en exposition doit être **formellement identifiée**, non seulement pour faciliter le travail de la galerie, mais aussi pour **éviter toute erreur en cas de vente, de transport ou de stockage**. Trop d'œuvres arrivent encore **sans indication lisible ou durable**, ce qui complique le suivi, provoque des confusions et nuit à l'image de sérieux de l'artiste. Nous demandons que figurent au dos de chaque œuvre, de façon **claire et indélébile** (à l'aide d'un marqueur permanent ou d'une étiquette autocollante bien fixée) les éléments suivants :

- Le nom de l'artiste,
- **Le titre exact de l'œuvre**, tel qu'il doit figurer sur le cartel et dans le catalogue,
- La date de réalisation,
- La technique,
- **Un numéro de référence**, si l'artiste numérote ses œuvres — **ce que nous recommandons vivement**, notamment pour les séries.

Cette identification permet :

- Un **rangement fiable et rapide** lors du décrochage ou de la restitution des œuvres,
- Une **gestion sans erreur** des ventes en ligne ou en galerie,
- Une **traçabilité professionnelle** dans les catalogues, factures, certificats, assurances ou inventaires.

Une œuvre non identifiée est une œuvre qui peut être **mal rangée, mal vendue, voire ignorée**. Une simple inscription au dos suffit souvent à **faire toute la différence**.

Numérotation des œuvres : un outil simple et précieux

La **numérotation des œuvres** est une pratique que nous encourageons vivement, car elle apporte **de nombreux avantages** tant pour l'artiste que pour la galerie. Elle permet de :

- Référencer clairement chaque création,
- **Faciliter les échanges entre l'artiste et le galeriste** (par exemple pour confirmer une vente, suivre une exposition, ou éviter toute confusion entre plusieurs œuvres similaires),
- **Constituer un inventaire cohérent** de votre production au fil du temps.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, il n'est **pas nécessaire que ce numéro reflète le total de vos œuvres** — ce qui peut décourager certains artistes ou les rendre réticents à le communiquer. C'est pourquoi nous vous proposons un **système de numérotation discret, souple et lisible**, de la forme :

Année – Mois – Numéro dans le mois

Par exemple : 25-03-04 désigne la quatrième œuvre créée en mars 2025.

Ce format vous permet de :

- **Commencer immédiatement**, sans devoir renuméroter tout votre passé artistique,
- **Appliquer ce système progressivement** à vos œuvres plus anciennes si vous le souhaitez,
- Garder une **traçabilité fluide**, sans révéler la quantité totale de vos productions à vos clients, à vos partenaires ou à l'administration.

Une numérotation bien pensée, c'est un code de travail entre vous et la galerie, un marqueur de rigueur, et un gain de temps précieux à long terme.

Certificat d'authenticité : une preuve de sérieux, à remettre au bon moment

Il est d'usage pour un artiste de fournir un **certificat d'authenticité** lors de la vente d'une œuvre. Ce document, remis à l'acheteur, atteste que l'œuvre est bien une création originale, ce qui renforce **la confiance de l'acquéreur** et contribue à **votre crédibilité en tant qu'artiste professionnel**.

Vous trouverez facilement sur Internet des **modèles prêts à l'emploi**, à personnaliser. Un bon certificat d'authenticité doit mentionner les informations suivantes :

- Nom de l'artiste,
- Coordonnées professionnelles,
- Titre de l'œuvre,
- Année de création,
- Technique utilisée,
- Dimensions,
- Éventuellement le numéro de série ou de tirage,
- Et bien sûr, votre **signature manuelle**.

Il est inutile de fournir ce document à la galerie lors du dépôt des œuvres. En cas de vente, nous vous demanderons de **l'envoyer directement à l'acheteur**, ce qui vous permettra :

- de personnaliser le document à son nom,
- de **connaître l'identité de votre acquéreur**, ce qui est toujours précieux pour le suivi de votre parcours et la gestion de votre fichier de collectionneurs.

Ce document n'a pas de valeur juridique stricte, mais il constitue un gage de sérieux, une preuve morale de l'authenticité, et une bonne pratique attendue dans tout contexte de vente professionnelle.

Communication

Les informations à fournir au début de votre contrat

Dès la signature de votre convention d'exposition, nous vous demanderons de nous fournir, exclusivement par e-mail, un texte de présentation de votre démarche artistique d'une quinzaine de lignes. Ce texte sera utilisé pour réaliser un cartel de présentation qui sera apposé au mur à côté de vos œuvres. Il sera aussi utilisé dans la fiche de présentation de votre travail sur le site de la galerie et sur le site Artsper.com. Ne pas nous envoyer ces éléments sous forme papier car nous devons pouvoir le copier/coller et les remettre en forme.

Il nous faudra également une photo de vous pour illustrer votre cartel, photo idéalement prise devant une de vos œuvres ou en train de travailler à l'atelier.

Merci de nous adresser ces éléments au moins une semaine avant la date de début de votre première exposition.

Bien communiquer avant l'exposition : outils, calendrier et bonnes pratiques

Environ quinze jours avant le début de l'exposition, chaque artiste reçoit un e-mail récapitulatif contenant :

- Les dates exactes de l'exposition,
- La date et l'heure de l'inauguration,
- Et l'annonce de l'apéritif-rencontre entre artistes et visiteurs, généralement organisé le samedi de 17h00 à 19h00.

Ce message est accompagné d'un **flyer au format A5 en version numérique**, prêt à l'emploi pour :

- Vos publications sur **les réseaux sociaux** (Facebook, Instagram, etc.),
- Vos envois par e-mail à votre fichier de contacts, clients ou prospects.

Pour une communication efficace, nous vous conseillons de :

- **Prévenir vos proches et contacts directs** dès réception du flyer, surtout ceux qui pourraient venir de loin et doivent s'organiser à l'avance,
- Éviter une communication trop large trop tôt : une information diffusée trop en amont sera vite oubliée ou noyée dans le fil d'actualité.

En revanche, un rappel dynamique la veille ou le jour même sur vos réseaux sociaux est essentiel : il capte l'attention au bon moment et augmente fortement les chances de présence à l'événement.

En résumé : **mieux vaut deux publications ciblées et bien placées qu'une annonce noyée trois semaines à l'avance**. Votre communication est une extension de votre présence artistique : soignez-la avec autant de rigueur que vos œuvres.

Suivre les expositions à distance : notre page Facebook

Afin de **rester en contact régulier avec tous nos artistes**, y compris ceux qui résident loin de la galerie, nous avons mis en place une page Facebook dédiée à notre programmation :

<https://www.facebook.com/conceptstoregalleryLabaule/>

Sur cette page, nous annonçons chaque nouvelle exposition et publions des photos de l'ensemble de l'accrochage, généralement le lendemain de l'inauguration. Cela permet :

- À chaque artiste de **voir comment ses œuvres sont mises en valeur**, dans le contexte de l'exposition,
- Aux **clients, collectionneurs et visiteurs habitués** de constater visuellement que la galerie a renouvelé ses accrochages,
- De **favoriser le partage** sur les réseaux sociaux, ce qui contribue à la visibilité de chacun.

Cette page est un outil simple mais précieux pour **entretenir un lien vivant avec notre communauté artistique**, et pour prolonger la portée de l'exposition au-delà de ses murs. Nous vous invitons à **vous abonner à cette page**, à la **partager** dans vos propres réseaux, et à nous **transmettre vos visuels de qualité** en amont pour enrichir encore la présentation des accrochages.

Liker, c'est bien. Partager, c'est mieux !

Un point important concernant la **visibilité sur Facebook** : lorsque vous découvrez la publication de l'accrochage de votre exposition sur notre page, nous vous encourageons vivement à la **partager**, plutôt que simplement la « liker ».

Pourquoi ? Parce que **l'algorithme de Facebook** fonctionne selon des règles de diffusion qui **privilégient les contenus partagés** :

- Un **"like" (j'aime)** indique à Facebook que vous avez apprécié la publication, mais **l'impact reste limité** : elle sera à peine montrée à quelques-uns de vos contacts.
- Un **"partage"**, en revanche, signifie que vous recommandez activement le contenu à votre réseau. Résultat :
 - La publication apparaît directement sur votre propre fil d'actualité,
 - Elle est **plus largement diffusée** auprès de vos contacts et abonnés,
 - Elle génère **davantage d'interactions**, ce qui augmente sa portée de façon exponentielle.

En d'autres termes : liker, c'est passif ; partager, c'est s'impliquer activement dans la promotion de l'exposition — pour vous-même comme pour vos collègues artistes. Et cela ne prend que deux secondes de plus, tout en vous offrant une meilleure visibilité auprès de vos amis, clients, et collectionneurs potentiels.

Laisser un avis en ligne : un petit geste, un grand impact

À l'heure du numérique, **les avis en ligne sont devenus un critère déterminant** pour les visiteurs, en particulier les touristes de passage. Nombreux sont ceux qui, en préparant leur séjour à La Baule, consultent **Google ou d'autres plateformes** pour choisir les lieux à visiter : restaurants, boutiques... mais aussi **galeries d'art**.

C'est pourquoi **le nombre et la qualité des avis laissés sur notre fiche Google ont une réelle influence** sur notre fréquentation, et donc sur la visibilité des artistes que nous exposons.

Dès votre première exposition chez nous, nous vous invitons à :

- vous rendre sur notre fiche Google (ou TripAdvisor, Trustpilot, etc.),
- et y **laisser un avis positif**, en quelques lignes, en évoquant par exemple :
 - la qualité de la sélection artistique,
 - la lumière naturelle de la galerie,
 - l'accueil ou la mise en valeur des œuvres.

Ce geste simple ne prend que quelques minutes, mais il contribue activement à :

- attirer de nouveaux visiteurs,
- renforcer l'image de sérieux et de qualité de la galerie,
- et soutenir indirectement votre propre démarche artistique.

Parce qu'un lieu vivant et bien référencé, c'est aussi un espace d'exposition qui dure.

Améliorer votre visibilité sur Artsper : un petit cercle qui peut grandir vite

Sur les grandes plateformes de vente d'art en ligne, comme **Artsper**, la visibilité de vos œuvres ne dépend pas uniquement de leur qualité : **elle est aussi pilotée par des algorithmes** qui favorisent les œuvres les plus « populaires » — c'est-à-dire celles qui ont reçu le plus d'interactions.

Ce fonctionnement crée un **effet boule de neige** : plus une œuvre est aimée, partagée ou suivie, plus elle est montrée... ce qui augmente encore ses chances d'être vue, et donc achetée.

Sur **Artsper**, chacun peut gratuitement :

- Créer un compte personnel,
- Suivre un artiste,
- Liker une œuvre,
- **Demander à être informé** lorsque l'artiste publie une nouvelle pièce,
- Ou **recevoir les offres spéciales**, comme la livraison offerte.

Ces actions simples font remonter vos œuvres dans les résultats de recherche, les mises en avant, et les recommandations automatiques du site. En clair : **elles améliorent considérablement votre visibilité.**

Nous vous encourageons donc à :

- Créer votre propre compte Artsper, si ce n'est déjà fait,
- Demander un suivi de votre profil
- Et surtout à **inviter vos proches, amis, collectionneurs et contacts** à faire de même. Quelques clics de soutien peuvent **faire toute la différence** dans un univers aussi concurrentiel.

Participation à des salons d'art contemporain

Le **Club des Ateliers d'Artistes** participe régulièrement à **des salons professionnels** dans toute la France, afin de faire connaître :

- **La galerie,**
- Son **site Internet,**
- Et bien sûr, **ses artistes permanents et exposants.**

En 2025, nous avons ainsi planifié :

- Au **Sm'Art d'Aix-en-Provence,**
- Et aux deux éditions annuelles de **Art Shopping au Carrousel du Louvre à Paris** (avril et octobre).
-

Sur ces salons, nous exposons une **sélection d'environ quinze œuvres originales**, choisies pour **représenter la diversité des styles et univers artistiques** que nous défendons — soit **une œuvre par artiste** sélectionné. Deux **écrans vidéo** complètent cette présentation :

- L'un permet une **visite virtuelle de la galerie**,
- L'autre diffuse un **diaporama présentant chaque artiste permanent** avec un extrait de son travail.

Si votre candidature est retenue pour l'un de ces événements, **vous serez informé(e) environ quinze jours à l'avance**, afin de préparer votre œuvre et vos supports de communication.

🎯 Cette démarche s'inscrit dans notre volonté de **promouvoir activement nos artistes au-delà de La Baule**, en les intégrant dans les réseaux de diffusion contemporaine **professionnels et reconnus**.

Cartes de visite : pour prolonger le lien avec le visiteur

Nous avons installé à l'entrée de la galerie un **présentoir dédié aux cartes de visite des artistes exposés**. C'est un **outil de communication précieux**, trop souvent sous-estimé. Lors d'une visite en galerie, l'achat ne se fait **que rarement sur le moment**. Il est fréquent que les visiteurs souhaitent :

- **Réfléchir à leur décision**,
- **Revenir avec un proche**,
- **Conserver une trace de l'artiste qu'ils ont découvert**.
- Ou Prendre contact avec vous s'il est professionnel de l'art

Pour qu'elle remplisse pleinement son rôle, une carte de visite doit être conçue avec soin, tant sur le fond que sur la forme. Voici les critères à respecter pour garantir sa lisibilité, sa pertinence... et sa bonne visibilité dans notre présentoir :

Concevoir une carte de visite efficace : les bons choix

Pour qu'elle remplisse pleinement son rôle, **une carte de visite doit être conçue avec soin**, tant sur le fond que sur la forme. Voici les **critères à respecter** pour garantir sa lisibilité, sa pertinence... et sa bonne visibilité dans notre présentoir :

Format

- Utilisez un **format standardisé de 85 x 55 mm**, horizontal, adapté à nos **présentoirs en escalier**.
- Veillez à ce que **le nom de l'artiste figure en partie haute**, car la base de la carte est partiellement masquée par celle placée devant.

Contenu du recto

- **Un visuel attractif**, de préférence **une œuvre présentée dans l'exposition**, qui permette une **reconnaissance immédiate**.
- Le **nom de l'artiste**, votre **qualité** (peintre, sculpteur, photographe...),

- Votre **ville ou région**, et si possible, l'**adresse de l'atelier**,
- Vos **coordonnées** : téléphone, e-mail , site Internet ou réseaux sociaux.

Contenu du verso

- Les **coordonnées complètes de la galerie**,
- Et éventuellement une mention du type :
« *Exposition permanente au Concept Store Gallery* »

Une carte bien conçue n'est pas un simple support : **c'est votre ambassade silencieuse auprès du visiteur indécis**. Elle doit être **claire, attractive et informative**, tout en tenant compte **des contraintes pratiques du lieu d'exposition**.

Ce petit support est souvent le seul lien matériel que conserve le visiteur après sa première venue. Ne pas en fournir revient à laisser s'évanouir une chance de contact futur.

Merci donc de prévoir une série de cartes à déposer dans notre présentoir dès l'accrochage de vos œuvres.

A noter : nous pouvons prendre en charge la conception et l'impression de vos cartes de visite. Merci de nous contacter à ce sujet.

Flyers : utiles dans certains cas, mais à éviter en exposition collective

Si nous **recommandons vivement aux artistes** de disposer d'un **flyer personnel** pour les **expositions individuelles**, les **salons professionnels** ou encore les **événements extérieurs**, ce support **n'est pas adapté aux expositions collectives** organisées à la galerie.

En effet :

- Nous accueillons souvent **plusieurs dizaines d'artistes** en exposition de groupe,
- Et **nous ne disposons pas de présentoirs suffisants** pour accueillir un volume aussi important de flyers différents,
- Ce qui entraînerait **désordre, redondance et perte de lisibilité pour le visiteur**.

En contexte collectif, **la carte de visite reste le support le plus approprié** : compacte, normalisée, bien visible, elle permet une communication efficace sans surcharge.

Réservez donc vos flyers pour **des événements où vous êtes mis en avant individuellement**, et privilégiez pour les expositions collectives :

- Une **carte de visite soignée**,
- Et votre **présence personnelle lors des moments forts**, comme l'inauguration de l'exposition et les apéritifs-rencontre.

Votre livre à la galerie : faites circuler votre travail autrement

La galerie dispose d'un **espace bibliothèque**, aménagé pour permettre aux visiteurs de **faire une pause lecture** dans l'un de nos fauteuils d'accueil. Cet espace contribue à créer **une atmosphère conviviale et propice à la découverte approfondie du travail des artistes**. Si vous avez publié un **livre d'artiste, un catalogue d'exposition, un recueil de croquis ou tout autre ouvrage lié à votre démarche**, vous êtes chaleureusement invité(e) à **nous en déposer quelques exemplaires**.

👉 Ces ouvrages seront :

- **Mis à disposition pour la consultation sur place,**
- Et, si vous le souhaitez, **proposés à la vente** aux visiteurs intéressés. Quelques exemplaires suffisent — **3 à 5 en général** — que nous placerons dans les étagères de la bibliothèque, à proximité de votre exposition.

C'est une excellente manière de **prolonger l'expérience du regard**, de **valoriser votre univers artistique**, et d'offrir aux visiteurs **une autre porte d'entrée vers votre travail**.

Organisez votre événement : un espace vivant à votre disposition

La galerie de La Baule n'est pas seulement un lieu d'exposition, c'est aussi un **espace de rencontre et d'échange**, pensé pour favoriser **le dialogue entre les artistes, les collectionneurs et le public**.

Nous avons aménagé la galerie pour en faire **un lieu accueillant**, avec :

- Des **fauteuils confortables** pour les visiteurs,
- Une **machine à café** et une **fontaine à boissons fraîches**,
- Et un **espace propice aux échanges informels**, loin de l'agitation extérieure.

Si vous le souhaitez, **vous avez la possibilité de proposer un événement privé** pendant la durée de votre exposition, par exemple :

- Un **vernissage privé** pour un groupe d'amis ou de collectionneurs,
- Une **rencontre personnalisée avec un amateur d'art**, dans un cadre détendu,
- Ou même un **événement spécifique en lien avec votre démarche** (performance, lecture, présentation de carnet de croquis...).

La galerie accueille également **des événements ponctuels** à l'initiative de l'équipe ou des artistes :

Nous avons récemment organisé, par exemple, **un colloque sur les NFT dans l'art contemporain**.

Si vous avez un projet à proposer, **n'hésitez pas à nous en parler** : nous sommes toujours ouverts aux idées qui font **vivre le lieu autrement**, tout en mettant en valeur votre travail.

L'Œuvre qui parle : une médiation accessible et vivante

En 2012, nous avons imaginé un **concept innovant** : « **L'Œuvre qui parle** », un **audio-guide encapsulé dans un simple flash code** (QR code) imprimable, discret et facile à associer à une œuvre lors d'une exposition.

Ce dispositif permet au visiteur, grâce à son **smartphone**, d'**écouter un contenu audio** directement lié à l'œuvre ou au courant artistique auquel elle se rattache. Il s'agit d'un **outil de médiation simple, autonome et vivant**, particulièrement apprécié dans un contexte où **le public est en attente de clés de lecture**.

Nous avons déjà enregistré **de nombreuses capsules audio**, qui présentent de façon claire et sensible :

- Les **courants majeurs de l'art contemporain**,
- Des **contextes artistiques ou historiques**,
- Et des **approches thématiques** accessibles à tous.

Si vous le souhaitez, nous pouvons également :

- **Personnaliser cet audio** en enregistrant une **interview avec vous**,
- Intégrer un **enregistrement que vous nous fournissez** (présentation, lecture, ambiance sonore),
- Ou mettre en voix **un texte critique** ou poétique en lien avec votre œuvre.

L'Œuvre qui parle est un moyen simple de **prolonger l'expérience du regard par l'écoute**, et de **renforcer le lien sensible entre l'artiste, l'œuvre et le visiteur**.

Produits et services complémentaires

La centrale d'achats : des fournisseurs sélectionnés pour vous

Dans le but de faciliter l'équipement et la professionnalisation des artistes, le Club des Ateliers d'Artistes a mis en place une centrale d'achats, en négociant des conditions préférentielles auprès de fournisseurs spécialisés dans les besoins techniques et matériels des artistes.

Grâce à ces partenariats, vous pouvez bénéficier d'offres avantageuses sur des produits et services rigoureusement sélectionnés pour leur qualité professionnelle :

- Toiles et châssis haut de gamme, non disponibles à la vente directe mais accessibles via notre réseau,
- Les tirages et reproductions sur papier d'art pur coton, qualité musée,
- Le verre synthétique incassable : pour encadrement sous-verre sécurisé, idéal pour l'expédition,
- Dibonds et encadrements adaptés : pour œuvres sur aluminium,
- Systèmes de fixation professionnels : crochets, rails et supports discrets,
- « Arbres à tableaux » : solutions de stockage, séchage et présentation des œuvres dans l'atelier.

Ces outils sont pensés pour vous aider à gagner du temps, sécuriser vos œuvres, soigner votre présentation et professionnaliser votre démarche sans surcoût inutile.

Pour toute commande ou renseignement, n'hésitez pas à nous solliciter : nous vous mettrons en relation avec les bons interlocuteurs et vous accompagnerons dans vos choix.

Vous trouverez tous les tarifs de ces produits en téléchargement sur :

<https://www.active-art.com/>

Estampes numériques : une alternative de qualité

Il arrive qu'un client **tombe véritablement sous le charme d'une œuvre**, mais qu'il **n'ait pas les moyens de l'acquérir**, même après avoir envisagé un paiement en plusieurs fois ou d'autres facilités. Dans ce cas, plutôt que de le laisser repartir frustré — ou de le voir **se tourner vers des reproductions anonymes sur Internet**, nous proposons une **alternative respectueuse du travail de l'artiste : l'estampe numérique d'art**.

Ces reproductions sont réalisées :

- Sur papier d'art pur coton, sans acide,
- Avec des encres pigmentaires hautement résistantes aux UV,
- Garantissant une durabilité de plusieurs dizaines d'années,
- Et dans des conditions strictement encadrées pour **respecter l'intégrité de l'œuvre originale**.

Cela permet au client :

- De repartir avec une trace fidèle et élégante de l'œuvre qu'il aime,
- De découvrir votre univers et de tisser un lien avec votre travail,
- Sans pour autant acquérir l'original.

L'artiste, de son côté, conserve la pleine valeur de ses œuvres originales et perçoit des droits d'auteur sur la reproduction. Il ne s'agit donc ni d'un rabais ni d'une banalisation, mais d'une stratégie d'ouverture pour élargir votre public tout en valorisant chaque étape de votre création. Ceci ne se fait bien entendu qu'avec l'accord de l'artiste.

Prises de vue professionnelles

Lors de l'arrivée de nouvelles œuvres, nous faisons systématiquement appel à un **photographe professionnel** afin de disposer de **visuels de qualité** pour la communication, la promotion et la **mise en ligne sur les sites marchands**.

Ces prises de vue sont réalisées dans un format optimisé pour Internet. À l'issue de la séance photo, nous obtenons :

- Des fichiers **.jpeg en basse résolution**, pour un usage web et réseaux sociaux,
- Des fichiers **en haute résolution compressée**, adaptés aux publications numériques, catalogues PDF, impressions courantes ou diffusion commerciale.

En revanche, nous **ne demandons pas automatiquement de fichiers très haute définition non compressés** (type TIFF ou JPEG sans perte), qui seraient nécessaires pour :

- Des **reproductions papier d'art** en grande qualité,
- La publication dans un **livre d'artiste**, un **beau-livre**

Si vous souhaitez disposer de **ce type de fichier pour un usage personnel ou professionnel**, merci de nous en informer **à l'avance**. Le photographe peut les produire **sur demande**, moyennant **un modique supplément**.

Cela vous permet d'**archiver vos œuvres avec une qualité optimale** ou de les valoriser dans d'autres supports sans avoir à organiser une nouvelle séance photo ultérieurement.

A noter qu'il est également possible d'organiser une séance de prises de vues de vos œuvres dans votre atelier, dans toute la France.

Audit personnalisé : faire le point pour progresser plus efficacement

Pour vous aider à **structurer votre démarche artistique** et à **identifier vos axes d'amélioration**, nous avons mis en place un **processus d'audit personnalisé**, accessible à tout moment de l'année.

Il s'agit d'un **questionnaire complet**, conçu pour faire le point sur :

- Vos **pratiques artistiques** (production, régularité, cohérence),
- Votre **organisation personnelle et logistique**,
- Votre **communication** (supports, réseaux, présence en ligne),
- Et votre **positionnement global** en tant qu'artiste professionnel.

L'objectif n'est pas de vous évaluer, mais de vous aider à :

- **Clarifier vos priorités**,
- **Repérer des points faciles à améliorer**,
- Et **valoriser davantage votre travail** auprès des galeries, collectionneurs et acheteurs.

Cet audit est entièrement **personnalisé**, confidentiel, et peut être suivi d'un **entretien** si vous souhaitez échanger sur les résultats ou bénéficier de conseils ciblés, voire même un plan d'action complet.

N'hésitez pas à nous le demander : nous pouvons l'organiser à **tout moment**, sur simple demande de votre part.

Transport occasionnel d'œuvres : un service amical, non professionnel

Philippe Sauvan-Magnet se déplace régulièrement dans toute la France, notamment **entre La Baule et Paris ou le sud de la France**, et il lui arrive, dans le cadre de ses tournées, de **récupérer ou restituer des œuvres** pour le compte des artistes exposants.

Ce service est rendu à **titre amical**, dans un **esprit de collaboration et de souplesse**, mais **il ne s'agit en aucun cas d'un transport professionnel**. Il est donc important de noter les points suivants :

- Il **n'existe pas d'assurance spécifique** sur les marchandises transportées dans ce cadre,
- Les œuvres doivent être **emballées avec soin par l'artiste lui-même**, dans des conditions garantissant leur sécurité,
- Même si **aucun incident n'a été à déplorer en plus de 10 ans**, et qu'**aucune œuvre n'a été perdue ou endommagée**, nous **ne pouvons offrir aucune garantie formelle**.

Ce service ponctuel reste une **solution de confiance et de proximité**, mais **ne remplace pas un transporteur agréé** dans le cadre de besoins spécifiques, urgents ou de grande valeur. Merci de le considérer comme un **coup de main**, et non comme un engagement contractuel.

L'équipe de Active-Art est à votre disposition pour mettre en œuvre en pratique l'un ou l'autre des conseils contenus dans ce guide.

Votre Contact direct :

Étienne Caveyrac

 06 14 47 36 00

 caveyrac@active-art.net

Retrouvez nos autres guides sur
www.sauvan-magnet.fr

Nos services aux artistes
www.active-art.net

Référencement des sites
www.visual-arts-explorer.net

Exposer avec les Club des Ateliers d'Artistes
www.club-ateliers-artistes.com