

Quelques commentaires libres ou emails qui nous ont été envoyés.

Nous avons choisi parmi les trois cents pages de commentaires arrivés les extraits qui nous semblent le mieux illustrer cette étude.

Je ne suis pas experte pour avoir un avis sur ces questions...par contre, mon sentiment est que tant que nous n'avons pas "Le" carnet d'adresses magiques, qu'importe le lieu et la communication...il faut créer des "événements" qui attirent les médias, les collectionneurs, mais comment faire?...Y.T

Très bonne initiative. Aux promoteurs d'un artiste les activités qui y sont liées, aux artistes le souci de se perfectionner (si c'est possible!). Les ventes privées peuvent être un moyen, je l'ai quelquefois pratiqué, même avec un certain succès mais il repose en grande partie sur un bon fichier perso. qui s'accroît au fil des expositions. J.Y.B

Ventes privées: c'est une bonne idée mais qu'en est-il du fichier des personnes invitées qui gère cela? V.H

Je pense que les ventes privées chez des particuliers avec un bon carnet d'adresse fonctionne bien. C.L

Effectivement les ventes privées sont un bon moyen de vendre , donc rentrée d' argent immédiate et petit à petit c' est aussi une bonne façon de se promouvoir ...le tout est d' avoir un carnet d' adresses clients potentiels... M.

Bonne initiative. Il faudrait peut-être creuser aussi sur un fichier d'adresses de mécènes, d'amateurs d'arts, de clients professionnels afin de mettre les artistes en relation par le biais effectivement des moyens que vous invoquez en ciblant davantage. B.P

J'avoue ne pas bien savoir comment utiliser les réseaux facebook et twitter (et encore moins les "group news").Je pense que la difficulté à laquelle sont confrontés fréquemment les artistes est qu'il ne savent pas forcément comment former des réseaux sociaux suffisants. Les galeries me semblent depuis longtemps avoir perdu pour la plupart d'entre elles la capacité de palier ce manque. K.J.R

Il est souvent difficile de contacter les personnes intéressées par l'achat d'œuvres d'art. Nous tournons souvent en rond avec les anciens clients, les amis, les connaissances proches. Le lieux peut être "trouvable" plus ou moins facilement. Le plus difficile c'est d'avoir les moyens de communiquer de façon à ce que des personnes nouvelles se déplacent. M.V

Je demeure persuadée tout comme vous que le " client potentiel" ne peut ressentir le coup de coeur en visualisant un format « timbre poste » , qui de plus , détruit les impressions en trois D de matières et de profondeur . Pour moi ceci est essentiel, je crée des tableaux en Laques ...Votre idée de ventes directes privées est excellente et je demeure à votre disposition si vous désirez que nous en parlions. A.S

Les galeries ne sont plus l'interface nécessaire entre l'artiste et le "monde". Dure réflexion a mener. je veux bien y participer. J.Y.L

Faisant de la peinture dans le salon de mes parents ou dans ma chambre, serait-il possible que l'annuaire comporte aussi le nom et les informations d'artistes (inscrits à la maison des artistes) n'ayant pas d'atelier? M.B

Pour les ventes en ateliers, faut-il déjà en avoir un.personnellement je travaille chez moi, mais étant locataire je ne peux considérer ce lieu comme atelier.merci, en tout cas, de mener cette réflexion sur la vente des oeuvres d'art, car il s'agit bien là, du problème majeur d'une grande partie (silencieuse) des artistes. S.L

J'ai fait l'inventaire de mes invendus, je ne sais pas où les mettre. l'art vient en dernier dans une commune, merci de me tenir au courant. L.B

Un des obstacles à la vente semble être la question de mise en confiance de l'acheteur. Le galeriste ou d'autres formes d' "officialisation" donnent du crédit aux oeuvres présentées et participent de cette mise en confiance. Je ne suis donc pas sûr que la multiplication des lieux de ventes et le brouillage qui en découle soient la solution, même s'ils favorisent la proximité amateur d'art/ artistes. B.G

Si je comprends bien les mêmes outils de communication pour la vente en direct des oeuvres ? cent pour cent d'accord ! mais l'organisation d'une structure et vision nouvelle me semble indispensable. F.S

Je suis à la recherche d'informations sur les mots clé pour apparaître plus rapidement sur le net.G.B

Pour ce qui est de l'annuaire des ateliers d'artistes...oui et non,dans la mesure où chaque artiste en principe qui possède un site y communique ses coordonnées...Il faudrait faire alors un petit lexique Régional comme un tour de France des Ateliers... une sorte de guide touristique de l'art...,réédité chaque année ,annonçant les dates et les lieux d'expo, en plus des ateliers! F.A

Toutes ces idées nouvelles sont les bienvenues et particulièrement celles destinées à renouveler les relations entre l'œuvre d'art et le public. B.M

Qu'est-ce que vous avez pensé pour les concepteurs graphistes? C.N

Annuaire d'artistes sur le net : il y en a déjà un bon nombre, et lorsque l'on n'est pas connu personne n'ira vous y chercher. Les artistes connus n'y figurent d'ailleurs pas non plus. Avantage d'être présent sur ce genre de support : maintenir un bon positionnement en matière de référencement. Annuaire papier : cela paraît peut-être une piste plus originale de part les lieux ciblés où ils peuvent être distribués. Le support papier permet peut-être une consultation plus tranquille et de meilleure qualité. À condition qu'il soit national. Merci pour cette enquête. M

Un annuaire des ateliers d'artistes même largement diffusé ne serait pas utile sans la création d'événements réguliers avec l'objectif de sensibiliser le public à l'importance que l'artiste dans sa création a besoin d'avoir ses oeuvres acheter pour lui permettre de continuer sa création. Cela implique que les artistes (ceux qui peuvent) communique sans gêne ni honte sur leurs besoins , qu'ils revoit leur prix et qu'ils apprennent à développer et entretenir une relation professionnelle avec leurs public après la vente. Je pense aussi que les artistes doivent être des personnes capable de grande solidarité pour faire avancer nous tous. Je vis dans une commune où vivent plusieurs artistes en rivalité.....dommage! M.B

On est paumés !! les ventes se font au compte goutte, les achats spontanés sont rares et concernent les petits formats. sur Internet, l'artiste est noyé dans une offre disparate et pléthorique. Il serait peut-être intéressant de proposer des formations en collaboration avec la MDA, du style : "comment parler de son travail ? comment présenter ses oeuvres, comment les photographier, etc." Merci de votre action !I.C

Ce qu'il faut apprendre, c'est à utiliser les outils multimédias et l'internet ainsi qu'à savoir réfléchir sa communication pour la mener efficacement.Bien cordialement, C.G

Merci de mener cette réflexion pour les artistes car au delà de promouvoir la peinture, vous avez tout à fait raison il faut arriver à la vendre et je dois dire que personnellement je n'ai jamais aussi mal vendu qu'en 2009 G.P

Le problème du sculpteur pour les déplacements extérieurs tient au poids et à l'encombrement qui n'est pas valable pour une très courte durée. ses oeuvres étant dans son atelier c'est donc plus facile en cas de courte durée.bien à vous. M.G

Très bonne initiative mais les galeristes vont ils être d'accord ?????

Vendre des oeuvres en ligne est à mon avis compliqué à moins d'avoir un très bon réseau de collectionneurs, car l'acheteur a souvent besoin de voir l'oeuvre. Ventés privées: c'est une bonne idée mais qu'en est-il du fichier des personnes invitées qui gère cela? V.H

Bonjour je suis d'accord avec vous , se faire connaître est une chose et vendre une autre , il est préférable de créer l'atmosphère d'un atelier ou l'émotion est possible , et souvent réelle , j'ai personnellement fait l'expérience. G.D

Promouvoir l'art certes, mais "éduquer" , sensibiliser, faire comprendre le sensuel d'une oeuvre, motiver les acheteurs potentiels via un investissement pécuniaire : le peintre acquière de la valeur et sa "production" également.. R.

La problématique aujourd'hui pour les artistes, c'est qu'il existe beaucoup de plateformes et finalement, aucune ne met en relation les décideurs, acheteurs d'art et les artistes. S'il doit exister une communauté, ce serait sous forme d'un portail pour les demandes et les offres. Regrouper des profils d'artistes, tous les sites le proposent, il faut un portail qui mette en relation l'institutionnel qui veut investir, le mécène, l'amateur d'art, la DRAC... qui veut utiliser les services d'un artiste et lancer des concours, des appels d'offre. Aujourd'hui, internet a clairsemé le travail des artistes sur plein de sites : Si vous souhaitez en créer un nouveau, le plus que vous pouvez nous apporter, c'est de donner des passerelles avec ce qui font appel aux artistes. A.T

Les annuaires et autres sont pléthore et n'apporteront pas un quelconque coup de pouce à la vente ; le client a besoin de voir en réel et seul cet élément est le facteur déterminant pour passer à l'acte d'achat . par expérience la majorité des mes toiles vendues sont des achats coups de coeur ... G.M

Internet à mon avis n' a plus aucune crédibilité pour la vente d'objets d'art. D.A

La vente par correspondance, comporte des risques, "l'acheteur "se lance souvent dans une comparaison des oeuvres, qui n'a pas lieu. Il s'agit de vendre une partie de soi ne l'oublions pas, pour ma part je milite pour le contact et l'échange entre l'artiste et le collectionneur. A.T

je pense qu'il vaudrait mieux concentrer les efforts (matériels, financiers et ingénierie) sur la vente exclusivement, du concret. L'organisation de ventes privées sous le "label" Artrinet dans les ateliers d'artistes ou dans des structures sérieuses et porteuses, des lieux atypiques, avec un bon carnet d'adresses, une campagne d'informations pro, qui sorte des sentiers battus de la sempiternelle expo galerie vernissage avec des pique assiette... A.M.R.T

Internet est un formidable outil, pas un lieu de vie. l'expression artistique échappe au marketing et à la communication car elle est à sa source différente, elle est faite de chair, n'est pas une illustration. Formidable carte de visite, Internet s'arrête ici à son rôle., Ou alors c'est Internet dans sa globalité qu'il faudrait changer. R.F

J'ai déjà réalisé il y a déjà pas mal d'années des "portes ouvertes Midi-Minuit" chez moi. Il est essentiel pour une certaine fréquentation d'avoir une forte communication. Le papier reste transportable en voyage . on n'emène pas tout le temps son ordi portable. N'oubliez pas que la province et le monde rural ne fonctionnent pas comme la région parisienne et donc vos solutions ne peuvent pas être standard et applicables partout sans une adaptation au terrain. A.A

Artiste plasticienne depuis plus de 20 ans je me rend compte qu'en France les galeries restent avec une démarche très traditionnelle, souvent pas très réactive. C'est vrai que cette attitude est liée à "l'oeuvre d'art". Je pense que pour compenser ce manque "commerciale" (au niveau de revenu pour l'artiste) il faut peut être développer des produits dérivés, c'est à dire, plutôt que de commercialiser l'oeuvre d'art même, il faut intégrer cette oeuvre dans le design, la papeterie, éditer des photogravures numérotés,

etc. et cela avec une large diffusion et un vrai travail de communication auprès des entreprises, grand public. les artistes pourrons ainsi toucher des "droits d'auteur" et au même temp diffuser largement leur travail. C.A

C'est une très bonne initiative que de réaliser cette étude. Le manque d'encadrement commercial est certainement l'un des premier frein et obstacle pour que les artistes vivent de leur art. L.C

La vraie question est la main mise de l'institution qui ferme les portes à ceux qui ne sont pas dans l'idéologie en cours. Il faudrait avoir la puissance de créer une vraie vitrine pour montrer la grande diversité de la création contemporaine dans le domaine des arts plastiques. Je le répète il n'y a qu'un seul problème: le lien entre institution et marché de l'art sous couvert de modernité idéologique appelé "art contemporain". Les artistes doivent reconquérir leur espace et se débarrasser des "conseillés" en art plastiques et autres inspecteurs staliniens. A.O.F