

ESARTS

École Supérieure de Gestion et de Médiation des Arts

(Filière du Groupe EAC)

Le phénomène des résidences d'artistes :
financement et évolution des pratiques commerciales,
les résidences peuvent-elles jouer un rôle sur le marché de l'art ?

Mémoire présenté et soutenu publiquement par

VLADIMIR DE VAUMAS

Directrice de Recherche :

Agnès Violeau

Année de formation

2015/2016

JURY DE SOUTENANCE DU MEMOIRE DE :

Vladimir de Vaumas

Promotion 2015-2016

« Le phénomène des résidences d'artistes : financement et évolution des pratiques commerciales, les résidences peuvent-elles jouer un rôle sur le marché de l'art ? »

Président(e) du Jury : Mme. Julie Palacios

Fonctions à l'EAC : Responsable pédagogique - Programme Marché de l'art

Directrice de recherche : Mme. Agnès Violeau

Commissaire d'exposition et critique indépendante, membre active de l'IKT.

Membre du Jury :

Mme. Savina Tarsitano,

Fondatrice de la résidence d'artistes ESPRONCEDA, Center for Art and Culture, artiste et ambassadrice du projet Rebirth de Michelangelo Pistoletto pour l'UNIDEE (Universita' delle Idee, Cittadellarte, Biella), Italie.

« Le Centre EAC n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les mémoires de fin d'études. Ces opinions sont propres à leur auteur. »

REMERCIEMENTS

Je remercie chaleureusement Agnès Violeau, distinguée professeur de l'EAC, et Savina Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda, pour leur soutien sans faille lors de l'écriture de ce mémoire.

Je tiens aussi à remercier les trois autres fondateurs d'Espronceda, Elia Sabato, Holger Sprengel et Henrik Sprengel, ainsi que l'ensemble des artistes d'Espronceda, auprès desquels j'ai mené les entretiens qui m'ont permis d'enrichir ce document :

Bianca Kennedy (Allemagne), Jaanika Peerna (Estonie), Tolkyn Sakbayeva (Kazakstan), Felix Kraus (Allemagne), Remy Uno (France), Fabian Vogler (Allemagne), Cong Yao (Chine), Christophe Constantin (Suisse), Victor Le (Suisse), Emmanuel Beyens (Belgique), et Artem Mirolevich (Russie).

Ainsi que les artistes partis en résidence à la Casa de Francia (IFAL) au Mexique, Anaïs Belmont et Fabien Zocco.

Je remercie également Valentina Cassachia, commissaire d'exposition indépendante et membre de l'Artist Pension Trust (APT). Et Magali Moulinier, également commissaire d'exposition indépendante et Professeur de Management à l'Université des Beaux-Arts de Rome (RUFA), qui m'ont accompagné dans ma réflexion sur le sujet.

Je remercie également Anne-Sophie Ridelaire et Gaetano Russo, fondateurs de la résidence d'artistes Le Petit Bateau à Sydney, et Tim Giles, Directeur de la résidence HUB-HUB aux USA, pour leur implication dans ce projet.

Je remercie particulièrement les illustrateurs de ce mémoire GABS, A.C et Pablo Helguera, qui ont accepté de collaborer talentueusement sur le sujet.

Enfin, je souhaiterais dédier ce mémoire à mes parents, Stéphanie et Gaël de Vaumas, ainsi qu'à Carla de Vaumas, Bernadette Chevrel et Alexandra Christev pour l'admirable patience dont ils ont fait preuve envers moi.

« Ce qui nous impressionne dans une oeuvre d'art est bien rarement l'oeuvre en elle-même, mais l'idée que les autres s'en font, et c'est pourquoi sa valeur commerciale subit d'énormes changements. »¹

Gustave Le Bon (1841 - 1931)

¹ Gustave Le Bon, *Les Opinions et les Croyances*, 1911, Paris : Ernest Flammarion, Éditeur, 1918.

AVANT PROPOS

Les résidences d'artistes ? Elles sont une fourmilière de créativité, en perpétuel mouvement, le nom résidence implique déjà du dynamisme, du voyage, des rencontres. Ces espaces sont en général incroyablement fonctionnels pour les artistes ; ils leur permettent de créer, d'imaginer, de se concentrer sur un projet, de rencontrer d'autres acteurs du monde de l'art. C'est un phénomène intéressant qui se développe à grande échelle. Les résidences commencent à s'inscrire dans le paysage mondial et participent activement à la promotion des arts contemporains, de la connaissance et de la culture.

Depuis plus d'un an, je travaille pour la résidence d'artistes Espronceda à Barcelone. Nous avons monté 19 expositions, surtout d'artistes internationaux, étudiants des Beaux-Arts, artistes émergents ou reconnus ; organisé une quinzaine d'événements culturels en tous genres : concerts, colloques, pièces de théâtre, performances, Jam d'écriture... ; une demi-douzaine de conférences et tables rondes sur des sujets liés aux expositions en cours ; participé à 4 festivals (Art Nou, Young Gallery Weekend, LOOP, DOCfield) ; et représenté la résidence à la foire JUSTMAD de Madrid.

Cela m'a permis de comprendre l'intérêt et la nécessité d'un tel espace non seulement pour la communauté locale et la ville de Barcelone, mais aussi pour les artistes et les acteurs du monde de l'art, locaux et internationaux. Il existe un large panel de résidences, parfois ce n'est que l'habitable de résidents, mais souvent ce sont des espaces d'art qui donnent de réelles opportunités aux artistes à travers leur insertion dans un programme artistique.

Les résidences représentent fréquemment une première étape de carrière pour les jeunes artistes, notamment les nouveaux diplômés. Et pour les artistes plus chevronnés, elles sont interprétées comme une pause de milieu de carrière, une retraite artistique dédiée à la réflexion et au développement

de nouveaux projets, parfois collaboratifs ou pluridisciplinaires. Pour les protagonistes du monde de l'art, elles sont une source d'inspiration, de contacts et d'opportunités artistiques. La résidence d'artistes devient indispensable à l'évolution des artistes et des métiers satellites.

Le concept est absolument louable, néanmoins, comment financer de tels espaces dans la conjoncture actuelle. Il est extrêmement difficile et coûteux de superviser une résidence d'artistes. Les fonds publics diminuent perpétuellement, ils existent bien sûr, mais pour les obtenir il faut déjà pouvoir remplir un certain nombre de critères.

Ce qui m'intéresse dans cette recherche, c'est de définir les outils que les résidences peuvent mettre en place pour faire vivre la résidence. Il me paraît inconcevable que de tels endroits ne puissent pas mieux faire vivre les artistes tout comme le personnel qualifié qui permet à la résidence d'exister au quotidien. Bien trop souvent, on fait état de la passion et de la motivation sans faille des instigateurs de tels projets, je souhaiterais rappeler que ni l'une ni l'autre ne sont comestibles...

Ceci pose un grave problème éthique dans la pensée conservatrice qui entoure les résidences d'artistes. Celles-ci ne peuvent pas être à but commercial, elles doivent être un espace uniquement dédié à la recherche de l'artiste, centré sur l'artiste, pour l'artiste. Elles ne doivent en aucun cas être un prétexte à l'insertion sur le marché de l'art. Et de surcroît, elles doivent rester accessibles aux artistes, et idéalement, rester entièrement gratuites.

Quelles sont les résidences qui peuvent encore se permettre de financer le budget annuel de telles entreprises ? La liste des coûts est longue. Et malheureusement pour les artistes, les résidences doivent trouver de nouveaux moyens de financement, d'autant plus en cette période économique tourmentée.

La dépendance aux fonds publics et privés reste une problématique majeure des résidences d'artistes. Mais les moyens dont elles disposent sont nombreux, avant même de concerner le marché, certains coûts peuvent être supportés par le public, d'autres doivent être supportés par les artistes, les résidences recherchent le juste équilibre entre ce qu'elles peuvent et doivent demander.

Le vrai problème, c'est que les résidences, qui sont avant tout un espace de production, ne mettent toujours pas l'accent sur leur matière première, à savoir la production d'œuvres dont elles disposent abondamment, et leur insertion sur le marché de l'art.

Je n'émetts absolument aucune obligation sur ce point, toutes les résidences sont uniques et doivent le rester. Mais les résidences d'artistes devraient pouvoir jouer un rôle plus important sur le marché de l'art. Offrir simplement un espace de production lorsque l'ensemble des facteurs et acteurs économiques sont rassemblés pour passer un cap, est un peu vain. Les artistes ont bien évidemment besoin de créer, ils ont besoin d'espace et de temps pour le faire, mais au final, si la création des artistes n'est pas vendue, les artistes cesseront d'exercer cette profession. Et si elle n'est pas vendue par la résidence, mais par un tiers, alors la résidence n'en tire que peu de satisfaction.

Lors de cette recherche, les différentes personnes auprès desquelles j'ai mené des entretiens - artistes, commissaires d'expositions et directeurs de résidences - mettent toutes l'accent sur l'importance de pouvoir offrir des espaces dédiés à la recherche et à la création. Si certains restent campés sur leur position, d'autres voient l'opportunité que l'accessibilité au marché représente pour les artistes et la résidence.

Les résidences d'artistes peuvent-elles jouer un rôle sur le marché de l'art ? J'en suis persuadé, non seulement elles le peuvent, mais elles le devraient si elles souhaitent vivre et faire vivre leur communauté artistique.

PLAN SYNTHETIQUE

REMERCIEMENTS	p.4
AVANT PROPOS	p.6
PLAN SYNTHÉTIQUE	p.9
INTRODUCTION	p.11
PREMIÈRE PARTIE : LE PHÉNOMÈNE DES RÉSIDENCES D'ARTISTES	p.19
1) La résidence d'artistes, d'hier à aujourd'hui	p.22
2) Missions et attentes des résidences et des artistes	p.31
3) Résidents, culture et challenges de demain	p.37
DEUXIÈME PARTIE : FINANCEMENT ET ÉVOLUTION DES PRATIQUES COMMERCIALES	p.45
1) L'évolution de l'économie mixte pratiquée traditionnellement	p.48
2) Vers des pratiques privatives	p.55
3) Les stratégies de ressources ciblées	p.62
TROISIÈME PARTIE : LES NOUVELLES RÉSIDENCES-GALERIES	p.72
1) Le modèle de la galerie appliqué à la résidence d'artistes	p.76
2) L'impact des résidences galeries sur le curriculum des artistes	p.85
3) La reconnaissance des résidents sur le marché de l'art	p.93
4) Les nouvelles résidences-galeries	p.98
CONCLUSION	p.107
TABLE DES MATIÈRES	p.115

INTRODUCTION

La révolution de l'accessibilité aux résidences pour les artistes s'est réalisée avec l'explosion des programmes d'artistes en résidence et des programmes de mobilité internationale. D'après la revue Mapping Residency², il existait en 2014 plus de 1.500 résidences d'artistes dans le monde. Bien qu'il n'existe pas de nouveaux chiffres sur la question, on peut imaginer que ce nombre a évolué au cours de ces deux dernières années et que les zones géographiques dépourvues de tels centres se réduisent elles-aussi, ce qui a pour effet d'augmenter les opportunités pour les artistes de participer à l'un de ces programmes, soit localement, soit à l'international.

La résidence d'artistes* est un espace d'art contemporain alternatif qui offre aux artistes une insertion dans le système artistique actuel. Elle s'adresse souvent aux jeunes artistes et artistes émergents, et moins aux artistes reconnus qui sont déjà en relations exclusives avec des galeries et qui ont les moyens d'avoir un espace de travail individuel. Les jeunes artistes n'ont pas toujours accès à un studio professionnel directement à la sortie de leurs études. Et ceux qui louent un espace n'ont pas obligatoirement l'opportunité de s'en servir comme espace d'exposition. Cela dit, les artistes établis utilisent aussi la résidence en fonction de leurs projets, s'ils ont besoin d'apprendre une technique ou d'utiliser des infrastructures particulières.

Cela a une incidence directe sur la perception des programmes de résidence auprès des artistes : participer, c'est se faire reconnaître en tant qu'artiste dans le pays d'accueil, acquérir de nouvelles connaissances par la création de projets originaux qu'il n'aurait pas été possible de réaliser seul, élargir son réseau de contacts, et

² Introduction, p.2, Legal Deposit: M-33133-2013, Publisher: Mapping Residencies, avec le support de Artistas Visuales en Red (AVeR) .

enfin, pouvoir ajouter à son curriculum un aspect international. Car en effet, la résidence est devenue un point de passage important pour les artistes, mais aussi une étape reconnue par les professionnels de l'art qui considèrent cette expérience comme étant un atout pour la carrière et l'ouverture d'esprit des artistes.

Sans caricaturer l'artiste « de résidence », il semble important de souligner la volonté de celui-ci à se déplacer, à aller à la rencontre de nouvelles sources d'inspiration, à s'ouvrir à de nouvelles cultures, et développer un esprit critique de son oeuvre avec le public local.

« Le projet d'une résidence de dix jours avec une vraie liberté de travail et un lieu conséquent, qui plus est à Barcelone, m'a forcément séduit (...) Entre l'idée de départ et l'idée d'arrivée, il y a une marge, surtout pour une installation in situ comme la mienne » explique ainsi l'artiste Remy Uno (Annexe p.151).

Les programmes de résidence d'artistes sont distribués sur une période de temps bien défini³ et l'imposition d'une date limite dans le cadre d'une exposition finale prévue, met à l'épreuve la rigueur de travail⁴, la créativité, l'audace aussi, mais surtout la capacité à établir un projet viable dans la limite du temps imparti.

« Le phénomène des résidences d'artistes : financement et évolution des pratiques commerciales, les résidences peuvent-elles jouer un rôle sur le marché de l'art ? »

Avec cette problématique, l'étude est dans un premier temps portée sur l'évolution et la pertinence de l'espace et de la communauté que la résidence construit, puis dans un second temps sur le développement des pratiques commerciales de plus en plus répandues dans le milieu des résidences d'artistes. Et enfin, elle aborde la possibilité pour ces espaces de création de s'ouvrir ou de s'inscrire sur le marché de l'art dans un intérêt mutuel pour la résidence et les artistes.

³ Sauf cas de résidence d'artistes en location longue durée.

⁴ Dans la plupart des résidences, un quota d'heures minimum par semaine est imposé par la résidence. Il varie selon les médiums ou la durée de résidence.

« La résidence d'artistes se présente comme un modèle pour développer et aider l'artiste dans son parcours et sa recherche artistique, et cela en toute liberté et sans pression de la part du marché de l'art. Mais la carrière d'artiste se compose bien évidemment de différentes étapes : la première est consacrée à la recherche de son propre langage, à l'investigation et à la liberté du choix de sa propre pensée sans influence de la part du marché ; tandis que la seconde est caractérisée par l'ouverture dans le marché de l'art grâce généralement aux galeries, mais elle peut aussi se produire dans d'autres espaces. Les galeries n'ont pas le monopole des collectionneurs » explique Savina Tarsitano, co-fondatrice de la résidence Espronceda (Barcelone). (Annexe p.136).

La première partie de ce mémoire permet une meilleure appréhension du « **phénomène des résidences d'artistes** », de leur histoire, de leur développement contemporain. Cette première étape analyse aussi bien les acteurs de la sphère artistique, que les artistes eux-mêmes. Elle démontre comment les résidences sont devenues au fil du temps des espaces de culture à destination des artistes et des communautés locales. Comment elles permettent aux artistes de choisir et d'élaborer leur période de résidence.

Cette partie répond aux questions suivantes : qu'est-ce qu'une résidence d'artistes et quels types de résidences sont aujourd'hui accessibles ? Sous quelles formes juridiques opèrent-elles dans la majorité des cas ? Quelle est la mission des résidences et quelles sont les attentes des résidents ? Quels supports apportent-elles aux artistes ? Quelles infrastructures sont actuellement mises en place pour recevoir les artistes et combien de temps peuvent-ils y séjourner ? Comment la sélection des artistes est-elle réalisée ? Quels modèles innovants existe-t-il en matière de sélection ? Quels contacts les artistes peuvent-ils espérer de la résidence ? Les résidences ont-elles un impact quantifiable sur la culture ? Et enfin, quels challenges pour les résidences d'artistes de demain ?

Les deuxième et troisième parties de ce mémoire sont davantage destinées aux acteurs de la résidence, elles mettent en exergue les moyens de financement qu'ils peuvent développer en interne. En effet, les résidences d'artistes font face à de graves problèmes financiers qui ont un impact sur la survie même de l'espace. Les résidences sont dépendantes des fonds privés et publics car sans ces deux mannes financières, elles ne peuvent aspirer à la longévité espérée pour toute entreprise culturelle.

La deuxième partie de ce mémoire ne fait que faiblement état des fonds publics accessibles. Dans un contexte économique particulièrement difficile, les fonds publics à destination de jeunes projets sont moins importants que ceux destinés à la consolidation des projets existants. Et l'accessibilité de ces fonds pour les résidences est très souvent ponctuelle, portant rarement sur le financement général de la résidence, et de manière plus générale, n'est accessible qu'après plusieurs années d'existence et de programmation en continue. La vraie question est de comprendre comment les résidences d'artistes, notamment les jeunes initiatives, peuvent possiblement financer leurs premières années d'existence.

La commercialisation des résidences d'artistes permet de cultiver les ressources dont elles disposent directement et qu'elles peuvent utiliser avec parcimonie. En effet, la commercialisation des résidences, que ce soit par la mise en place de frais d'application ou de la location d'espaces, est largement interprétée par la sphère artistique comme étant anti-résidentielle. Pour la majorité des acteurs du monde de l'art, la résidence perd de vue sa mission première, offrir un espace de création aux artistes pour promouvoir l'art contemporain, lorsqu'une visée commerciale est développée. Cependant, il est important de rappeler que la culture est un monde extrêmement difficile et qui, souvent, ne permet pas aux acteurs de l'art de s'y consacrer entièrement. Le déficit humain dans la culture est en partie dû aux manques de moyens à destination des protagonistes culturels, hors artistes.

À cela, il faut ajouter l'ensemble des coûts auxquels les résidences doivent faire face quotidiennement. Rares sont celles qui ont encore les moyens de financer l'ensemble de leur projet sans glisser invariablement vers la création de petites sources de revenus ponctuelles ou *ad vitam*.

« *Financement et évolution des pratiques commerciales des résidences d'artistes* » établit une liste exhaustive des nouveaux outils et ceux déjà répandus à disposition des résidences. Cette partie répond aux questions suivantes : quels modèles de fonctionnement les résidences utilisent-elles généralement ? Comment les résidences se financent-elles traditionnellement et actuellement ? Quels impacts les fonds privés ont-ils sur la résidence ? Quelles activités commerciales peuvent-elles proposer ? Quelles contributions doivent-elles attendre des artistes et du public ? Doit-on s'attendre à la transformation des résidences d'artistes en résidences-marchandes ?

Cette seconde partie permet de faire une étape entre la commercialisation des biens et services de l'espace avant de penser à l'insertion des résidences d'artistes sur le marché de l'art. En effet, les résidences d'artistes se tournent enfin vers la commercialisation des oeuvres d'art produites lors de la période de résidence. C'est un phénomène relativement nouveau pour ces espaces qui traditionnellement sont orientés sur la phase de production des artistes, et normalement non centrés sur le marché de l'art.

La troisième partie de ce mémoire, « *Les résidences-galeries* », étudie ce nouveau concept de résidence connectée au marché et des implications que cela représente sur la promotion des artistes au même titre que la galerie. Après tout, pourquoi les résidences ne pourraient-elles pas jouer un rôle sur le marché ? Elles disposent très souvent des mêmes infrastructures que les galeries et ont accès à une audience d'acheteurs potentiels. De plus, la mission éducative des résidences en fait souvent un pôle de connaissances utilisé par de nombreux acteurs externes afin de mieux

appréhender l'art contemporain. La résidence peut alors cultiver le collectionnisme grâce à la connexion directe qu'elle établit entre collectionneurs amateurs ou chevronnés et les artistes sur l'étape primordiale de production.

Les visites d'atelier, puis l'exposition, ne devraient pas être exemptes de visée commerciale. Pourquoi les résidences d'artistes devraient-elles n'être seulement entendues que comme intermédiaires dans le commerce d'oeuvres d'art ? De plus, autant que la résidence, les artistes sont eux aussi les premiers intéressés quant à la vente de leur création. La conjoncture actuelle en matière de résidence, laisse à penser que la production est la principale mission des programmes étatiques ; la mise en place d'aides à la production est largement diversifiée et accessible aux artistes⁵, en revanche l'accent n'est pas mis sur l'après production : la promotion et la commercialisation. Ces deux étapes ne sont pas assez développées aujourd'hui.

À l'inverse, plus la résidence reçoit de fonds publics, moins elle peut s'orienter vers une commercialisation des oeuvres d'art. N'est-il pas possible de démontrer que les aides à apporter aux résidences pour leur permettre de s'implémenter dans le marché, seraient alors de soutenir les artistes sur du beaucoup plus long terme que sur la simple période de résidence ? La promotion des artistes serait alors mise en valeur par l'appui du marché de l'art.

Cette ultime partie de ce long cheminement tente d'expliquer comment ou pourquoi les résidences devraient cultiver la vente des oeuvres produites par leurs résidents, pendant et longtemps après le passage de ceux-ci. Elle répond aux questions suivantes : comment les résidences d'artistes se fournissent-elles en oeuvres d'art ? Quel pourcentage appliquer dans le cas d'une vente en résidence ? Quel impact le développement du merchandising* a-t-il sur la création de l'artiste ? Les nouvelles technologies peuvent-elles changer les comportements d'achat ? La

⁵ Centre National des Arts Plastiques. (2015). 140 aides privées et publiques en faveur des artistes. <http://www.cnap.fr/140-aides-privees-et-publiques-en-faveur-des-artistes>

vente en ligne peut-elle influencer la perception externe de la résidence d'artistes ? La location d'oeuvres d'art peut-elle améliorer la promotion des artistes ? Les résidences d'artistes peuvent-elles s'inscrire comme fond d'investissement ? Quel type d'artistes peut-être intéressé par la réalisation d'une résidence-galerie ? Quels ponts les résidences peuvent-elles créer entre les étudiants et le marché de l'art ? Peuvent-elles participer aux manifestations artistiques commerciales ? Et enfin, peuvent-elles créer une culture de la philanthropie qui bénéficierait aux artistes ?

Le phénomène des résidences d'artistes est particulièrement intéressant, leur développement est généralisé et leur nombre ne cesse d'augmenter. Par exemple, en France à la fin des années 1990, il n'existait que 40 résidences d'artistes localisées autour de grandes villes et plus généralement dans le Sud de la France. À la fin des années 2000, plus de 100 résidences d'artistes étaient recensées et couvraient plus équitablement le territoire⁶. En 2016, le Centre National des Arts Plastiques en recensait 223⁷.

Les résidences d'artistes sont les espaces les plus à même de promouvoir l'art contemporain et d'améliorer la compréhension, l'intégration et la tolérance d'autres cultures aux publics et acteurs de la sphère artistique. Les relations entre artistes, résidences et communautés locales qui se forment dans l'enceinte de ces espaces sont à la base du rayonnement culturel international, des interactions sociales et de la promotion des arts.

L'intrusion de nouvelles sources de revenus pour palier à la prise de position sur le marché de l'art est de plus en plus répandue. Elle est inévitable pour réduire au maximum la dépendance aux fonds externes mais reste assez mal vue dans le milieu de l'art. Minimiser l'aspect capitaliste pour assurer la neutralité des espaces de production reste le fer de lance des résidences traditionnelles. Les possibilités

⁶ Caillet, E. (2008). Les résidences d'artistes : mode d'emploi.

⁷ Centre National des Arts Plastiques. (2016). 223 résidences d'arts visuels en France.

commerciales de la résidence d'artistes ne sont trop souvent abordées qu'en ultime recours, lorsque l'une des ressources de la résidence est affectée par la conjoncture économique. À l'inverse, la prise de position quant à la part de ces recettes dès l'établissement du projet, permet de mieux appréhender la mission de la résidence, et le statut qu'elle doit alors choisir.

PREMIERE PARTIE

LE PHÉNOMÈNE DES
RÉSIDENCES D'ARTISTES

« Avec l'expérimentation vient le risque ; si c'était la sécurité que nous cherchions, nous ne le ferions pas! »⁸

Lorien Reese
Directeur des programmes,
Watermill Center, NY, USA.

La résidence d'artistes est un laboratoire interdisciplinaire qui met à l'honneur l'expérimentation artistique et culturelle. L'OMC⁹ définit la résidence d'artistes comme étant un espace de travail dont les ressources, individuelles ou collectives, permettent la réflexion ou la focalisation sur une étude déterminée. Mais la résidence est un concept beaucoup plus ouvert, elle offre un espace de vie commune, un suivi et des conseils, un support de production et un espace de présentation. Elle permet le rapprochement d'artistes avec des professionnels de tous les secteurs d'activités et de l'ensemble des professionnels de l'art. C'est un lieu de rencontres et d'échanges ouvert à tous.

Les résidences d'artistes sont également des plateformes de mobilité pour artistes, elles permettent l'établissement d'échanges et de liens culturels à travers le monde. Et elles jouent un rôle primordial sur la diffusion de la scène contemporaine mondiale à une échelle locale, contribuant ainsi à la diversité culturelle.

Pour les artistes, la résidence est un temps de recherches et de réflexions sur le pays d'accueil, et une opportunité majeure d'élargir leur réseau et d'établir un curriculum international. En effet, la résidence d'artistes est devenue, si ce n'est une étape, une expérience inéluctable dans la carrière de l'artiste.

Les résidences d'artistes sont des espaces d'expérimentation ; en donnant aux résidents accès à des espaces et à des connaissances, ils peuvent se concentrer sur leurs recherches, mettre en place des projets collaboratifs, recevoir les conseils des professionnels de l'art et se confronter à de nouvelles audiences. Elles sont un espace de création, d'exposition et d'interactions.

⁸ Propos recueilli par Mapping Residencies, p.86.

⁹ Open Method of Coordination, groupe de travail d'experts européens sur les résidences d'artistes.

Les programmes qu'elles prodiguent permettent d'offrir un cadre de travail propice à la création en apportant les moyens humains, techniques et parfois financiers aux artistes, commissaires d'exposition, historiens de l'art, théoriciens, critiques ou encore aux étudiants. Les actions menées par la résidence permettent aux communautés locales d'être sensibilisées à l'art et initiées à la culture, elles présentent donc des objectifs d'intérêt général ou d'utilité sociale.

La première étape de ce mémoire constitue un tour d'horizon du paysage des résidences d'artistes, des tendances contemporaines en matière d'espaces alternatifs et de programmes de création contemporaine ainsi que des modèles qui font la diversité de l'offre. Cette partie permet de mieux appréhender la résidence d'artistes dans son ensemble. Dans une première partie, son histoire, des prémices du phénomène à aujourd'hui, dans une seconde, les missions et attentes des différents acteurs de la résidence, et enfin les challenges qui attendent les résidences à l'avenir.



"And don't forget to feed the artist in residence."

Image © Pablo Helguera - Artoons (2009)

LA RÉSIDENCE D'ARTISTES D'HIER À AUJOURD'HUI

Introduction :

Ce premier chapitre inclut une brève histoire de la résidence d'artistes afin de mieux comprendre les origines du phénomène. Il permet également de situer les différents objectifs d'accueil inhérents aux résidences, ainsi que leurs infrastructures et la période de résidence des artistes.

1.1 Petite histoire de la résidence d'artistes :

Les prémices de la résidence d'artistes s'établissent à la Renaissance en Europe avec le voyage des jeunes artistes en Italie où l'étude des antiques était nécessaire. Ces pèlerinages culturels avaient pour but l'apprentissage de nouvelles techniques et l'approfondissement des connaissances artistiques.

Au XVII^{ème} siècle, Jean-Baptiste Colbert fonde l'Académie de France à Rome, conçue pour recevoir de jeunes artistes en résidence afin de développer leurs projets. Celle-ci servait surtout à s'assurer que les nouvelles générations d'artistes participent au rayonnement de la France de Louis XIV.

Installée en 1803 par Napoléon à la Villa Médicis, les artistes en résidence pour une période de 3 à 5 ans ont le devoir d'envoyer leurs travaux une fois par an, à Paris, pour être soumis à un jury et exposés. Bien sûr, à cette époque, on ne parle pas encore de résidents mais de pensionnaires.

Vers la fin du XIX^{ème} siècle et jusqu'à la Seconde Guerre Mondiale, les artistes étrangers sont nombreux à faire le voyage en France pour parfaire leurs techniques. Souvent refusés des Ecoles des Beaux-Arts, ces artistes se rapprochent des colonies artistiques formées à Barbizon, Giverny, Pont Aven autour des ateliers d'artistes, notamment impressionnistes. Ces colonies d'artistes qui leur permettaient d'échanger sur les nouvelles idées et techniques étaient souvent le fruit de ce qu'on appelait le « mécénat romantique »*.

Peu après, les artistes reviennent en ville, la situation mondiale et l'économie instable des pays d'Europe, ne laissent que peu de place à la culture. Les artistes se retrouvent dans la misère, mais forment de grandes amitiés, partageant chambres et studios. Pour exemples, le Bateau-Lavoir de Montmartre connu pour avoir accueilli en résidences Pablo Picasso, Max Jacob ou Jean Metzinger, ou la Fondation de La Ruche, créée en 1902 à Montparnasse par le sculpteur Alfred Boucher, ouverte aux jeunes artistes sans ressources comme Amadeo Modigliani, Chaim Soutine ou Marc Chagall¹⁰.

À partir des années 1960, la nouvelle vague d'artistes issue de la révolution sociale en Europe et aux Etats-Unis met en place de nouveaux modèles de communautés artistiques souvent utopiques mais qui offraient une expérience complète aux résidents. Ils existent en réponse aux institutions déjà régulées et ancrées dans le système du marché ou en accord avec les politiques de censure et de bonne tenue. Le but de ces espaces était d'offrir beaucoup plus de liberté aux artistes ; ces lieux se revendiquaient anti-commerciaux, souvent collectifs ou communautaires et toujours anti-élitistes.

En parallèle, les nouvelles politiques culturelles entraînent de grands aménagements de décentralisation en rééquilibrant les accès à la culture. La création de studios et résidences d'artistes dans les espaces inoccupés des villes et villages serviront de base à l'interaction sociale en impliquant les communautés locales.

Les premières initiatives de résidences dirigées par des artistes apparaissent dans les années 1970. Elles sont créées en réponse à la forte volonté des artistes à collaborer sur des projets d'envergure, souvent à visée sociale ou politique, et donc à voyager de studio d'artistes en galerie d'artistes. Elles seront la base de la

¹⁰ La Ruche est aujourd'hui une cité d'artistes avec 60 studios privés non accessibles au public.

majorité des résidences d'artistes qui se développeront au cours des deux prochaines décennies.

À la fin des années 1970, l'intérêt grandissant du public pour ces espaces oblige les politiques publiques à apporter une aide financière à ces lieux de diversité culturelle et à appréhender l'intérêt de leur existence comme vecteur de rayonnement international.

Enfin, dans les années 1990, la professionnalisation de l'art, la gentrification des espaces urbains et les changements politiques et économiques, ont forcé les espaces alternatifs à adopter des formats contemporains ou à se former comme institutions bureaucratisées.

Cependant, la vague des nouvelles technologies et l'accessibilité des réseaux de communication permettent une plus grande information auprès des artistes. Les résidences d'artistes deviennent un incubateur d'art contemporain connecté à la scène internationale.

À partir des années 2000, la globalisation intensifie la création d'espaces de résidences en parallèle de l'accessibilité grandissante des moyens et réseaux de communication pour les artistes. Le phénomène des résidences d'artistes intéresse un public de plus en plus large et est appuyé par la création de réseaux, comme Transartis¹¹, Resartis¹² ou Localizart¹³ (Annexe p.172) dédiés à la promotion et la connexion de ces espaces.

Depuis 2007, la création d'espaces de résidence a légèrement chuté, en revanche la consolidation des espaces préexistants est devenue une priorité. La création de partenariats entre les résidences, l'établissement de procédures d'admissions

¹¹ <http://www.transartists.org>

¹² <http://www.resartis.org/en/>

¹³ <http://www.localizart.es/residencias-artisticas-en-europa>

communes et de standards de résidence permet à ces espaces d'améliorer leur compétitivité incitant investisseurs privés, souvent locaux, et subventions publiques à s'impliquer d'avantage dans ces espaces alternatifs.

Bien sûr, il existe encore un large panel de résidences d'artistes qui n'apparaissent pas sur les radars et qui explorent de nouvelles formes d'hospitalité comme le couch-surfing* artistique, les projets nomades, les workshops* interdisciplinaires, mais aussi les projets locaux ouverts sur l'international.

« J'invite régulièrement certains de mes amis artistes dans mon studio afin de travailler sur des coopérations » indique l'artiste Fabian Vogler (Annexe p.167).

1.2 Entité juridique des résidences :

Les résidences d'artistes sont soit publiques, soit privées et s'organisent en institution, collectivité, association ou encore fondation. Elles sont majoritairement à but non lucratif, bien que de nouveaux modèles commerciaux innovants soient mis en place. Ces modèles commerciaux, comme les modèles hybrides ou le cloisonnement des activités commerciales, relativement récents et expliqués par l'intérêt du phénomène, seront étudiés dans la deuxième et troisième partie de ce mémoire.

« Je suis effectivement très vite passée en "non profit organisation" ; au début j'ai dû batailler avec la mairie mais ils ont bien vu que je ne faisais rien d'illégal. » Entretien avec Anne-Sophie Ridelaire (Annexe p.138)

1.3 Les types de résidences :

Il existe trois types de résidences : la résidence de création, de recherche ou d'expérimentation. La résidence peut être tournée sur le développement personnel de l'artiste ou sur la création d'œuvres d'art ou littéraires (Annexe « Tour d'horizon des programmes de résidences » p.173).

« Lors de la première étape - qui correspond souvent au cheminement vers la carrière d'artiste émergent - la phase d'investigation est très importante pour la qualité du travail : l'expression artistique, la croissance humaine, la prise de conscience de la signification d'être artiste, le développement de son propre langage et surtout, la prise de conscience de la façon dont-il faut se positionner comme artiste dans le monde de l'art » explique Savina Tarsitano, artiste et co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136).

Dans le cadre d'une résidence basée sur la recherche, les artistes élisent le lieu en fonction des personnes d'intérêt pour leur étude. Ils ont pour objectif d'émettre des solutions ou de nouvelles approches sur un secteur particulier ou simplement d'établir un constat contemporain.

Dans le cadre d'une résidence basée sur la production, de la création à l'élaboration d'un projet, l'artiste choisit l'espace en fonction des infrastructures, matériaux ou savoir-faire du personnel de la résidence. Son but est la production d'œuvres créatives et son introduction à un public.

Enfin, si la résidence a pour but l'expérimentation, l'élaboration d'une exposition finale n'est pas le but principal. Elle vise à accompagner les artistes dans la création de nouveaux concepts, techniques ou pratiques artistiques.

Quel que soit le type de résidence recherché, elle se pratique soit dans une résidence thématique ou uni-disciplinaire, soit, et cela de plus en plus fréquemment, dans des résidences pluridisciplinaires ou multi-sectorielles (pour artistes et outsider du monde de l'art¹⁴).

Dans le cas de résidences thématiques, l'artiste contribue au thème qui unit l'espace et ses résidents. On trouvera des résidences thématiques notamment sur l'identité régionale ou l'héritage culturel relatif à une population.

En ce qui concerne les résidences uni-disciplinaires, elles peuvent être appliquées à l'ensemble des médiums du monde de l'art ou être dédiées à un savoir-faire particulier, comme l'artisanat.

Enfin, dans le cas de résidences d'artistes inter-disciplinaires et/ou multi-sectorielles, la collaboration et la liberté des mélanges de disciplines et la collaboration avec d'autres secteurs d'activités sont des valeurs fédératrices et extrêmement importantes.

« Certaines résidences axent leur programme en direction d'artistes plus « solitaires », leur permettant de développer un peu en retrait d'un monde frénétique, un projet personnel ou alors un projet financé sur une thématique donnée ou avec un cahier des charges précis » explique Magali Moulinier, commissaire d'exposition indépendante (Annexe p.143).

¹⁴ Notamment scientifiques, programmeurs, musiciens...

1.4 Taille des résidences :

Si dans le passé, la taille de la résidence conférait son statut, les nouvelles tendances ont fait évoluer sa conception. On parle maintenant de « nano-residency »^{*15} pour une résidence individuelle¹⁶ ou de « couch surfing »¹⁷ artistique lorsqu'un artiste invite fréquemment un résident à partager studio et appartement¹⁸.

Les résidences de taille moyenne sont généralement dotées de 4 à 15 chambres, mais le turnover* des artistes peut être long ou court en fonction des programmes prodigués ; sans oublier l'adaptabilité de l'espace et de ses résidents.

Et bien évidemment, de très larges résidences existent, capables d'accueillir de 40 à 150 artistes par an : **Casa Velasquez**¹⁹ (Espagne, 40 artistes/an), **Arteles Creative Center**²⁰ (Finland, 90 artistes/an) ou le **Watermill Center**²¹ (USA) qui, depuis sa création en 1992 par l'artiste américain Robert Wilson, accueille 150 artistes en résidence par an.

« J'ai officiellement participé à 3 résidences dans les dix dernières années. Je travaille souvent dans des endroits spécifiques lorsque je crée une exposition et des performances. Les résidences auxquelles j'ai participé m'ont offert de nouveaux paramètres architecturaux et environnementaux avec lesquels travailler » explique l'artiste Jaanika Peerna (Annexe p.155).

¹⁵ « Scale of artists' residencies », *Policy Handbook for Artist Residency*, OMC, p.16.

¹⁶ La Place, résidence d'artiste individuelle à Barcelone : une galerie pignon sur rue qui sert de studio pendant la création de l'exposition, avec une chambre, une salle de bain, et cuisine en mezzanine de l'espace.

¹⁷ <http://www.artquest.org.uk>

¹⁸ Mark Redden, artiste Irlandais, souvent en voyage, loue son studio et une chambre sur de courte et longue durée uniquement à des artistes. Une fois par an, il organise une exposition des artistes en résidence et de ses oeuvres. Organise en mars 2017 un festival de culture Irlandaise en invitant trois artistes natifs d'Irlande à partager son studio et exposer les oeuvres réalisées.

¹⁹ <https://www.casadevelazquez.org>

²⁰ <http://www.arteles.org/creativecenter.html>

²¹ <http://www.watermillcenter.org>

1.5 Période de résidence :

Les périodes de résidence diffèrent en fonction des artistes et des arts pratiqués. Dans le cadre du théâtre et de la danse, les compagnies ont tendance à proposer de plus courtes durées que pour les artistes individuels. Ces derniers, artistes visuels, écrivains ou encore commissaires d'expositions ou historiens de l'art, préféreront des périodes de résidence plus longues. La tendance actuelle est de trois mois, notamment expliqués par la période de séjour autorisée par l'immigration du pays d'accueil. Néanmoins, elle peut aussi se pratiquer sur plusieurs séjours si elle favorise le travail de recherche.

« J'ai été plusieurs fois à Barcelone - ma première résidence était Espronceda, anciennement EncontrArte BCN, en 2013. Par la suite, j'ai eu la chance de revenir et de pouvoir terminer les travaux que j'avais démarré : ayant réalisé les plâtres, on a enfin tiré les bronzes en 2016. Cette opportunité m'a permis de digérer une partie de mon art et d'avancer dans ma manière de m'exprimer. La période intermédiaire de trois ans a été très utile dans le processus de densification des concepts de certaines idées me permettant de mûrir le projet exponentiellement » illustre le sculpteur Fabian Vogler (Annexe p.167).

- Les résidences courtes : de 2 semaines à 1 mois
- Les résidences moyennes : de 1 à 3 mois
- Les longues résidences : de 3 à 6 mois
- Les résidences avancées : de 6 mois à un an
- Les résidences prolongées : plus d'un an
- Les résidences réparties entre programme d'été et d'automne.

« Pendant 3 mois, j'ai été immergée dans la vie mexicaine, alternant rencontres artistiques et immersion dans la culture populaire » explique l'artiste Anaïs Belmont (Annexe p.148).

Conclusion :

Aujourd'hui regroupées majoritairement sous le statut légal d'association à but non lucratif, les résidences ne partagent pas les mêmes objectifs. Certaines sont dédiées à la recherche ou à la création, d'autres à l'expérimentation. La taille des résidences, tout comme la période de séjour de ses résidents, varie en fonction des espaces.

2. MISSIONS ET ATTENTES DES RÉSIDENCES ET DES ARTISTES

Introduction :

Ce deuxième chapitre permet de comprendre comment les résidences d'artistes pratiquent la sélection de leurs résidents. Mais également de distinguer les missions de la résidence de celles qui incombent aux artistes en échange des supports qui leur sont fournis. Elle met également en exergue le réseau de contacts auquel ils accéderont lors de leur résidence et termine par un aperçu des nouvelles tendances en matière de programme à destination d'artistes en situation particulière.

2.1 Le choix et la sélection des artistes en résidences :

« Je ne dis jamais non quand un artiste souhaite me rencontrer pour présenter ses oeuvres. J'ai toujours eu de superbes surprises ! » Entretien avec Anne-Sophie Ridelaire, directrice du Petit Bateau. (Annexe p.138)

La résidence d'artistes se différencie de la galerie sur un point important, la relation qui se crée n'est pas immédiatement commerciale, elle se base sur la pertinence du projet ou des recherches que l'artiste souhaite étudier lors de sa résidence. Le but premier de la résidence est de croire en la vision de l'artiste qui propose des idées originales.

La sélection est donc très diversifiée en fonction des résidences :

- application spontanée d'artistes
- appels à candidature des résidences
- invitation par la résidence (lauréats, artistes récompensés par des prix artistiques...)
- échanges avec d'autres institutions, similaires ou diverses (résidences d'artistes, universités, centres de création...)

La sélection se base le plus souvent sur la qualité du travail, de la proposition du projet ou du potentiel créatif plutôt que sur le statut de l'artiste, bien que le bagage professionnel et culturel soit toujours sondé. Elle peut être destinée ou exclue aux étudiants, artistes émergents, mid-carrière d'artistes ou d'artistes établis. Et est généralement décidée par un jury de professionnels de l'art, souvent internes à la résidence.

La sélection des artistes a pour but d'assurer la diversité des genres, nationalités, expériences et engagements éducatifs. Elle assure une parité entre hommes et femmes ainsi qu'entre les générations.

Quant aux artistes, la sélection de la résidence varie énormément. Si certains optent plus facilement pour une résidence dans les places fortes du marché de l'art (New York, Londres, Paris, Berlin, Rome, Bruxelles, Tokyo), d'autres se tournent vers les résidences en milieu rural, voire isolé, thématiques ou simplement dans un espace original et non traditionnel.

« En tant qu'artiste, travailler uniquement dans la ville dans laquelle vous habitez peut limiter votre processus créatif. C'est pourquoi je pense qu'il est primordial de voyager et voir le monde et les différentes manières de penser autour de nous. Seulement à ce moment, notre œuvre peut se diversifier. »
Entretien avec les artistes Bianca Kennedy et Felix Kraus. (Annexe p.158)

2.2 De nombreuses missions pour les résidences d'artistes :

- créer des interactions entre personnes créatives
- soutenir des projets originaux
- interagir avec le public
- introduire de nouvelles tendances et pratiques artistiques.

2.3 Mais aussi pour leurs résidents :

- construire un projet et souvent une exposition
- s'intégrer à la communauté (interne et locale)
- échanger les points de vue sur l'évolution du monde de l'art
- participer aux séminaires, workshops, lectures, présentations, programmes éducatifs...

2.4 Les supports de la résidence :

- Support technique (matériaux, machines)
- Support de projet (coûts de productions, conseils, suivis)
- Support de réseaux (networking)
- Support de logement (hébergement)
- Espaces de travail (individuel, collectif)
- Couverture médiatique (relations presse, réseaux sociaux).

« Espronceda m'a offert une chambre, un grand studio, des fournitures d'art, un scooter électrique, un diner de bienvenue, un pass gratuit pour assister à un match de football à Barcelone, beaucoup d'amour, de support émotionnel, des confrères artistes avec qui travailler et de l'inspiration ! Mes collaborations se sont élargies et j'ai acquis une vision plus large du monde. Cela m'a définitivement aidé à passer à l'étape suivante. » Entretien avec l'artiste Artem Mirolevich (Annexe p.147).

« Des moyens logistiques, matériels, humains, du temps, des conseils, des rencontres... Un peu de tout en fait. Je suis juste venu avec des idées et de la peinture, le programme m'a fourni tout le reste. » Entretien avec l'artiste Rémy Uno (Annexe p.152).

2.5 L'importance du réseau de la résidence :

Les artistes choisissent aussi en fonction des contacts et nouvelles rencontres qu'ils établiront grâce à l'immersion dans le paysage artistique local.

« Je pense que les contacts sont surtout à créer sur place. C'est important pour moi de faire participer d'autres artistes locaux pendant la résidence - j'en ai fait participer une vingtaine au moins. » Entretien avec l'artiste Victor Le (Annexe p. 164).

Un réseau bien développé assoit la réputation de la résidence et des programmes qu'elle propose. Il permet de connecter les différents acteurs du monde de l'art et d'autres secteurs, de fédérer les idées et pratiques, de partager ou ouvrir les compétences et connaissances du champs artistique, et donc de promouvoir l'entente mutuelle et la coopération à l'échelle locale, nationale et internationale.

« La connexion entre jeunes artistes, agents et résidences d'artistes me semble vraiment importante surtout quand on est un rat d'atelier comme moi » admet l'artiste Rémy Uno (Annexe p.152).

Pour les résidents, le réseau permet de transformer une expérience définie sur le temps en relations d'intérêt pour leur avenir.

« J'ai été mis en contact avec le Consul général allemand de Barcelone, Theodor Proffe, ce qui a mené à un patronage pour ma deuxième exposition, "Liquid Gender", à la fin de ma seconde résidence à Espronceda, et m'a permis de développer d'autres opportunités d'exposition - particulièrement à l'Université de Surrey. J'ai été mis en contact avec d'autres universités - l'une étant RUFA (Université des Beaux-Arts de Rome), grâce à la commissaire d'exposition Caterina Tomeo, et l'autre, l'Université des Beaux-Arts de Barcelone - me permettant d'exposer et d'organiser un atelier à l'université de fonderie de bronze. » Entretien avec l'artiste Fabian Vogler (Annexe p.167).

2.6 Les modèles innovants de résidences d'artistes :

« *Les résidences artistiques, dans le cadre international, ont des formules, systèmes, modèles divers et uniques* » explique Savina Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136). Les innovations et la diversité des résidences d'artistes permettent l'élaboration d'espaces qui s'adressent par exemple, à une certaine audience ou minorité de la population.

La **Fire Island Artist Residency**²² (FIAR), premier programme de résidence destiné aux LGBTQ depuis 2011, accueille 5 artistes par an, exclusivement gays, lesbiennes, bisexuels et transgenres. Ce type de positionnement permet l'établissement de partenariats spécialisés, comme ici avec le Visual Aids²³ qui supporte les arts comme forme de combat du HIV.

L'introduction de résidences « pop-up » dans des lieux insolites voit un développement des résidences dans les lieux publics comme les hôpitaux, les écoles, les stades ou encore dans les open space de certaines entreprises. Tout comme l'éclosion des résidences « vertes »²⁴ qui cultivent les valeurs écologiques et environnementales, et qui se fédèrent autour de thèmes relatifs à la société contemporaine.

Les nouvelles résidences dites « Safe Havens »²⁵ se développent comme « proto-institutions »*²⁶ en l'absence d'Institutions, d'espaces de création et de publics dans les pays en voie de développement ou en situation de conflits. Des programmes

²² <http://www.fireislandartistresidency.org>

²³ <https://www.visualaids.org>

²⁴ <http://lamaisonvertedemarnay.org/filter/ENGLISH>

²⁵ Policy Handbook on Artists Residencies, OMC, « artists residencies as « safe havens », p.31.

²⁶ Nouvelles pratiques, règles et technologies.

comme « Re-directing East »²⁷ sont accueillis en Pologne où le réseau mondial ICORN²⁸ dédié à la liberté d'expression offre des résidences littéraires entièrement financées pour une période de deux ans.

Les résidences d'artistes virtuelles se développent aussi en réponse aux nombres d'artistes connectés : des échanges de connaissances et interactions directes s'opèrent alors entre tous les acteurs du monde de l'art et des autres secteurs. L'exemple de **Location1**, une résidence d'artistes virtuelle dont le concept de cyber espace comme perception de résidence²⁹ est mis en exergue, permet une résidence pour deux artistes choisis pour travailler en collaboration avec un troisième artiste sans jamais se rencontrer avant l'exposition finale à New York.

À cela, s'ajoute une nouvelle demande de la part des artistes qui se rendent en résidence pour préparer des œuvres à présenter lors de prochaines foires dans le pays, comme par exemple, Paul Mpagi Sepuya, résident à la résidence **FIAR**³⁰, pour préparer l'œuvre qu'il présentait à la new York Art Book Fair.³¹

Conclusion :

Quels que soient les motifs de sélection, les résidences prônent toujours une sélection juste en fonction de la pertinence du projet des artistes ; elle s'effectue en adéquation avec les missions de la résidence et celles du résident. Une fois acceptés, les artistes sont en droit d'attendre de la résidence un certain nombre de supports visant au bon développement de leur projet, dont la mise en relation avec le réseau et la communauté de l'espace.

²⁷ <http://www.e-flux.com/annoncements/8297/open-call-for-re-directing-east-curatorial-residency/>

²⁸ <http://www.icorn.org>

²⁹ <http://artmobility.interartive.org/virtual-art-residencies-a-manual-weronika-trojanska/>

³⁰ <http://www.fireislandartistresidency.org>

³¹ Interview de Paul Mpagi Sepuya pour Mapping Residency, p.79.

3. RÉSIDENTS, CULTURE ET CHALLENGES DE DEMAIN

Introduction:

Ce troisième chapitre met dans un premier temps l'accent sur la volonté des artistes à expérimenter une résidence d'artistes. Puis dans un second temps, il ouvre sur l'espace physique de la résidence et de l'impact sur son environnement. Et conclut par les challenges qui attendent les résidences d'artistes.

3.1 Point de vue des artistes :

Pour les artistes, les résidences représentent un espace alternatif dans lequel leurs recherches peuvent s'établir en dehors des sentiers mainstream* ; ils ressentent plus de liberté sur leur création hors du circuit des institutions régulées politiquement et économiquement. C'est aussi une étape de professionnalisation de la production et de l'élaboration artistique.

« C'était important pour moi de participer à une résidence parce que je voulais vraiment essayer ce concept. Je n'avais jamais été dans une résidence avant, ni réalisé d'exposition dans un centre d'art, donc c'était vraiment une nouvelle expérience pour moi. Le public a vraiment aimé l'exposition, ils l'ont trouvée différente, une expérience étrange. » Entretien avec l'artiste Emmanuel Beyens (Annexe p.146).

La mise à disposition d'infrastructures, de matériaux, de moyens techniques et humains et le changement d'environnement représente une opportunité indéniable pour l'ouverture d'esprit des artistes, mais aussi un challenge qui développe leurs capacités organisationnelles et de management personnel. Les artistes acceptés en programme d'artistes en résidence doivent développer leur capacité d'improvisation, mais aussi être en mesure de réviser ou d'ajuster le projet originel

pour se rapprocher de la réalité, et fixer une limite de temps et d'espace sur une œuvre d'art.

La recherche est une phase importante de la création de l'artiste, elle peut prendre du temps et la résidence d'artistes offre cette période propice à l'élaboration complète du projet, sans pour autant forcer l'exposition. L'artiste reste libre de montrer son travail au public ou à un plus petit comité pour obtenir des conseils et critiques constructives sur ses œuvres.

« La résidence a changé ma vision de faire les choses et m'a poussé à travailler dans un environnement inconnu. Le challenge est en général positif : vous expérimentez de nouvelles conditions venant de l'extérieur, ce qui entraîne que de nouvelles choses soient appréhendées. La résidence m'a offert de nouveaux paramètres avec lesquels travailler » explique l'artiste Jaanika Peerna (Annexe p.155).

Par ailleurs, et c'est important, les recherches ne sont pas jugées comme elles pourraient l'être dans un système commercial ou académique, sauf dans les cas de résidences entièrement ou partiellement financées qui sont particulièrement prisées par les jeunes artistes et artistes émergents et, où elles sont un nouveau facteur d'élection des artistes.

La création d'un réseau de collaborateurs et de relations pour des projets à venir ou simplement pour être au contact d'autres sources d'inspirations par l'échange, est une priorité majeure pour l'artiste du XXI^{ème} siècle.

Recevoir la visite de professionnels du marché : commissaires d'expositions, galeristes, collectionneurs, mais aussi outsiders qui pourraient être intéressés par une collaboration cross-sectorielle permet l'aboutissement de nouveaux produits et idées.

De plus, la résidence est souvent reliée à d'autres institutions nationales et internationales, ou ancrée aux manifestations artistiques locales qui permettent à l'artiste de bénéficier du dynamisme de l'environnement artistique et des différentes audiences du pays.

L'importance de la mobilité des résidences à créer des partenariats avec d'autres résidences à travers le monde dans un cadre d'auto-promotion tout comme celle de leurs résidents, représente un impact positif sur le bagage international des artistes et sur l'accroissement du réseau de la résidence.

3.2 Résidences d'artistes et culture :

Le concept de résidence d'artistes doit être compris comme espace créatif, lieux de connaissance et d'éducation alternative. Les politiques nationales et internationales ont pleinement pris connaissance de la valeur ajoutée d'un centre de création pour la ville, la région ou le pays, et les initiatives d'aides et de financements sont de plus en plus importantes dans ce secteur.

Les effets externes positifs de ces espaces augmentent l'intérêt des villes à devenir des partenaires actifs puisqu'ils renforcent l'offre culturelle de leurs citoyens et deviennent un facteur de tourisme non négligeable.

Par ailleurs, les résidences peuvent être à l'origine de la régénération sociale des quartiers les plus dépourvus de la ville, participant à la reconstruction économique et sociale de ses espaces. La ville peut ainsi mettre en place des partenariats avantageux avec les autorités publiques et privées locales et régionales dans des travaux de réhabilitation d'espaces ou l'utilisation de ressources non utilisées.

Cela permet aussi d'accroître l'engagement communautaire et de développer avec les résidents de nouvelles approches créatives sur la ville et les problèmes sociaux, culturels et environnementaux qui lui sont propres. Les projets réalisés dans les

résidences d'artistes ont souvent une visée sociale et s'adressent directement à un public local.

« À petite échelle, (nous avons un impact sur la culture), en espérant que cela le devienne de plus en plus. Nous organisons - en plus des expositions et de l'Art Market - des mini festivals et une projection cinéma chaque semaine... » explique Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

Et bien évidemment, le dialogue des cultures qui se développe dans les villes dotées de résidences d'artistes offre une vision internationale à la région, permettant l'augmentation de l'attraction économique globale.

De plus, ces espaces offrent un certain nombre d'activités parallèles en lien avec leur activité principale de résidence, comme des séminaires, des workshops et des conférences. Elles deviennent ainsi de hauts lieux d'interactions entre initiés et amateurs, étudiants et professionnels de l'art, artistes et publics. Les programmes publics offrent une opportunité d'engagement direct avec la communauté locale. Les résidences d'artistes deviennent les garantes de la diversité et de la compréhension interculturelles.

Les résidences d'artistes ont aussi un impact sur les institutions financières actives dans la survie des espaces de création. L'association de ces institutions à la création culturelle leur donne une image de marque et leur permet d'avoir une visibilité sur de nouveaux marchés et réseaux. Sans compter l'amélioration des compétences culturelles, diplomatiques et sociales que cela représente.

En revanche, l'impact à l'échelle locale, régionale et nationale dépend de l'engagement initial des autorités et de la visibilité, promotion et des aides financières apportées. Cet engagement permet certainement d'asseoir la résidence comme espace d'intérêt général, mais elle permet aussi l'élargissement des compétences culturelles des institutions publiques. Ainsi, les autorités peuvent

promouvoir villes et régions comme espaces de création et de dynamisme culturel, social et économique.

Le concept de « Creative City » élaboré dès la fin des années 1980³², encourage la création et l'ouverture d'esprit d'une ville pour impacter l'organisation de la culture et amener une économie créative. Cette vision est largement défendue par le programme européen Creative Europe³³ qui jusqu'en 2020 est entièrement dédié à la culture et l'art audiovisuel européens ; il a pour objectif de faciliter l'insertion des artistes et professionnels de l'art à l'international.

3.4 Les challenges de demain :

La révolution technologique a aussi totalement modifié la manière dont on consomme la culture et les façons pour le public de s'impliquer dans l'art. Avec la concurrence de modèles toujours plus connectés, l'implémentation de nouvelles technologies au sein des résidences est devenue primordiale pour rendre les expositions et autres événements attractifs pour le public, mais aussi pour répondre à la demande des artistes.

La mise en place d'une écologie culturelle globale qui contribue à l'amélioration du climat créatif ; la poursuite de la mobilité artistique au niveau Européen et la mise en place d'une mobilité culturelle mondiale, le développement de la communication entre les résidences et les acteurs du monde de l'art en sont certaines déclinaisons.

Un autre point important est la sélectivité d'artistes avec des handicaps et les transformations qui s'imposent alors dans la résidence. Offrir une parité juste, qui

³² « The Creative City » article paru en 1988 dans Meanjin, par David Yencken.

³³ https://eacea.ec.europa.eu/creative-europe_en

offre la possibilité aux personnes diminuées d'accéder aux espaces de création et au monde de l'art. Espronceda a par exemple permis à l'artiste Tolkyin Sakbayeva, jeune artiste du Kazakhstan atteinte d'une paralysie cérébrale de réaliser l'exposition « Kaleidoscope »³⁴ en décembre 2015. Depuis, ils travaillent conjointement sur le projet de l'artiste « ArTolerance » qui visent à offrir les mêmes opportunités à d'autres artistes avec des besoins particuliers.

« Pour moi l'art n'a pas de limites ! Dans ce monde, on ne devrait pas se poser de questions sur la normalité de tel ou tel artiste » déclare la jeune peintre Tolkyin Sakbayeva³⁵.

Conclusion :

Les résidences participent à la professionnalisation et à l'ouverture d'esprit des artistes. Elles leur permettent d'évoluer dans un espace dédié à la création, équipé et supervisé, dans lequel ils peuvent se concentrer sur leur recherche artistique.

Le développement de leurs idées permet par ailleurs aux résidences d'avoir un impact sur la culture locale en invitant le public à se confronter à la création des résidents. Au delà, les résidences influencent aussi les acteurs économiques et culturels à l'échelle locale, régionale et parfois nationale et internationale.

Enfin, les résidences sont confrontées à de nouveaux challenges comme la révolution technologique, l'accessibilité des artistes particuliers ou la mobilité internationale qui font parfois défaut aux artistes.

³⁴ Vidéo de l'exposition : <https://www.youtube.com/watch?v=Q7ZYWxrVM8I>

³⁵ Brève entrevue informelle réalisée téléphoniquement.

Le phénomène des résidences d'artistes

Le concept de résidences d'artistes est en pleine expansion, c'est un phénomène en évolution perpétuelle ouvert aux changements économiques, politiques et sociaux. Elles sont devenues intrinsèque au paysage culturel actuel.

« Je sais que pour beaucoup d'artistes, participer à une résidence a été une expérience inestimable car cela leur offre un endroit où travailler et la possibilité de se concentrer sur son travail » explique l'artiste Jaanika Peerna (Annexe p.155).

En fournissant un modèle alternatif à la création contemporaine, elles offrent de nombreuses opportunités aux artistes, apportant leurs connaissances à l'élaboration de concepts novateurs. Elles bénéficient aussi bien aux artistes qu'à la culture en général et à ses institutions, et à tous les acteurs de la sphère artistique. Elles sont aussi une réponse à la régénération économique et sociale dont certaines villes et régions ont besoin pour équilibrer l'accès à la culture en général. L'impulsion positive de telles initiatives est maintenant prise en compte localement, régionalement et nationalement, avec la mise en place de fonds culturels destinés à la multiplication des points de culture en fonction des besoins des populations et non en fonction du marché qu'elles représentent.

Bien qu'il existe de nombreux réseaux de recensement des résidences d'artistes, il est difficile d'établir un chiffre précis sur la question puisque beaucoup d'entre elles passent sous le radar de ces réseaux (Annexe p.172). De la nano-résidence à la méga résidence, de la résidence en milieu rural à la résidence urbaine, tous les types y sont représentés, ce qui prodigue une meilleure offre aux artistes, et en parallèle, permet de créer de meilleurs réseaux et donc une meilleure information à la destination de l'ensemble des acteurs culturels.

Les résidences artistiques se sont ouvertes au fil des années à un large panel d'acteurs du monde de l'art, la création de programmes de commissariat d'exposition, de management culturel, d'histoire de l'art, de critique ou simplement théoriques sont aujourd'hui dispensés en parallèle des traditionnels programmes d'artistes.

Ces programmes ont tous pour enjeu principal l'échange de points de vue, de culture, mais aussi d'être à même d'offrir un espace d'expérimentation et de collaboration entre les disciplines et secteurs.

Ils permettent la création de données et connaissances qui bénéficient à l'ensemble de la communauté locale et à l'établissement d'un réseau d'acteurs culturels et artistiques globalisé.

DEUXIÈME PARTIE

FINANCEMENT ET ÉVOLUTION DES PRATIQUES COMMERCIALES

*« Le rêve de toute organisation est d'avoir les ressources d'assouvir ses ambitions, mais sans surprises, c'est rare ! »*³⁶

Steve MacQueen,
Directeur Artistique
Flynn Center for Performing Art, (Vrt, USA).

Les résidences d'artistes ont dû mettre en place de nouveaux moyens de financement pour survivre. Si actuellement, il ne semble pas être dans les objectifs premiers des résidences traditionnelles de cultiver un aspect commercial, les coupes budgétaires de plus en plus importantes et les critères d'éligibilité et d'acceptation à ces fonds publics encore flous en ce qui concerne les résidences ont obligé les acteurs de ces espaces à repenser l'aspect commercial.

L'intensification des résidences hybrides souligne un aspect important de l'évolution de ces espaces à diversifier leurs ressources propres et à minimiser leur dépendance aux fonds externes qu'ils soient publics ou privés.

Cette seconde partie de mémoire veut démontrer que les résidences d'artistes disposent aujourd'hui de nouveaux outils - comme le marketing*, l'accès à l'information et aux moyens de communication - qu'elles peuvent utiliser pour réduire cette dépendance en mettant en place de solides réseaux de ressources disponibles.

Cependant, il est vrai que plus la part des ressources propres augmente, plus la pertinence de l'espace est alors remise en cause. Cette vision conservatrice de la résidence est souvent avancée pour faire barrage à l'évolution de la résidence en espace à visée commerciale. Les résidences doivent formuler leur équilibre entre survie et avenir.

³⁶ « Hear of Art: Flynn Center's artistic director Talks community-based programs Funding », Burlington Free Press. Web, 2013.



A.C

ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE MIXTE DES RÉSIDENCES

Introduction :

Ce premier chapitre permet de présenter les modèles et moyens de financement des résidences d'artistes avant la crise et jusqu'à aujourd'hui. Il souligne également la situation précaire actuelle des acteurs de la résidence qui influence maintenant la manière de diriger de tels espaces.

1.1 Les modèles de fonctionnement :

Les résidences d'artistes se basent sur trois principaux modèles de fonctionnement :

- L'artiste en résidence, dont toutes les charges sont sponsorisées par la résidence³⁷ (logement, coûts de production, d'exposition, de communication). Ces résidences reçoivent souvent des subventions régionales, étatiques, ou européennes, et sont à but non lucratif.
- L'artiste en résidence louant l'espace, avec ou sans logement³⁸, et ayant accès à l'ensemble des services proposés par la résidence (studios, machines, conseils). En fonction du style de résidence, la réalisation d'une exposition est optionnelle ou parfois payante³⁹. Ce modèle, sans être tourné vers la génération de profits, est souvent observé par les jeunes espaces pour subvenir aux besoins financiers des premières années.

³⁷ Il est assez rare cependant que les coûts de transports soient payés par la résidence. Et en général, la nourriture est à leur charge sauf certaines résidences en Australie ou en Bolivie où des programmes de chef-en-résidence sont accessibles.

³⁸ Par exemple, pour les artistes locaux qui cherchent un espace où travailler hors de chez eux.

³⁹ L'artiste peut organiser son exposition dans la résidence si celle-ci possède les infrastructures. Aussi dans certains cas, il est possible d'exposer lors de portes-ouvertes ou d'expositions de fin de saison.

- Les résidences d'artistes qui jouent sur les deux modèles et ne sponsorisent que quelques programmes d'artistes en résidence par année⁴⁰. Les ressources de l'une sont directement réinjectées dans l'autre.

« Pour une résidence, on peut se concentrer sur un projet plus précis, plus court, plus dense. Néanmoins, l'argent est un des outils de travail de l'artiste, donc je ne sais pas s'il est important de vendre, mais il est souhaitable de gagner un peu pour continuer » explique l'artiste Remy Uno (Annexe p.152).

1.2 Les moyens de financement :

Dans le cas des résidences d'artistes, la question du financement rationnel ne se pose qu'à moitié, il s'agit avant tout de croire en la création contemporaine et de la supporter au maximum. C'est équilibrer l'espace entre survie et stabilité, allier expérimentation et accès au public, et jongler entre utopie et réalité. Mais avant tout, promouvoir la variété et la diversité des approches artistiques et renforcer la liberté d'expression.

Cependant, les résidences d'artistes rencontrent souvent de grandes difficultés, majoritairement financières depuis 2007⁴¹, et font aussi face à de grands challenges liés à l'évolution de l'art contemporain et de ses nouveaux mécanismes économiques et sociaux. L'adaptabilité de ces espaces et leur capacité à trouver de nouveaux moyens de financements sont le socle de leur pérennité.

Néanmoins, la combinaison de fonds publics et privés alliée aux ressources personnelles des espaces, sans oublier le support de la communauté, donnent lieu à de nombreuses alternatives de financement pour ces lieux de création.

⁴⁰ Les fonds récoltés des artistes « locataires » permettent le financement de programmes d'artistes en résidence complets.

⁴¹ « *Les institutions culturelles et leurs donateurs ont souffert de la crise financière qui commençait en 2007, et alors que l'économie s'améliore, les donations vont à d'autres oeuvres* », citation de Ted Gavin dans le « New York City Opera Files for Bankruptcy ». Bloomberg, Web, octobre 2013.

Le rôle des entreprises pour le financement d'initiatives locales est très important pour le développement économique. 96% des donations d'entreprises sont destinées aux initiatives locales⁴².

L'importance des fonds publics - notamment en Europe où chaque pays possède un budget culturel spécialement destiné à la mobilité des artistes au sein de l'Union mais aussi à l'invitation d'artistes non-européens - permet l'obtention d'une bourse d'études ou de recherches. Dans les pays du Nord et de l'Est de l'Europe, il existe des fonds gouvernementaux qui, s'ils ne financent pas directement l'espace, offrent des bourses/salaires aux employés de la résidence.

Si auparavant, la résidence d'artistes était perçue comme un moyen de promotion de la culture, souvent élitiste et fruit du mécénat, les nouveaux modèles se tournent vers un aspect commercial grandissant : des commissions ou frais d'hébergement ou de participation sont mis en place et à l'extrême, chaque service de la résidence est tarifié. Certaines établissent leur modèle de fonctionnement en fonction des coûts comparés d'une discipline à l'autre : les œuvres d'artistes visuelles sont plus facilement accessibles au public que l'œuvre littéraire d'un écrivain en résidence prolongée. L'hospitalité commerciale est aménagée en fonction des besoins du résident, mais aussi en fonction des moyens de celui-ci.

Il est vrai que l'obtention de subventions et la création de partenariats intéressants prend du temps puisqu'elles se basent sur la réputation des parties impliquées. Les aides financières sont en général les plus longues à débloquer, il faut souvent s'y prendre un an à l'avance et elles sont destinées aux espaces qui ont déjà une ou plusieurs années d'existence. D'autant plus que les coûts opérationnels et quotidiens de la résidence sont relativement élevés et assujettis au pays d'accueil. Cela dit, l'ensemble des activités et opportunités éducatives - dont la participation

⁴² Etudes réalisées aux USA dans « Art, Culture and Economy », Mapping Residencies, p.10.

de l'artiste obligatoire lors de son séjour - peut parfois avoir un aspect commercial qui ne peut plus être occulté.

L'une des tendances actuelles est le modèle hybride - qui mélange fonds publics et privés - et la création d'une entreprise commerciale qui a pour objectif le financement des coûts de production, l'élaboration d'expositions, les programmes et activités ou encore les coûts administratifs et quotidiens. Les revenus permettent de faire vivre la résidence et d'améliorer sans cesse les biens et services destinés aux artistes.

1.3 Le financement traditionnel des résidences :

La grande majorité de ces espaces sont à but non lucratif mais chacun d'entre eux se différencie de l'autre par ses innovations, ses collaborations et partenariats pour survivre.

Les résidences disposent de quatre moyens de financement : les fonds privés tels que les contributions et donations ou les bourses de fondations et d'entreprises, les fonds publics sous forme de bourses⁴³ ou de subventions⁴⁴, les revenus propres que la résidence peut mettre en place (vente de tickets, frais d'admission, location d'espaces), et les revenus liés aux investissements.

Traditionnellement, la part de ces quatre ressources était d'environ 60% sur les fonds privés et publics mêlés, 20% à 25% pour les revenus propres et 15% à 20% sur les investissements. La crise économique a eu une incidence directe sur la part des investissements, abaissant leur volume à moins de 2% et impactant directement

⁴³ Celles-ci ne sont pas directement distribuées aux résidences mais plus souvent aux artistes.

⁴⁴ Et celles-ci peuvent être ponctuelles sur un projet particulier.

la part des fonds privés/publics et des revenus propres, représentant respectivement de 70% à 75% et de 25% à 30% des revenus actuels⁴⁵.

Si près de la moitié des ressources des organisations à but non lucratif provenaient de la vente de tickets (expositions, concerts, workshops), des locations d'espaces, des donations de membres ou encore de publicités, selon Olsen Montauban⁴⁶, cette part pourrait atteindre 60% dans les prochaines années, ce qui est une preuve du pouvoir de management dont ces espaces prennent conscience. Il estime qu'environ 30% proviendront de contributions privées et les 10% restant de subventions publiques.

Cependant, selon le rapport de durabilité des résidences d'artistes émis par l'Alliance des Communautés d'Artistes, ces chiffres peuvent varier : les espaces de création reçoivent entre 4% et 13% de fonds publics et les ressources propres oscillent toujours entre 25% et 30%⁴⁷.

Par le passé, les résidences d'artistes n'ayant pas comme principaux objectifs la présentation au public et l'accès au marché de l'art pour leurs résidents, le support ou la participation du public étaient exempts du financement général de l'espace. Les récents changements économiques ont obligé les résidences à réévaluer cet apport financier par la mise en place de plus en plus récurrente de workshops, séminaires, conférences ou autres activités sociales générant des revenus.

Cela étant, les revenus sont généralement réalisés par la vente de tickets et restent relativement trop faibles pour avoir seuls, un réel impact sur le financement complet de l'espace. Dans le cas des espaces en milieu rural ou isolé, ces revenus représentent moins de 5% du financement global de la résidence⁴⁸.

⁴⁵ Alliance of Artists Communities From Surviving to Thriving: Sustaining Artist Residency, p.18 « Revenue/ Overview »

⁴⁶ « Some Truism about art organizations and philanthropy », article de Olsen Montauban, Historien de l'art et anthropologue, paru dans Mapping Residencies, p.7. janvier - juin 2014.

⁴⁷ Alliance of Artists Communities From Surviving to Thriving: Sustaining Artist Residency, p.18 « Revenue/ Overview »

⁴⁸ Alliance of Artists Communities, From Surviving to Thriving: Sustaining Artist Residency, p.19.

1.4 L'alarmant déficit humain dans les résidences :

Une étude intéressante des coûts liés au personnel de la résidence est parue dans le rapport de l'Alliance des Communauté d'Artistes. Elle démontre dans un premier temps qu'environ 40% des dépenses des résidences sont destinées au staff de la résidence. Dans un second temps, elle montre que plus de 15% des résidences n'ont pas de personnel salarié, moins de 10% d'entre elles ont un budget de 10.000€ par an, et si elles font partie des 75% dont le budget annuel est supérieur à 10.000€/an, 40% d'entre-elles fournissent des salaires inférieurs au salaire moyen national.

Pourquoi les résidences ont-t-elles particulièrement besoin de ressources humaines? Les résidences auront toujours besoin d'acteurs internes, de professionnels qualifiés *in-situ* puisqu'ils sont à la base de l'interaction entre l'artiste, l'espace et le public. Seulement, comment assurer la qualité ou l'implication de ces derniers si une résidence sur deux est prête à licencier son personnel plutôt que d'effectuer des coupes budgétaires qui pourraient nuire à l'artiste ?

Cela pose de sérieux problèmes puisque les compensations souvent sur les horaires deviennent un obstacle au bon management de la résidence, tandis que le désintérêt des acteurs de la résidence augmente ; les fondateurs doivent alors développer des talents de polyvalence qui mènent souvent au burn-out⁴⁹.

La part des bénévoles et stagiaires augmente, les employés à mi-temps ou ponctuels en fonction des projets sont favorisés aux employés à plein temps et/ou de longue durée.

⁴⁹ Le burn out touche aussi un artisan, commerçant, chef d'entreprise ou cadre sur cinq. « Parmi les cadres, ceux qui travaillent dans le secteur de la connaissance comme les enseignants par exemple sont les plus concernés parce qu'ils ont fait du travail un mode de vie. Il n'y a plus vraiment de séparation entre la vie privée et la vie professionnelle, ce qui induit un sur-engagement », indique Jean-Claude Delgènes, directeur général de Technologia. Propos recueillis par Marie Théobald dans le Figaro 19 décembre 2015.

Les résidences doivent ainsi penser à des postes fixes qui génèrent de l'argent : agent commercial spécialisé dans la vente d'oeuvres d'art, agent de médiation culturelle capable de faire des visites payantes...

La volonté des résidences d'artistes à stabiliser la profession des différents acteurs de l'espace, mais aussi d'offrir la possibilité à ses résidents d'avoir le conseil d'un plus large panel de professionnels, est dépendante des ressources allouées aux salaires.

Conclusion :

Chaque résidence choisit la part d'investissement financier qu'elle peut fournir et celle que l'artiste doit être en mesure d'apporter par lui même, soit sur ses fonds propres, soit avec l'appui de tiers publics ou privés.

En ce qui concerne les résidences, elles doivent pouvoir allier trois types de ressources pour pouvoir subvenir au maintien général de l'espace et des programmes : les fonds publics (subventions), les fonds privés (bourses d'entreprise et donations) et les fonds propres (activités parallèles à la résidence). Elles doivent arriver à l'équilibre entre ces trois ressources pour justifier leurs missions et leur vision de la résidence d'artistes.

Ce chapitre aborde également le problème récurrent dans les résidences de la part grandissante du bénévolat ou des emplois précaires (stagiaires, CDD). Face à la situation économique actuelle, il n'est pas rare que le personnel de la résidence finisse par se désintéresser de la culture et des arts par manque de débouchés financiers.

2. VERS DES PRATIQUES PRIVATIVES

Introduction :

Ce deuxième chapitre aborde le statut légal des résidences d'artistes, peuvent-elles légalement mettre en place des ressources propres et à quelle hauteur ? Il est également fait état de la sous-évaluation des dons privés pour soutenir les résidences et de la difficulté des espaces à recevoir des fonds publics. Et enfin, il présente la transformation actuelle des résidences vers un modèle plus marchand.

2.1 Association à but non lucratif et activités lucratives :

Comme nous l'avons expliqué en première partie, la majorité des résidences d'artistes se forme sous le statut légal d'association à but non lucratif. Les résidences sont en effet considérées comme d'utilité sociale essentiellement parce que leur but premier est d'offrir des opportunités aux artistes et non pas des bénéfices aux fondateurs de la résidence à l'origine de l'association.

Ce statut porte sur l'aspect désintéressé et social de l'entreprise qui ne peut en aucun cas être profitable aux instigateurs⁵⁰ du projet ou à un groupe restreint de personnes. Il n'implique pas que l'activité soit non-commerciale tant qu'elle ne bénéficie qu'à la résidence et à son développement.

Dans un premier temps, la résidence peut conserver son statut d'organisation à but non lucratif, donc être exemptée d'impôts, tant que l'ensemble de ses recettes ne sert qu'à compenser ses coûts opérationnels.

⁵⁰ En France, les dirigeants d'associations ne peuvent percevoir que 3/4 du SMIC même en cumulant les tâches au sein de la résidence. En cas de non-respect de cette règle, l'association doit payer des impôts commerciaux.

Plus le budget de la résidence augmente, plus elle est soumise aux vérifications fiscales. Dans le cas de trop grandes recettes, ou de ressources régulières, l'association peut alors être soumise aux impôts commerciaux. Ces revenus sont limités dans chaque pays mais permettent en cas de faibles rentrées d'argent, d'être exonéré de taxes sur la valeur ajoutée⁵¹.

Les Etats-Unis sont par exemple les leaders de l'association à but non lucratif avec plus de 92.300 structures culturelles⁵² « désintéressées » mais dont près de 65% disposent d'un budget de plus de 250 000\$ par an⁵³. Les structures légales les plus utilisées sont les fondations privées, les associations et organisations de charité ou de bienfaisance.

Ces statuts légaux permettent une exonération de toutes les recettes enregistrées lors des quelques événements « exceptionnels » qu'elles sont en droit d'organiser au cours de l'année⁵⁴.

Enfin, dans le cas où la résidence serait réellement profitable, l'assujettissement aux impôts commerciaux, impôts sur les sociétés, taxes professionnelles et la TVA en vigueur, sera de mise. Néanmoins, le terme d'exception associative - si la résidence remplit un certain nombre de rôles à visée sociale et est reconnue d'intérêt pour la communauté - maintient l'exonération d'assujettissement. En revanche, elle ne peut exercer une activité concurrente à une entreprise à but lucratif, ce qui est peut être difficile si la résidence est à proximité de galeries d'art, et ne peut pas faire de publicité.

⁵¹ En France, fixés à 32.900€/an pour les petites entités, et plafonnés à 60.000€ par an à l'ensemble des associations.

⁵² Mapping Residencies « Data Spot », p.9.

⁵³ From Surviving to Thriving: Sustaining Artist Residency, p.92 « organizational budget ».

⁵⁴ Vide grenier, ventes aux enchères, spectacles de fin d'année... En France, ces manifestations exceptionnelles sont limitées à 6 par an pour les associations à but non lucratif.

Cela dit, il existe beaucoup de méthodes commerciales qui permettent un cloisonnement entre les activités autorisées par le statut non lucratif et les activités lucratives. L'isolation comptable ou juridique d'une pratique commerciale assujettie aux impôts permet la cohabitation des deux structures légales.

Cette sectorisation n'est possible que par présentation d'un bilan fiscal et de la tenue d'une comptabilité, sous conditions de garder une activité non lucrative supérieure à la part de l'activité commerciale et que cette dernière ne soit pas la motivation de l'existence de l'association. Enfin, si l'une de ces règles n'est pas respectée, l'association peut créer une filiale à but commercial et assujetti aux impôts commerciaux.⁵⁵

La cohabitation d'une galerie d'art et d'une résidence d'artiste est légalement envisageable.

2.2 Les fonds privés et l'impact de ces derniers sur la résidence :

Les fonds que la résidence d'artistes peut lever auprès des particuliers sont souvent sous-estimés par les acteurs de la résidence ; les donations sont de fait rares, mais cultiver l'esprit philanthropique est là aussi l'une des missions ou plutôt l'un des challenges des résidences d'artistes. Aux Etats-Unis, la « Loi des 20/80 » explore le concept des donations et des donateurs : 80% des donations viennent de 20% des donateurs.

⁵⁵ Sources : associations1901.fr <http://association1901.fr/finances-association-loi-1901/comptabilite-finances/sectorisation-et-filialisation-des-activites-lucratives-larme-ultime-contre-les-impots-commerciaux/>
<http://association1901.fr/finances-association-loi-1901/fiscalite-finances/associations-1901-et-impots-ce-quel-faut-savoir/>
<http://association1901.fr/reglementation/utilite-publique-interet-general-utilite-sociale-a-ne-pas-confondre/>
https://fr.wikipedia.org/wiki/Association_à_but_non_lucratif#Les_associations_dans_chaque_pays

L'organisation d'évènements spécialement dédiés à la levée de fonds est importante aussi bien pour les jeunes résidences que pour les plus chevronnées : la vente aux enchères des oeuvres produites au cours d'une période de l'année, les réceptions, ou encore les concerts et oeuvres de charité sont relativement prisés pour ce genre de financement, encore faut-il en avoir les moyens. L'investissement financier et personnel pour l'organisation de ces évènements peut être couteux.

Les résidences peuvent aussi s'adresser aux entreprises locales et nationales, en revanche celles-ci accordent majoritairement des bourses liées à un projet en particulier, projet qui peut être relié à leur activité. Généralement, elles sont accordées aux initiatives destinées au public, l'exposition, évènement ou activité doit être l'extension de l'image de l'entreprise. Elles sont aussi plus facilement quantifiables en termes de succès (nombre de visiteurs, répercussions médiatiques, incidence sur l'entreprise).

Dans le cas de fondations, si elles restent relativement propices au support d'un projet en particulier, certaines commencent à comprendre l'intérêt de partenariats de plus longue durée et de plus en plus centrés sur la résidence. En général, elles cherchent souvent des programmes ou résidences complémentaires aux objectifs de la fondation.

Cela dit, l'intrusion de capitaux d'entreprise peut remettre en cause l'authenticité d'un projet en introduisant les concepts de rendement et de compétitivité.

2.3 Les résidences d'artistes si il reste des fonds publics :

En effet, les résidences d'artistes sont une catégorie un peu à part des habituels centres culturels et artistiques. Les programmes y sont souvent vus comme trop généraux ou trop spécialisés, leur public trop volatile et les retombées trop difficilement quantifiables.

Les espaces dont les infrastructures ou le médium permettent une accessibilité à un plus grand nombre de visiteurs ou qui ont des retombés médiatiques récurrentes sont favorisés par les aides publiques. Par exemple, les compagnies de théâtre et de danse ou les résidences dans les musées sont beaucoup plus valorisantes pour la communication étatique en matière de culture.

2.4 L'inévitable transformation en résidence-marchande :

Chaque résidence offre un écosystème culturel qui ne se développerait pas sans une cible : les artistes, et un public. Cette audience est à la base des approches de financement les plus simples dans le cadre des programmes de résidences⁵⁶ : frais d'admission et de résidence à la charge des artistes et vente de tickets d'admission pour les activités (workshops, séminaires et conférences) auxquels les artistes prennent part.

Aussi, elles génèrent des revenus qui ne sont pas directement liés aux programmes : location d'espaces, de salles de travail et studios pour des artistes ou acteurs plus locaux et vente indirecte d'oeuvres d'art⁵⁷ et de produits dérivés de plus en plus courants (voir partie 3, Les Résidences-Galleries).

⁵⁶ Lorsqu'une résidence est au registre des organisations à but non lucratif, les revenus liés aux programmes de la résidence sont exempts de taxes.

⁵⁷ Certains espaces ne disposant pas d'entité commerciale, passent la vente directement à l'artiste et demandent une commission rétroactive.

On remarquera que les espaces dont le programme de résidence est l'activité principale ont des ressources propres plus faibles que les espaces dédiés à la résidence. La distinction des deux modèles, non seulement sur leur mission mais aussi sur leur financement, est importante à souligner.

La première aura tendance à demander des frais d'admission sur les activités destinées au public, tandis que la seconde aura des frais d'admission ou de résidence (logement, matériaux, studios) que les artistes supporteront. La balance entre attractivité et pertinence est primordiale pour les résidences d'artistes.

« Aujourd'hui, nous fournissons aux artistes un espace d'exposition, de suivi et de conseils ; nous leur proposons des projets collectifs, des voyages en Europe et Australie pour des festivals et autres événements artistiques, des espaces de travail pour peindre et la possibilité d'organiser des ateliers » explique Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138)

Sans être directement tournés vers la génération de profits, les espaces ont des choix difficiles à faire en matière de financements propres. Ils peuvent toujours être interprétés comme un obstacle à la mission de la résidence, mais sont aujourd'hui essentiels à leur survie.

L'exemple de la résidence d'artistes **18th Street Arts Center**⁵⁸ de Santa Monica (Californie, USA) officiellement fondée pour construire une collection d'art contemporain et un espace de création ; les programmes de résidences sont créés en 1988 avec comme but principal de fournir des espaces de travail abordables pour les artistes. Avec 30 studios dont 21 occupés par des résidents de longue durée, la résidence accueille aujourd'hui 16 artistes en résidence (hébergement et studio) par an, et 4 résidents locaux qui préparent une exposition in-situ avec une bourse de 5.000\$ pour 3 mois. En plus, 8 organisations artistiques sont hébergées dans les 5 bâtiments du centre.

⁵⁸ <http://18thstreet.org>

La location d'espaces est l'unique ressource propre de cette résidence, bien sûr l'ensemble des propriétés appartiennent à 18th Street, mais elle rapporte presque un demi-million par an. Cela étant, avec un budget annuel de 950.000\$, la part des fonds privés et publics reste majoritaire dans le bon fonctionnement de la résidence (53%).

Néanmoins, en ce qui concerne le programme de résidences international, dans 85% des cas, l'ensemble du programme et du budget établi par l'artiste doit être subventionné par une bourse ou un partenariat avec le pays du résident. Pour les 15% de résidents n'ayant pas eu accès à un financement, ils peuvent autofinancer leur résidence ; les frais (hébergement, studio, matériel) sont financés par un tiers, et non pas par la résidence.

La location d'espaces présente de gros avantages : faire connaître l'espace à un plus large cercle d'audience, permettre une synergie entre différentes activités et générer des ressources. La majeure partie est supportée par les artistes et la résidence reste fidèle à sa mission, offrir un espace où les artistes peuvent échanger et créer à un prix raisonnable comparé à la position géographique de la résidence.

Conclusion :

Ce chapitre permet dans un premier temps de démontrer que les résidences peuvent cultiver une part de revenus propres sans perdre leur statut d'association à but non lucratif. Puis dans un second temps qu'il est plus simple de sensibiliser les acteurs de la communauté plutôt que les institutions étatiques. Et enfin, que chaque résidence s'organise en fonction des moyens dont-elle dispose et que beaucoup d'entre elles développent à présent des ressources régulières pour soutenir le budget annuel de l'espace.

3. LES STRATÉGIES DE RESSOURCES CIBLÉES

Introduction :

Ce chapitre permet de cibler les acteurs de ressources accessibles pour les résidences. Elles se partagent entre le public et les artistes, et peuvent être externes ou internes. L'importance des médias comme véhicule de notoriété et de pertinence de programme est aussi abordée.

3.1 La contribution des artistes en résidence :

Les frais de résidence sont monnaie courante dans les résidences d'artistes. Ils participent à l'entretien des espaces communs et privés, et permettent aussi l'amélioration des infrastructures et des machines à destination des artistes. Plus de 30% des résidences ont mis en place ces frais de résidence et ils rapportent entre 20% et 40% des revenus total de l'espace. Ces frais varient de 10€ à 500€ par semaine⁵⁹.

« Alors que nous sommes déterminés à sponsoriser au maximum la période de résidence, nous nous sentons obligés de demander aux artistes de contribuer un peu tous les mois. Nous sommes convaincus qu'étant une expérience importante pour les artistes, ils doivent dans la mesure du possible s'investir financièrement dans leur carrière », explique Cortney Lederer, directrice des expositions et des initiatives communautaires de la Chicago Artists Coalition's BOLT Residency⁶⁰.

Un cap est franchi ici, les résidences ne sont plus en mesure de sponsoriser l'ensemble des programmes et infrastructures. Les résidences cherchent un peu plus

⁵⁹ Alliance of Artists Community, « From Surviving to Thriving: Sustaining Artists in Residencies », Residency Fees, p.23.

⁶⁰ Alliance of Artists Community, « From Surviving to Thriving: Sustaining Artists in Residencies », Residency Fees, p.24.

de réciprocité ou de partage des risques et coûts, et la normalisation de la contribution des artistes se met en place, le *statu quo* est enfin redéfini.

« Pour une résidence, on peut se concentrer sur un projet plus précis, plus court, plus dense. Néanmoins, l'argent est un des outils de travail de l'artiste, donc je ne sais pas s'il est important de vendre, mais il est souhaitable de gagner un peu d'argent pour continuer » explique l'artiste Remy Uno (Annexe p.152).

Aux alentours de Barcelone, Can Serrat, **International Art Production Residency**⁶¹, fondée en 1989 par 11 artistes norvégiens dans un ancien manoir de 1187m², avec une capacité d'accueil de 10 artistes en résidences, pour trois studios multifonctions. Cette résidence ne donne que deux bourses complètes par an à un artiste visuel et un écrivain, mais propose des bourses financées à 70%, 50% ou seulement 30%, ce qui représente respectivement entre 550€ et 750€ par mois⁶², entre 930€ et 1.230€ par mois, ou entre 1.290€ et 1.530€ par mois.

Ou encore la résidence d'artistes **Red Point**⁶³ en Catalogne, capable d'accueillir sept artistes en même temps, qui dispose d'un atelier collectif et d'un espace d'exposition. Cet espace est louable pour divers évènements mais à la charge de l'artiste (3 heures 120€ en semaine, 240€ en weekend), et l'espace d'exposition est à louer 300€ par semaine, plus coûts éventuels de support sur une base de 230€ pour 10 heures. À cela il faut ajouter, 1.000€ par mois pour une chambre et l'accès à l'atelier en hiver (octobre à mai), et 1.400€ par mois en été (juin à septembre). Cet espace propose aussi des résidences de quelques jours variant de 27€ à 45€ par jour, et dégressif en fonction de plus longue durée.

⁶¹ <http://canserrat.org>

⁶² Minimum 3 semaines, maximum 3 mois. Et en fonction de chambre individuelle ou partagée.

⁶³ <http://www.barcelonaarte.com>

3.2 Les frais d'application de plus en plus répandus :

Les frais d'application oscillent entre 10€ et 50€ en fonction des résidences et ont largement été simplifiés par la mise en place de paiements en ligne. Lorsque les frais d'application sont élevés, l'artiste est en droit d'attendre, en cas d'acceptation de son dossier, un support financier lors de sa résidence. La mise en place de frais d'application est relativement nouvelle et s'est mise en place en parallèle de l'augmentation des demandes de résidences par les artistes. Elle peut cependant devenir un handicap à la pertinence des projets présentés à la résidence.

Par exemple, aux Etats-Unis, le nombre de demandes de résidence par an est d'environ 80.000 pour seulement 10.000 acceptations⁶⁴. La demande étant ce qu'elle est, les résidences passent de plus en plus de temps sur l'étude des dossiers; elles peuvent néanmoins mettre en place un système d'appel à candidature sur une base annuelle afin de concentrer l'étude des dossiers sur une période définie.

3.3 La contribution des amis de la résidence :

Les résidences peuvent mettre en place un système de "membres" qui offre un certain nombre d'avantages en fonction du niveau d'implication financière de ces derniers. Un peu apparenté à la donation, ce système offre des réductions sur les billets, des invitations aux évènements privés, des réductions sur les oeuvres ou produits dérivés. Une large gamme de petits avantages est à la disposition des résidences.

La notion de membre va de pair avec la notion d'appartenance à une communauté, à l'implication et au rôle que ce dernier y joue. Aussi, la création d'un réseau des

⁶⁴ Alliance of Artists Community, « From Surviving to Thriving: Sustaining Artists in Residencies », p.91.

anciens résidents est importante puisqu'ils sont les plus à même d'apprécier la mission de la résidence et d'appartenir à son cercle de donateurs pour rester impliqués dans le renforcement des aides apportées aux artistes. C'est aussi un moyen de reconnaissance envers l'espace qui les a accueillis.

3.4 Comment attirer entreprises et donateurs à la résidence ? :

Se faire connaître auprès de la communauté locale par l'organisation d'activités culturelles est la base de la prise de conscience de l'espace comme bénéfique pour son environnement. Les donateurs ne souscrivent pas aux projets dont ils n'ont pas entendu parler et encore moins s'ils ne voient pas l'impact positif dont ils sont les instigateurs.

C'est pourquoi la reconnaissance s'obtient aussi grâce à l'appui des médias locaux et nationaux qui véhiculent la mission et quantifient le degré de crédibilité de l'espace.

« Depuis l'organisation de la première exposition, un réseau de fidèles journalistes nous suit. Et notre site web est en perpétuelle évolution, je rémunère une personne pour s'en occuper » explique Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

Ce suivi médiatique permet dès cas intéressants de sponsoring* d'entreprise. Par exemple à Kansas City (USA), les **Studios Inc**⁶⁵ qui mettent en relation des chefs d'entreprises et des artistes afin qu'ils sponsorisent à hauteur de 5.000€ sur 11 mois, la production d'un artiste en échange de déductions de taxes et d'une œuvre d'art produite. Chaque année, 13 artistes reçoivent un sponsoring de 11 mois par des cadres d'entreprises et sont en relation tout au long de la production avec des visites d'ateliers récurrentes.

⁶⁵ <http://thestudiosinc.org>

3.5 Les workshops et activités extra-créatives :

Les workshops et activités auxquels l'artiste peut participer et animer durant son séjour sont importants non seulement pour la ressource que cela représente, mais aussi pour l'image éducative et ludique de la résidence. Non seulement, certaines de ces activités peuvent générer des entrées mais elles sont étroitement liées à la mission de la résidence ; en d'autres termes, plus il y a d'activités avec les résidents, plus il y a de retombées positives pour la résidence. Elle peut ainsi aspirer à la mise en place de programmes éducatifs sur le plus long terme avec des partenaires publics et privés (écoles, entreprises) qui assurent alors un revenu fixe au cours de l'année.

Ces workshops peuvent être aussi bien destinés à d'autres artistes ou professionnels du monde de l'art, qu'aux amateurs, étudiants ou enfants. Le développement de workshops durant les périodes estivales cible même les touristes.

« Il existe d'autres types de résidences qui demandent à l'artiste une intervention avec le public sous forme de workshop, de débats ou d'interviews, lui permettant de développer son propre langage à travers une réflexion plus profonde et plus sociale » précise Savina Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136).

L'exemple de la **Millay Colony**⁶⁶ de New York qui en 2008 a lancé son programme de workshops pour générer de nouveaux revenus et atteindre de nouvelles cibles. Elle propose un séjour de 4-5 jours avec 3 heures par jour de workshop avec des instructeurs et professionnels de l'art, suivi de travail personnel dans un studio personnel. Semaine à 600\$ comprenant une chambre, un studio et les repas, 375\$ pour ceux qui ne souhaitent pas résider dans l'espace, et une réduction de 15% pour les étudiants. Plus 150\$ pour une consultation privée avec les instructeurs.

⁶⁶ <http://www.millaycolony.org>

« Pour financer le projet et les protagonistes, j'ai accepté de faire une performance avec des enfants, j'ai vécu cela comme de la médiation plutôt que de l'art » explique l'artiste Victor Le (Annexe p.164).

3.6 La billetterie :

La vente de tickets est toujours liée aux activités mais aussi aux médiums artistiques ; la vente de tickets dans les résidences de danse ou de théâtre est beaucoup plus importante que dans une résidence littéraire. Cela dit, l'organisation de lectures, séminaires ou colloques dans ces dernières, est assez conséquente.

De plus en plus de résidences demandent des frais d'admission aux visiteurs lors des expositions, parfois sous forme de donation/contribution, ainsi les prix d'entrées ne sont pas fixes, mais dans ce cas non obligatoires..

« Les donations ici marchent très bien. Chaque évènement rapporte environ 500\$ à 800\$ de bénéfices. Nous avons fait appel à des sponsors pour le catering*, cela nous a beaucoup aidé car il est plutôt difficile d'obtenir des fonds de la part de la ville quand on n'est pas du pays. » Entretien avec Anne-Sophie Ridelaire, directrice du Petit Bateau (Annexe p.138).

3.7 La location d'espaces de création et de matériel de production :

La location d'atelier aux artistes locaux ou aux anciens résidents constitue aussi une large part de revenus envisageables en fonction des infrastructures et machines de la résidence mises à disposition des artistes. Elle peut aussi s'appliquer aux artistes qui sont inscrits au programme de résidence mais qui n'auraient droit qu'aux studios collectifs, ils peuvent payer un peu plus à la résidence pour avoir un studio privé.

Par exemple, le **Centre de Production d'Arts Visuels Hangar**⁶⁷, l'un des plus grands centres d'art de Barcelone avec 15 studios individuels⁶⁸ à louer pour 130,26€/mois, et 9 collectifs à louer 100€/mois⁶⁹, répartis sur 2.600m². Cet espace accueille une résidence d'artistes dotée de 4 chambres, et propose dans le cadre du programme d'artistes en résidence, un espace dans un studio collectif et 20% de rabais sur la location d'espaces ou de matériel de production dans le centre pour 525€ par mois.

En parallèle, elle met en location l'ensemble de ses équipements et de certains services (création sonore, impression 3D, studio de tournage) pour d'autres acteurs culturels, particuliers ou professionnels de la scène catalane. (Annexe p.178)

3.8 La location des infrastructures à des organisations externes :

La location à d'autres entités, liées ou non à la culture, est devenue un moyen prisé de financement. Elle est même encouragée dans la mesure où elle permet d'atteindre de nouvelles audiences qui n'auraient peut-être jamais découvert l'espace autrement. (Voir interview de Tim Giles, directeur de la résidence HUB-HUB, (Annexe p.162).

L'organisation d'évènements ponctuels ou de longues durées, est permise non seulement par les infrastructures et l'adaptabilité de ces dernières, mais aussi par les ressources techniques et matérielles dont disposent les espaces de création et d'exposition. Elles peuvent par exemple mettre en place des packs de location, incluant une aide technique, certains services comme un traiteur ou un photographe.

La location est aussi adaptée à l'utilisation qu'en font les artistes en résidences, si ceux-ci n'ont besoin que de l'espace partiel ou ponctuellement dans la journée, la

⁶⁷ <https://hangar.org>

⁶⁸ Studio de 30m². Il y a aussi quelques studios de 60m², pour 260,50€.

⁶⁹ Durée minimum de la location: 3 mois.

résidence peut organiser un emploi du temps durant la semaine où les infrastructures sont exploitables autrement.

Deux problèmes se posent cependant :

- Le premier sur la flexibilité des programmes de résidences : plus les événements sont planifiés sur le long terme, plus cela peut avoir un impact négatif sur les résidents et le développement de leur projet.
- Le second, est la pertinence de tels événements/locations sur la mission de la résidence.

De nombreux sites Internet, comme PopPlaces⁷⁰ sur lequel Espronceda est inscrite, permettent aux espaces disposant d'infrastructures d'accueil de se mettre en relation avec les entreprises ou particuliers à la recherche d'un espace en location. (Annexe, p.179).

Conclusion :

Les stratégies des résidences en matière de financement sont toutes différentes. Certaines visent les artistes (frais de résidence, frais d'application, location d'atelier et de matériel), d'autres visent la communauté locale et culturelle (billetterie, workshop, membership). Et parfois, elles doivent même considérer l'incursion d'autres secteurs d'activité intéressés par la location des infrastructures.*

Enfin, certaines comptent sur l'appui des médias locaux et nationaux pour relayer leur mission et ainsi attirer d'autres sources de financement.

⁷⁰ <https://en.popplaces.com/>

Vers la commercialisation des résidences d'artistes

« Pour couvrir tous les coûts d'un business, les organisations artistiques ont besoin de flexibilité en terme de financements ainsi que d'une approche corporate de la capitalisation sur le long terme »⁷¹ explique ainsi le rapport établi par le Non Profit Finance Fund en 2011.

Le financement d'espaces entièrement fondé sur leur capacité à générer des revenus propres dépend du marché dans lequel ils s'ancrent, et sur la capacité des artistes à financer eux-mêmes une part de leur résidence. Si les revenus propres semblent en effet être le moyen le plus simple pour ces espaces de survivre, la part des contributions et donations, étroitement liée à la pertinence des activités, projets et artistes soutenus, est à ne pas négliger dans la recherche de viabilité de l'espace. Tout comme la part des fonds publics. La différenciation entre ces trois moyens de financement est le reflet de l'identité, de la mission et des valeurs que la résidence poursuit.

Bien sûr, la mission principale de la résidence doit rester concentrée sur l'offre d'un environnement propice à la création et à la recherche. Nombre d'institutions peuvent se le permettre en proposant leurs programmes de résidences en parallèle d'autres activités finançant ces projets. Mais qu'en est-il des espaces dont l'activité principale est son programme de résidences ? Les nouveaux moyens de financement suivent alors cette même idée d'offrir une gamme plus diversifiée de produits, programmes et services à destination des publiques et des artistes.

La passion n'étant plus suffisante pour faire vivre les résidences d'artistes, elles doivent désormais vivre selon des stratégies de management, de marketing, de contrôle de gestion, et n'ont plus rien à envier au système public. Face à la baisse

⁷¹ « Case for Change Capital in the Arts: Building Vibrant and Viable Cultural Organisations », Nonprofit Finance Fund 2011. A new approach of Capitalisation, p.6.

généralisée des aides étatiques, leur approche est de plus en plus corporate et commerciale. La part des revenus propres ne cesse d'augmenter afin de faire face aux manques de ressources fixes (Annexe p.180).

Leurs activités sont désormais liées aux acteurs commerciaux locaux avec lesquelles elles mettent en place des réseaux de ressources ancrés dans la communauté.

La stabilisation des ressources propres pour faire face aux fluctuations économiques et abaisser la dépendance aux fonds externes devient une priorité pour les résidences d'artistes. Si la tendance vise surtout à cibler les visiteurs au support financier des espaces et des programmes, l'augmentation des frais d'application, d'admission et de participation semble inévitable. Rappelons une chose importante, la visibilité des résidences d'artistes auprès de la communauté locale et artistique dépend souvent de la gratuité des activités. Offrir et organiser un événement n'est pas la même chose, il faut pouvoir jongler sur les deux, surtout les premières années.

Bien sûr, les ressources propres ne sont pas les uniques moyens de financement et ne sont certainement pas suffisantes à l'établissement d'une résidence d'artistes pérenne. La mission principale et les objectifs fixés, les qualifications et la passion des acteurs de la résidence, l'adaptabilité des programmes, l'accessibilité des artistes, la culture de la philanthropie, l'identification de partenariats et donateurs clés, le sponsoring, la création d'un capital solide, l'accès à des liquidités, le réseau d'anciens résidents, autant de facteurs qui rentrent en compte pour la survie des espaces de création.

L'occultation volontaire de la dernière source de revenus accessible, à savoir le commerce de la production des artistes, est généralisé dans le monde des résidences. Ethique, morale, statut légal ou tradition, les résidences qui passent le cap sont peu nombreuses.

TROISIÈME PARTIE

LES RÉSIDENCES-GALERIES

« It's okay to provide isolation for artists to work, but then what? »⁷²

Cette phrase non signée et prononcée par l'un des 120 directeurs de résidences américaines présent lors de l'élaboration d'un complexe guide de financement des résidences⁷³, explique tout à fait l'état d'esprit des résidences d'artistes aujourd'hui : autrement dit, il est temps pour les résidences de passer un nouveau cap. Les artistes n'ont pas seulement besoin de créer mais aussi de vendre.

De plus en plus nombreuses sont les résidences qui veulent être reconnues sur le marché de l'art. Ce concept est relativement nouveau pour ces espaces autrefois entièrement fondés sur la recherche personnelle et centrés sur l'artiste. La résidence servait au plus d'intermédiaire entre artistes et galeries, institutions de plus haut niveau ou commissaires d'exposition.

Avec l'ouverture au public des résidences d'artistes et aux oeuvres produites exposées, l'augmentation de la demande d'achat par les collectionneurs ou amateurs a suscité l'intérêt des résidences à mettre en place un système de vente directe. Si la résidence est prête à accepter un artiste en son sein, elle prend un risque, risque qui peut être perçu par nombre d'acteurs du marché comme étant un indicateur d'opportunités.

Ces nouvelles résidences sont comparables à des entreprises mettant en place une stratégie de promotion et de vente, parfois sur le très long terme. Ces espaces sont alors jumelés avec un marché local, touristique ou international, et leur dynamisme est là, comparable à la galerie commerciale traditionnelle.

La vente d'oeuvres d'art en milieu « résidentiel » permet dans un premier temps au public d'avoir une meilleure approche de la production des artistes, aux artistes d'évaluer la valeur de leur travail et de construire ou assoir leur cote, et à la

⁷² « C'est bien de fournir des espaces d'isolation pour les artistes, mais après que ce passe-t-il ? »

⁷³ Page 28 du guide américain de financement de l'Alliance des Communauté d'Artistes.

résidence de se positionner comme espace de vente spécialisé en art contemporain.

« Il n'y a pas de modèle type, toutes les résidences ont à coeur la liberté de l'artiste, sans influence ou pression particulière » explique Saviana Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136).

Une constatation importante, le nombre de galeries artistiques est sur le déclin, seules les méga-galeries présentes sur plusieurs places fortes du monde de l'art génèrent de vrais profits mais autour d'un groupe restreint d'artistes stars. D'après le rapport de l'European Fine Art Foundation (TEFAF)⁷⁴ sur la taille de marché de l'art actuel, il existerait environ 380.000 galeries d'art dans le monde, dont 5% représenteraient plus de 70% du marché de l'art global. Pour les autres galeries, la sélection des artistes basée sur l'évaluation du risque que celui-ci représente est omniprésente. L'offre d'exposition est ainsi en baisse alors que la demande est en perpétuelle augmentation. Les artistes sont prêts à tout pour exposer mais surtout pour vendre !

Les résidences qui allient espaces de recherches et espaces d'expositions ne sont en effet pas nouvelles, la pratique d'exposition a été pendant longtemps une manière de qualifier la production réalisée en résidence. En revanche, les résidences qui améliorent l'accessibilité au marché de l'art pour leurs artistes en mettant en place suivi et promotion de la carrière de l'artiste, passent au niveau supérieur.

« La question qui se pose aujourd'hui, puisqu'il n'y a pas encore de système qui se positionne entre la résidence d'artistes et la galerie, est de savoir comment suivre l'artiste dans sa carrière en tenant compte de ces deux aspects primordiaux : la recherche artistique et l'aspect financier. Trop souvent, ces deux mondes sont séparés et cela n'aide certainement pas l'artiste à s'établir et vivre de sa pratique. » explique Saviana Tarsitano, co-fondatrice de la résidence Espronceda (Annexe p.136).

⁷⁴ <http://www.artnet.com/magazineus/news/artnetnews/china-the-worlds-top-art-and-antique-market.asp>

Quelle incidence ces résidences galeries ont-elles sur le marché ? Quel problème éthique cela représente ? Mais surtout, quelles opportunités pour les artistes ? La résidence peut jouer une part active dans la promotion des artistes et cela au même titre qu'une galerie. Pourquoi devrait-elle se limiter à la production alors qu'elle peut jouer un rôle de premier plan sur l'établissement du statut d'artiste largement évalué par le prix de celui-ci ?

« Les aspects « marchands » d'une résidence pour un artiste peuvent être positifs, si tant est cependant, que le profil et la valeur culturelle du lieu artistique où elle se déroule soient reconnus par les professionnels de l'art » rappelle Magali Moulinier, commissaire d'exposition indépendante (Annexe p. 143)



1. LE MODÈLE DE LA GALERIE APPLIQUÉ AUX RÉSIDENCES

Introduction :

Ce premier chapitre fait premièrement état des collaborations qui existent entre galeries et résidences, et des relations entre résidences et festivals culturels et artistiques.

Dans un second temps, il met l'accent sur la quantité d'oeuvres d'art produites, certaines faisant partie d'installations d'envergure, et sur leur stockage sans autre utilisation. Aussi, la donation d'oeuvres d'art est assez fréquente en signe de reconnaissance et la constitution de collection de résidence est un atout majeur pour la gestion de leurs ventes. En revanche, il est admis que le pourcentage de commission en résidence n'est pas harmonisé avec celui pratiqué en galerie.

Les résidences peuvent, tout comme les galeries, mettre en place directement sur leur site Internet un système de vente en ligne ou utiliser les nouvelles plateformes spécialisées.

1.1 Partenariats entre résidences, galeries et festival :

Assez naturellement, les résidences d'artistes ont toujours entretenu des relations avec les galeries. Et cela assez réciproquement : des artistes ayant des contrats d'exclusivité avec une galerie peuvent se voir proposer une résidence grâce aux connexions de cette galerie. Elle s'engage à sponsoriser la résidence et les coûts de production, ou dans le cas d'un échange à visée commerciale, elles peuvent partager les coûts et les bénéfices.

À l'inverse, les résidences peuvent démarcher des galeries afin d'en trouver une intéressée par le concept et sa projection commerciale. Des contrats peuvent être établis entre l'artiste, la résidence et la galerie, sous forme de droits à l'image, la mention de réalisation de l'oeuvre dans la résidence, ou encore de pourcentage sur les ventes.

« Les coopérations avec les galeries doivent avoir lieu en parallèle des résidences et elles devraient même être dépendantes mutuellement » manifeste le sculpteur Fabian Vogler (Annexe p.167)

Cela étant, dans les deux cas la résidence devient un moyen plus qu'une fin. La galerie bénéficie largement de la publicité faite autour de son artiste envoyé en résidence, elle est éventuellement commissionnée sur les ventes réalisées lors du séjour, et dans certains cas, peut même conserver l'exclusivité de vente des oeuvres produites et leur mise en circulation dans le pays de la galerie concernée.

Et si la résidence permet la mise en relation d'un artiste avec une galerie commerciale, alors elle n'exerce qu'un rôle sur la promotion de l'artiste sans bénéficier de sa commercialisation.

Enfin, cela reste une opportunité non seulement pour l'artiste qui se sent alors accompagné par la résidence vers une galerie, et par la galerie vers une résidence afin de créer plus d'oeuvres à destination du marché de l'art. C'est également une opportunité pour les résidences d'évaluer leur résident après leur passage, sans compter les relations complémentaires qui se nouent entre les différents acteurs de la production et de la commercialisation à l'origine du dynamisme des villes culturelles. Plus il y aura de résidences d'artistes, plus il y aura de galeries qui se créeront autour.

L'exemple d'Espronceda qui, en 2016, a été approché par la **Alcyon Gallery** de Londres⁷⁵ afin de présenter lors d'une exposition l'artiste catalan Ernesto Cánovas⁷⁶ - peintre largement établi en Europe mais qui, pour des raisons économiques

⁷⁵ <http://www.halcyongallery.com>

⁷⁶ <http://www.ernestocanovas.com/ernestocanovas/INDEX.html>

n'avait jamais exposé à Barcelone, dont il est pourtant originaire - a été un grand succès pour l'artiste, pour la galerie et pour la résidence.

À l'inverse, l'échange organisé entre les Beaux-Arts de Rome (RUFA) et Espronceda avec l'artiste Christophe Constantin venu réaliser un projet sur le temps, le voyage et l'espace, spécialement dédié à la ville - d'où le titre « *Spending Time in Barcelona* » et réalisé dans le cadre du festival ART NOU⁷⁷ - a pu être par la suite développé à Rome, grâce à Magali Moulinier⁷⁸ :

« Avec Espronceda, nous avons émis le vœu de mettre en perspective le travail et l'exposition de ce jeune artiste par une « suite » romaine qui a pris la forme d'une exposition que j'ai personnellement dirigée au Pastificio Cerere, lieu bien connu et reconnu du monde artistique romain - la RUFA vient d'y installer une partie de ses ateliers - et que j'ai insérée dans RAW - la Rome Art Week-, profitant ainsi d'une dynamique qui a favorisé sa médiatisation et son actualité » explique Magali Moulinier, commissaire d'exposition et professeur de Management à la RUFA (Annexe p.143).

Ces relations avec les festivals locaux jouent actuellement un rôle grandissant sur la promotion des artistes. La participation à des événements artistiques permet d'affirmer la programmation de la résidence, mais aussi d'asseoir sa crédibilité en tant qu'acteur du marché de l'art, d'acquérir une notoriété locale, nationale et internationale et de toucher un public si ce n'est plus spécialisé, en tous cas plus large. La participation aux festivals permet d'asseoir sa place de galerie émergente mais aussi d'affirmer sa programmation d'artistes émergents.

« La résidence a été repérée par un des plus gros festival d'Australie dont le directeur m'a embauchée comme directeur artistique, je suis son répertoire d'artistes internationaux. Du coup, j'ai programmé sur son festival, 7 de mes artistes pratiquant du live d'art, de la performance et des installations d'art »

⁷⁷ Festival d'Artistes Emergents : <http://www.artbarcelona.es/artnou/en/>

⁷⁸ Commissaire d'exposition indépendante et professeur aux Beaux-Arts de Rome (RUFA).

jubile Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

Dans un second temps, elle permet d'augmenter la visibilité des expositions de ses artistes en résidence⁷⁹, mais aussi d'organiser plusieurs événements liés à l'exposition et/ou au festival, et de faire partie des routes et parcours d'exposition.

Par exemple la participation d'Espronceda au festival DOCfield, le Festival de Photographie Documentaire⁸⁰, créé à l'initiative de Photographic Social Vision en 2008, a pour mission de faire de Barcelone la référence en matière de photographie sociale et documentaire d'Europe. Avec des expositions de minimum un mois réparties sur une trentaine d'espaces d'art, DOCfield positionne Barcelona, et donc Espronceda, comme destination touristique de choix pour les professionnels de l'art.

Pour sa première participation, Espronceda a accueilli une exposition polémique, choisie avec les instigateurs du projet et les fondateurs d'Espronceda. « *La Ville Noire : The Dark Heart of Europe* », une exposition de photographies pour public averti, réalisée par l'italien Giovanni Troilo⁸¹, qui reçut le Sony World Photography Award, avant de se le voir retiré pour avoir pris certaines des photos en dehors de la ville conceptualisée dans son reportage.

1.2 Entre collection et stock, les oeuvres et leur mise en vente :

Les oeuvres vendues par la résidence sont souvent celles produites par les artistes lors de leur période de résidence, ce qui diffère déjà de la pratique en galerie. Les

⁷⁹ Elia Sabato, artiste et co-fondateur d'Espronceda, a attendu deux ans après l'ouverture de l'espace, pour organiser son exposition. Mais on peut considérer qu'il était en résidence prolongée. Quant à Fabian Vogler, il a séjourné dans la résidence près de 10 semaines en trois ans.

⁸⁰ <http://docfieldbarcelona.org>

⁸¹ <http://www.giovanitroilo.com>

oeuvres peuvent être vendues durant l'exposition finale ou sur une période plus longue, dans un espace physique ou virtuel.

Une autre tendance est la donation d'oeuvres par les résidents. Si celle-ci n'est absolument pas obligatoire, elle est un geste de reconnaissance largement répandue dans les résidences. Elle permet aux espaces de constituer une collection et d'en disposer comme elles le souhaitent.

Dans le premier cas, il arrive que les artistes n'ayant pas eu le temps, prennent une résidence pour un projet final relatif à l'exposition (installation) et apportent des oeuvres réalisées au préalable.

« Je ne pourrai pas réaliser toutes mes peintures ici à Espronceda sans que cela me prenne au moins un an. Je n'ai pu venir qu'un mois et ai donc réalisé une peinture ici. Toutes les autres (11/12) ont été réalisées à Bruxelles dans mon studio » explique l'artiste Emmanuel Beyens (Annexe p.146).

Elles permettent d'assurer une représentation des oeuvres à l'international et l'enregistrement d'une vente. Il est vrai que dans ce cas-là, le modèle de la galerie pure est mise en place (production en dehors de l'espace de vente). Néanmoins, les oeuvres sont souvent en relation avec le projet proposé par l'artiste.

Aussi, dans le cas d'expositions collectives, par exemple lors d'un programme de commissaire d'exposition, les oeuvres sont rassemblées autour d'un thème et n'ont pas l'obligation d'être produites dans la résidence.

Dans le deuxième cas, la donation d'oeuvres peut alimenter la collection de la résidence et celle-ci peut représenter un atout majeur dans la gestion des ventes. La collection de résidence n'est pas bloquée comme elle pourrait l'être dans un musée, la gérance revient à la résidence. Certaines fonctionnent même comme un fond d'investissements : les résidences spécialisées sur les artistes émergents pronostiquent, par exemple, un retour sur investissements sur le long terme (10, 20, 30 années).

1.3 Le pourcentage de vente en résidence-galerie :

Les variations d'une résidence galerie à une autre en termes de pourcentage de commissions sur les ventes réalisées durant et souvent après la résidence, sont relativement larges. Il est plus souvent admis que les résidences étant tournées vers l'artiste, le pourcentage ne peut pas être le même que dans une galerie normale.

« Je prends 40% sur chaque vente, mais je ne m'appuie pas uniquement sur la vente des oeuvres pour faire tourner le projet. On ne sait jamais combien d'oeuvres seront vendues lors d'une exposition. Parfois, cela cartonne et d'autre fois, c'est le désert... » confie Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

La moyenne actuelle est de 20% à 30% de commission sur les oeuvres vendues par l'intermédiaire de la résidence (clients de la galerie, visiteurs). Cependant, ce pourcentage peut varier en fonction des coûts de production et, de la part de chacun, dans son financement.

Si la bourse de création n'est pas obligatoire pour les résidences, elle permet de légitimer la donation des artistes et une commission de ventes en tant qu'apporteur d'affaires. Le statut de galerie pour les résidences d'artistes est encore sous développé, d'ailleurs rares sont celles qui emploient le mot galerie, la tendance est plus à « salle d'exposition » ou « showroom »*, comme si l'aspect commercial était évincé des résidences d'artistes.

1.4 La vente en ligne :

Il n'existe pas de data exactes sur le nombre de résidences ou galeries qui disposent d'un site Internet capable de réaliser des ventes en lignes, mais elles sont nombreuses à y faire l'essentiel de leur chiffre d'affaire. La création de dossiers digitaux documentés à l'attention des collectionneurs et des commissions d'achat publiques est largement banalisée aujourd'hui. L'espace physique n'est plus primordial pour la vente d'oeuvres d'art.

Selon ArtTactic (Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne) et Arts Economics (Rapport The European Fine Art Foundation – TEFAF) la vente d'art en ligne représente entre 4 et 10 % du marché mondial et se concentre sur les biens d'une valeur inférieure à 50.000 euros. Selon le rapport sur le marché de l'art établi par Terra Nova, les prévisions de croissance annuelle mondiales seront en hausse de 19% à 25% par an⁸².

Le Rapport Hiscox de 2016⁸³ établis que le nombre d'utilisateur de site de vente d'art en ligne a évolué de 21% en 2015 à 41% en 2016 (Annexe p.179), et que les sites des galeries sont aujourd'hui plus utilisés que celui des maisons de ventes aux enchères. Par ailleurs, il met aussi l'accent sur la provenance des acheteurs, plus de 50% d'entre eux achètent à l'international.

« Le site Internet a vu le jour car je n'avais pas le droit de vendre les oeuvres depuis la résidence⁸⁴ : ma solution a été de mettre en place une plateforme en ligne où les clients pouvaient acheter les oeuvres sans soucis avec les institutions australiennes. Je ne paye pas de taxes car mon turnover est encore trop faible, mais devrai en payer très prochainement » explique ainsi Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

⁸² Le Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne rapporte une hausse de 24% par rapport à l'année 2014.

⁸³ https://www.hiscox.fr/wp-content/uploads/2016/05/Etude-version-DIGITALE-Hiscox-Online-Art-Trade-Report-2016_FR-.pdf

⁸⁴ Espace résidentiel : dans le sens de la fonction de l'édifice, non commercial et d'habitation.

La vente en ligne est un excellent moyen pour promouvoir l'art internationalement sans barrières commerciales fixes. Réciproquement, cela stimule les ventes sur un marché virtuel et donc international. Cela a aussi une incidence sur l'opacité des prix et le transfert d'informations qui bénéficie aux collectionneurs et autres agents du monde de l'art.

1.5 Le merchandising à la base des ventes intermédiaires :

Dans le cas d'expositions dont les oeuvres ne sont pas directement commercialisables (installations, vidéos, sculptures monumentales) mais exploitables en dérivés de la production artistique (photographies, lithographies, sérigraphies, catalogues, livres, tote-bag, T-shirt, tasses à café, porte clés...), les résidences visent à mettre en place une source de revenus alternative ou intermédiaire à l'achat d'oeuvres d'art (souvent au-dessus des moyens du public).

« Si normalement les résidences n'impactent pas le marché directement, la venue d'artistes établis changent souvent la donne. Les résidences invitent de plus en plus d'artistes de haut niveau dans un esprit de dynamisation commerciale pour l'espace » rappelle Valentina Cassachia, commissaire d'exposition indépendante (Annexe p.151).

Cette pratique de produits dérivés, aussi bien sur l'espace dans une idée de publicité gratuite et commercialisable (figuration de la marque/nom de l'espace) que sur les expositions ou artistes, n'est pas nouvelle. Dans les musées et fondations, le merchandising est devenu primordial dans le financement de l'institution ; au même titre que les résidences, les coupes budgétaires dues à la baisse des subventions publiques ont particulièrement touché ce milieu de la culture. La journaliste Marion Rousset expliquait dans le journal Regards, la dérive commerciale des musées marchands⁸⁵ en soulignant l'abus commercial des

⁸⁵ « La dérive commerciale. Les musées marchands », Marion Rousset, 1er décembre 2009, regards.fr.

pratiques aujourd'hui réalisées par les musées, mais imposées par les nouveaux contrats de performance du gouvernement qui stipulent que les musées doivent optimiser leurs ressources propres sous contrainte de voir leurs subventions diminuer.

Néanmoins, la présence de petits magasins pour les résidences offre un atout majeur pour les livres d'artistes. L'édition de livres artistiques n'est pas donnée à tout le monde, nombre d'artistes les publient à compte d'auteur et les espaces de promotion ou de ventes ne leurs sont pas toujours accessibles. La résidence peut jouer un rôle sur la diffusion des livres d'artistes tout en créant une base de données accessible à tous.

Conclusion :

La mise en place de collaborations avec les galeries devient une priorité pour les artistes, les résidences élargissent leur réseau pour répondre à cette demande. Elles peuvent réciproquement accueillir soit l'artiste, soit ses oeuvres. Cela permet aux artistes de créer une exposition spéciale dans un lieu spécial en améliorant sa visibilité ainsi que celle de sa galerie. Ou alors, les résidences peuvent envoyer la production réalisée à une galerie qui prendra en charge sa commercialisation en utilisant la visibilité associée à la résidence.

Elles peuvent également sélectionner de nouveaux artistes spécialement invités pour participer à l'un des festival locaux afin d'améliorer sa visibilité.

Un accès à de larges stocks d'oeuvres d'art, soit par donation de l'artiste, soit par la production durant la période de résidence, est à la disposition des résidences. Celles-ci, ne peuvent que rarement aspirer aux mêmes pourcentages sur les ventes qu'en galerie spécialisée. Cela dépend du degré d'implication financière de la résidence sur la phase de production et de son agilité à démarcher ses propres collectionneurs et clients.

Pour cela, elles peuvent utiliser les mêmes outils que la galerie comme la vente en ligne ou le développement de produits dérivés.

La généralisation des acteurs de la résidence ayant des connaissances en gestion de vente ou de galerie d'art, permet une meilleure visibilité des possibilités de ses résidents sur le marché.

2. L'IMPACT DES RÉSIDENCES-GALERIES SUR LE CURRICULUM DES ARTISTES

Introduction :

Ce deuxième chapitre porte premièrement sur l'intérêt que peut représenter pour un artiste la réalisation d'une résidence à des fins plus commerciales. Les jeunes artistes ou les artistes émergents qui ont encore besoin d'un aiguillage quant à l'application du prix de vente, sont particulièrement ciblés.

Il est également traité dans ce chapitre de la relation entre les écoles d'arts, les résidences et le marché qui sont de nouvelles composantes à l'insertion professionnelle des jeunes artistes. Et enfin, la possible ouverture aux résidences d'artistes de participer aux foires d'art contemporain sera défendue.

2.1 Les artistes et les résidences-galleries :

« C'est un véritable risque pour la carrière d'un artiste que de choisir entre recherche personnelle ou publique et commerciale » rappelle Savina Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136).

Si les jeunes artistes auront tendance à appliquer à des bourses offrant des résidences, qu'en est-il des artistes mid-carrière qui parfois ont une autre activité devenue principale par manque d'opportunités d'expositions⁸⁶ et dont la résidence représenterait une retraite et une re-concentration sur leur carrière artistique ; ou encore de l'artiste qui aurait un peu épuisé son marché direct, souvent local, et qui souhaiterait renouveler son public ou simplement expérimenter une autre forme d'art afin de stimuler son évolution artistique ou encore d'intégrer le marché institutionnel ?

⁸⁶ Par exemple les professeurs d'art qui n'ont finalement que peu d'opportunités de se concentrer sur leurs projets personnels.

« La résidence a définitivement influencé notre carrière. En montrant que nous pouvons aussi travailler à l'international et créer une exposition à l'étranger, cela a démontré aux acteurs artistiques de notre pays d'origine que nous sommes des artistes sérieux, impliqués avec (nous l'espérons) un bel avenir » explique les artistes Bianca Kennedy et Felix Kraus (Annexe p.158).

Il est aussi important pour les jeunes artistes, de comprendre l'intérêt d'une résidence d'artistes : c'est un tremplin pour leur carrière, leur apprentissage professionnel et un excellent moyen de promotion. Comme dit le vieil adage, *« il faut payer pour apprendre »*. Sans immédiatement rentrer dans un aspect négatif, il semble juste que les artistes contribuent à la vie communautaire et à l'établissement d'une résidence pérenne pour les générations d'artistes futures en acceptant de se confronter au marché et aux commissions des acteurs artistiques.

Ces résidences sont directement liées au marché, ou en tous cas, tentent de s'y faire reconnaître comme un espace d'art comme un autre. Ainsi, devant l'obligation des artistes à montrer leur travail mais aussi la progression d'un projet, la résidence a tendance à attirer d'autres acteurs du monde de l'art qui n'auraient pas été accessibles directement à l'artiste. L'intérêt que ces derniers peuvent porter aux résidents marque l'instant charnière de leur carrière, que ce soit un intérêt artistique, critique ou bien financier.

« Comme vous le savez, entrer dans une galerie n'est pas facile, et exposer dans les bonnes galeries est encore plus difficile. Le seul avantage d'une galerie, c'est qu'elle sait comment vendre les oeuvres, allier résidence et galerie est un vrai avantage pour l'artiste » rappelle l'artiste Emmanuel Beyens (Annexe p.146).

Les résidences galeries s'adressent aux artistes qui souhaitent vendre, ils prennent conscience de l'importance de créer et d'être en mesure de vendre cette

production. Un artiste qui ne vend pas, c'est un artiste qui n'a plus le temps de créer ! Les artistes qui ne sont pas à même de vendre leurs œuvres par manque d'opportunités, de réellement réaliser un projet de toute part en dehors de leur zone de confort, doivent alors ré-envisager leur carrière. L'abandon de la pratique artistique professionnelle est souvent attribué aux manques de ventes dans les premières années.

« « L'insertion professionnelle » des étudiants, car c'est bien de cela qu'il s'agit même si le terme ne fait pas rêver pour un artiste, doit être une priorité pour les Universités, Académies et toutes écoles des Beaux-arts » rappelle Magali Moulinier, commissaire d'exposition et professeur à la RUFA (Annexe p.143).

C'est hélas un constat général chez les artistes, un large nombre cesse leurs activités artistiques après quelques années dans la vie active. Les résidences d'artistes étant considérées plus comme une étape qu'une finalité propre, elles sont mieux adaptées aux étudiants et jeunes artistes. De nombreuses aides et dispositifs soutiennent la création et l'insertion des jeunes artistes, mais finalement peu sont mis en place sur le long terme. Le nombre d'artistes chute considérablement quelques années après la sortie d'école.

2.2 Les Universités, les résidences et le marché de l'art :

« L'université se doit de mener des actions concrètes en ce sens et de créer des ponts avec le marché de l'art. Avant d'aborder l'aspect marchand que soulève le sujet, il faut penser en termes de diffusion et de visibilité du travail des jeunes artistes fraîchement diplômés » affirme Magali Moulinier, commissaire d'exposition et professeur de Management à la RUFA (Annexe p.143).

Nombre de résidences offrent aux jeunes artistes grâce à leurs partenariats avec les écoles et Universités, souvent étudiants et lauréats de prix, la possibilité de réaliser une résidence à l'étranger. C'est l'occasion pour ces jeunes artistes de se confronter à une nouvelle culture, d'élargir leur réseau, d'apprécier la professionnalisation de la pratique, mais pas de s'inscrire dans le marché local. La résidence n'est pas imaginée comme galerie mais comme stage de fin d'études, ultime étape de l'apprentissage de la pratique. Mais pourquoi la résidence ne pourrait-elle pas évaluer le travail de ses résidents et établir les premiers prix des artistes ?

La perspective d'un premier accès au marché, qui reste l'une des problématiques majeures des jeunes artistes à la sortie des écoles, invite les jeunes artistes à l'évaluation financière de leur travail et à se concerter avec les professionnels du marché de l'art présents lors de la résidence, pour établir un équilibre entre aspirations de l'artiste et réalité commerciale.

« Nous sélectionnons avec soin les artistes et les prix afin de rester accessible au plus grand nombre » rappelle Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexes p.138).

Ces prix sont établis en fonction des matériaux utilisés, de la conceptualisation de l'espace, de la taille des oeuvres ou des médiums, et du marché local qui tient en considération le manque d'expérience des artistes. Pour les collectionneurs, c'est

l'occasion de se procurer des oeuvres à des prix abordables et de soutenir la jeune création contemporaine.

Par exemple, les partenariats les plus importants pour la résidence d'artistes Espronceda, sont signés avec les Universités, et c'est là que l'espace s'est positionné dans un premier temps internationalement. Le premier partenariat était avec les Beaux Arts de Bruxelles, puis la deuxième année avec le Royal Art College of London et les Beaux Arts de Rome (RUFA) ; et enfin cette année, avec l'Université de Barcelona. Ces partenariats visent à offrir aux étudiants, sans limite d'âge, sélectionnés par l'Université en fonction de leurs résultats, et par les fondateurs d'Espronceda en fonction du projet proposé, la possibilité de poursuivre leurs recherches sur le sujet dans la résidence et de mettre en place une exposition. Cette exposition reste entièrement centrée sur la recherche de l'artiste, mais les professionnels internes établissent un prix aux oeuvres créées afin de le présenter aux diverses collectionneurs.

Cong Yao, jeune artiste du Royal Art College of London venu réaliser une résidence d'été à Espronceda expliquait lors d'une entrevue⁸⁷, qu'il était non seulement important mais pratique pour les étudiants que la résidence puisse lui permettre d'évaluer son travail afin de reconnaître les types de marché. *« Le problème, c'est qu'à Londres, tout est cher, l'art est inabordable et les étudiants ne comprennent pas très bien comment on passe de rien à tout ça. Beaucoup ne trouvent pas de galeries prêtes à mettre un prix sur leur travail parce qu'elles ne peuvent pas voir comment ils créent. Ici, le staff a vu comment, pourquoi et combien de temps et d'argent il a fallu pour créer cette exposition. Je pense qu'ils sont au final plus à même de mettre le juste prix sur mes oeuvres. »*

⁸⁷ Brève interview sur Facebook Messenger.

L'artiste envoyé par les Beaux Arts de Rome, Christophe Constantin explique quant à lui : « *La résidence devient un pont qui permet aux jeunes artistes d'entrer dans le monde de l'art, leur permettant non seulement d'exposer mais aussi de vendre, elle prend le rôle de la galerie, qui prend simultanément le risque d'exposer un artiste et celui de perdre de l'argent. La résidence peut devenir à court terme la plus grande chance qu'un artiste possède pour entrer sur le marché* » (Annexe p.142).

L'établissement d'une liste de prix n'aboutit pas obligatoirement à une vente, mais elle permet aux jeunes artistes de quantifier leur travail avant même la sortie d'école. C'est une merveilleuse opportunité pour ces étudiants que de pouvoir travailler dans un atelier, au contact d'artistes plus chevronnés et de professionnels de l'art qui dans un sens offrent un apprentissage *in situ* du métier d'artiste professionnel.

« Tant les Universités que la forme des résidences doivent évoluer. Culturellement, les jeunes artistes doivent déjà être préparés pour affronter de nouvelles réalités. De même qu'ils doivent être préparés conceptuellement à communiquer sur leur travail. Les Universités ont en cela un rôle très important à jouer dans cette préparation, et je suis heureuse d'y œuvrer » explique Magali Moulinier, professeur de Management à la RUFA (Annexe p.143).

2.3 Résidences et foires d'art contemporain :

Après tout, si les résidences ont les moyens de prendre un stand sur une foire d'art contemporain, pourquoi n'offriraient-elles pas à leurs artistes d'être représentés au même titre qu'une galerie le ferait ?

« Je souhaiterai aussi participer à des foires et biennales d'art contemporain, mais je trouve cela ridiculement cher... C'est injuste au niveau de l'égalité des chances pour les artistes et galeries. » Entretien avec Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

Encore une fois, **Espronceda** fait office de précurseur en la matière. En 2015, sa participation à la foire d'artistes émergents JUSTMad qui se déroulait en même temps que la grande foire d'art contemporain ARCO Madrid a offert l'opportunité à trois de ses artistes en résidence⁸⁸ de recevoir l'attention du public madrilène. La présentation du travail réalisé au cours d'une résidence sur un stand de foire d'art contemporain a permis la vente et la prise de contact avec d'autres galeries et collectionneurs. En revanche, l'investissement que représente une telle participation est à prendre en compte, comme le font nombre de galeries.

À l'inverse, la même foire JUSTMad⁸⁹ a lancé depuis 2015 le Just Residence⁹⁰ programme, qui invite dix artistes à effectuer une résidence d'un mois à Malaga, ville culturellement effervescente depuis l'ouverture de l'annexe du Centre Pompidou et du musée de Saint Petersburg. Puis lors de la foire, un stand est mis à la disposition des artistes afin de montrer et vendre leur production.

⁸⁸ Tolkyn Sakbayeva, Marta Juvanteny et Elia Sabato.

⁸⁹ <http://justmad.es>

⁹⁰ <http://justmad.es/en/just-residence-2/>

En revanche, les artistes doivent être représentés par une galerie qui s'engage à couvrir les coûts de transports et de production. En échange, la foire organise l'hébergement, le studio et une bourse pour vivre sur place. Elle met aussi à disposition des artistes des rabais sur d'autres stands au cas où ils souhaiteraient plus d'espace lors de la foire⁹¹.

Conclusion :

Les résidences-galeries ont un impact direct sur le curriculum des artistes, souvent parce qu'elles sont réalisées tôt dans la pratique des artistes, ensuite parce qu'elles leur permettent de se confronter ou de se re-confronter au marché dans une période où l'accès aux galeries est relativement saturé. Mais surtout parce qu'elles sont toujours une étape charnière dans leur pratique.

Elles sont aussi de plus en plus prônées par les Universités qui constatent que la problématique majeure des étudiants est toujours cet accès au marché. Offrir des espaces de création équipés et un encadrement professionnel permet une finalisation des études théoriques, la mise en pratique du métier d'artiste et son insertion sur le marché.

Aussi, dans des cas exceptionnels, les résidences peuvent représenter leurs artistes sur une foire d'art contemporain et amener la vente des oeuvres de ses résidents.

⁹¹ 15m² en plus pour 2.200€ et 20m² en plus pour 3.500€.

3. LA RECONNAISSANCE DES RÉSIDENCES-GALERIES SUR LE MARCHÉ DE L'ART

Introduction :

Ce n'est effectivement pas tout d'arriver à proposer un accès au marché de l'art à ses résidents, encore faut-il être reconnu par les acteurs du marché comme étant pertinent et plus intéressé par les artistes que par leurs oeuvres commercialisables.

Ce dernier chapitre rappelle l'importance de la philanthropie et du cercle de collectionneurs que les résidences doivent cultiver. Comment développer de nouvelles méthodes de diffusion de l'art contemporain en participant à la promotion des artistes. Il est également traité des attentes des résidences sur les oeuvres d'art données par les artistes. Et enfin, un tour d'horizon du paysage de ces nouvelles résidences-galeries y est développé au chapitre 4 (« Les nouvelles résidences-galeries »).

3.1 Le cercle des collectionneurs :

L'impulsion donnée à la visibilité de jeunes artistes et artistes émergents, avec un prix des oeuvres d'art soigneusement établi en fonction du marché local, permet le développement d'une nouvelle ou jeune génération de collectionneurs, et la dynamisation du marché de l'art. Les résidences d'artistes influencent donc la maturité du public et façonnent la dynamique d'acquisition.

« À mes yeux, un tel réseau de collectionneurs est crucial pour les ventes via les résidences d'artistes. Dans tous les cas, cela repose sur la crédibilité des espaces » rappelle l'artiste Fabian Vogler (Annexe p.167).

Elles apportent un conseil et un suivi sur le long terme ainsi qu'une meilleure appréhension du marché de l'art contemporain. « Après la Seconde Guerre mondiale, il y avait 500 000 grands collectionneurs dans le monde, aujourd'hui il y a 450 millions « d'art consumers ». Les collectionneurs commencent plus jeunes, vers la trentaine. La moitié des oeuvres qui s'échangent valent moins de 1.500€. On a

toujours la vision d'un marché entre millionnaires, mais cela ne correspond plus à la réalité. Avant, on achetait d'abord sa maison, puis vers la cinquantaine on appuyait son statut en entamant une collection. Aujourd'hui, je vois dans notre groupe de jeunes cadres, qui ne sont pas encore propriétaires, investir 15.000 euros dans l'art alors qu'ils meublent leur appartement chez Ikea ! » rectifie Thierry Ehrmann, Président d'Artprice⁹².

Le rapport de Terra Nova sur la Création et Marché de l'Art⁹³ interpelle sur les nouveaux collectionneurs : *« la culture de collection ne peut se réduire à l'image du collectionneur richissime parcourant les foires et galeries internationales. En France, 30 % des collectionneurs dépensent en moyenne moins de 5.000€ pour une œuvre, 50 % moins de 10.000€. Cette majorité mal connue s'intéresse au marché local et peut avoir un rôle décisif pour encourager de jeunes talents. »*⁹⁴

Il est vrai que la résidence d'artistes peut attirer un cercle de collectionneurs locaux et l'intérêt du suivi de la pratique de l'artiste sur une période donnée propose un aspect souvent exclu en galerie : le contact direct. Les collectionneurs peuvent se faire une opinion de l'artiste, de la pertinence des oeuvres produites et sur l'appui à apporter sur sa carrière.

3.2 Le prêt et la location d'oeuvres d'art de plus en plus banalisés :

Les résidences d'artistes possèdent une valeur sûre et souvent en quantité, les oeuvres d'art. Entre la production, l'exposition et la remise des oeuvres aux artistes, les résidences ont le devoir d'assurer le bon entretien et stockage des oeuvres. Ne couterait-il pas moins cher de prêter ou mieux encore de louer ces oeuvres ? En

⁹² <http://www.lefigaro.fr/mon-figaro/2013/05/31/10001-20130531ARTFIG00600-l-art-est-un-meilleur-placement-que-les-actions.php>, Article de Carole Papazian pour le Figaro, 02/06/2013.

⁹³ Création et Marché de l'Art : comment renouveler l'attractivité de la France, Web, (2015) [http://tnova.fr/system/contents/files/000/001/088/original/13102015 - Cr aation et march de l'art.pdf?1444729747](http://tnova.fr/system/contents/files/000/001/088/original/13102015_-_Cr%C3%A9ation_et_march%C3%A9_de_l'art.pdf?1444729747)

⁹⁴ Création et Marché de l'Art : Comment renouveler l'attractivité de la France, Terra Nova - Note, p.3.

dehors des problèmes d'assurances et de logistique que cela pose, le prêt et la location sont des pratiques courantes pour la visibilité de l'espace et des artistes.

Dans le cas du prêt, il est un excellent moyen d'échanges avec les entreprises. Un concept intéressant est la formulation de collections renouvelables chaque année : prêter une dizaine d'oeuvres à accrocher dans les grandes et petites entreprises, du même artiste ou de différents, et de renouveler l'ensemble des oeuvres en fin de prêt. Dans le cas d'un prêt, on peut espérer que l'entreprise aura développé un atome crochu avec l'une des pièces et s'en portera acquéreur.

Cela s'applique aussi à la location, et dans une plus large vision, la somme de cette location représente le prix d'une oeuvre sur l'année, que l'entreprise pourrait garder. De nombreux sites proposent de la location d'oeuvres d'art en fonction des moyens des consommateurs. De quelques euros à plusieurs centaines par mois, particuliers et entreprises peuvent bénéficier de ces locations.

En dehors de l'image de marque, elles représentent dans de nombreux pays un avantage fiscal : inscrire une oeuvre d'art au patrimoine immobilisé, sous conditions que celle-ci soit accessible au public de l'entreprise, permet de déduire l'ensemble de la somme d'acquisition⁹⁵.

La location est en général de 3% à 5% du prix de l'oeuvre par mois et inclut une assurance tous risques ainsi que la pose et le remplacement des oeuvres après la période de location. Elle inclue la possibilité d'achat avec une option de contrat en leasing.

Les opportunités d'exposition externes des oeuvres d'art en milieu non artistique sont encore sous-estimées par les résidences d'artistes qui ont accès à de très gros

⁹⁵ Article 238 Bis AB du Code général des impôts: "les entreprises qui achètent, à compter du 1er janvier 2002, des oeuvres originales d'artistes vivants et les inscrivent à un compte d'actif immobilisé peuvent déduire du résultat de l'exercice d'acquisition et des quatre années suivantes, par fractions égales, une somme égale au prix d'acquisition".

stocks d'oeuvres d'art. Si l'on pense directement aux espaces financiers comme cibles premières pour la location, d'autres espaces sont très friands d'oeuvres d'art : hôpitaux, cabinets médicaux et d'avocats, maisons de repos ou de retraites, mairies... Aussi les débouchés avec la télévision, le cinéma ou encore dans la décoration d'intérieur, sont extrêmement intéressants.

Plus largement, les résidences d'artistes pourraient être comparées aux artothèques*, ces espaces qui fonctionnent comme des bibliothèques d'art contemporain, accessibles au public. D'ailleurs certaines de ces artothèques accueillant des résidences d'artistes, celle de l'Aisne par exemple, proposent une résidence avec une bourse de création qui s'élève à 3.700€⁹⁶.

3.3 Les résidences, nouveaux fonds d'investissements :

Lors d'une entrevue avec Holger Sprengel⁹⁷, fondateur de la résidence d'artistes **Espronceda**, la question des oeuvres données par les artistes et l'absence de canaux de distribution après l'exposition a été soulevée, celui-ci s'est confié sur les raisons de la non promotion de ces pièces. La résidence a comme principal objectif la promotion de l'art contemporain mais espère que les artistes choisis et entièrement subventionnés par les fonds privés et les revenus propres de la résidence, auront une belle trajectoire de carrière. La création d'un fond d'oeuvres d'art sur 10 ans est l'objectif de la résidence avant la remise en circulation des pièces créées en son sein. En misant particulièrement sur les artistes émergents, Espronceda espère qu'un large groupe, dix années après son passage, aura atteint le statut d'artiste établi. Alors la vente de l'oeuvre d'art possédée est censée redynamiser les programmes de résidences.

⁹⁶ <http://www.artotheque02.fr/2016-appel-a-candidature/>

⁹⁷ Entrevue réalisée oralement lors de rencontres dans le cadre de l'organisation d'Espronceda.

Cette pratique est-elle vraiment nouvelle ? Après tout si les galeries recherchent des artistes « *bankable* »*, viables, pourquoi la résidence ne pourrait-elle pas aspirer à la même sélection ? Il est cependant sage de rappeler que dans les domaines artistiques, les pronostics sont souvent peu fiables mais que le temps joue toujours en faveur des collectionneurs : « *Le domaine de l'art reste aléatoire et donc risqué. Quoi qu'il arrive, pour augmenter ses chances de plus-value, mieux vaut garder les œuvres que l'on détient le plus longtemps possible, et au-delà des 10 ans* »⁹⁸ explique Fabien Bouglé, consultant en gestion de patrimoine artistique chez Saint Eloy Art Consulting lors d'une interview donnée sur les fonds d'investissements dans l'art pour le magazine L'Internaute.

Conclusion :

En développant de solides relations avec les collectionneurs locaux et internationaux, les résidences encouragent la dynamique d'acquisition et la création d'une nouvelle génération de collectionneurs.

En parallèle, et toujours pour dynamiser les ventes auprès d'un public plus large, les résidences peuvent mettre en place des systèmes de prêt, de location ou encore de leasing sur les œuvres d'art et ainsi espérer que cela portera vers l'achat définitif des œuvres.

Enfin, certaines vont jusqu'à la non commercialisation de certaines œuvres afin que celles-ci prennent de la valeur sur du plus long terme. C'est un pari risqué mais qui peut bénéficier à la résidence si ses artistes arrivent à développer leur cote sur cette période.

Des résidences, comme HUB-HUB, la South London Gallery, les Studios of Key West, le BEMIS Center for Contemporary Art, Els Igoles ou encore Espronceda, Center for Art and Culture, mettent activement en pratique ces nouvelles tendances de prise de position sur le marché de l'art et leur reconnaissance par les acteurs du marché se généralise.

⁹⁸ <http://www.linternaute.com/argent/epargne/conseil/marche-de-l-art-un-nouveau-terrain-pour-les-fonds-d-investissement.shtml>, Article de Jérôme Desmas, 23/06/08, L'Internaute.

4. LES NOUVELLES RÉSIDENCES-GALERIES

HUB-HUB⁹⁹ est une résidence d'artistes de Caroline du Sud (USA) qui avait mis en place en parallèle un Showroom qui lui servait de galerie et d'espace de workshop et autres activités. Elle organisait près de 200 événements par an, certains étaient gratuits, d'autres n'étaient pas liés à la culture, mais la galerie permettait de montrer les travaux des résidents tout au long de l'année.

Malheureusement, les coûts très élevés de location du showroom n'ont pas permis à HUB-HUB de garder l'espace. Cet entretien réalisé par email avec Tim Giles, Directeur Assistant de la résidence (Annexe p.162), permet de mieux comprendre les raisons de cette fermeture, mais avant tout de sa mise en place originelle :

« Nous n'occupons plus l'espace Showroom, mais lorsque nous l'occupions, c'était un très bon endroit pour accueillir nos évènements, dont l'exposition des travaux d'artistes en résidence. Le Showroom était un lieu aux multiples utilisations, doté d'une petite scène et une capacité maximale de 150 personnes. Nous avons également un espace bar avec des étagères pour le vin rouge et des frigidaires pour le vin blanc et la bière. Nos évènements allaient de l'exposition d'art, aux concerts, performances théâtrales, cours de yoga et soirées. Spécialement ces dernières années, l'utilisation de l'espace était découpée entre la location externe, et notre propre programmation.

Nous proposons de louer l'espace afin de compenser pour nos propres coûts de location. Etant donné que cet espace était très cher à louer, nous avons besoin d'avoir des revenus allant de la location simple aux soirées privées, réceptions de mariage... L'une des raisons pour laquelle nous avons quitté les lieux était le maintien quotidien de l'aspect locatif qui était chronophage et au final, ne permettait pas de compenser nos coûts de location.

Nous avons donc un but commercial. Mais la galerie était autant occupée par le travail de non-résidents que de résidents. Les artistes en résidence avaient

⁹⁹ <http://hub-bub.com>

comme garantie la possibilité de réaliser deux expositions (l'une au début de la résidence, l'autre juste avant la fin), et nous étions très fiers de pouvoir les aider à avoir un peu de rémunération sur leur art. En tant que petite organisation, nous n'étions pas en mesure de leur fournir des fonds extraordinaires pour financer leurs projets (au-delà des frais quotidiens et des coûts mensuels), donc l'opportunité de marquer leurs travaux était un moyen efficace de leur rendre un peu, pour leur travail et leur temps.

Je pense que l'un des meilleurs effets de la vente des travaux de nos résidents a été que cela a participé à altérer la perception des gens quant à la manière dont le marché doit fonctionner. Je crois que la majorité des personnes ont pour opinion que l'achat d'art est un privilège accordé seulement aux plus aisés, et que cela se limite à un marché d'artistes reconnus nationalement qui ont reçu au préalable l'approbation et la critique de la communauté. Mais chez HUB-HUB, nous avons été capables de démontrer qu'une connexion personnelle avec un artiste est toujours une raison d'acheter son travail, et que la valeur de l'oeuvre va au-delà du nom de l'artiste et peut prendre racine dans une expérience commune, une connexion personnelle. Cela a également démontré que les artistes créent une variété d'oeuvres, et que parfois, il est possible d'acheter une copie pour 20\$ et supporter l'artiste directement. » (Tim Giles, Directeur Assistant de la résidence HUB-HUB)

Dans cet exemple, la promotion des artistes sur le marché de l'art est minime mais existante, elle n'est pas une priorité en soit, mais elle permet une rétribution à destination des artistes. HUB-HUB a pris conscience de l'avantage que représente l'étape de production sur la vente des oeuvres finies et sur la connexion qui s'opère entre le public et l'artiste qui peut être à la base d'un échange commercial.

Tim Giles souligne aussi l'importance et la prise de conscience des artistes à produire une plus large gamme de prix d'oeuvres et des oeuvres en éditions limitées afin de répondre aux moyens plus locaux.

En revanche il met en garde sur les coûts relatifs aux locations d'espaces et à l'investissement de temps que cela représente en termes d'organisation quotidienne.

Un exemple de création d'objets dérivés des résidents vient d'Angleterre, la **South London Gallery**¹⁰⁰ ; ce gigantesque espace d'art, ouvert en 1891, joue un rôle majeur sur la scène londonienne depuis plus de deux décennies en proposant des artistes émergents et établis, locaux et internationaux. Elle a ouvert sa résidence d'artistes en 2010 pour donner une opportunité aux artistes internationaux qui n'avaient jamais eu l'occasion d'exposer en Angleterre.

Avec le statut d'organisation de charité¹⁰¹, plus de la moitié de son budget provient de fonds privés, donations, sponsors, fondations et d'événements de bienfaisance.

Le reste de son budget est équilibré par ses résidents : ils doivent donner une oeuvre d'art destinée à l'une des ventes aux enchères, mais s'engagent aussi à développer des éditions limitées destinées à la vente sur place et en ligne. La partie commerciale du site Internet de la South London Gallery est particulièrement développé, proposant des éditions papiers, livres, calepins, céramiques, impressions digitales, cendriers, T-shirt allant d'une gamme de prix de 3€ à 6.000€.

Dans cet exemple, la galerie est largement établie, accueillant des expositions de Thomas Hirschhorn ou de Roman Ondak, disposant d'oeuvres d'art de Christian Boltanski, Bill Woodrow, Donald Rodney ou encore d'Anish Kapoor, mais il est intéressant de voir cette évolution vers une aide plus en amont de la production de la part d'une galerie.

Ces lieux disposent aussi d'espaces où loger les artistes qui préparent des installations monumentales et offre ainsi trois résidences d'artistes par an dont une de six mois à un étudiant ayant terminé ses études d'art en Grande Bretagne ; et propose ses chambres aux acteurs de la sphère artistique venus pour participer à l'une des activités du centre.

¹⁰⁰ <http://www.southlondongallery.org>

¹⁰¹ Modèle anglo-saxons d'organisme caritatif agréé.

Par exemple, en 2010, lors du lancement de la résidence, la South London Gallery a invité sur une idée originale de l'artiste Sam Porritt, 20 artistes à venir séjourner deux nuits chacun, au sein de la résidence. L'artiste suivant est choisi par l'artiste actuel. Sam Porritt a alors créé une édition de 174 versions différentes d'impressions destinées à la vente¹⁰².

Les **Studios of Key West**¹⁰³ (Florida, USA) est une résidence d'artistes créée en 2006 grâce à un sponsoring de la fondation Rodel de 500.000\$ par an sur 10 ans. Malheureusement, la crise économique qui les toucha en 2009 mit fin à cette ressource qui représentait deux tiers du budget total de la résidence. Ceci a amené la résidence à développer un large réseau de revenus apportés par la communauté locale, surtout dans les secteurs commerciaux, mais aussi à repenser ses revenus propres (location d'espaces et d'ateliers, vente de tickets, workshops, performances).

Mais elle a surtout revu la re-dynamisation des ventes d'oeuvres d'art ; en 2009, la vente totale des oeuvres s'élevait à 6.000€, en 2011, elle atteignait 80.000€. Cela ne représente que 20% à 40% du montant total des ventes puisque ce sont les commissions pratiquées par la galerie. Le directeur de la résidence Jay Scott explique dans son interview réalisée par l'Alliance des Communauté d'Artistes : « *Venir aux expositions et acheter une oeuvre d'art est devenu un moyen vital pour la communauté de supporter le centre* »¹⁰⁴.

Ainsi en 2009, les Studios de Key West ont généré 100.000\$ de revenus propres, passés à plus de 300.000\$ en 2012, soit 40% de son budget annuel.

¹⁰² <http://southlondongallery.org/page/sam-porritt-editions141-160>.

¹⁰³ <https://tskw.org>

¹⁰⁴ Alliance of Artists Communities: From Surviving to Thriving Artist Residencies, p.38

Le BEMIS Center for Contemporary Art¹⁰⁵ au Nebraska a été fondé en 1981 pour offrir un programme d'artistes en milieu industriel. Avec un budget annuel de 1.4 million de dollars, il offre des résidences de trois mois à 36 artistes par an dans tous les domaines des arts visuels et tous dotés d'une bourse de 750€. Aujourd'hui, l'espace dispose de deux entrepôts gigantesques accueillant une librairie, une salle de réception, une salle de conférence, une résidence d'artistes, des espaces de stockage, des espaces de travail collectifs et personnels, un atelier pour sculpture monumentale et travail des métaux et de céramique, trois espaces d'expositions et une galerie commerciale.

Avec une économie mixte de donations, subventions, sponsors, membres, BEMIS parvient à couvrir 60% de son budget annuel. Les 40% de ressources propres incluent la location d'espaces, l'organisation d'événements, des frais d'application élevés (40\$), l'organisation d'une vente aux enchères chaque année et l'activité de la galerie commerciale. Celle-ci comprend du consulting artistique pour particuliers et entreprises, et la mise en place de partenariats d'entreprise sur des projets de décoration intérieure.

La vente aux enchères est organisée par la résidence grâce aux oeuvres données systématiquement par les artistes en résidence au BEMIS, mais aussi par les artistes locaux.

Les autres oeuvres peuvent alimenter la galerie commerciale ou les espaces d'expositions. La résidence prend une commission de 50% sur les ventes en galerie, et de 50% à 100% (100%, si c'est une oeuvre donnée à la « collection » de la résidence) lors de la vente aux enchères.

Cette dernière information est assez importante puisqu'elle prouve que certaines des oeuvres présentées lors des enchères n'appartiennent pas à la collection. Donc l'artiste récupère une part des bénéfices réalisés, inscrit un prix de vente bien plus

¹⁰⁵ <http://www.bemiscenter.org>

élevé que n'aurait pu produire une galerie, puisque dynamisé par le public venu aux enchères et rassemblé autour des valeurs de la résidence. En 2011, le passage en vente aux enchères de 400 oeuvres réalisées par plus de 288 artistes a rapporté 400.000\$.

Un autre exemple de résidence d'artistes est **Els Igols**¹⁰⁶ - capable d'accueillir 7 artistes en même temps, située à 60km de Barcelone - qui dispose d'une galerie¹⁰⁷ appelée **Estudio Nomada** dans le centre de la ville. Il est possible pour les résidents de participer à une exposition collective après deux mois de résidence ou d'y organiser une exposition individuelle après une résidence minimum de 3 mois¹⁰⁸. Les prix varient selon la location à la semaine ou au mois, en fonction de la chambre simple (275€/semaine, 750€/mois) ou double (310€/semaine, 850€/mois).

Et enfin, le **Centre d'Art et Culture Espronceda**¹⁰⁹ à Barcelone est une résidence d'artistes qui permet aux résidents de vivre sur place pour une période variant de 2 à 12 semaines, suite à laquelle il leur est offert l'opportunité d'exposer les travaux réalisés. La mission de la résidence est d'accompagner l'artiste sur les étapes de production, création, communication, scénographie de l'exposition ; et d'apporter une substantielle contribution (financière, logistique, technique, et médiatique) : mis à part les frais de voyage jusqu'à la résidence et la nourriture, tous les frais sont supportés par le Centre¹¹⁰: une chambre et un accès illimité aux parties communes (cuisines, studios), les coûts de production (charges, matériaux, transports, installation) à hauteur de 500€, et les coûts événementiels et de communication à hauteur de 150€.

¹⁰⁶ <http://www.estudio-nomada.com/artists-residency-mas-els-igols>

¹⁰⁷ Et d'une école indépendante d'art.

¹⁰⁸ Coûts de production de l'exposition compris dans le prix de la résidence sur deux ou trois mois.

¹⁰⁹ <http://www.espronceda.net>

¹¹⁰ Espronceda et/ou l'artiste, peuvent trouver des moyens de lever des fonds qui serviront au financement partiel de la résidence : partenariat, sponsoring, mécénat.

En échange, les artistes s'engagent à laisser une oeuvre de grande taille, ou deux de taille moyenne¹¹¹, pour la collection d'Espronceda (celle-ci peut être vendue sans autorisation de l'artiste), et d'un pourcentage à hauteur de 50% sur la vente des oeuvres d'art durant l'exposition et sur quatre mois suivant celle-ci, puis 25% sur la première année, 20% sur la deuxième, et 10% sur les années suivantes.

Espronceda se distingue des autres résidences par la sélection des projets proposés et leur financement privé¹¹², en proposant des séjours en fonction des besoins de l'artiste et non pas en fonction de la capacité d'accueil de l'espace et du rendement qu'il représenterait ; et en organisant, sauf avis contraire d'un artiste, systématiquement une exposition de fin de résidence. Espronceda accompagne les artistes depuis l'esquisse du projet, à sa réalisation en assurant une bonne visibilité générale de l'artiste et de l'exposition auprès de professionnels de l'art chevronnés.

Aussi, en mettant en place un contrat de type galerie avec ses résidents, elle assure la pérennité de sa relation avec les artistes, et surtout, une exclusivité sur la vente des oeuvres produites lors de leur résidence. Cela implique qu'Espronceda s'occupe de la promotion de l'artiste bien après son séjour, mais aussi dans son intérêt, puisqu'il s'agit avant tout de donner une première ou nouvelle impulsion à la carrière de ses résidents, et de voir au fil des années, la cote de ses artistes se construire et évoluer sur le marché de l'art.

¹¹¹ Le montant total de la donation est variable en fonction de l'artiste, mais doit être équivalent au prix de l'oeuvre la plus chère exposée. La liste des prix doit être établie préalablement par l'artiste, conjointement avec les responsables du centre qui assurent la viabilité du prix de l'oeuvre par rapport à l'état du marché local.

¹¹² Sous réserves de trouver partenariats et sponsorship.

Les résidences-galleries

« *Dans un monde parfait, vous pourriez juste travailler, expérimenter et ne pas avoir à vendre les oeuvres* » constatent les artistes Bianca Kennedy et Felix Kraus (Annexe p.158).

La réévaluation du rôle des résidences d'artistes est au coeur de la mutation économique à laquelle elles doivent aujourd'hui faire face. Si la pensée conservatrice rend difficile l'acceptation des résidences comme espaces de galerie connectés au marché de l'art, la pensée contemporaine veut qu'elles deviennent une place de choix pour la culture du collectionnisme. En donnant accès aux programmes, aux artistes, et en leur ouvrant les portes du marché de l'art, les centres artistiques et culturels génèrent de la croissance et augmentent la valeur ajoutée sociale.

« *Je pense sincèrement que les résidences devraient être plus connectées au marché de l'art local, ainsi qu'avec les fondations, sponsors et entrepreneurs locaux. La synergie des deux devrait être fondamentale aussi bien pour la résidence que pour les artistes* » explique Valentina Cassachia, commissaire d'exposition indépendante (Annexe p.151).

Les résidences ne doivent plus seulement se positionner comme une étape ou un intermédiaire, mais comme une finalité pour les artistes. Un espace où l'artiste peut créer et vendre, un lieu où il puisse se concentrer sur son oeuvre et où les moyens sont mis en oeuvre pour la vente de la production.

La résidence-galerie permet la création d'une exposition *in situ*, souvent apparentée à l'installation. Ce n'est pas que la simple galerie ne soit pas à même de mettre en place des effets de scénographie, c'est simplement que la résidence permet à l'artiste, souvent à l'aide d'une équipe de professionnels, de penser le projet sur le plus long terme en fonction d'un espace déterminé, et de réaliser une expérience

plus qu'une exposition classique. La mise en place de moyens personnels, financiers et humains devrait être récompensée par une insertion sur le marché de l'art.

Outre le fait que les résidences pourraient jouir d'une plus grande liberté financière en cas de succès, les artistes sont la clé des arts. Il n'y aura bientôt plus d'artistes s'ils ne peuvent pas vivre correctement. Offrir visibilité et espaces de création ne suffit plus, le rôle de la résidence doit maintenant être tourné vers l'insertion des artistes dans le marché. La création devrait être présentée et évaluée puisqu'elle représente, au-delà du concept artistique, un travail quotidien.

« La différence entre les galeries et les résidences artistiques repose sur l'aspect commercial, c'est l'aspect fondamental de la galerie, tandis que pour la résidence, l'objectif principal reste la recherche artistique » rappelle Savina Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136).

Le succès d'une galerie se calcule sur la pertinence des artistes, leur profil et curriculum, et également sur la rencontre de l'offre et de la demande sur un marché local, national et international. Tandis que la résidence d'artiste reste évaluée sur la pertinence des projets, la part d'expérimentation et le degré de recherche artistique des artistes.

CONCLUSION

Le concept de résidence d'artistes existe depuis fort longtemps et son développement sur les 50 dernières années a mis en exergue non seulement la volonté de créer de tels lieux, mais aussi la nécessité de leur existence. Chaque résidence est unique et bien évidemment propose une gamme de programmes diversifiée et modulable en fonction des besoins formulés par ses résidents. Dans l'ensemble, elles ont toutes pour but de stimuler la création contemporaine.

Aujourd'hui, la résidence d'artistes est un vecteur de connaissances et d'appréhension de l'art contemporain mais aussi de compréhension des cultures, elle est devenue une valeur sociale ajoutée et permet la diffusion de la créativité. Les relations créées entre les artistes et les espaces d'accueil permettent de construire les interactions qui améliorent la tolérance générale.

Beaucoup sont nées d'initiatives collectives¹¹³ ou personnelles¹¹⁴ d'artistes, souvent dans le but d'ouvrir un espace dans lequel ils pourraient travailler et partager leur passion, et dont la gérance permettrait l'autofinancement du lieu.

Aussi, la diversité des programmations artistiques permet au public d'acquérir une plus large vision des tendances contemporaines internationales. Les programmes éducatifs proposés offrent un accès à la connaissance qui participe à l'établissement d'une culture générale solide. Ce à quoi il faut ajouter les événements ponctuels, toujours liés à l'art et à la culture, comme les projections ou les concerts, la résidence devient ainsi un haut lieu de la communauté locale, ce qui la promeut au rang d'institution reconnue d'utilité publique.

¹¹³ Exemple de l'International Art Production Residency à Can Serrat, Espagne. (p.22).

¹¹⁴ La résidence d'artistes Chinati, créée en 1989 par l'artiste américain Donald Judd, pour supporter le développement des artistes au Texas.

Pour les artistes, ces lieux sont une occasion unique de visiter un espace, de se frotter à de nouvelles cultures, d'obtenir de l'aide sur de nouveaux concepts et projets à développer. Chaque artiste est une pierre à l'édifice de la résidence, leurs missions respectives sont complémentaires. L'échange est l'un des piliers phare des programmes de résidence, il fonctionne dans les deux sens ; si l'artiste vient étudier un mode de vie et une culture différente lors de son séjour, il apporte aussi sa différence, sa vision du monde, et la partage dans sa créativité. La résidence d'artistes devient un lieu d'interactions entre personnes de différentes nationalités, cultures, âges et pratiques artistiques. Mais elle devient aussi un pont entre ces deux cultures, reliant deux pays par une connexion artistique.

Néanmoins les résidences, comme toutes entreprises créatives, ont besoin de financements pour vivre, voire survivre. Souvent supportés dans les premières années par les fondateurs du projet, ceux-ci doivent continuellement trouver d'autres sources de revenus, soit en s'adressant aux institutions publiques, soit en impliquant de généreux donateurs sur lesquels ils doivent compter chaque année.

Les récentes turbulences économiques ont largement ébranlé les sources de financement des résidences qui, comme beaucoup d'autres institutions culturelles et artistiques, ont dû réévaluer l'aspect général de leurs activités. Les ressources autrefois employées pour aider ces espaces se sont vues diminuer lorsque la crise économique a débuté, dans un esprit d'austérité de la part des Etats et de rigueur de la part du privé. Lorsque l'économie s'est relancée, les fonds n'ont pas été répartis de la même manière. L'augmentation des états d'urgence sociale engendrés ces dernières années par les nombreux conflits ont entraîné une redistribution des fonds vers des causes plus humanitaires que culturelles.

Et si en effet, les fonds publics peuvent changer la donne en matière de programmes tout comme les fonds privés lors de donations ou de bourses d'entreprises, les résidences ont besoin de rester innovantes avec leurs ressources

propres pour rester attractives aux subventions. Ne pas être en mesure d'apporter de flux internes tout au long de l'année soumet la résidence à la dépendance des fonds publics et privés, et peut mettre en péril l'ensemble de ses activités.

La commercialisation de certaines activités - puisque celles-ci sont maintenant intégrées au budget de la résidence et sont organisées sur une base régulière - est bien souvent l'unique moyen sur lequel les résidences ont un vrai « contrôle ». Cela dit, la production intensifiée d'activités, notamment les workshops que les artistes en résidences peuvent soumettre, les conférences ou encore les activités destinées aux plus jeunes¹¹⁵, permet de mieux rétribuer les artistes et la résidence. La multiplication d'évènement ponctuels (concerts, projections, lectures, spectacles de danse, pièce de théâtre) permet d'animer la scène locale et de dynamiser l'économie sociale¹¹⁶. Elles initient les amateurs et inculquent les gestes à adopter dans le cadre de la culture et de son héritage social.

La transformation des résidences d'artistes en résidences marchandes pose bien évidemment un problème éthique et la qualité des projets ou des artistes peut être remise en cause par la sphère artistique. Plus il y a d'activités parallèles, moins la résidence serait en mesure de se concentrer sur sa mission principale. Il est encore aujourd'hui émis beaucoup de réserves de la part des acteurs du marché quant à la pratique commerciale en résidence, d'autant plus si les artistes doivent en supporter les frais.

¹¹⁵ Espronceda, par exemple, a organisé une journée pour les enfants et leurs parents autour du thème « Observe, Create, Be an Artist » avec différentes activités artistiques : poterie, dessin, construction... Mais a aussi présenté à ce jeune public la performance « PSP » de Victor Le, réalisée durant tout le festival LOOP. Il y fait d'ailleurs référence dans son interview en annexe, en apparentant cela à de la médiation culturelle.

¹¹⁶ On trouve encore une majorité de bénévoles dans la sphère culturelle et artistique, mais de petites rétributions financières sur la vente de tickets par exemple, sont toujours les bienvenues. De manière générale, les acteurs des arts vivants et du spectacle travaillent bien en dessous du salaire moyen national.

Si un artiste participe financièrement à sa résidence en payant des frais de location, d'hébergement, d'application, il a alors moins de mérite que celui qui est sélectionné et entièrement sponsorisé.

« Je considère que l'art et la culture sont des points cruciaux pour le développement et l'épanouissement personnel de chacun. C'est un droit ! » affirme Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau (Annexe p.138).

Une résidence qui en revanche soutiendrait l'ensemble des coûts artistiques de la production et d'élaboration du projet final du résident et son introduction sur le marché par la réalisation de ventes, devrait alors pouvoir peser sur le marché de l'art ou tout du moins, enclencher un changement de mentalité dans la perception de la mission des résidences.

Nous avons pu démontrer que le statut associatif dont jouit la grande majorité des résidences n'est pas incompatible avec la mise en place d'activités pouvant soutenir le budget de la résidence. Elles doivent cependant rester ponctuelles, désintéressées et non concurrentielles pour conserver ce statut. Elles peuvent par exemple utiliser l'ensemble des pratiques commerciales aujourd'hui répandues : le membership, les frais d'application et de résidence, la billetterie, la location de matériel, d'espaces ou d'ateliers, ou créer des événements ponctuels plus populaires comme des projections de films ou l'organisation de concerts.

L'important est de soutenir l'art et de créer une dynamique culturelle favorable à sa commercialisation. Et bien sûr, de garder un équilibre entre ce que l'on offre et ce que l'on vend, tout en gardant à l'esprit que la résidence d'artistes est avant tout dédiée aux artistes.

Enfin, les résidences peuvent également choisir d'offrir plus à leurs résidents, car il ne suffit plus aujourd'hui de créer pour être un artiste. Si vous demandez à un artiste¹¹⁷ pourquoi il fait de l'art professionnellement, il vous répondra que c'est un métier palpitant, parfois merveilleux, souvent difficile, mais que cela reste un métier. Un artiste doit pouvoir subvenir à ses besoins.

« La question qui se pose aujourd'hui, puisqu'il n'y a pas encore de système qui se positionne entre la résidence d'artistes et la galerie, est de savoir comment suivre l'artiste dans sa carrière en tenant compte de ces deux aspects primordiaux : la recherche artistique et l'aspect financier. Trop souvent, ces deux mondes sont séparés et cela n'aide certainement pas l'artiste à s'établir et vivre de sa pratique » interpelle Savina Tarsitano, co-fondatrice d'Espronceda (Annexe p.136).

Une bonne résidence devrait offrir un débouché artistique et une perspective de carrière à ses résidents en tant qu'artistes. La différence entre une galerie et une résidence est censée être commerciale. Mais c'est en résidence que les liens les plus forts se nouent, que les connexions et rencontres journalières aboutissent à la pensée et la réalisation de nouveaux projets, la palpable transformation d'un espace en oeuvre d'art à part entière. Comme le dit très justement Emmanuel Beyens¹¹⁸, *« Dans un centre d'art, vous pouvez faire bien plus qu'au sein d'une galerie. Dans une galerie d'art, il faut juste accrocher les peintures au mur, inviter des gens et faire un évènement. Dans une résidence d'artistes vous pouvez réaliser une expérience pour le public. »*

Le véritable problème, c'est l'implication intéressée de la résidence sur la production de l'artiste, elle peut être une source de conflits d'intérêts. Elle pourrait favoriser la multiplication d'expositions plus « commerciales » ou populaires au détriment d'expositions plus expérimentales. La résidence sélectionnerait-elle ses

¹¹⁷ Voir interview Jaanika Peerna, Remy Uno, Emmanuel Beyens, Bianca et Felix Kraus. (Annexes p. 155, 152, 146, 158).

¹¹⁸ Entrevue Emmanuel Beyens (Annexe p.146)

résidents en fonctions des retombées financières qu'ils représentent ? À l'inverse, l'artiste a-t-il envie d'associer ses ventes à une résidence d'artistes plutôt qu'à une galerie ?

Bien entendu, les artistes n'ont pas tous les même objectifs, certains restent intéressés par ce concept uniquement pour leurs recherches personnelles ou pour le développement d'une série particulière, dont ils savent déjà quelle galerie ou quel collectionneur serait intéressé par la production. En revanche, d'autres sont intéressés par le concept de création/commercialisation en résidence. Un petit pourcentage est prêt à s'investir dans leur carrière là où le marché fonctionne et comprend l'intérêt d'évoluer avec lui.

En fonction des résidences et des programmes proposés, les résidences permettent par leur démarche de soutenir la production contemporaine, d'accueillir les artistes sur un nouveau marché et ainsi de leur offrir une visibilité internationale. Mais aussi d'intégrer les artistes aux réseaux développés par la résidence dans un esprit de promotion : commissaires d'exposition, artistes, professionnels de l'art, partenaires et collectionneurs. Autant d'acteurs de la sphère artistique qui jouent un rôle sur l'accession des artistes au marché.

Si tous les facteurs sont rassemblés pour l'épanouissement des artistes, aussi bien en amont - avec la recherche et la production - et en aval avec la commercialisation de leurs activités, alors les résidences devraient jouer ce nouveau rôle.

Si en plus elle peut amener ses résidents à participer à des foires, ou autres activités sociales et éducatives de grandes audiences¹¹⁹ que la résidence accueille, elle est à l'origine de la mise en circulation des oeuvres sur un marché de l'art international et de la promotion active des artistes dessus.

¹¹⁹ Notamment leur participation aux festivals artistiques locaux.

D'autant plus à l'heure de la communication instantanée et de la digitalisation des marchés, pourquoi certaines institutions traditionnelles devraient-elles conserver le monopole de la vente d'oeuvres d'art lorsqu'il n'y a plus de véritables règles de marché ? Les résidences peuvent rester l'intermédiaire entre les artistes et le marché, mais elles peuvent aussi trouver des galeries intéressées par l'exposition des oeuvres réalisées ; elles ont aujourd'hui accès aux mêmes outils que les entités commerciales traditionnelles.

L'accessibilité de la vente en ligne et l'explosion des plateformes de vente d'art, l'augmentation du nombre de manifestations artistiques et de foires d'art contemporain alternatives, le développement du merchandising artistique, la visibilité auprès des collectionneurs, la constitution de collections d'entreprises, la demande de location et de prêts d'oeuvres d'art ou encore la création de fonds d'investissement sont autant de nouvelles opportunités pour les résidences pour se positionner sur le marché de l'art.

« Le marché est l'une des fondamentales actuelles du milieu de l'art, il est donc primordial que les artistes y soient confrontés. Les résidences offrent aux artistes la possibilité d'ouvrir un marché plus international et donc leur donnent plus de visibilité » rappelle l'artiste suisse Christophe Constantin (Annexe p.142).

La multiplication des résidences-galeries ou, en tous cas, de résidences prêtes à pleinement jouer un rôle sur le marché en faveur des artistes, est récente mais rencontre un vif succès. Les amateurs et collectionneurs, toujours à la recherche de nouvelles sources ou expériences artistiques, sont particulièrement friands de ce modèle qui allie expérimentation et risques modérés. Le suivi de la programmation de la résidence et l'évolution de ses anciens résidents sont les indicateurs de confiance dont ils ont aujourd'hui besoin.

L'évolution des pratiques commerciales a permis au phénomène des résidences d'artistes de mieux s'autofinancer. La crise économique a insufflé la fibre entrepreneuriale de ces espaces aujourd'hui plus confiants sur leur force à soutenir leurs projets en développant de nouvelles mentalités.

Cependant, cela reste un milieu majoritairement sans aucun but commercial : certaines résidences se cantonnent à la production et ne veulent pas jouer de rôle direct dans l'accessibilité au marché¹²⁰. La perspective de succès sur le marché et donc la remise en cause du statut de la structure légale, effraie encore de nombreuses résidences.

« Une fin commerciale peut être d'un grand soutien pour les artistes, mais bien plus que cela, je pense qu'il est plus avantageux pour les résidences artistiques de donner un accès à un plus large concept » explique l'artiste Fabian Vogler (Annexe p.167).

Chaque résidence a mis au point sa stratégie, se baser sur une activité comme corps de mission, diversifier ses pratiques pour mieux véhiculer la culture, se tourner vers d'autres modèles économiques, il n'y a pas de résidence type. Elles sont toutes uniques et leur vision du futur reste propre à chacune.

Si les résidences d'artistes étaient par le passé exclues du marché de l'art, peuvent-elles dans le futur remplacer la galerie ? Ou la galerie traditionnelle doit-elle jouer un rôle plus important sur la création des oeuvres de ses artistes et proposer ses propres espaces de production ? Voici deux questions sur lesquels galeries et résidences d'artistes peuvent débattre longtemps.

¹²⁰ Patricia Jones, executive director of Eyebeam Art & technology Center, « *We are not dealers (...) we don't connect them officialy with dealers nor are in any way associated with any commercial use of their work* ». Interview pour Mapping Residencies, p.33.

SYNTHÈSE

Le phénomène des résidences d'artistes : financement et évolution des pratiques commerciales, les résidences peuvent-elles jouer un rôle sur le marché de l'art ?

Les résidences d'artistes font partie de la nouvelle scène de l'art contemporain. Espaces alternatifs entre musées et galeries d'art, dédiés à la création contemporaine et à l'immersion des artistes dans un nouvel environnement, elles sont les nouvelles bases de la mobilité internationale, relais des différentes pratiques et médiums artistiques.

Pour la grande majorité des résidences d'artistes, offrir des programmes de résidences implique l'appui financier de l'Etat ou de donateurs privés. Elles sont généralement regroupées sous le statut légal d'association à but non lucratif et ont comme missions principales, la promotion des arts contemporains, le dialogue culturel et l'interaction sociale. De ce fait, elles ne sont pas destinées à la recherche de profits.

Cependant, le retournement économique qui s'est opéré dans la seconde moitié des années 2000, a largement touché ces deux ressources traditionnelles obligeant les résidences à revoir leur sources de revenus propres. Elles ont pris en compte leur pouvoir de management et ont réévalué l'insertion de pratiques entrepreneuriales pour mieux équilibrer leur budget.

Certaines vont même jusqu'à passer le pas vers le marché de l'art, phénomène entièrement nouveau puisque normalement les galeries et maisons de ventes aux enchères avaient le monopole de la vente d'oeuvres d'art. La transformation des règles de marchés a rééquilibré les points de ventes, notamment avec le développement de la vente en ligne, et ainsi fait évoluer les pratiques de consommation. Les résidences ayant maintenant accès aux mêmes outils, peuvent développer une activité tournée vers le commerce de la production des artistes et cela, dans le respect de l'expérimentation.

Le sujet est d'intérêt, comment mieux stimuler la création contemporaine et offrir en même temps de meilleures opportunités aux artistes et aux résidences pour se développer. La question qui a accompagné cette étude était la suivante : les artistes sont-ils finalement intéressés par le nouveau rôle des résidences galeries ? Ce qui mène à se demander si les acteurs du marché de l'art sont prêts à changer leur vision de la résidence ?

Les réponses varient en fonction des besoins des artistes, ils sont tous plus intéressés par le projet à réaliser que par l'aspect commercial, cependant ils constatent que la rencontre des deux est inévitable. Allier temps de production, espace d'exposition et expertise de vente dans un même lieu est une manière d'affirmer une volonté de promotion sur du plus long terme que la simple période de résidence.

Au cours des recherches effectuées, notamment à travers la nombreuse documentation sur les programmes de résidences et les résidences d'artistes, les informations récoltées sur les pratiques commerciales n'ont pas été aisées à trouver. Si la transparence des budgets permet l'établissement de la part des subventions et donations, la part des revenus propres et plus exactement la part du commerce d'oeuvres d'art reste floue. Les dirigeants de résidences hésitent encore à afficher fièrement leurs résultats ou leur prise de position sur le marché de l'art.

Ce fut extrêmement intéressant de remarquer ces changements de modèles en réponse à la crise économique. Une évolution de mentalité s'est opérée : les résidences doivent fonctionner de manière plus autonome financièrement en mettant en place des stratégies de management dignes de l'entrepreneuriat.

Il fallait le démontrer, trouver les exemples de résidences qui comptent aujourd'hui sur ce qu'elles sont en mesure de commercialiser. Prouver que cela ne remet pas en cause leur mission, mais permet d'améliorer les conditions de leurs résidents et de leur public, et d'assurer ainsi leur implication dans le projet général de la résidence.

Ce mémoire diffère de ce que l'on peut trouver en général sur les résidences d'artistes. Il permet de mieux appréhender les réalités économiques inhérentes au milieu des résidences. C'est une vision un peu cynique, cependant les nouveaux acteurs de la résidence doivent comprendre qu'il est primordial de cultiver cette autonomie financière pour voir leur projet évoluer sur le long terme.

J'ai eu l'occasion de travailler avec Savina Tarsitano, co-fondatrice de la résidence d'artistes Espronceda, durant plus d'un an, au contact de nombreux interlocuteurs qui nous ont fait comprendre l'intérêt d'espaces de création en dehors des sentiers mainstream. Le projet d'Espronceda, originellement créé par Henrik et Holger Sprengel, deux entrepreneurs allemands, et l'artiste italien, Elia Sabato, avait pour but d'inviter les artistes moyennant des frais de résidence en échange de la prise en charge des coûts de production et d'exposition. En comptant un peu trop sur les subventions espagnoles et en ne faisant finalement pas participer les artistes financièrement, les entrepreneurs ont du trouver maintes parades pour que le projet ne s'effondre pas.

La plus intéressante des solutions émises a été la prise de position comme espace de promotion, d'exposition et de vente des oeuvres réalisées par ses pensionnaires. Elle n'est pas systématique, les fondateurs laissent libre les artistes de réaliser leurs oeuvres, mais il est entendu qu'elles seront exposées au public. Que les oeuvres ne soient pas exploitables commercialement n'a aucune incidence sur la sélection des artistes. Parfois ils peuvent compter dessus, parfois cela n'est pas possible.

Les entrevues réalisées avec les artistes venus en résidence permettent de mieux appréhender leurs attentes envers ces espaces et la pression du marché n'est pas un facteur qui est inhérent à la résidence selon eux. Cependant, ils sont conscients de l'importance de créer et de vendre, et du fait qu'il n'y a plus ni structure ni acteur type pour réaliser l'aspect commercial de la pratique.

Les entretiens avec les acteurs du marché, notamment les commissaires d'exposition, ont permis d'établir l'importance des résidences dans l'évolution de la

pratique des artistes. Ils montrent comment les résidences sont indispensables au développement des concepts des jeunes artistes et artistes émergents et au développement « tranquille », c'est à dire le plus loin possible du marché lors de cette phase.

En revanche, ils mettent en lumière le problème du conservatisme qui est encore largement répandu aussi bien auprès des galeries spécialisées que des résidences d'artistes. Le cloisonnement des deux activités ne s'effectue pas toujours au bénéfice de l'artiste.

Cela apporte déjà un élément de réponse à cette problématique. Mieux accompagner les résidents sur leur projet, leur carrière, leur promotion afin de mieux les entraîner vers le marché de l'art. Cela implique que les résidences jouent alors un rôle actif sur la promotion de ses résidents, qu'elles s'investissent sur le long terme pour mieux appréhender le passage d'artiste émergent vers le statut d'artiste établi.

Le phénomène des résidences d'artistes est particulièrement intéressant pour évaluer la volonté des artistes à créer de nouvelles tendances, à donner libre cours à leur créativité, à répondre à leur conception de l'art contemporain, à partager leur culture et point de vue. Mais la résidence reste limitée dans le temps, les artistes ne peuvent pas uniquement produire, ils doivent aussi pouvoir s'inscrire dans le marché. Et il existe un grand nombre d'acteurs commerciaux qui prennent le relais dans cette phase, mais ils excluent déjà le travail de la résidence pour mettre en avant le travail des artistes.

Les résidences devraient pouvoir jouer un rôle sur le marché de l'art, même s'il est minime, elles sont toujours une opportunité en plus pour les artistes. Cependant, le critère principal de sélection des résidences sera toujours basé sur le degré de pertinence de la recherche artistique en dehors du marché. Si le concept de l'artiste rencontre l'approbation du marché, c'est un plus pour la résidence, mais ce n'est

pas sa mission originelle. Cependant, être en mesure de contenter cette demande est un avantage que la résidence et l'artiste partagent.

LEXIQUE
&
INDEX

LEXIQUE

arthotèque : bibliothèque spécialisée dans le prêt d'oeuvres d'art.

bankable : « qui rapporte de l'argent », un artiste commercial.

catering : traiteur, table d'apéritif.

couch surfing : nouvelle forme d'hôtellerie de particulier à particulier.

mainstream : courant de pensée dominant, tendance majoritaire admise.

marketing : ensemble des actions qui ont pour objet de connaître, de prévoir et, éventuellement, de stimuler les besoins des consommateurs à l'égard des biens et des services et d'adapter la production et la commercialisation aux besoins ainsi précisés. (Dictionnaire LAROUSSE en ligne).

mécénat : aides financières privées à destination de la promotion des arts.

membership : allocation d'un statut de membre en échange d'un soutien annuel.

merchandising : création et placement d'objets destinés au plus grand nombre.

nano-résidence : résidence de très petite taille réservée à un artiste à la fois, où espace de logement, de création et d'exposition sont étroitement connectées.

proto-institutions : nouvelles pratiques, règles et technologies particulièrement innovante et pas encore acceptée ou intégrée aux grandes Institutions.

résidence d'artistes : espace de création communautaire.

showroom : espace de présentation plus que d'exposition.

sponsoring : échanges de bons procédés entre espaces à but non lucratif et entreprises.

turnover : cycle variable de rentrée d'argent en transformation grâce au succès de nouvelles activités.

workshops : ateliers dirigés par des artistes ou d'autres professionnels de l'art, à destination du publique.

INDEX

INDEX ANALYTIQUE

- Alternatif : p.11, 21, 24, 25, 37, 43, 116, 123.
- Anti-résidentiel : p.14.
- Application : p.14, 31, 64, 69, 71, 85, 102, 110.
- Art contemporain : p.6, 11, 13, 14, 16, 17, 20, 21, 24, 26, 35, 43, 49, 60, 74, 85, 89, 91, 92, 93, 96, 105, 107, 112, 113, 116, 117, 119, 123, 140, 149, 166, 174, 175, 177.
- Artiste émergent : p.6, 11, 26, 32, 38, 78, 80, 85, 91, 93, 96, 100, 119, 123, 125, 136, 171.
- Association : p.25, 30, 40, 55, 56, 57, 61, 116, 173, 176, 177.
- Collectionneurs : p.13, 16, 38, 73, 82, 83, 84, 88, 89, 91, 93, 94, 97, 112, 113, 136, 137, 149, 150, 168.
- Collectionnisme : p.16, 105.
- Commercialisation : p.14, 15, 16, 70, 77, 84, 97, 109, 110, 112.
- Communauté : p.6, 8, 12, 13, 17, 21, 23, 33, 36, 40, 44, 49, 52, 53, 56, 61, 64, 65, 69, 71, 73, 99, 101, 107, 138, 156, 163.
- Compétitivité : p.25, 58.
- Corporate : p.70, 71.
- Creative city : p.41.
- Cross-sectorielle : p.38.
- Culture : p.3, 6, 9, 12, 13, 14, 17, 20, 21, 22, 24, 27, 28, 29, 32, 37, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 49, 50, 54, 56, 59, 65, 68, 69, 71, 75, 76, 77, 83, 88, 90, 91, 94, 97, 98, 103, 105, 107, 108, 109, 110, 114, 116, 119, 138, 140, 144, 145, 148, 150, 171, 174.
- Diversité culturelle : p.24, 40, 49.
- Donation : p.49, 50, 51, 52, 57, 64, 67, 70, 76, 80, 81, 84, 100, 102, 104, 108, 117, 139, 175.
- Experimentation : p.20, 26, 30, 44, 49, 106, 113.
- Financement : p.1, 3, 7, 9, 12, 14, 15, 39, 45, 46, 48, 49, 50, 51, 52, 58, 59, 60, 61, 68, 69, 70, 71, 73, 81, 83, 103, 107, 108, 116, 128.
- Fonds privés, Fonds publics : p.7, 8, 14, 15, 16, 17, 23, 43, 46, 49, 50, 51, 54, 55, 57, 58, 59, 61, 67, 70, 71, 96, 97, 99, 100, 103, 108, 109, 113, 132, 139, 162.
- Galleries : p.9, 11, 13, 15, 17, 23, 28, 31, 56, 57, 59, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 84, 85, 86, 89, 90, 91, 92, 93, 94, 97, 98, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 111, 112, 113, 114, 116, 117, 119, 128, 136, 137, 138, 140, 142, 144, 146, 154, 157, 160, 162, 167, 168, 175.
- Globalisation : p.24.
- Hybride : p.25, 46, 51.
- Identité : p.27, 70.
- Interdisciplinaire : p.20, 25.
- Intermédiaire : p.16, 29, 73, 81, 83, 105, 113, 170.
- Jury : 22, 32.
- Marché de l'art : p.7, 8, 9, 12, 13, 15, 16, 17, 23, 32, 38, 40, 43, 52, 67, 70, 73, 74? 75, 76, 77, 78, 82, 83, 84, 85, 90, 92, 93, 94, 97, 99, 104, 105, 106, 109, 110, 112, 113, 114, 116, 129, 132, 136, 139, 140, 142, 143, 145, 151, 163, 164, 175.
- Mobilité internationale : 11, 20, 39, 41, 42, 50, 116.
- Partenariats : 24, 35, 39, 50, 51, 58, 61, 71, 76, 88, 89, 102, 103, 104, 175, 177.
- Phénomène : p.3, 6, 9, 12, 13, 15, 17, 19, 21, 22, 24, 25, 43, 114, 116, 119.
- Philanthropie : 17, 52, 57, 71, 93.
- Politique culturelle : p.23, 24, 37, 39, 43, 129, 174.
- Résidences-galleries : p.9, 85, 98, 105,
- Subventions : p.25, 48, 50, 51, 52, 54, 83, 84, 102, 109, 117, 118.

INDEX DES LIEUX CITÉS

- Aix-en-Provence p.149
Allemagne p.4, 168, 171, 174, 177
Andalousie p.173
Argentine p.174, 176
Athènes p.176
Australie p.48, 60, 78, 82, 138, 139, 140, 141, 172,
Barbizon, p. 22
Barcelone p.6, 12, 13, 28, 29, 33, 34, 63, 67, 77, 78 79, 89, 103,132, 133, 134, 142, 143, 146, 147, 152, 155, 159, 164, 169, 170, 171
Bargum p.171
Beirut p.125, 133, 175
Belfast p.173
Belgique p.4
Berlin p.32, 177
Blönduós p.161
Bondi p.175
Bruxelles p.32, 80 89,146, 170
Buena Vista p.138
Buenos Aires p.174, 176
Californie p.60
Can Serrat p.63, 107, 133
Caroline du Sud p.98
Catalogne p.63, 172
Chine p.4
Espagne p. 28, 107, 172, 173
Estonie p.4, 155
Etats-Unis p.23, 56, 57, 64, 155
Europe p.20, 22, 23, 41, 50, 60, 74, 77, 79, 82, 125, 133, 138, 155, 172
Finlande p.28
Florida p.101
France p.4, 17, 22, 55, 56, 94, 129, 132, 138, 139, 141, 148, 149, 172, 180
Frise-du-Nord (Nordfriesland) p.160, 168
Genève p.165, 166
Giverny p.22
Grande Bretagne p.100
Grèce p.176
Hollande p.160
Irlande p.28, 173
Islande p.175, 176
Kansas City p.65
Kazakstan p.4, 42
L'Aisne p.96, 132
La Rochelle p.166
Liban p.175
Londres (London) p.32, 77, 89, 97, 100, 101, 134, 169
Lyon p.140
Madrid p.6, 91, 130
Malaga p.91
Marseille p.164
Mexique (Mexico) p.4, 29, 148, 149, 150, 174
Miami p.147
Montmartre p.23
Montparnasse p.23
Nebraska p.102
New York p. 32, 36, 66, 129, 132, 147, 155, 175
Norvège p.63
Paris p.5, 22, 32, 132, 138, 145, 165
Pologne p.36
Pont Aven p.22
Puebla p.174
Rome p.4, 22, 32, 34, 78, 89, 90, 142, 143, 144, 170
Russie p.4
Santa-Monica p.60
Seine Saint-Denis p.138
Singapour p.177
Spartanburg p.174
Stuttgart p.160
Suède p.177
Suisse p.4, 113, 164, 166
Sydney p.4, 138, 140
Tokyo p.32, 165
Tremblay en France p.138
USA p.4, 20, 28, 46, 50, 60, 65, 98 101, 162, 175
Utica p.175
Val de Marne p.166
Venise p.157
Vienne p.169
Visby p.134, 177

INDEX DE INSTITUTIONS

- 18th Street Arts Center p.60, 61, 132
AAAE p.170
Académie de France p.22
ACE p.132, 174
Akademie Schloss Solitude p.132, 174
Alcyon Gallery p.77, 133
Alliance of Artists Communities p.52, 53, 62, 64, 73, 101, 129, 172
ARCO Madrid p.91
Art Basel p.147
ART NOU p.6, 78, 132, 144
Art-o-rama p.164
Arteles Creative Center p.28, 132
Artist Pension Trust (APT) p.4, 132, 151
Artistas Visuales en Red AVer p.11
Artnobility Interactive p.36, 132
Artnet p.74, 132
ArtTolerance p.42
Artothèque 02 p.96, 132
Artprice p.94
Artquest p.28, 134
Arts Economics p.82
ArtTactic p.82
Association 1901 p.57, 131, 132
Beau-Arts de Paris p.145
Beaux Arts de Bruxelles p.89
Beaux Arts de Genève HEAD p.186
Beirut Art Residency p.133, 175
BEMIS Center for Contemporary Arts p. 97, 102, 133
Berlin Food Art Week p.177
Bloomberg p.49, 132
Bon Bock p.133, 177
Burlington Free Press p.46, 131
Can Serrat p.63, 107, 133
Casa de Francia IFAL p.4, 148, 150
Casa Velasquez p. 28, 133
Centre de production d'Arts Visuels Hangar p.67, 133, 178
Centre International Visby pour Compositeurs p.134, 177
Centre National des Arts Plastiques CNAP p.16, 17, 129
Centre Pompidou p.91
Centro MultiMedia p.150
Chicago Artists Coalition's BOLT Residency p.62
Chinati p.107, 133
Code général des impôts p.95, 132
Digital Arts Studios p.133, 173
DOCfield p.6, 79, 133
E-Flux p.36, 133
EAC p.1, 3, 4
École des Beaux-Arts de Rome RUFA p. 4, 34, 78, 87, 88, 89, 90, 143, 144, 170
Els Igoles p.97, 103
ENCATC p.133, 170
EncontrArte BCN p. 29, 170
Espronceda, Center for Art and Culture p.3, 4, 6, 26, 29, 33, 34, 35, 42, 66, 69, 74, 77, 78, 79, 80, 85, 89 91, 96, 97, 103, 104, 106, 109, 118, 133, 134, 136, 137, 142, 143, 144, 146, 147, 151, 152, 154, 155, 158, 159, 160, 161, 164, 165, 166, 167, 169, 170, 171, 179
Estudio Nomada p.103, 133
European Art Foundation TEFAF p.74, 82
Eyebeam Art & Technology Center p. 114
Festival d'Artistes Émergents p.78
FIAC p.145
Fire Island Residency FIAR p.35, 36
Flynn Center for Performing Art p.46, 131
Fondation Arquetopia p.133, 174, 175
Fondation Rodet p.101
Hiscox p.82, 129, 179
HUB-HUB p.4, 68, 97, 98, 99, 133, 162, 163
ICORN p.36, 134, 172
International Art Production Residency p.63, 107

Joya : art + ecologia p.134, 173
JUSTMAD p.6, 91, 130, 134
Kinitras Studio p.134, 176
L'Horizon p.166
L'Institut Français d'Amérique Latine
IFAL p.4, 148, 149
L'Internaute p.97, 132
La Briqueterie p.166

La Maison Verte de Marnay p.35, 134
La Ruche p.23
La Taverne Gutenberg p.140
Landesmuseum Schleswig-Holstein
Schlob Gottorf p.171
Le Bateau-Lavoir p.23
Le Figaro p.53, 94, 131, 132

INDEX DES NOMS PROPRES

- Artem Mirolevich p.4, 33, 147.
- Belmont Anaïs p.4, 29, 148.
- Beyens Emmanuel p.4, 37, 80, 86, 111, 146.
- Boltanski Christian p.100.
- Boucher Alfred p.23.
- Bouglé Fabien p.97.
- Bravo Andrea p.164.
- Caillet Elizabeth p.17.
- Canovas Ernesto p.77.
- Chagall Marc p.23.
- Chateigné Yann p.166.
- Chevrel Bernadette p.4.
- Christev Alexandra p.4.
- Clanet Patrick p.148.
- Colbert Jean-Baptiste p.22.
- Cong Yao p.4, 89.
- Constantin Christophe p.4, 78, 90, 113, 142, 143.
- Daniel Sean p.170.
- de Rivoyre François p.171.
- de Vaumas Carla p.4
- de Vaumas Gaël p.4
- de Vaumas Stéphanie p.4
- de Vaumas Vladimir p.3, 165, 171.
- Delgène Jean-Claude p.53
- Desmas Jerome p.97.
- Egger Catherine p.165.
- Ehrmann Thierry p.94.
- G. Hernandez Oscar p.148.
- GABS p.4, 128.
- Gavin Ted p.49.
- Giles Tim p.4, 68, 98, 99, 162.
- Hascoët Julie p.149.
- Helguera Pablo p.4, 128.
- Judd Donald p.107.
- Juventeny Marta p.91.
- Kapoor Anish p.100.
- Kennedy Bianca p.4, 32, 86, 105, 133, 158, 161, 171.
- Kraus Felix p.4, 32, 86, 105, 111, 133, 158, 161.
- Le Bon Gustave p.5
- Le Victor p.4, 34, 66, 109, 134, 164.
- Lederer Cortney p.62.
- Lorien Reese p.20.
- Louis XIV p.22.
- MacQueen Steve p.46.
- Magali Moulinier p.4, 27, 75, 78, 87, 88, 90, 143.
- Mark Redden p.28
- Martin Alejandro p.164.
- Metzinger Jean p.23.
- Modigliani Amadeo p.23.
- Montauban Olsen p.52.
- Mpagi Sepuya Paul p.36.
- Munoz Ventose Silvia p.171.
- Napoléon p.22
- Ondak Roman p.100
- Peerna Jaanika p.4, 28, 38, 43, 111, 134, 155, 157.
- Picasso Pablo p.23.
- Plotnikova Loulia p.166.
- Porrit Sam p.101
- Proffe Theodor p.34, 170.
- Quillet Grégoire p.164.
- Ramirez T. Fermin p.148
- Reynaud Dewar Lili p.166.
- Ridelaire Anne-Sophie p.4, 25, 31, 40, 60, 65, 67, 78, 81, 82, 88, 91, 110, 138.
- Rodewaldt Felix p.147.
- Rodney Donald p.100.
- Rousset Marion p.83.
- Ruel Huna p.149.
- Russo Gaetano p.4, 138.
- Sabato Elia p.4, 79, 91, 118, 159, 169.
- Schmid Laurent p.166.
- Scott Jay p.101
- Soutine Chaim p.23
- Sprengel Henrik p.4, 118, 147, 165, 169.
- Sprengel Holger p.4, 96, 118, 147, 165, 169.
- Tarsitano Savina p.3, 4, 13, 26, 35, 66, 74, 85, 106, 111, 118, 136, 137, 144, 169, 170.
- Théobald Marie p.53.
- Tolkyn Sakbayeva p.4, 42, 127.
- Tomeo Caterina p.34, 170.
- Troilo Giovanni p.79
- Uno Remy p.4, 12, 33, 34, 49, 63, 111, 151.
- Valentina Cassachia p.4, 83, 105, 151, 152.
- Vallée Maud p.164.
- Violeau Agnès p.3, 4.
- Vogler Fabian p.4, 25, 29, 34, 77, 79, 93, 114, 159, 160, 167.
- Wilson Robert p.28
- Woodrow Bill p.100
- Yencken David p.41
- Zocco Fabian p.4, 150.

TABLE DES ILLUSTRATIONS :

Les illustrations de ce mémoire sont libres de droit. Les dessins de GABS et de Alexandra Christev ont été réalisés spécialement pour l'occasion. Quant à celle de Pablo Helguera, celui-ci a été contacté pour pouvoir utiliser son dessin.

- HELGUERA, Pablo, 2009, « *And don't forget to feed the artist in residence* », *Artoons*, p.21
- CHRISTEV, Alexandra, 2016 « *Financement et évolution des pratiques commerciales* », p.47
- GABS, 2016 « *Les résidences-galeries* », p.75.

TABLE DES ILLUSTRATIONS ANNEXES :

- Entrevue Savina Tarsitano, Logo ESPRONCEDA, Center for Art and Culture. p.136
- Interview Anne-Sophie Ridelaire, Logo Le Petit Bateau. p.138
- Entrevue Christophe Constantin, Flyer « *Spending Time in Barcelona* ». p.142
- Entrevue Magali Moulinier, Logo Rome University of Fine Arts (RUFA). p.143
- Entrevue Emmanuel Beyens, Flyer « *Crazy Purple* ». p.146
- Entrevue Artem Mirolevich, Flyer « *It Rains Diamond on Saturn* ». p.147
- Interview Anaïs Belmont, Logo Casa de Francia (IFAL). p.148
- Interview Fabien Zocco, ZOCCO, Fabien, 2013, « *We are ready to give our heart and soul for you* ». p.150
- Entrevue Valentina Cassachia, Logo Artist Pension Trust (APT). p.151
- Interview Remy Uno, UNO, Remy, 2015, « *Says Who ?* ». p.152
- Interview Jaanika Peerna, Flyer « *Not So Silent Ripples of Gravity* ». p.155
- Interview Bianca Kennedy et Felix Kraus, Flyer « *The Lives Beneath* ». p.158
- Entrevue Tim Giles, Logo HUB-HUB. p.162
- Interview Victor Le, Flyer « *URL FIGHTER* ». p.164
- Interview Fabian Vogler, Flyer « *Liquid Gender* ». p.167
- Liste des prix de location HANGAR. p.178
- Prix de location des infrastructures ESPRONCEDA. p.179
- Graphique des plateformes de vente en ligne, HISCOX, 2016, « *Online Trade* ». p. 179
- Profit and Loss, *La Fabrique de l'Art*, DE VAUMAS, Vladimir, 2016. p.180.

BIBLIOGRAPHIE

DOSSIERS EN LIGNE (PDF) :

ART MOTILE, 2015, AIR Array Perspectives on Artist in Residence Programmes [en ligne]. Disponible sur <http://artmotile.org/index.php/en/news/39-art-motile-news/218-art-motiles-new-publication-is-out-now-.html>

BERGER Ted, FETSCHER Suzanne, JACKSON Maria Rosario, mai 2012, From surviving to thriving: sustaining artist residencies, ss dir. STROKOSCH Caitlin, Alliance of Artists Communities. Disponible sur <http://www.artistcommunities.org/AAC-SustainingArtistResidencies-web.pdf>

CENTRE NATIONAL DES ARTS PLASTIQUES, Mai 2012, 140 aides privées et publiques en faveur des artistes [en ligne]. CNAP. Disponible sur <http://www.cnap.fr/140-aides-privees-et-publiques-en-faveur-des-artistes>

CENTRE NATIONAL DES ARTS PLASTIQUES, Mars 2010, 196 résidences en France [en ligne]. CNAP. Disponible sur http://www.cnap.fr/sites/default/files/publication/380_residencesenfrance.pdf

CENTRE NATIONAL DES ARTS PLASTIQUES, Octobre 2016, 223 résidences d'arts visuels en France [en ligne]. CNAP. Disponible sur <http://www.cnap.fr/223-residences-darts-visuels-en-france>

FARNAULT, Déborah, 2009, La vocation des résidences d'artistes, le cas de deux résidences d'artistes dans l'État de New York, 210 pages, Mémoire: Politique et Gestion de la Culture, Strasbourg, Université Robert Schuman. Disponible sur <http://docplayer.fr/8919729-Memoire-la-vocation-des-residences-d-artistes-le-cas-de-deux-residences-d-artistes-dans-l-etat-de-new-york.html>

ARON Abigaïl, BOUCHEMIT Jade, FERRY-MACCARIO Nicole et al., 13 octobre 2015, Création et Marché de l'Art : Comment renouveler l'attractivité de la France ?, Terra Nova. Disponible sur http://tnova.fr/system/contents/files/000/001/088/original/13102015_-_Cr_aation_et_march_de_l'art.pdf?1444729747

HISCOX FRANCE, 2016, Rapport Hiscox 2016 sur le marché de l'art en ligne, ss dir. READ Robert, France. Disponible sur https://www.hiscox.fr/wp-content/uploads/2016/05/Etude-version-DIGITALE-Hiscox-Online-Art-Trade-Report-2016_FR-.pdf

JUSTMAD, 2015, Just Residence Banco Santander Foundation, Madrid. Disponible sur http://justmad.es/wp-content/uploads/2015/10/JM7_JustResidence_FBS_EN.pdf

MAPPING RESIDENCIES, 2014, Mapping residencies NYC Long Island, Issue N°1. Disponible sur <http://mappingresidencies.org/en/portfolio/nyc/>

MAPPING RESIDENCIES, 2014, Mapping residencies Networks, Issue N°2. Disponible sur <http://mappingresidencies.org/en/portfolio/networks/>

ON THE MOVE, RESARTIS, ASIALINK, 12 mai 2014, Access and Reciprocity. A brainstorming meeting between funders and stakeholders and the AAECRN Network. Melbourne. Disponible sur <http://on-the-move.org/files/12%20May%20cultural%20mobility%20meeting-%20final%20report.pdf>

OMC, EU MEMBER STATES EXPERTS ON ARTISTS' RESIDENCIES, 2011-2014, Policy Handbook on Artists' Residencies, Décembre 2014, Commission européenne. Disponible sur http://ec.europa.eu/assets/eac/culture/policy/cultural-creative-industries/documents/artists-residencies_en.pdf

PAULUS, Odile, novembre 2006, Organisation artistique et dépendance à l'égard des ressources, Colloque Métamorphose des organisations, Actes du colloque, 23-24 novembre 2006, Nancy, Laboratoire de Recherche en Gestion et Economie. Disponible sur <https://core.ac.uk/download/files/153/6942238.pdf>

POUSETTE, Johan, 2011, Artists in flux, dans Re-tooling residencies: A closer look at the mobility of art professionals, ss dir. CAVALLUCCI Fabio, Varsovie. Disponible sur http://re-tooling-residencies.org/media/upload/img/ReToolingResidencies_INT.pdf

YENCKEN, David, 1988, The Creative City, Space & Culture by Future Leaders, 2013. Disponible sur http://www.futureleaders.com.au/book_chapters/pdf/Space-Place-Culture/David-Yencken.pdf

CHRISTOPHER, Rodney, RODNEY, 2011, Case for Change Capital in the Arts - Building Vibrant and Viable Cultural Organizations, NonProfit Finance Fund. Disponible sur http://www.nonprofitfinancefund.org/sites/default/files/docs/caseforcapitalfinal_050611_spread.pdf

ARTICLES :

BURLINGTON FREE PRESS, 2013, Hear of Art: Flynn Center's artistic director Talks community-based programs Funding, Burlington Free Press.

CAILLET, Elizabeth, 2008. Les résidences d'artistes : mode d'emploi, Université de Sciences politiques de Metz. Disponible sur <http://aar.fr/revue/article/les-residences-dartistes-mode-demploi-elisabeth-caillet-universite-de-metz-science-po-2008/>

GALLOIS, Laurence, 2011, Louez une oeuvre d'art pour votre salon, Femme Actuelle, 7 octobre 2011. Disponible sur <http://www.femmeactuelle.fr/deco/tendance-deco/location-d-oeuvre-d-art-02490>

LACAZE, Diane, 2014, Louer une oeuvre d'art plutôt que l'acheter, BFM Business, 12 avril 2014. Disponible sur <http://bfmbusiness.bfmtv.com/votre-argent/louer-une-oeuvre-d-art-plutot-l-acheter-752719.html>

PAPAZIAN, Carole, 2013, Entretien avec Thierry EHRMANN, Le Figaro, 2 juin 2013. Disponible sur <http://www.lefigaro.fr/mon-figaro/2013/05/31/10001-20130531ARTFIG00600-l-art-est-un-meilleur-placement-que-les-actions.php>

ROUSSET, Marion, 2009, Dérives commerciales, les musées marchands, Regards, 1er Décembre 2009, n°67. Disponible sur <http://www.regards.fr/acces-payant/archives-web/derives-commerciales-les-musees,4423>

SAMUEL, Laurent, 2006, Utilité publique, intérêt général, utilité sociale (à ne pas confondre), Association 1901, 28 septembre 2006. Disponible sur <http://association1901.fr/reglementation/utilite-publique-interet-general-utilite-sociale-a-ne-pas-confondre/>

SAMUEL, Laurent,, 2014, Associations 1901 et impôts : ce qu'il faut savoir, Association 1901, 13 octobre 2014. Disponible sur <http://association1901.fr/finances-association-loi-1901/fiscalite-finances/associations-1901-et-impots-ce-quil-faut-savoir/>

CITATIONS :

CODE GÉNÉRAL DES IMPÔTS, 2005, Article 238bis AB, Loi n°2005-1720 du 30 décembre 2005 - art. 70 JORF 31 décembre 2005, Code général des impôts, Légifrance

DESMAS Jérôme, 23 juin 2008, *Marché de l'art : un nouveau terrain pour les fonds d'investissement*, L'Internaute.

DELGÈNES, Jean-Claude, 19 décembre 2015, Jean-Claude, Interview avec Marie Théobald, Le Figaro.

GAVIN, Ted, octobre 2013, *New York City Opera Files for Bankruptcy*, Bloomberg.

LE BON, Gustave, 1911, *Les Opinions et les Croyances*, Paris, Ernest Flammarion, 1918.

LAROUSSE, 2016, *Définition marketing*, Encyclopédie Larousse. Disponible sur react-text <http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/marketing/49526>

Sitographie :

18th Street Arts Center

<http://18thstreet.org>

Ace

<http://www.proyectoace.org/>

Akademie Schloss Solitude

<http://www.akademie-solitude.de/en>

Anaïs Belmont

<http://belmontanaïs.ultra-book.com>

Art and Mobility

<http://artmobility.interartive.org/virtual-art-residencies-a-manual-weronika-trojanska/>

Art Barcelona - Art Nou

<http://www.artbarcelona.es/artnou/en/>

Arteles

<http://www.arteles.org/creativecenter.html>

Artist Pension Trust

<http://www.aptglobal.org/en/>

Artnet

<http://www.artnet.com/magazineus/news/artnetnews/china-the-worlds-top-art-and-antique-market.asp>

Artothèque de l'Aisne

<http://www.artotheque02.fr/2016-appel-a-candidature/>

Artquest

<http://www.artquest.org.uk>

Association 1901

<http://association1901.fr>

Beirut Art Residency
<http://www.beirutartresidency.com/>

Bemi Center
<http://www.bemiscenter.org>

Bianca Kennedy
<http://www.biancakenedy.com>

Blouin art info
<http://www.blouinartinfo.com/news/story/a-guide-to-20-top-artist-residencies>

Bon Bock
<http://bonbock.com/>

Can Serrat
<http://canserrat.org>

Casa de Velasquez
<https://www.casadevelazquez.org>

Chinati residency
<https://chinati.org/visit/missionhistory.php>

Digital Arts Studios
<https://digitalartsstudios.com/>

DOCfield Barcelona
<http://docfieldbarcelona.org>

E-Flux
<http://www.e-flux.com/announcements/8297/open-call-for-re-directing-east-curatorial-residency/>

EACEA - Creative Europe
https://eacea.ec.europa.eu/creative-europe_en

Elia Sabato
<http://www.espronceda.net/?portfolio=elia-sabato>

ENCATC
<http://www.encatc.org/en/about-us/>

Ernesto Canovas
<http://www.ernestocanovas.com/ernestocanovas/INDEX.html>

Espronceda
<http://www.espronceda.net>

Estudio Nomada
<http://www.estudio-nomada.com/artists-residency-mas-els-igols>

Fabian Voglar
<http://www.fabianvogler.de/en/>

Fabian Zocco
<http://www.fabienzocco.net/>

Felix Kraus
<http://www.felixkraus.com>

Fire Island Artist Residency
<http://www.fireislandartistresidency.org>

Fondation Arquetopia
<http://www.arquetopia.org/our-artist-residencies/art-educators-residency>

Giovanni Troilo
<http://www.giovannitroilo.com>

Halcyon Gallery
<http://www.halcyongallery.com>

Hangar
<https://hangar.org/en/>

HC Berg (Arte Laguna)
<http://www.hcberg.com>

HUB-HUB
<http://hub-bub.com>

ICORN

<http://www.icorn.org>

Jaanika Peerna

<http://www.jaanikapeerna.net>

Jiwar

<http://jiwarbarcelona.com>

Joya : arte + ecologia

<http://www.joyaarteyecologia.org/>

JustMad

<http://justmad.es>

Kinitras Studio

<http://www.kinitiras.com/?lang=en>

La Maison verte de Marnay

<http://lamaisonvertedemarnay.org/filter/ENGLISH>

Le Petit Bateau

<https://www.lepetitbateau.com.au>

Localizart

<http://www.localizart.es/residencias-artisticas-en-europa>

Mapping Residencies

<http://mappingresidencies.org/en/>

Milay Colony for the Arts

<http://www.millaycolony.org>

Objectifs

<http://www.objectifs.com.sg>

Pop Places

<https://en.popplaces.com/>

R.A.R.O

<http://www.esraro.com/home>

Red Point

<http://www.barcelonaarte.com>

Red Points

<https://www.redpoints.com>

Remy Uno

<http://remyuno.com>

Res Artis

<http://www.resartis.org/en/>

Sculpture space, Inc

<http://www.sculpturespace.org/>

South London Gallery

<http://www.southlondongallery.org>

Studios inc

<http://thestudiosinc.org>

Studios of Key West

<https://tskw.org>

Textilsetur Islands

<http://textilsetur.com/latest/>

Transartis

<http://www.transartists.org/about-residencies>

Victor Le

www.urlfighters.com

Visby International Center for Composers

<http://vicc.se/>

Visual Aids

<https://www.visualaids.org>

Watermill Center

<http://www.watermillcenter.org>

ANNEXES

ANNEXE 1 : Les interviews et entrevues réalisées dans le cadre du mémoire de recherches.

Entrevue avec Savina Tarsitano,
co-fondatrice de la résidence
d'artistes Espronceda et
commissaire d'exposition.

<http://www.espronceda.net>



« La résidence d'artistes se présente comme un modèle pour développer et aider l'artiste dans son parcours et sa recherche artistique, et cela en toute liberté et sans pression de la part du marché de l'art. Mais la carrière d'artiste se compose bien évidemment de différentes étapes : la première est consacrée à la recherche de son propre langage, à l'investigation et à la liberté du choix de sa propre pensée sans influence de la part du marché ; tandis que la seconde est caractérisée par l'ouverture dans le marché de l'art grâce généralement aux galeries, mais elle peut aussi se produire dans d'autres espaces. Les galeries n'ont pas le monopole des collectionneurs.

Lors de la première étape - qui correspond souvent au cheminement vers la carrière d'artiste émergent - la phase d'investigation est très importante pour la qualité du travail : l'expression artistique, la croissance humaine, la prise de conscience de la signification d'être artiste, le développement de son propre langage et surtout, la prise de conscience de la façon dont-il faut se positionner comme artiste dans le monde de l'art.

Les résidences artistiques, dans le cadre international, ont des formules, systèmes, modèles divers et uniques ; les résidences figurent parmi les modèles les plus importants, permettant aux artistes de développer leur recherche, en totale liberté, avec un support économique qui leur permet une concentration totale sur leur recherche artistique.

Il existe d'autres types de résidences qui demandent à l'artiste une intervention avec le public sous forme de workshop, de débats ou d'interviews, lui permettant de développer son propre langage à travers une réflexion plus profonde et plus sociale.

Il y a enfin une infime part de résidences qui demande aussi à l'artiste d'organiser une exposition comme cela se pratique en galerie.

Il n'y a pas de modèle type, toutes les résidences ont à coeur la liberté de l'artiste, sans influence ou pression particulière. Je constate que l'aspect le plus important est toujours l'éthique professionnelle et le respect de l'artiste, et cela, sans compromis avec le marché commercial.

La galerie d'art est positionnée entre l'artiste, le marché de l'art et les collectionneurs avec comme principal but, la vente des œuvres. L'aspect commercial peut parfois influencer la galerie dans les préférences actuelles - plus au goût du marché - plutôt que dans la recherche artistique. C'est un véritable risque pour la carrière d'un artiste que de choisir entre recherche personnelle ou publique et commerciale.

La différence entre les galeries et les résidences artistiques repose sur l'aspect commercial, c'est l'aspect fondamental de la galerie, tandis que pour la résidence, l'objectif principal reste la recherche artistique.

La question qui se pose aujourd'hui, puisqu'il n'y a pas encore de système qui se positionne entre la résidence d'artistes et la galerie, est de savoir comment suivre l'artiste dans sa carrière en tenant compte de ces deux aspects primordiaux : la recherche artistique et l'aspect financier. Trop souvent, ces deux mondes sont séparés et cela n'aide certainement pas l'artiste à s'établir et vivre de sa pratique. »

Contact Savina Tarsitano : savina@espronceda.net

Interview d'Anne-Sophie Ridelaire,
directrice de la résidence d'artistes
« Le Petit Bateau » à Sydney, Australie.

<https://www.lepetitbateau.com.au>

Comment vous est venue l'idée de créer une
résidence d'artistes à Sydney ?

A-S.R : L'idée m'est venue lorsque j'écrivais mon
mémoire sur les inégalités d'accès à l'art et à la
culture en Seine Saint-Denis (Tremblay en France,
exactement). Je considère que l'art et la culture
sont des points cruciaux pour le développement et l'épanouissement personnel de
chacun. C'est un Droit ! J'ai donc commencé à écrire un projet de lieu culturel
ouvert et gratuit pour tous à Paris que j'ai finalement mis de côté car c'était
beaucoup trop compliqué de développer ce genre d'initiative dans cette ville.

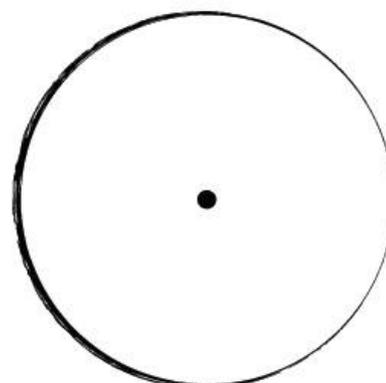
C'est finalement à Sydney que je me suis sentie libre de le faire. J'ai atterri dans cet
immeuble appelé le "Buena Vista", une sorte de communauté de voyageurs.
Bizarrement la plupart étaient des artistes et tous venaient de pays différents
(chance ou coïncidence ?), ce lieu respirait la culture! J'ai pris cela comme une part
du destin et j'ai monté le projet avec mon mari, Gaetano Russo. Nous avons
démarré « Le Petit Bateau » dans l'un des quatre garages que nous avons dans
notre cour et avons organisé une première exposition en invitant tous nos voisins. Le
vernissage a fait un carton ! Journalistes, télévisions, tous étaient au rendez-vous. Je
pense que l'histoire les intéressait plus que le projet, la petite française qui ouvre
une galerie d'art dans un garage et en plus, à Bondi, dans la banlieue la plus connue
de Sydney.

Le projet était lancé... Après l'exposition, j'ai reçu des tonnes de demandes
d'artistes qui cherchaient un appartement dans cet immeuble, donc j'ai commencé,
avec l'accord du propriétaire, à manager tout l'immeuble. Les artistes et non-artistes,
tous les habitants de "Buena Vista" ont commencé à s'intégrer au projet.

Aujourd'hui, nous fournissons aux artistes un espace d'exposition, de suivi et de
conseils ; nous leur proposons des projets collectifs, des voyages en Europe et

Le Petit Bateau

3 6 0^{ART}



lepetitbateau.com.au

Australie pour des festivals et autres évènements artistiques, des espaces de travail pour peindre et la possibilité d'organiser des ateliers.

Comment sélectionnez-vous les artistes ?

A-S.R : Je ne dis jamais non quand un artiste souhaite me rencontrer pour présenter ses oeuvres. J'ai toujours eu de superbes surprises et, si je ne suis pas complètement à fond dans ce qu'ils font, je leur propose toujours de faire partie de l'équipe d'une manière ou d'une autre, cela encourage les jeunes artistes et même les gens personnellement.

Comment avez-vous financé une telle entreprise ?

A-S.R : Nous travaillions tous les deux en parallèle, donc nous pouvions investir dans le projet, mais pas grand-chose. Ensuite nous avons monté un bar et un petit restaurant (home made pizza pour chaque évènement, 15kg de pâtes) et nous demandions des donations en échange ; les donations ici marchent très bien. Chaque évènement rapporte environ 500\$ à 800\$ de bénéfices. Nous avons fait appel à des sponsors pour le catering, cela nous a beaucoup aidé car il est plutôt difficile d'obtenir des fonds de la part de la ville quand on n'est pas du pays.

Vous êtes un espace à but non lucratif, arrivez-vous à vendre les créations réalisées ?

A-S.R : Je suis effectivement très vite passée en "non profit organisation" ; au début j'ai dû batailler avec la mairie mais ils ont bien vu que je ne faisais rien d'illégal. J'invitais seulement les gens à venir chez moi sans échange d'argent car mon bar fonctionne seulement sur donations.

Le site Internet a vu le jour car je n'avais pas le droit de vendre les oeuvres depuis le garage, "residence area"¹²¹ : ma solution a été de mettre en place une plateforme en ligne où les clients pouvaient acheter les oeuvres sans soucis avec les institutions australiennes. J'opère en tant que « sole trader »¹²², je ne connais pas l'équivalent en France. Je ne paye pas de taxes car mon turn-over est encore trop faible, mais devrai en payer très prochainement.

¹²¹ Espace résidentiel : dans le sens de la fonction de l'édifice, non commercial et d'habitation.

¹²² Simple structure commerciale dont le gérant est légalement responsable.

Je prends 40% sur chaque vente, mais je ne m'appuie pas uniquement sur la vente des oeuvres pour faire tourner le projet. On ne sait jamais combien d'oeuvres seront vendues lors d'une exposition. Parfois, cela cartonne et d'autre fois, c'est le désert... Nous prenons également 10% sur les booking d'événements externes ; enfin, les ateliers permettent aussi une rentrée régulière.

Avez-vous l'impression d'avoir un impact sur le marché de l'art local et/ou International ?

A-S.R : Je l'espère bien ! Nous souhaitons pousser l'échange international et ouvrir des portes aux artistes. Nous organisons notre premier Art Market avant Noël, c'est une première à Sydney ! Nous sélectionnons avec soin les artistes et les prix afin de rester accessible au plus grand nombre. Plus de 2.000 personnes sont attendues... Je souhaiterai aussi participer à des foires et biennales d'art contemporain, mais je trouve cela ridiculement cher... C'est injuste au niveau de l'égalité des chances pour les artistes et galeries.

Avez-vous l'impression d'avoir un réel impact sur la culture ?

A-S.R : À petite échelle, oui, en espérant que cela le devienne de plus en plus. Nous organisons - en plus des expositions et de l'Art Market - des mini festivals et une projection cinéma chaque semaine... Sydney est une ville un peu spéciale en terme de culture qui a encore du mal à se situer, je la considère comme un énorme « white board ».

Nous avons aussi un projet jumelé avec La Taverne Gutenberg, une autre résidence d'artistes basée à Lyon, ce qui nous permet de faire un pont entre la culture française et australienne.

Avez-vous mis au point une stratégie de communication et de diffusion de contenus ?

A-S.R : Depuis l'organisation de la première exposition, un réseau de fidèles journalistes nous suit. Et notre site web est en perpétuelle évolution, je rémunère une personne pour s'en occuper, mais j'y vais doucement car cela coûte extrêmement cher. Sinon, nous sommes aussi actifs sur d'autres sites locaux et nationaux où hélas, il faut payer pour diffuser ses événements.

Ce projet m'a fait rencontrer des tonnes de gens et même si cela prend du temps, « Le Petit Bateau » évolue de manière incroyable ! Par exemple, la résidence a été repérée par un des plus gros festival d'Australie dont le directeur m'a embauchée comme directrice artistique, je suis son répertoire d'artistes internationaux. Du coup, j'ai programmé sur son festival, sept de mes artistes pratiquant du live art, de la performance et des installations d'art ! Trois artistes de ces artistes habitent en France et le festival prend en charge leur billet d'avion. Pour moi c'est une réussite, mes artistes vont gagner de l'argent et de la notoriété !

Entrevue avec
Christophe Constantin,
étudiant aux Beaux-Arts de Rome,
Italie, et lauréat d'une résidence à
Espronceda.

Réalisation de l'exposition
« Spending Time in Barcelona »
30 juin - 1 juillet 2016



Après avoir eu la chance de participer à une résidence et d'avoir réalisé une exposition au cours de laquelle certaines oeuvres ont été vendues, que pensez-vous des résidences-galeries ?

« Le marché est l'une des fondamentales actuelles du milieu de l'art, il est donc primordial que les artistes y soient confrontés. Les résidences offrent aux artistes la possibilité d'ouvrir un marché plus international et donc leur donnent plus de visibilité.

Cependant, le marché et la visibilité transforment l'art en un énorme cirque dans lequel tout le monde lutte pour obtenir sa part, transformant par la même occasion le rôle de chaque participant : le marchand d'art devient fond d'investissements, le galeriste fait le marchand d'art, le commissaire d'exposition fait le vendeur d'art, le collectionneur fait le trader et la résidence se retrouve à devoir faire le galeriste.

La résidence devient donc un pont qui permet aux jeunes artistes d'entrer dans le monde de l'art, leur permettant non seulement d'exposer mais aussi de vendre, elle prend le rôle de la galerie, qui prend simultanément le risque d'exposer un artiste et celui de perdre de l'argent.

La résidence peut devenir à court terme la plus grande chance qu'un artiste possède pour entrer sur le marché, après, il faut voir comment la résidence se comporte, la vente ne doit pas devenir son objectif principal, elle doit être autonome financièrement pour ne pas corrompre sa nature première, soit promouvoir l'art et les artistes. »

Article citant l'exposition : <http://www.artbarcelona.es/artnou/en/artist/christophe-constantin/>

Entrevue avec **Magali Moulinier**,
commissaire d'exposition
indépendante, historienne de l'art
et professeur à la Rome
University of Fine Arts (RUFA).



RUFA
Rome University
of Fine Arts

« « L'insertion professionnelle » des étudiants, car c'est bien de cela qu'il s'agit même si le terme ne fait pas rêver pour un artiste, doit être une priorité pour les Universités, Académies et toutes Écoles des Beaux-Arts.

Plus que jamais ces lieux de formation doivent être en pris en considération avec la réalité du monde de l'art comme système et marché. Il est indispensable d'y préparer les étudiants. De manière théorique, bien sûr, à travers un enseignement ciblé, de solides connaissances en la matière, mais il n'existe aucun mode d'emploi et c'est, comme dans la plupart des disciplines, dans l'expérience que l'on se forme vraiment.

L'université se doit de mener des actions concrètes en ce sens et de créer des ponts avec le marché de l'art. Avant d'aborder l'aspect marchand que soulève le sujet, il faut penser en termes de diffusion et de visibilité du travail des jeunes artistes fraîchement diplômés.

Des programmes post-diplômes doivent clairement figurer dans la mission des Écoles des Beaux-Arts ou Universités, publiques ou privées. Les résidences sont une forme assez idéale de transition, à condition qu'elles reposent sur un projet « professionnalisant », c'est-à-dire que le lieu d'accueil soit déjà inséré de manière effective dans un réseau d'échanges, avec les Universités bien sûr, mais tout autant avec le monde de l'art.

Concrètement, pour en revenir à l'expérience en cours avec Espronceda et, en ce qui me concerne, les étudiants de la Rome University of Fine Arts (RUFA), c'est la dynamique mise en place par le Centre d'art barcelonais qui a rendu extrêmement fructueux le déroulement et l'issue de la résidence du premier jeune artiste de l'école accueilli par Espronceda : Christophe Constantin a ainsi pu profiter d'une double, voire triple résonance : au niveau de sa production et de la vie en résidence, il a profité d'une synergie avec d'autres artistes présents durant son séjour, de l'actualité du centre qui exposait d'autres travaux d'artistes, d'une table ronde réunissant universitaires, galeristes, artistes, commissaires d'exposition où j'ai été

invitée à intervenir. Tout ceci a contribué à médiatiser son travail, son nom. L'exposition finale, sous la supervision de la commissaire d'exposition Savina Tarsitano, et son déroulement durant le festival ART NOU, ont, pour leur part, donné une valeur artistique et une visibilité supplémentaire à son travail.

Les aspects « marchands » donc d'une résidence pour un artiste peuvent être positifs, si tant est cependant, que le profil et la valeur culturelle du lieu artistique où elle se déroule soient reconnus par les professionnels de l'art.

Espronceda fait partie du réseau « résidence, centre d'art » ; le lieu vit d'allers-retours constants entre production artistique et échanges avec le monde de l'art : critiques et galeries se déplacent ainsi à l'occasion des nombreux événements programmés.

Certaines résidences axent leur programme en direction d'artistes plus « solitaires », leur permettant de développer un peu en retrait d'un monde frénétique un projet personnel, ou alors un projet financé, sur une thématique donnée ou avec un cahier des charges précis : une intervention dans l'espace urbain, parfois une commande, comme c'est souvent le cas dans de nombreux programmes de résidences. Mais celles-ci ne débouchent pas toujours sur une véritable médiatisation/reconnaissance par le réseau professionnel, ni sur la rencontre directe avec les publics, acheteurs potentiels, amateurs ou professionnels.

Avec Espronceda, nous avons émis le vœu de mettre en perspective le travail et l'exposition de ce jeune artiste par une « suite » romaine qui a pris la forme d'une exposition que j'ai personnellement dirigée au Pastificio Cerere, lieu bien connu et reconnu du monde artistique romain - la RUFA vient d'y installer une partie de ses ateliers - et que j'ai insérée dans RAW - la Rome Art Week, profitant ainsi d'une dynamique qui a favorisé sa médiatisation et son actualité.

Pour ce qui est de la possibilité de vendre les œuvres exposées et d'en établir une valeur commerciale, cela ne doit pas être un tabou et chaque exposition faisant suite à une résidence, présentant un travail artistique, doit pouvoir donner au public, instruit ou non, la possibilité d'acquérir des œuvres.

J'y vois cependant un seul bémol : la notoriété du lieu où les travaux d'artistes-résidents sont donnés à voir doit être déjà établie dans le monde de l'art. Et un curateur ou un collectif doit œuvrer aux côtés de l'artiste pour favoriser sa légitimation. Si le lieu n'est pas en réseau, on risque alors de tomber dans des réalités un peu amateur, qui donneront peut-être lieu à des ventes ponctuelles pour

l'artiste mais ne l'inséreront pas à long terme dans le marché de l'art, faute d'avoir eu à faire à des professionnels.

Pour conclure, tant les Universités que la forme des résidences doivent évoluer. Culturellement, les jeunes artistes doivent déjà être préparés pour affronter de nouvelles réalités. De même qu'ils doivent être préparés conceptuellement à communiquer sur leur travail. Les Universités ont en cela un rôle très important à jouer dans cette préparation, et je suis heureuse d'y œuvrer. Qui manage les résidences doit tout autant s'impliquer et servir de « guide » aux jeunes artistes-résidents. Il ne s'agit pas de se substituer à eux dans la démarche artistique mais de faire de leur présence, une expérience active et globale, du concept à la réalisation et communication du projet.

Mon expérience de curatrice et d'enseignante, exposant des artistes ou les formant, m'a amenée à constater que très souvent, un certain vide ou une grande appréhension de la réalité professionnelle existe chez les plus jeunes. Quelques « outils » existent, comme l'exposition des travaux de diplômés durant un évènement marchand « légitimant », c'est à dire reconnu par les professionnels du monde de l'art ; ils constituent un plus indéniable. Je pense par exemple à l'exposition annuelle des Beaux-Arts de Paris en collaboration avec la FIAC, insérée dans le parcours privé et incontournable pour de nombreux professionnels.

Mais je suis de plus en plus persuadée, étant donné les changements qui s'opèrent actuellement dans le monde de l'art, que ces résidences « en réseau », en plus de constituer des repères - une projection tangible pour qui a achevé son cycle d'études - doivent travailler, à l'échelle européenne, de concert avec les Universités. Ce type d'expérience peut constituer une première forme de « certification artistique » qui ne doit pas rester anecdotique dans le parcours d'un jeune artiste mais doit clairement permettre aussi de mailler un réseau.

C'est certes ambitieux mais ces nouvelles alliances, qualitativement exigeantes, peuvent contribuer grandement à insuffler une vitalité renouvelée au marché de l'art. »

Entrevue avec Emmanuel Beyens,
artiste franco-belge, venue en résidence à
Espronceda. Réalisation de l'exposition
« Crazy Purple » 22 octobre - 30 octobre 2016

« J'ai réalisé la plupart de mes oeuvres avant de venir à Espronceda parce que cela prend beaucoup de temps pour en réaliser une. C'est ce que j'appelle de l'art figuratif, c'est très réaliste. Cela me prend environ deux à trois semaines pour réaliser une telle oeuvre. Je ne pourrai pas réaliser toutes mes peintures ici à Espronceda sans que cela me prenne au moins un an. Je n'ai pu venir qu'un mois et ai donc réalisé une peinture ici. Toutes les autres (11/12) ont été réalisées à Bruxelles dans mon studio.

C'était important pour moi de participer à une résidence parce que je voulais vraiment essayer ce concept. Je n'avais jamais été dans une résidence avant, ni réalisé d'exposition dans un centre d'art, donc c'était vraiment une nouvelle expérience pour moi.

Je voulais essayer et j'ai découvert quelque chose de vraiment intéressant. Dans un centre d'art, vous pouvez faire bien plus qu'au sein d'une galerie. Dans une galerie d'art, il vous faut juste accrocher les peintures au mur, inviter des gens et faire un évènement. Dans un centre d'art, vous pouvez réaliser une expérience pour les gens visitant l'exposition. Le public a vraiment aimé l'exposition, ils l'ont trouvé différente, une expérience étrange.

Ce que j'attendais d'une résidence d'artistes était de rencontrer des gens, des artistes, mais aussi des acteurs du monde de l'art. C'était ma première exposition avec cette collection, donc je voulais vraiment tester la réaction du public ici à Barcelone. Je m'attendais à vendre bien sûr. Etant un artiste, je dois bien gagner ma vie de cette manière.

Comme vous le savez, entrer dans une galerie n'est pas facile, et exposer dans les bonnes galeries est encore plus difficile. Le seul avantage d'une galerie, c'est qu'elle sait comment vendre les oeuvres, allier résidence et galerie est un vrai avantage pour l'artiste. »

Vidéo de l'exposition : <https://www.youtube.com/watch?v=hJZHjXBCo-s>



ESPRONCEDA
CENTER FOR ART & CULTURE

Presents / Presenta
'CRAZY PURPLE' by EMMANUEL BEYENS

Curated by / Comissariat per Savina Tarsitano

From 22nd to 30th Oct, 2016 / Del 22 al 30 d'octubre, 2016

Opening reception / Inauguració

Friday, 21st of Oct, 7.30pm / Viernes 21 de octubre, 19:30h

Carer d'Espronceda, 326. Nave 4 & 6, 08027, Barcelona. www.espronceda.net
Visit on request/Visites a petició - Tel: +34 933 682 384 / Mail: info@espronceda.net

Entrevue avec Artem Mirolevich,
artiste russe basé à New York, venu
en résidence collective à
Espronceda.

Réalisation de l'exposition

« It Rains Diamonds On Saturn »

25 avril - 5 mai 2015



« J 'aime le concept de résidence d'artistes. Je n'avais pas de projet en particulier en arrivant, mais j'avais quelques idées en tête et l'envie de créer.

Espronceda m'a offert une chambre, un grand studio, des fournitures d'art, un scooter électrique, un diner de bienvenue, un pass gratuit pour assister à un match de football à Barcelone, beaucoup d'amour, de support émotionnel, des confrères artistes avec qui travailler et de l'inspiration !

Après un mois passé à la résidence, nous avons aussi créé une courte mais belle exposition, présentant nos oeuvres créées au cours de cette résidence. Espronceda a réalisé les invitations et a offert le catering pour le vernissage.

C'était une expérience très positive et enrichissante. J'ai commencé à collaborer avec plus d'artistes et gardé un projet en collaboration avec Felix Rodewaldt, un artiste allemand que j'ai rencontré durant la résidence.

J'ai rencontré les fondateurs d'Espronceda, Holger et Henrik Sprengel, à Miami durant Art Basel, ils m'ont fait part de leur projet de résidence et moi de mes attentes ; Espronceda les a surpassées. Mes collaborations se sont élargies et j'ai acquis une vision plus large du monde. Cela m'a définitivement aidé à passer à l'étape suivante. »

Page de l'artiste sur le site de la résidence : <http://www.espronceda.net/?portfolio=artem-mirolevich>

Interview d'Anais Belmont, artiste
partie en résidence à la Casa de
Francia de Mexico en 2013,
réalisée le 12 décembre 2014.

<http://belmontanais.ultra-book.com>

Vous avez eu la chance de partir en
résidence d'artiste à Mexico D.F.
comment cela s'est-il déroulé ?



A.B : Très bien pour mon cas ; j'ai été accueillie par l'Institut Français d'Amérique Latine sur la proposition de son directeur Patrick Clanet (qui a créé les résidences croisées France/Mexique). Faisant spécialement de la vidéo, j'ai assez vite pris la décision de travailler en collaboration avec des "artistes" mexicains, Oscar G. Hernandez, auteur et dessinateur et Fermin Ramirez T. mon magicien de la post production et effets spéciaux. Pendant 3 mois, j'ai été immergée dans la vie mexicaine, alternant rencontres artistiques et immersion dans la culture populaire avec des mexicains qui si on peut dire péjorativement "n'y connaissent rien à l'art".

Comment a été accueilli votre travail ?

A.B : Cette partie fut assez drôle et j'ai encore le sourire en y pensant. Je travaillais à ce moment précis sur la frontière entre peinture et vidéo ou photographie et vidéo. On peut résumer en disant un travail sur « l'infra-mince » en quelque sorte, donc un travail de vidéo très lent ou l'on peut d'abord penser à une image fixe avant de s'apercevoir du mouvement. Je sais que le directeur et l'équipe de l'IFAL ont beaucoup apprécié et j'ai eu de très bon retours. Le public avait donc été mis en garde que ce travail demandait un temps de regard. Mais lors du vernissage beaucoup de gens venaient me voir moi ou "mon équipe de choc" pour nous demander pourquoi j'avais projeté des photographies. On leur disait alors de retourner mieux voir et là on les voyait revenir comme des enfants "Mais mon dieu ça bouge !!!". Donc il y a eu deux publics. Ceux qui n'ont en quelque sorte "rien vu" et ceux qui découvraient à nouveau le mot "regarder". Dans l'ensemble, de très bon retours.

Avez-vous pu trouver des collectionneurs intéressés en art contemporain ?

A.B : Les collectionneurs ? Ce point va être plus rapide ! ZERO ! En même temps, je sais qu'il est délicat de vendre de la vidéo et j'avoue que je n'ai rien fait ensuite pour me vendre ! J'ai très rapidement profité de ce voyage pour me balader à travers le Mexique.

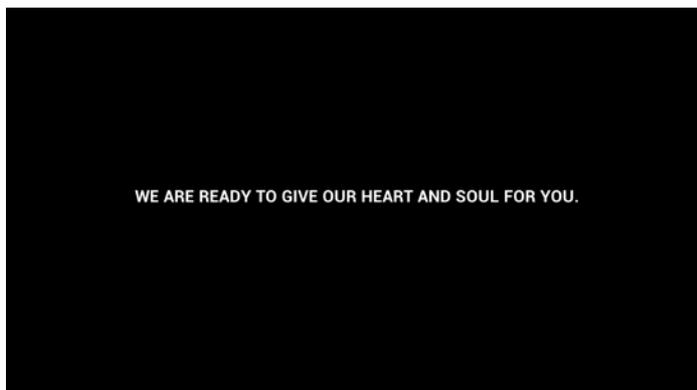
Diriez-vous néanmoins, qu'il existe un réseau francophone au Mexique intéressé par l'art ?

A.B : J'ai eu l'occasion de me lier d'amitié avec d'autres artistes et de rencontrer un certain nombre de personnes effectivement intéressées par l'art.

Actuellement, c'est une amie de l'école d'art d'Aix-en-Provence qui est en résidence à Mexico : Huna Ruel. Egalement, Julie Hascoët, photographe, elle m'a précédé sur la résidence, elle est actuellement en France. Elle a mis en place, en plus de son exposition à l'IFAL une édition photo "handmade" – SISMO - qu'elle a créée et édité une première fois à Mexico, en binôme, donc elle a exploré le milieu de l'art au Mexique à travers un assez grand panel.

*Interview de Fabien Zocco,
artiste également parti en
résidence à la Casa de Francia
de Mexico en 2013.*

<http://www.fabienzocco.net/>



Comment résumeriez-vous votre résidence d'artiste au Mexique ?

F.Z : Il me sera difficile de résumer en quelques lignes mon expérience mexicaine, tant elle fut riche et diverse ! Ma résidence s'est globalement bien déroulée.

Les principales difficultés que j'ai pu rencontrer ont finalement plus rapport avec la nature même de mon travail qui fait appel à des éléments technologiques, principalement liés aux réseaux et au web. Ces difficultés n'ont pas été simples à résoudre, mais au demeurant elles m'auront apporté certaines expériences, qui avec le recul ont contribué à renforcer et consolider ma pratique.

Avez-vous pu être mis en contact avec le milieu artistique mexicain ?

F.Z : J'ai eu de bons contact avec des artistes et structures locales, ayant par ailleurs été invité par l'une d'entre elle, le Centro MultiMedia, à venir présenter mon travail lors d'une conférence.

De toute évidence Mexico est une ville extrêmement dynamique sur le plan artistique, avec une offre culturelle des plus dense et riche. Les artistes français y sont d'ailleurs - parmi bien d'autres - bien représentés et bien perçus, il me semble. Ceci notamment grâce au travail de l'Institut Français qui accueillait ma résidence, en collaboration avec le SOMA, un centre d'art local, par ailleurs dirigé par une personne d'origine française.

Je n'ai par contre pas eu de contacts ultérieurs avec des collectionneurs. Ce fut quoiqu'il en soit une expérience des plus riches et extraordinaires de ma vie d'artiste à ce stade !

Entrevue avec Valentina Cassachia, historienne de l'art et commissaire d'exposition indépendante, membre de l'Artist Pension Trust, venue en résidence de commissaire d'exposition, invitant deux artistes, Remy Uno et Manuel O. Leyva, à réaliser une exposition à Espronceda.



Artist Pension Trust®

« Je pense sincèrement que les résidences devraient être plus connectées au marché de l'art local, ainsi qu'avec les fondations, sponsors et entrepreneurs locaux. La synergie des deux devrait être fondamentale aussi bien pour la résidence que pour les artistes.

Si normalement les résidences n'impactent pas le marché directement, la venue d'artistes établis changent souvent la donne. Les résidences invitent de plus en plus d'artistes de haut niveau dans un esprit de dynamisation commerciale pour l'espace.

Dans mon cas, la participation en tant que commissaire d'exposition était très enrichissante. Pour les artistes ça représente une possibilité de production, pour les commissaires c'est une manière de montrer de quoi l'on est capable, et pour la résidence d'acquérir la valeur ajoutée des deux protagonistes avec un capital minimum.

Je pense que les commissaires d'exposition devraient être rémunérés sur les ventes si la résidence ne couvre pas les coûts de production, et directement par la résidence si l'ensemble des coûts sont sponsorisés par celle-ci. »

Aller vers le site de l'Artist Pension Trust : <http://www.aptglobal.org/en/>

Interview de Remy Uno, artiste Français invité à faire une résidence dans le cadre du programme de commissariat d'exposition effectué par Valentina Cassachia.



Remy Uno, *Says Who?* 2015, installation, mirrors, paintings, mixed media,

<http://remyuno.com>

Comment Valentina Cassachia vous a-t-elle permis de faire une exposition à Espronceda ?

R.U : Comment, je ne sais pas. Je ne connais pas le processus afin d'être curateur d'une exposition/résidence à Espronceda. En revanche, plus simplement, nous nous connaissons depuis un moment, et elle suit mon travail depuis quelques années. Je ne pourrai pas dire les raisons exactes qui l'ont poussé à nous demander de participer au projet, mais elle a dû penser que mon travail et le projet d'installation étaient en adéquation avec le profil du lieu.

La connexion entre jeunes artistes, agents et résidences d'artistes me semble vraiment importante surtout quand on est un rat d'atelier comme moi.

Pourquoi étiez-vous intéressé par un programme de commissaire d'exposition, en tant qu'artiste ?

R.U : Je n'étais pas à la source du projet, du moins, je n'étais pas au courant. Valentina a travaillé d'abord en amont et ce n'est qu'une fois le projet avancé qu'elle nous a mis dans la boucle. Le projet d'une résidence de dix jours avec une vraie liberté de travail et un lieu conséquent, qui plus est à Barcelone, m'a forcément séduit.

Comment la résidence a-t-elle fait évoluer votre projet ?

R.U : Techniquement ! Nous sommes nécessairement obligés de nous adapter techniquement aux contingences logistiques d'un lieu. Entre l'idée de départ et l'idée d'arrivée, il y a une marge, surtout pour une installation in situ comme la mienne.

Quels moyens le programme d'artistes en résidence a-t-il mis en place ?

R.U : Des moyens logistiques, matériels, humains, du temps, des conseils, des rencontres... Un peu de tout en fait. Je suis juste venu avec des idées et de la peinture, le programme m'a fourni tout le reste.

Quelle expérience en tirez-vous ?

R.U : Du positif. J'ai réalisé ma première installation qui a reçu un accueil plutôt positif des personnes présentes et des réseaux sociaux. On peut dire que ça donne confiance pour le futur.

Cette participation a-t-elle influencée votre carrière ?

R.U : Oui, je ne me vois plus faire une exposition sans ajouter une part d'installation. De plus, on m'a demandé (avec refus ou pas d'ailleurs) plusieurs fois de réaliser des installations du même type.

Qu'attendez-vous d'une résidence d'artistes ?

R.U : Qu'elle me permette d'atteindre des objectifs élevés en termes de réalisation et qu'elle diffuse correctement mon travail.

Qu'avez-vous appris des résidences d'artistes ?

R.U : Toutes les résidences sont différentes, donc pour celle-ci, disons que j'ai appris à propos de ma capacité d'adaptation pour un type de travail précis.

Puisque beaucoup d'initiatives d'AIR viennent d'artistes, voudriez-vous créer la vôtre ?

R.U : Non. J'ai organisé des événements par le passé, et très franchement, je n'ai plus trop envie de m'investir dans ce type de travail.

Pouvez-vous commenter l'évolution de votre réseau lors d'une résidence d'artistes ?

R.U : J'ai consolidé mes liens professionnels avec Valentina et je reste en lien avec les personnes d'Espronceda.

Pourquoi est-ce important pour vous de vendre lors de cette résidence? Pourquoi ne pas directement choisir une galerie?

R.U : Pour moi, une résidence est l'occasion de travailler différemment de son atelier. Une exposition est le résultat d'un plus ou moins long travail en atelier, pour moi, il s'agirait de toiles réalisées au cours des mois qui précèdent. Du coup, outre le fait de présenter son travail, il y a une obligation économique, tant pour le galeriste qui a des obligations financières que pour l'artiste qui a globalement les mêmes soucis.

Pour une résidence, on peut se concentrer sur un projet plus précis, plus court, plus dense. Néanmoins, l'argent est un des outils de travail de l'artiste, donc je ne sais pas s'il est important de vendre, mais il est souhaitable de gagner un peu pour continuer à peindre.

Est-ce important que les résidences aient un but commercial ?

Non. Mais il est important selon moi que les artistes soient débarrassés des soucis matériels durant leur résidence. Dans l'idéal, il n'y aurait rien à vendre et l'artiste toucherait une bourse pour se concentrer sur son travail.

Et enfin, diriez-vous que la résidence d'artistes est devenue un point essentiel dans la carrière de l'artiste ?

R.U : C'est devenu un point charnière en tout cas. Je ne me limite plus à la peinture.

Interview de Jaanika Peerna, artiste estonienne basée à New York, venue pour une résidence performance/exposition à Espronceda.



09-29.04.2016

ESPRONCEDA
CENTER FOR ART & CULTURE

JAANIKA PEERNA

Not so Silent Ripples of Gravity

08.04.2016

20:30

Opening performance with the cellist Lucio Corrente
Performance inaugural con el chelista Lucio Corrente

Tue-Fri 16h-20.30h / Sat 16h-19h
Mar-Vie 16h-20.30h / Sáb 16h-19h
Other hours on appointment
Otro horario con cita previa



Tel: +34 658 31 92 60
info@espronceda.net
espronceda jaanika peerna

<http://www.jaanikapeerna.net>

Pourquoi avez-vous décidé de participer à un programme de résidence d'artistes ?

J.P : Selon moi, changer d'environnement donne l'opportunité à un artiste d'effectuer un changement dans son travail. De plus, vivant aux États-Unis, l'Europe me manquait et je voulais voir si mon art prendrait une nouvelle tournure en ayant la chance de travailler pendant un mois dans un nouveau pays européen.

Quel est l'impact de la résidence sur votre projet ?

J.P : La résidence a changé ma vision de faire les choses et m'a poussé à travailler dans un environnement inconnu. Le challenge est en général positif : vous expérimentez de nouvelles conditions venant de l'extérieur, ce qui entraîne que de nouvelles choses soient appréhendées (idées, nouveaux travaux). Dans mon cas, je travaille souvent dans un lieu spécifique lorsque je crée de nouvelles expositions et performances. La résidence m'a offert de nouveaux paramètres avec lesquels travailler.

Qu'est-ce que la résidence vous a offert ?

J.P : L'APT (Fond de pension pour artistes) m'a offert un endroit où loger, travailler, ainsi que l'opportunité de créer une exposition personnelle. Le fond a également supporté financièrement les coûts de matériaux. À l'instar, une résidence américaine offre une rencontre avec des commissaires d'exposition et des critiques d'art, ainsi que les repas.

Est-ce que cela a influencé votre carrière ? De quelle manière ?

J.P : Je suis certaine de l'influence de l'exposition de mon travail dans un nouveau lieu et de la rencontre avec de nouveaux artistes et une nouvelle audience, avec comme impact l'élargissement de mon réseau, peu à peu.

Qu'attendez-vous d'une résidence d'artistes ?

J.P : Une chance d'avoir de nouvelles perspectives et de nouvelles idées à propos de mon travail, rencontrer d'autres artistes, de nouveaux publics et de nouveaux supporters.

Qu'avez-vous appris des programmes de résidences ?

J.P : J'ai été invité et suis à présent un membre du site dédié au Fond de pension pour les artistes APT¹²³.

Puisque beaucoup d'initiatives d'AIR viennent d'artistes, voudriez-vous créer la vôtre ? Si oui, pourquoi et quelle serait son importance à vos yeux ?

J.P : Je vois cette tendance émerger de réunir les artistes et créer de nouvelles communautés par ce biais. Personnellement, je ne voudrais pas créer une telle initiative car je préfère travailler solitairement.

¹²³ <http://www.aptglobale.org/en/>

Si vous avez déjà participé à plus d'une résidence ou programme de résidence, comment cela a-t-il influencé votre travail ?

J.P : J'ai officiellement participé à 3 résidences dans les dix dernières années. Comme je l'ai mentionné précédemment, je travaille souvent dans des endroits spécifiques lorsque je crée une exposition et des performances. Les résidences auxquelles j'ai participé m'ont offert de nouveaux paramètres architecturaux et environnementaux avec lesquels travailler. À Venise, j'ai travaillé sur le thème de l'Aqua Alta (Hautes eaux) et créé une installation à la taille de la galerie et une performance qui était le résultat de mon expérience de vie dans une ville submergée, expérimentant l'Aqua Alta.

Comment a évolué votre réseau au cours de la résidence ?

J.P : Le mieux est lorsque le réseau se crée de manière naturelle et sans effort puisque c'est déjà un effort de travailler dans un nouvel endroit, trouver les outils et matériaux dont vous avez besoin, trouver vos marques et rassembler assez de travail afin de justifier le temps passé sur autre chose que vos autres tâches (chez moi) et sur le réseau en même temps.

Mais si cela se construit à travers le programme de résidence (comme avec des curateurs venant visiter le studio, donnant des conseils à ceux qui le souhaitent ou être introduit dans le monde des professionnels de l'art), cela aide définitivement et c'est un des thèmes importants de la résidence d'artistes.

Pensez-vous que participer à une résidence est un point de passage important dans la vie professionnelle d'un artiste ?

J.P : Je ne suis pas sûre des statistiques mais je sais que pour beaucoup d'artistes, participer à une résidence a été une expérience inestimable car cela leur offre un endroit où travailler et la possibilité de se concentrer sur leurs travaux.

Vidéo de l'interview réalisée lors de la résidence de Jaanika Peerna : <https://www.youtube.com/watch?v=KYbb7zhTlvM>

Interview de Bianca Kennedy et Felix Kraus, artistes allemands venus en résidence à Espronceda. Réalisation de l'exposition « The Lives Beneath »

11 février - 18 février 2016

<http://www.biancakenedy.com>

<http://www.felixkraus.com>

Pourquoi avez-vous voulu participer à un programme de résidence d'artistes en premier lieu ?

B.K & F.K : En tant qu'artiste, travailler uniquement dans la ville dans laquelle vous habitez peut limiter votre processus créatif. C'est pourquoi je pense qu'il est primordial de voyager et voir le monde et les différentes manières de penser autour de nous. Seulement à ce moment, notre œuvre peut se diversifier.

Comment la résidence a-t-elle influencé votre projet ?

B.K & F.K : L'espace d'exposition est crucial pour le résultat final de notre travail. Nous ne nous attendions pas à ce qu'il soit si vaste, nous avons donc dû adapter notre concept original de monter « seulement » un film. Afin que notre projet prenne plus d'espace, nous avons travaillé sur des installations à la taille de l'espace et intégré des sculptures. Par la rencontre avec des personnes accueillantes et investies, nous avons pu collaborer et les inclure dans le processus de notre résidence.

11-18.02.2016

ESPRONCEDA
CENTER for ART & CULTURE



THE LIVES BENEATH

Bianca Kennedy & Felix Kraus

11.02.2016
19:00

Date of opening
Dia de inauguración

Carrer d'Espronceda, 326 - 08027 - Barcelona

Visits upon appointment
Visitas con cita previa



Tel: +34 930 18 41 26
info@espronceda.net
Espronceda

Qu'est-ce que la résidence vous a offert ?

B.K & F.K : Comme mentionné précédemment, la résidence nous a offert un réseau de personnes très intrigantes avec qui travailler. De plus, elle nous a fourni le matériel requis et a promu notre exposition. L'équipe d'Espronceda a été d'un très grand soutien et d'une grande ouverture d'esprit face à nos idées.

Quelle a été votre expérience ?

B.K & F.K : Notre séjour à Barcelone a été une révélation. Nous ne nous attendions pas à accomplir autant en si peu de temps. Étant l'une des expériences les plus prenantes et fatigantes (dans le bon sens du terme), le résultat a été très incroyablement gratifiant. Les amitiés que nous avons créées lors de notre séjour continuent d'exister et ont même permis des collaborations avec d'autres artistes d'Espronceda¹²⁴.

Cela a-t-il influencé votre carrière ? De quelle manière ?

B.K & F.K : La résidence d'Espronceda a définitivement influencé notre carrière. En montrant que nous pouvons aussi travailler à l'international et créer une exposition à l'étranger, cela a démontré aux acteurs artistiques de notre pays d'origine que nous sommes des artistes sérieux, impliqués avec (nous l'espérons) un bel avenir.

Qu'attendez-vous d'une résidence d'artistes ?

B.K & F.K : En général, un espace à l'étranger d'où nous pouvons travailler sans avoir les contraintes de la vie quotidienne. Il est important d'avoir de nouvelles expériences, de rencontrer de nouvelles personnes, peut-être de découvrir une autre langue, là où vous produisez votre travail. Ce serait l'idéal si votre environnement aidait ou influençait votre travail. Parfois, il n'est pas impossible de créer une pièce, et c'est ce que vous faites en résidence. Cela change systématiquement l'ADN de votre œuvre d'art, et vous pouvez retourner chez vous avec de nouvelles idées en tête.

¹²⁴ Collaborations avec l'artiste italien Elia Sabato et le sculpteur allemand Fabian Vogler.

Par quel biais avez-vous entendu parler des programmes de résidences ?

B.K & F.K : Il y a quelques programmes en ligne auxquels vous pouvez postuler. Bien sûr - comme toujours - les réseaux d'artistes et l'entourage sont les meilleurs moyens d'avoir des recommandations. En général, ils ont eux-mêmes pu expérimenter le programme et peuvent témoigner si un endroit vaut le coup.

Comment a évolué votre réseau durant votre résidence ?

B.K & F.K : C'est le point fort des résidences. Cela vous ouvre vraiment l'esprit. Jusqu'à maintenant - la résidence s'est terminée il y a dix mois - nous sommes toujours en contact avec pratiquement tout le monde. Nous nous envoyons des mails et nous envoyons des nouvelles. Je (Bianca) suis également retournée à Espronceda pour voir l'exposition d'un artiste¹²⁵ avec qui je planifie de travailler sur un projet particulier. En décembre, j'irai lui rendre visite chez lui à Frise-du-Nord, en Hollande où nous allons créer un film à partir de ses sculptures.

Pensez-vous que participer à une résidence est un point de passage important dans la vie professionnelle d'un artiste ?

B.K & F.K : Définitivement. Si vous voulez faire partie de la scène artistique internationale, c'est vraiment important. Afin d'être plus intéressant dans votre propre ville, cela aide également d'avoir exposé dans d'autres pays. De plus, avoir participé à une résidence est comme un prix, car d'autres personnes ont déjà décidé que vous valez le temps et l'argent qu'ils vous ont consacré.

Pourquoi est-il important pour vous de vendre vos oeuvres ?

B.K & F.K : « Being an artist is a job! » : Être un artiste est un travail à part entière !

Pourquoi ne pas directement choisir une galerie ?

B.K & F.K : C'est ce que nous faisons. Cependant, participer à une résidence ne peut être comparé à une galerie d'art. Dans une résidence, ce n'est pas important pour

¹²⁵ Fabian Vogler.

l'artiste que les oeuvres soient vendues. Mais je comprends que cela puisse l'être pour le propriétaire de la résidence afin de pouvoir continuer à proposer des programmes.

Est-il important que les résidences d'artistes aient un but commercial ?

Pour nous, cela n'est pas important. La résidence d'Espronceda a très bien fonctionné pour nous, mais cela serait peut-être mieux de ne pas avoir une fin commerciale. Si vous n'avez pas beaucoup de temps, cela n'aide pas de devoir garder en tête qu'il va falloir vendre. Dans un monde parfait, vous pourriez juste travailler, expérimenter et ne pas avoir à vendre les oeuvres.

Vidéo de l'interview réalisée au cours de la résidence de Bianca Kennedy et Felix Kraus : <https://www.youtube.com/watch?v=c9bpeVFIFK4>

Entrevue avec Tim Giles,
Directeur Assistant de la résidence
HUB-HUB, Spartanburg, Caroline de Sud
(USA)

<http://hub-bub.com>



« Nous n'occupons plus l'espace Showroom, mais lorsque nous l'occupions, c'était un très bon endroit pour accueillir nos événements, dont l'exposition des travaux d'artistes en résidence. Le Showroom était un lieu aux multiples utilisations, doté d'une petite scène et une capacité maximale de 150 personnes. Nous avons également un espace bar avec des étagères pour le vin rouge et des frigidaires pour le vin blanc et la bière. Nos événements allaient de l'exposition d'art, aux concerts, performances théâtrales, cours de yoga et soirées. Spécialement ces dernières années, l'utilisation de l'espace était découpée entre la location externe, et notre propre programmation.

Nous proposons de louer l'espace afin de compenser pour nos propres coûts de location. Étant donné que cet espace était très cher à louer, nous avons besoin d'avoir des revenus allant de la location simple aux soirées privées, réceptions de mariage... L'une des raisons pour laquelle nous avons quitté les lieux était le maintien quotidien de l'aspect locatif qui était chronophage et au final, ne permettait pas de compenser nos coûts de location.

Nous avons donc un but commercial. Mais la galerie était autant occupée par le travail de non-résidents que de résidents. Les artistes en résidence avaient comme garantie la possibilité de réaliser deux expositions (l'une au début de la résidence, l'autre juste avant la fin), et nous étions très fiers de pouvoir les aider à avoir un peu de rémunération sur leur art. En tant que petite organisation, nous n'étions pas en mesure de leur fournir des fonds extraordinaires pour financer leurs projets (au-delà des frais quotidiens et des coûts mensuels), donc l'opportunité de marquer leurs travaux était un moyen efficace de leur rendre un peu, pour leur travail et leur temps.

Je pense que l'un des meilleurs effets de la vente des travaux de nos résidents a été que cela a participé à altérer la perception des gens quant à la manière dont le

marché doit fonctionner. Je crois que la majorité des personnes ont pour opinion que l'achat d'art est un privilège accordé seulement aux plus aisés, et que cela se limite à un marché d'artistes reconnus nationalement qui ont reçu au préalable l'approbation et la critique de la communauté. Mais à HUB-HUB, nous avons été capable de démontrer qu'une connexion personnelle avec un artiste est toujours une raison d'acheter son travail, et que la valeur de l'oeuvre va au-delà du nom de l'artistes et peut prendre racine dans une expérience commune, une connexion personnelle. Cela a également démontré que les artistes créent une variété d'oeuvres, et que parfois, il est possible d'acheter une copie pour 20\$ et supporter l'artiste directement. »

Interview de Victor Le, artiste suisse venu en résidence lors du Festival LOOP,

Réalisation de la performance « URL Fighters »

www.urlfighters.com

Comment vous a-t-il été permis de faire une performance à Espronceda ?

V.L : J'ai rencontré Alejandro Martin lors d'une visite off du salon Art-o-rama à Marseille en 2015. Nous avons tout de suite lié amitié, je tiens beaucoup à Alejandro. Peu de temps après, je me suis rendu à Barcelone, il m'a fait découvrir des centres d'arts et Espronceda. Il en est ensuite devenu le commissaire d'exposition sur quelques projets et m'a proposé une résidence.



Est-ce important cette connexion entre jeunes artistes, agents/commissaires d'exposition et résidences d'artistes ?

V.L : La liaison entre commissaires d'exposition et jeunes artistes dépend de la pratique de l'artiste. Mais, les collaborations sont toujours intéressantes à l'époque du Cocoït¹²⁶.

Pourquoi étiez-vous intéressé de participer à un programme d'artiste en résidence ?

V.L : Être en résidence permet de se concentrer sur un travail pendant un moment précis et de ne pas traiter d'autres actions. De plus, ce projet URL Fighters avec sa chorégraphie («OSP») m'a permis de travailler avec une équipe constituée pour

¹²⁶ Le cocoït est un outil d'expression figuratif prenant place au sein de la démarche performative des URL Fighters. C'est un vecteur permettant de canaliser l'énergie nécessaire aux Fighters durant leurs actions, c'est par la même occasion un rempart efficace, une ligne de défense de qualité face à leurs adversaires. Son nom provient de l'émergence récente de diverses habitudes quotidiennes, telles que le covoiturage, le coworking ou la collocation.

l'occasion : Grégoire Quillet (artiste plasticien-sonore, avec qui je collabore régulièrement pour URL Fighters), Maud Vallée (danseuse-chorégraphe) et Andrea Bravo (artiste plasticienne). Espronceda appartient entre autres à deux frères entrepreneurs (Henrik et Holger Sprengel), des startupper ; c'est un point essentiel qui m'a fait choisir Espronceda, car dans la pratique URL Fighters nous « donnons de l'énergie » à des startups. Et, puis j'étais invité sur la programmation de la foire et du festival de vidéos et performances « Loop ».

Comment la résidence a-t-elle fait évoluer votre projet ?

V.L : Cette résidence a été pour moi la fin d'une phase de ma pratique, ayant la perception que si je continuais ainsi, URL Fighters risquait d'être ma « marque d'artiste » et je ne souhaitais pas avoir une « marque » car cela restreint la pratique de l'artiste et l'affecte psychologiquement. J'avais effectué plus de dix fois ces performances entre 2015 et 2016 (dont au Palais de Tokyo à Paris), elles étaient rodées, devenant une habitude. De plus, pour financer le projet et les protagonistes, j'ai accepté de faire une performance avec des enfants, j'ai vécu cela comme de la médiation plutôt que de l'art, il était temps d'arrêter. Je continue toujours URL Fighters mais la forme a évolué, mes performances se concentrent sur quelques URLs dont les protagonistes et les moyens de leur apporter de l'énergie sont multiples, comme G.I.R.O.land par exemple. D'autre part, à Espronceda, un danseur m'a fait défaut au dernier moment et j'ai donc dû... danser. Cela m'a mis en confiance avec cette pratique (je danse maintenant régulièrement à Genève grâce aux cours de Catherine Egger) et sur l'utilisation du casque micro pour mon chant (que j'ai eu l'occasion d'utiliser peu de temps après dans « Festin d'URL »). Enfin, URL Fighters ne représente plus qu'une partie de ma pratique, j'ai mis en place des modules de performance que je nommerai plutôt comme étant des micro-actions symptomatiques.

Quels moyens le programme d'artiste en résidence a-t-il mis en place ?

V.L : J'ai bénéficié d'un logement et d'une cuisine pour moi et mon équipe, de l'espace pour pouvoir répéter ma chorégraphie, installer l'exposition performative. L'atelier m'a aussi permis de travailler mes formes rudimentaires de « Coccoït ». Le Centre a organisé le vernissage et la proximité avec le centre-ville m'a permis de

faire participer aux PSP de nombreux artistes. L'accueil et les conditions sont royales à Espronceda grâce au talentueux travail de Vladimir de Vaumas.

Pourriez-vous commenter l'évolution de votre réseau lors d'une résidence d'artistes ?

V.L : Je pense que les contacts sont surtout à créer sur place. C'est important pour moi de faire participer d'autres artistes locaux pendant la résidence - j'en ai fait participer une vingtaine au moins.

Et enfin, diriez-vous que la résidence d'artistes est devenue un point essentiel dans la carrière de l'artiste ?

V.L : Oui, c'est le cas, pour moi. Je fais des résidences toujours en équipe ou avec des artistes locaux. En 2017, j'ai plusieurs résidences de prévues, elles sont sur un autre projet (« MW » en collaboration avec Loulia Plotnikova) dans des centres de danse (le centre de développement chorégraphique du Val de Marne « La Briqueterie » et « L'horizon » à la Rochelle). Dans la danse, la résidence est un point essentiel pour obtenir des budgets, cela ne fonctionne pas de la même manière en art contemporain.

Je suis en master à la HEAD (Les Beaux Arts de Genève, Suisse) jusqu'en 2018. Ce master, le Workmaster, dont le «groupe stratégique est constitué de Yann Chateigné, Lili Reynaud Dewar et Laurent Schmid, accueille des artistes qui ont déjà une pratique affirmée et singulière. Je trouve que cela ressemble également à une résidence d'artistes.

Vidéo de la performance réalisée à Espronceda : <https://www.youtube.com/watch?v=ly3fHkN4dVY>

Interview de Fabian Vogler, artiste allemand venu réaliser deux résidences à Espronceda. Réalisation de l'exposition « Liquid Gender »



<http://www.fabianvogler.de/en/>

Pourquoi est-il important pour vous de vendre vos oeuvres ?

F.V : Premièrement, afin de gagner ma vie en tant qu'artiste professionnel - assumer les dépenses journalières pour moi et ma famille (j'ai une femme et deux enfants), ainsi que financer mon studio et ses coûts opérationnels.

Deuxièmement, je suis sculpteur de bronze et je dois couvrir les forts coûts de production de nouvelles séries pour le développement de mes oeuvres.

Pourquoi ne pas choisir directement de travailler avec une galerie ?

F.V : À mes yeux, ce n'est pas essentiel de choisir l'une ou l'autre. Les coopérations avec les galeries doivent avoir lieu en parallèle des résidences et elles devraient même être dépendantes mutuellement.

Est-il important qu'une résidence d'artiste ait une raison commerciale ?

F.V : Une fin commerciale peut être d'un grand soutien pour les artistes, mais bien plus que cela, je pense qu'il est plus avantageux pour les résidences artistiques de donner un accès à un plus large concept. Cette expérience peut amener le travail de l'artiste dans des directions très différentes et qui n'auraient pas été envisageables sans cela. Offrir aux artistes un atelier bien équipé et un bon studio multiplie cet

effet. Il en va de même pour le fait d'accueillir l'artiste dans une atmosphère locale et authentique, au sein d'un environnement permettant d'être introduit auprès du public local et des artistes locaux, nationaux et internationaux, et favorisant la production grâce à une mise en contact avec du personnel qualifié, des artisans, et des entreprises et d'assurer une création réussie de nouvelles oeuvres.

D'autre part, les résidences d'artistes sont une « chance en or » pour agrandir son réseau et créer de nouvelles opportunités afin d'exposer.

Puisque la plupart des résidences sont des organisations à but non-lucratif, comment gérez-vous vos ventes ?

F.V : À travers la création de nouvelles opportunités et grâce à la rencontre de nouveaux collectionneurs potentiels. Mais les ventes ne devraient pas reposer sur la résidence d'artistes. Afin d'être un artiste accompli, les ventes doivent reposer sur des canaux parallèles, dans mon cas en majorité sur des ventes organisées soit au sein de mon studio privé à Nordfriesland, en Allemagne, grâce à des collectionneurs privés, soit à travers les galeries d'art et leur réseau de collectionneurs privés. À mes yeux, un tel réseau de collectionneurs est crucial pour les ventes via les résidences d'artistes. Dans tous les cas, cela repose sur la crédibilité des espaces.

Réalisez-vous vos ventes directement avec les personnes venant visiter votre studio ?

F.V : Dans une résidence d'artistes - tout comme dans une galerie professionnelle - les ventes ne devraient pas être gérées par l'artiste en personne. Il y a une nécessité de personnel qualifié, c'est-à-dire ayant de l'expérience en vente et en art. Avoir l'artiste présent aide beaucoup, mais parfois il peut être une entrave à la vente.

Pourquoi vouliez-vous participer à un programme de résidence d'artistes ?

F.V : Afin de pouvoir partir dans des directions différentes. Avoir l'opportunité de repenser ma manière de travailler dans un nouvel environnement, une autre ville, un nouveau pays, et pour mettre les choses en perspectives. J'étais intéressé par le challenge envers mon art et moi-même !

Comment la résidence a-t-elle influencé votre projet ?

F.V : Ce challenge disposait de réserves inconnues. Quitter le confort de mon studio m'a permis de reprendre de "vieilles" idées, parfois cachées, qui seraient probablement restées non découvertes autrement.

J'ai réussi à travers les nombreuses rencontres réalisées - uniquement grâce à ma résidence à Espronceda – à initier de nouvelles coopérations avec d'autres artistes travaillant avec d'autres médiums, comme la peinture, la photographie et la vidéo, et qui ont participé à accroître mon horizon artistique.

Qu'est-ce que la résidence vous a fourni pendant votre séjour ?

F.V : Espronceda m'a offert l'accès à un vaste studio, intégrant un atelier dans un espace à l'atmosphère authentique et inspirant. La résidence m'a également fourni un Vespa afin de parcourir la ville de façon intuitive, ce qui a été très utile. J'ai été présenté à de très nombreuses personnes qui m'ont permis de créer des connections très intéressantes.

Espronceda est aujourd'hui un partenaire à part entière pour ma promotion, la résidence me permet actuellement de réaliser des expositions internationales itinérantes sur mon dernier sujet de recherche : "Intersex".

Quelle a été votre expérience ?

F.V : J'ai vécu une vive expérience qui m'a permis de changer d'opinion à propos de nombreux sujets. Être soutenu tout du long par l'équipe d'Espronceda, en particulier par l'accueil du co-fondateur et sculpteur Elia Sabato, a facilité mes débuts à Barcelone et le séjour de manière générale. L'atmosphère amicale et sincère dans laquelle les co-fondateurs Henrik et Holger m'ont accueilli m'a permis de créer un réseau exceptionnel - ceci incluant la rencontre avec la co-fondatrice Savina Tarsitano, elle-même artiste dévouée.

Où avez-vous appris l'existence de programmes de résidence d'artistes ?

F.V : À l'université durant mes études à Vienne - à l'Université d'Arts Appliqués - puis lors de mon Master effectué à Londres - à l'Université de Londres-Est.

Puisque beaucoup de AIR sont à l'initiative d'artistes, aimeriez-vous créer la vôtre ?

F.V : Cela pourrait être intéressant de créer mon propre programme de résidence. Pour le moment, j'ai besoin de me concentrer sur ma carrière, mais j'invite régulièrement certains de mes amis artistes dans mon studio afin de travailler sur des coopérations.

Si vous avez participé à plus d'un programme de résidence d'artistes, comment cela a-t-il influencé votre oeuvre ?

F.V : J'ai été plusieurs fois à Barcelone - ma première résidence était Espronceda, anciennement EncontrArte BCN, en 2013. Par la suite, j'ai eu la chance de revenir et de pouvoir terminer les travaux que j'y avais démarrés : ayant réalisé les plâtres, on a enfin tiré les bronzes en 2016. Cette opportunité m'a permis de digérer une partie de mon art, et m'a permis d'avancer dans ma manière de m'exprimer. La période intermédiaire de trois ans a été très utile dans le processus de densification des concepts de certaines idées, me permettant de mûrir le projet exponentiellement.

Comment évolue votre réseau durant une résidence ?

F.V : Très fortement ! J'ai été mis en contact avec le Consul général allemand de Barcelone, Theodor Proffe, ce qui a mené à un patronage pour ma deuxième exposition, "Liquid Gender", à la fin de ma seconde résidence à Espronceda, et m'a permis de développer d'autres opportunités d'exposition - particulièrement à l'Université de Surrey. J'ai été mis en contact avec d'autres Universités - l'une étant RUFA (Université des Beaux-Arts de Rome), grâce à la curatrice Caterina Tomeo, et l'autre, l'Université des Beaux-Arts de Barcelone - me permettant d'exposer et d'organiser un atelier à l'Université de fonderie de bronze.

Mon amitié avec Savina Tarsitano m'a amené à avoir des interactions très variées dont deux expositions à Bruxelles, et des opportunités de coopérations artistiques avec Sean Daniel avec lequel j'ai débuté un projet photographique et vidéo.

J'ai également été mis en contact avec les réseaux internationaux d'art ENCATC et AAAE.

À travers des tables rondes, animées par la commissaire d'exposition Valentina Casacchia durant ma seconde exposition "Liquid Gender", j'ai pu entrer en contact

avec l'historien Silvia Muñoz Ventosa qui travaille au Musée du Design à Barcelone et participera à la publication de mon second livre.

Grâce à Vladimir de Vaumas, manager culturel d'Espronceda, j'ai pu rentrer en contact avec le photographe français François de Rivoyre avec qui je suis aujourd'hui en collaboration artistique.

Grâce à la rencontre avec d'autres résidents d'Espronceda, j'ai débuté de nouvelles coopérations - particulièrement avec Bianca Kennedy avec laquelle j'ai mis au point un projet photographique sur le point d'être développé en une coopération audiovisuelle au sein de mon studio à Bargum (Friedsland, Allemagne).

À votre avis, réaliser une résidence est-il un devenu un point de passage important dans l'expérience d'un artiste ?

F.V : Bien sûr, j'ai la forte impression qu'avoir participé à une résidence d'artistes internationale m'a aidé à réussir dans mon domaine. Je vais être primé en 2017 du célèbre prix d'économie du Schleswig-Holstein remis aux artistes émergents par le Landesmuseum Schleswig-Holstein Schloß Gottorf. Je pense sincèrement que ces résidences à Barcelone m'ont aidé à être éligible pour cette récompense.

Vidéo de l'exposition « Liquid Gender » : <https://www.youtube.com/watch?v=MVWLtrwAM8>

ANNEXE 2 : Les principaux réseaux de résidences d'artistes :

- Alliance of Artists Communities (International) <http://www.artistcommunities.org/>
- Transartis (International) <http://www.transartists.org/>
- On the move (International) <http://on-the-move.org/>
- Resartis (International) <http://www.resartis.org/en/>
- Asia-Australia-Europe Creative Residency Network (Asie, Australie, Europe) http://www.resartis.org/en/about/about_res_artis/networks_within_res_artis/asia_australia_europe_creative_residency_network/
- Localizart (International) <http://www.localizart.es/>
- Icorn (International) <http://www.icorn.org/>
- Xarxaprod (Catalogne) <http://www.xarxaprod.cat/>
- The "PAIR" Initiative (International) <http://www.broellin.de/index.php/de/theme-features/pair-performing-arts-in-residence>
- Art Motile (Espagne) <http://artmotile.org/index.php>
- Arts en residence (France) <http://www.artsenresidence.fr/>
- Artesur (Amérique Latine) <http://www.arte-sur.org/es/residencias/>
- Residencias en red (Amérique Latine) <http://residenciasenred.blogspot.com.es/>
- Réseau Art Actuel - RCAAQ (Québec) <http://www.rcaaq.org/html/fr/actualites/residences.php>
- CIPAC (France) <http://www.cipac.net/les-annonces/appels-a-projets-et-residences/>
- Microresidence Network (international) <http://microresidence.net/about-mrn/>

ANNEXE 3 : Tour d'horizon des programmes d'artistes en résidence :

Programme destiné à l'art digital – **Digital Arts Studios** – Belfast, Irlande du Nord, Royaume Uni.

Le Digital Arts Studios est une résidence d'artistes fondée en 2003 à Belfast en Irlande du Nord, proposant des programmes internationaux de résidence d'artistes destinés aux arts digitaux. Cette organisation à but non-lucratif créée à l'initiative d'artistes, est principalement financée par le Conseil des Arts d'Irlande du Nord. La durée des programmes proposés varie de 1 à 3 mois, et une bourse, ainsi que les frais de logement, sont offerts aux artistes participants. À la fin de la résidence, l'artiste s'engage à réaliser au choix une conférence, une projection, une exposition, des ateliers... Dans le cas du dernier programme de résidence de la Digital Arts Studios de novembre 2016 à février 2017, les artistes, en plus d'avoir à leur disposition le matériel du studio, ont reçu une bourse de 200£, et ont été exemptés de frais de résidence.

http://www.resartis.org/en/residencies/list_of_residencies/?id_content=4995

<https://digitalartsstudios.com/>

Programme destiné à l'écriture – **Joya : arte + ecologia** – Vélez Blanco, Andalousie, Espagne

Joya : arte + Ecologia est une résidence pluridisciplinaire, créée en 2009 à l'initiative d'artistes. Cette association indépendante, située en plein cœur d'un parc naturel dans le sud de l'Espagne, propose des résidences d'une semaine, où les coûts de logement, chauffage, eau et repas sont à la charge de l'artiste. Pour la saison 2016-2017, la résidence Joya a lancé un programme qui accueillera 10 artistes écrivains durant 1 à 4 semaines en l'espace de 4 mois. Les frais de résidence (accommodation, logement, repas, transport) s'élèvent à 300€ par semaine (+10% de taxes). Les artistes sélectionnés doivent avoir un engagement envers l'environnement, le développement durable ou les changements climatiques et sont encouragés à donner des présentations et des lectures au cours de la résidence.

http://www.resartis.org/en/residencies/upcoming_deadlines/?id_content=4044

<http://www.joyaarteyecologia.org/>

Programme destiné à la sérigraphie – **ACE** – Buenos Aires, Argentine

ACE, créé en 2005, est un centre de résidence d'artistes à but non lucratif, consacré à la promotion de l'art contemporain à travers la sérigraphie, la photographie et les nouveaux médias. Depuis décembre 2016, la Special Printmaking Residency accueille durant 4 semaines deux sérigraphes professionnels dans une maison d'hôtes, et deux autres artistes qui devront trouver leur logement en ville. Le studio professionnel et les équipements sont en libre accès et la résidence ne demande aucun frais aux artistes. Cette résidence s'adresse aux artistes voulant développer un nouveau corps de métier ou réaliser une série de monotypes ou encore éditer de nouvelles copies ou livres.

http://www.resartis.org/en/residencies/upcoming_deadlines/?id_content=3941

<http://www.proyectoace.org/>

Programme pluridisciplinaire – **Akademie Schloss Solitude** – Stuttgart, Allemagne

L'Académie Schloss Solitude est une fondation créée en 1990 donnant accès à tous types d'artistes, mais aussi économistes spécialisés dans les politiques urbaines, chercheurs en sciences sociales et historiens, spécialisés dans le domaine culturel ou ayant trait aux pratiques culturelles et artistiques. Dans le cadre du programme de résidence 2017-2019, près de 70 artistes sélectionnés seront accueillis durant des périodes variant de trois à douze mois dans des studios individuels gratuits (total 48), et bénéficieront d'un accès à tous les équipements de la résidence. Les résidents bénéficieront d'une bourse de 1.500€ par mois ainsi que le voyage pour venir jusqu'à la résidence en Allemagne. L'Académie organise de nombreux événements tout au long de l'année, ce qui permet sa promotion et celle des artistes, et les résidents ont la possibilité de créer de A à Z leur projet artistique.

http://www.resartis.org/en/residencies/upcoming_deadlines/?id_content=3828

<http://www.akademie-solitude.de/en>

Programme dédié à l'éducation artistique – **Fondation Arquetopia** – Puebla, Mexico

La Fondation Arquetopia est une résidence d'artistes pluridisciplinaire créée en 2009 à l'initiative d'artistes. C'est un lieu architecturalement haut en couleur puisque c'est un site d'héritage international classé par l'UNESCO. La résidence n'est financée par aucune organisation et de ce fait, propose des programmes all inclusive aux frais des résidents. Le programme de résidence spécialisée pour les éducateurs d'art s'intéresse aux projets promouvant l'échange inter-culturel, et une approche artistique, pédagogique et sociale au sein même d'un musée. Le but du

programme est d'ouvrir ses résidents au marché en leur apportant soutien et ressources. Les coûts de cette résidence de 4 semaines extensible, s'élèvent à 465\$ la semaine et incluent logement, repas et accès libre au studio.

http://www.resartis.org/en/residencies/upcoming_deadlines/?id_content=3975

<http://www.arquetopia.org/our-artist-residencies/art-educators-residency>

Programme dédié au design - **Beirut Art Residency** - Beirut, Liban

Beirut Art Residency, créé à l'initiative d'artistes, propose des programmes multidisciplinaires résultant en une exposition collective. En 2017, elle lance un programme destiné aux designers d'objets. Les résidents auront l'opportunité de présenter les produits créés en résidence à la Beirut Design Week, durant laquelle ils ouvriront également leur studio au public. Les produits exposés feront par la suite partie du showroom de la galerie de design Joy Mardini avec qui la résidence tient un partenariat. La résidence prend en charge les vols aller et retour de Beirut, le logement et accommodations, l'accès au studio, un budget alloué au matériel et un support logistique et administratif.

http://www.resartis.org/fr/residences/echeances_a_venir/?id_content=4056

<http://www.beirutartresidency.com/>

Programme destiné aux sculpteurs - **Sculpture Space, Inc.** - Utica, New-York state, USA

Sculpture Space, Inc., créé en 1976, est une organisation à but non-lucratif, dédiée à l'art contemporain et plus précisément à la sculpture. Pour l'année 2018, la résidence met en place des programmes de 2 mois s'adressant aux sculpteurs aguerris, mettant à disposition un espace collectif de 500m², 5 studios privés et l'expertise des professionnels sur place. Pour postuler, les artistes paieront des frais d'administration de 30\$ et les artistes sélectionnés bénéficieront d'une bourse de 1.500\$ pour compenser les coûts. Sculpture Space, Inc. demande à ses résidents une oeuvre en donation, qui sera vendue au bénéfice des programmes d'artistes lors de la vente aux enchères annuelle.

http://www.resartis.org/fr/residences/echeances_a_venir/?id_content=4072

<http://www.sculpturespace.org/>

Programme destiné au textile - **Textílsetur Íslands** - Blönduós, Islande

Le Centre de Textile d'Islande, créé en 2005, propose des programmes de résidence d'artistes depuis 2011. Pour 2017, un programme est ouvert sur des périodes de un mois et plus suivant les besoins de l'artiste, pour un prix allant de 650€ pour une chambre simple à 1.100€ pour une chambre partagée avec un partenaire. Les frais d'inscription s'élèvent à 25€. La résidence a une capacité de 8 artistes à qui il est demandé de participer à une après-midi de mise en exposition de leur studio.

http://www.resartis.org/fr/residences/echeances_a_venir/?id_content=4004

<http://textilsetur.com/latest/>

Programme destiné à la danse et aux arts scéniques - **Résidence d'artistes Kinitras Studio** - Athènes, Grèce

Créé en 1996, le Centre Kinitras se consacre à la danse et au théâtre et propose des programmes d'artistes en résidence depuis 2008. Ces programmes, de très courtes durées (sept à dix jours), mettent à disposition gratuitement un studio (chambre et cuisine), ainsi qu'un accès libre au studio artistique de 100m². Les seuls frais demandés aux artistes sont ceux d'inscription, s'élevant à 25€.

http://www.resartis.org/fr/residences/echeances_a_venir/?id_content=3921

<http://www.kinitiras.com/?lang=en>

Programme destiné au théâtre et performances artistiques - **R.A.R.O** - Buenos Aires, Argentina

R.A.R.O est un collectif d'artistes fondé en 2014, proposant des programmes de résidences itinérantes. Cette association menée elle-même par des artistes et des professionnels, s'intéresse aux arts visuels et aux arts scéniques, et organise ses résidences dans des ateliers éparpillés dans toute la ville. En 2016, le collectif lance un programme dédié aux performances artistiques et projets théâtraux où les frais, à la charge des artistes, sont évalués en fonction du nombre d'artistes, de leur nécessité en terme de production et la durée de la résidence. Les coûts varient en général de 1.000\$ à 2.000\$. Au terme, les artistes auront l'opportunité de présenter une pièce ou une performance au public.

http://www.resartis.org/fr/residences/echeances_a_venir/?id_content=3529

<http://www.esraro.com/home>

Programme dédié aux compositeurs et à la musique - **Centre International Visby pour compositeurs** - Visby, Suède

Le Centre International Visby pour compositeurs est un des membres de la Society of Swedish Composers (la Société des Compositeurs Suédois) et se range auprès des institutions locales importantes avec qui elle entretient de nombreux partenariats (RANK the Swedish Association for the Promotion of New Music, the Swedish Art Council, The Swedish Arts Grants Committee...). Le Centre Visby est financé majoritairement par des sociétés dédiées aux auteurs et compositeurs, ainsi que par la commune de Gotland et le Swedish Art Council. Le Centre Visby offre à ses résidents le logement dans leur villa, ainsi qu'un accès libre aux différents studios. Les frais de voyage et les repas sont à la charge des artistes.

<http://www.transartists.org/air/visby-international-centre-composers>

<http://vicc.se/>

Programme dédié aux arts culinaires - **Bon Bock** - Berlin, Allemagne

Le Centre Bon Bock accueille des artistes et chefs pour des résidences de deux à cinq semaines, où les frais d'accommodation sont offerts. L'idée du centre est de réunir art contemporain et art culinaire, et de promouvoir ces deux disciplines artistiques à travers différents événements et collaborations toujours plus innovantes. Le Centre propose également aux artistes des rencontres et visites de studios professionnels berlinois. Le dernier projet de Bon Bock présentait une exposition et un dîner dans le cadre de la Food Art Week à Berlin.

<http://bonbock.com/>

Programme dédié à la photographie et à la réalisation cinématographique - **Objectifs** - Singapour

Objectifs est un centre de photographie et de production cinématographique fondé en 2003, qui propose des résidences sponsorisées pour des périodes de 6 semaines. Le Centre offre aux résidents 500\$ de bourse pour la période donnée, jusqu'à 800\$ de matériel, 500\$ de frais de voyage et un logement pour la durée de la résidence. Les artistes ont bien sûr un libre accès aux studios et matériels du centre et ont l'obligation de donner 6h/semaine d'atelier ou séminaire et de présenter leurs travaux finis au terme de la résidence.

<http://www.transartists.org/air/objectifs>

<http://www.objectifs.com.sg>

ANNEXE 4 : Liste des prix de location du matériel de la résidence Hangar :

**HANGAR.
ORG**

**PREUS SENSE IVA
TARIFES 2015 - 2016**

CONCEPTE	Unitat	Preu	Descompte 20% estudiants *(1)
Espai co-working **			
Lloc fixe tarifa 1 o 2 pers	mes	100,00	--
Lloc fixe tarifa 3 o 4 pers	mes	150,00	--
LAB Imagen			
Impressió, plotter amb paper	cm	0,40	0,32
Impressió, plotter sense paper	cm	0,18	0,14
Autoedició G5 ½ jornada	1/2 jornada	5,00	4,00
Autoedició G5	jornada	10,00	8,00
Magneto SONY VCR DV-HDV	1/2 jornada	4,00	3,20
Magneto SONY VCR DV-HDV	jornada	8,00	6,40
Autoedició iMac ½ jornada	1/2 jornada	6,00	4,80
Autoedició iMac	jornada	12,00	9,60
Imatge G5 1/2 jornada	1/2 jornada	5,00	4,00
Imatge G5	jornada	10,00	8,00
Tècnic imatge	1 Hora	20,00	16,00
Espais de Video			
Sala edició sense tècnic *(4)	8 hores	30,00	24,00
Sala edició sense tècnic *(4)	4 hores	20,00	16,00
Serveis amb tècnic	Consultar		
Material Lloguer *(3)			
Video			
Cam SONY FX1 HDV-miniDV	jornada	25,00	20,00
Cam SONY Z1 HDV-miniDV	jornada	28,00	22,40
Cam SONY HDR-HC1-DV-HDV	jornada	12,00	9,60
Cam SONY HDR- HC9-DV-HDV	jornada	10,00	8,00
Cam Canon C100	jornada	60,00	48,00
Cam Go Pro Hero 3+ Black Edition	jornada	25,00	20,00
Roland - Edirol V-4 -videoMixer	jornada	16,00	12,80
Òptica gran angular per HDR-HC	jornada	8,00	6,40
Trípode Manfrotto 755B+501	jornada	8,00	6,40
Trípode Manfrotto 755XB+501	jornada	15,00	12,00
Monitor Video JVC Prof TMH150CG	jornada	10,00	8,00
DVD Player	jornada	4,00	3,20
Cable VGA 25m	jornada	6,00	4,80
Canopus Ana/digi ADV110	jornada	6,00	4,80
Gran angular HDR-HC1E	jornada	8,00	6,40
Fotografia *(3)			
Canon EOS 5D MARKII	jornada	40,00	32,00
Canon EOS 5D MARKII 2	jornada	40,00	32,00
Cam Canon Powershot S70	jornada	3,00	2,40
Objectiu EF 24-105mm f/4L IS USM	jornada	15,00	12,00
Objectiu Canon EF 50mm f/1.4 USM	jornada	10,00	8,00
Objectiu Canon EF 85mm f/1.8 USM	jornada	10,00	8,00
Objectiu Canon EF-S 17-55mm f/2.8 IS USM	jornada	20,00	16,00
Elinchrom Kit Flash Style 400FX	jornada	70,00	56,00
Trípode Manfrotto 055xPro	jornada	8,00	6,40

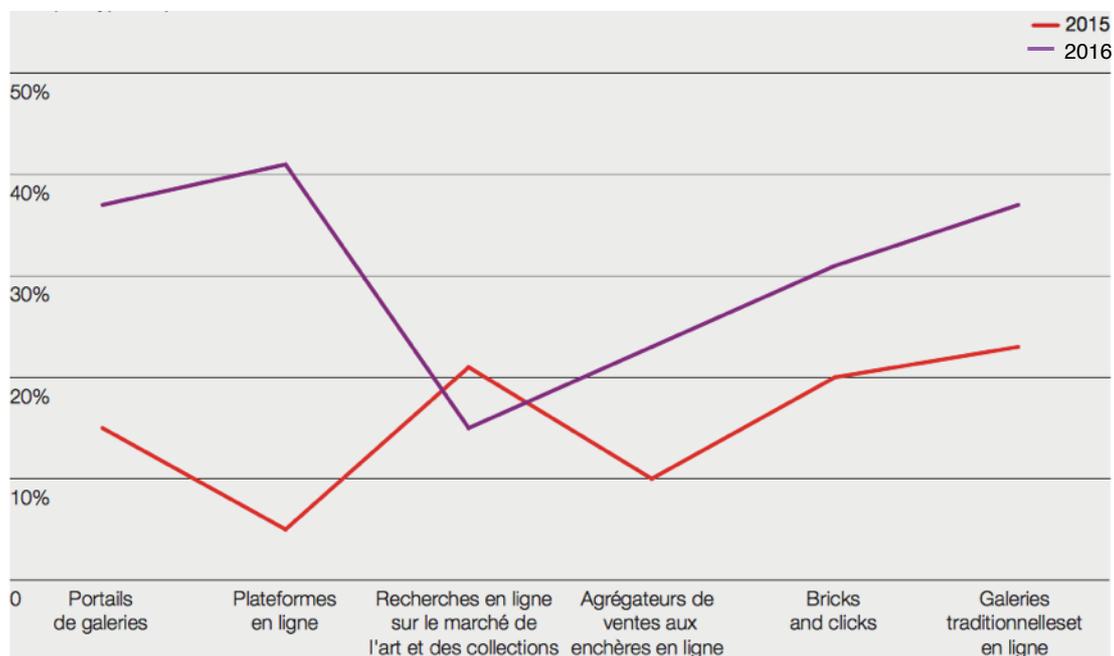
ANNEXE 5 : Prix de location horaire, journalier, mensuel des infrastructures de la résidence Espronceda sur <https://en.popplaces.com/>

Resumen Precios				
	Hora	Diario	Semanal	Mensual
Precio base:	40.00 €	500.00 €	3500.00 €	15000.00 €
IVA espacio:	8.40 €	105.00 €	735.00 €	3150.00 €
Gestión PopPlaces:	20.00 €	88.24 €	617.65 €	2647.06 €
IVA gestión PopPlaces:	4.20 €	18.53 €	129.71 €	555.88 €
PVP:	72.60 €	711.76 €	4982.35 €	21352.94 €

Impuestos aplicables al espacio

- IVA 21 %

ANNEXE 6 : Les plateformes de ventes en lignes les plus utilisées en 2015 - 2016 :



Graphique du rapport Hiscox, Online Trade, 2016.

ANNEXE 7 : réalisation d'un document Profit & Loss (ressources et coûts) sur 3 années (2017 - 2019) dans le cadre du programme Erasmus Entrepreneur sur la création d'une résidence d'artistes en France, *La Fabrique de l'Art* :

Profit 2017 :

Profit & Loss 2017		January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	SUMA
Revenue														
Contributed (donation & subvention)														
Fundraising event	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 10 000
Government Grant	€ -	€ -	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 5 000
Foundation Grant	€ 2 000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 000
Individuals Donation	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
In-kind	€ -	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 19 800
Membership	€ -	€ -	€ 38	€ 69	€ 69	€ 100	€ 131	€ 161	€ 192	€ 223	€ 253	€ 284	€ 315	€ 1 766
Number of members	0	0	10	18	26	34	42	50	58	66	74	82		
Earned														
Sales of artworks & Merchandising	€ -	€ -	€ 325	€ -	€ 330	€ -	€ -	€ 335	€ -	€ 340	€ -	€ 345	€ -	€ 1 675
Number of artworks	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	0	0
Residency application fee	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 30	€ 360
Number of applicants	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Residency fee														
Residency rental (Workshop + Rooms)	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 18 000
Number of resident	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Workshop rental Private Studio (2)	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 10 800
Number of artists	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Workshop rental Collective Studio (1x3pax)	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 400
Number of artists	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Facility rental	€ -	€ -	€ 1 000	€ -	€ -	€ 1 000	€ -	€ -	€ 1 000	€ -	€ -	€ -	€ 1 000	€ 4 000
Number of rental	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	4
Ticket sales and admissions	€ -	€ 300	€ 100	€ 100	€ 160	€ 300	€ 60	€ 200	€ 60	€ 380	€ 100	€ 100	€ 300	€ 2 100
Number of audience		150	50	50	80	150	30	100	30	190	50	50	150	1050
Sales of inventory (art collection)	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 1 800	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 700	€ -
Number of artworks	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	3	5
Investment related revenue														
Total Revenue														€ 77 901

Loss 2017 :

	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	SUMA
Expenses													
Personal	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 36 960
Maintenance & Repairs	€ 10 000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 10 000
Equipment	€ 5 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 500	€ 10 500
Property Taxes or Rental	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 24 000
Insurance	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 6 000
All property related cost.	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 400
Fees to Artist	€ 40	€ 60	€ 20	€ -	€ 40	€ 40	€ 20	€ 20	€ -	€ 20	€ 40	€ 40	€ 340
Legal / Licensing	€ 3 000	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 4 320
Website costs	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ -
Marketing & Communication	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 1 800
Exhibition costs	€ 400	€ 100	€ 150	€ 200	€ 300	€ 150	€ 200	€ 100	€ 400	€ 200	€ 150	€ 100	€ 2 450
Production costs	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 3 600
Total Costs													€ 103 810
NEAT													-25 909 €

Profit 2018 :

	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	SUMA
Profit & Loss 2018													
Revenue													
Contributed (donation & subvention)													
Fundraising event	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 10 000	€ 10 000
Government Grant	€ -	€ -	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 5 000
Foundation Grant	€ 2 000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 000
Individuals Donation	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
In-kind	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 2 700	€ 2 700	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 1 800	€ 23 400
Membership	€ 346	€ 384	€ 422	€ 461	€ 499	€ 538	€ 576	€ 653	€ 691	€ 730	€ 768	€ 806	€ 6 874
Number of members	90	100	110	120	130	140	150	170	180	190	200	210	
Earned													
Sales of artworks & Merchandising	€ 300,00	€ -	€ 325	€ -	€ 330	€ 555	€ 335	€ -	€ 340	€ -	€ 350	€ 355	€ 2 890
Number of artworks	1	0	1	0	1	2	1	0	1	0	1	1	9
Residency application fee	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 50	€ 600
Number of applicants	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Residency fee													
Residency rental (Workshop + Rooms)	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 2 250	€ 2 250	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 1 500	€ 19 500
Number of resident	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	2	2	26
Workshop rental Private Studio	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 900	€ 10 800
Number of artists	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	24
Workshop rental Collective Studio	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ -	€ -	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 000
Number of artists	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	10
Facility rental	€ -	€ -	€ 1 000	€ -	€ 1 000	€ 1 000	€ -	€ -	€ 1 000	€ -	€ -	€ 1 000	€ 5 000
Number of rental	0	0	1	0	1	1	0	0	1	0	0	1	5
Ticket sales and admissions	€ 160	€ 300	€ 100	€ 140	€ 160	€ 360	€ 200	€ 60	€ 420	€ 100	€ 100	€ 300	€ 2 400
Number of audience	80	150	50	70	80	180	100	30	210	50	50	150	1 200
Sales of inventory (art collection)	€ -	€ 900	€ -	€ -	€ -	€ 1 800	€ -	€ -	€ 900	€ -	€ -	€ 1 800	€ 5 400
Number of artworks	0	1	0	0	0	2	0	0	1	0	0	2	6
Investment related revenue													€ -
Total Revenue													€ 95 864

Loss 2018 :

	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	SUMA
Expenses													
Personal	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 36 960
Maintenance & Repairs	€ 1 000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 1 000
Equipment	€ 500	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 250	€ 3 250
Property Taxes or Rental	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 24 000
Insurance	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 6 000
All property related cost	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 400
Fees to Artist	€ 40	€ 60	€ 20	€ -	€ 40	€ 40	€ 20	€ 20	€ -	€ 20	€ 40	€ 40	€ 340
Legal / Licensing	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 1 440
Website costs	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ -
Marketing & Communication	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 150	€ 1 800
Exhibition costs	€ 400	€ 200	€ 200	€ 200	€ 300	€ 150	€ 200	€ 250	€ 400	€ 200	€ 250	€ 250	€ 3 000
Production costs	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 300	€ 3 600
Total Costs													€ 85 230
NEAT													10 634 €

Profit 2019 :

Profit & Loss 2019		January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	SUMA
Revenue														
Contributed (donation & subvention)														
Fundraising event	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 20 000
Government Grant	€ -	€ -	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 5 000
Foundation Grant	€ 2 000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 000
Individuals Donation	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -
In-Kind	€ 2 700	€ 2 700	€ 2 700	€ 2 700	€ 2 700	€ 3 600	€ 2 700	€ 3 600	€ 3 600	€ 2 700	€ 2 700	€ 2 700	€ 2 700	€ 34 200
Membership	€ 826	€ 845	€ 856	€ 879	€ 906	€ 922	€ 960	€ 972	€ 972	€ 988	€ 1 056	€ 1 114	€ 1 152	€ 11 485
Number of members	215	220	223	229	236	240	250	253	253	260	275	290	300	
Earned														
Sales of artworks & Merchandising	€ 300,00	€ -	€ 325	€ -	€ 330	€ 555	€ 335	€ -	€ -	€ 340	€ -	€ 350	€ 355	€ 2 890
Number of artworks	1	0	1	0	1	2	1	0	0	1	0	1	1	9
Residency application fee	€ 80	€ 100	€ 100	€ 90	€ 80	€ 80	€ 70	€ 80	€ 80	€ 100	€ 80	€ 90	€ 90	€ 1 040
Number of applicants	8	10	10	9	8	8	7	8	8	10	8	9	9	104
Residency fee														
Residency rental (Workshop + Rooms)	€ 2 250	€ 2 250	€ 2 250	€ 2 250	€ 2 250	€ 2 250	€ 3 000	€ 3 000	€ 3 000	€ 2 250	€ 2 250	€ 2 250	€ 2 250	€ 28 500
Number of resident	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	38
Workshop rental Private Studio	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 450	€ 5 400
Number of artists	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Workshop rental Collective Studio	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ -	€ -	€ -	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 000
Number of artists	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	1	10
Facility rental	€ 1 000	€ -	€ 1 000	€ -	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ -	€ -	€ 1 000	€ -	€ 1 000	€ 1 000	€ 8 000
Number of rental	1	0	1	0	1	1	1	0	0	1	0	1	1	8
Ticket sales and admissions	€ 180	€ 300	€ 100	€ 100	€ 160	€ 380	€ 200	€ 60	€ 60	€ 500	€ 100	€ 100	€ 320	€ 2 500
Number of audience	90	150	50	50	80	190	100	30	30	250	50	50	160	1 250
Sales of inventory (art collection)	€ -	€ 900	€ -	€ -	€ -	€ 1 800	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 700	€ 5 400
Number of artworks	0	1	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	3	6
Investment related revenue	€ 10 634													€ 10 634
Total Revenue														€ 139 049

Loss 2019 :

	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	SUMA
Expenses													
Personal	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 3 080	€ 36 960
Maintenance & Repairs		€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 000	€ -	€ -	€ -	€ -	€ 2 000
Equipment	€ 500	€ 250	€ 500	€ 250	€ 250	€ 600	€ 250	€ 750	€ 1 000	€ 500	€ 500	€ 650	€ 6 000
Property Taxes or Rental	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 2 000	€ 24 000
Insurance	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 1 000	€ 12 000
All property related cost	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 400
Fees to Artist	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 60	€ 720
Legal / Licensing	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 1 440
Website costs	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 120	€ 1 440
Marketing & Communication	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 200	€ 2 400
Exhibition costs	€ 600	€ 200	€ 150	€ 200	€ 500	€ 450	€ 200	€ 350	€ 400	€ 200	€ 450	€ 300	€ 4 000
Production costs	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 500	€ 6 000
Total Costs													€ 99 360
NEAT													39 689 €

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	p.4
AVANT PROPOS	p.6
PLAN SYNTHÉTIQUE	p.9
INTRODUCTION	p.11
PREMIÈRE PARTIE : LE PHÉNOMÈNE DES RÉSIDENCES D'ARTISTES	p.19
Introduction	p.20
I) LA RÉSIDENCE D'ARTISTES, D'HIER À AUJOURD'HUI	p.22
1. Petite histoire de la résidence d'artistes	p.22
2. Entité juridique des résidences	p.25
3. Les types de résidences	p.26
4. Taille des résidences	p.28
5. Période de résidences	p.29
II) MISSIONS ET ATTENTES DES RÉSIDENCES ET DES ARTISTES	p.31
1. Le choix et la sélection des artistes en résidences	p.31
2. Missions des résidences	p.32
3. Missions des résidents	p.33
4. Support de la résidence	p.33
5. L'importance du réseau de la résidence	p.34
6. Les modèles innovants de résidences d'artistes	p.35
III) RÉSIDENTS, CULTURE ET CHALLENGES DE DEMAIN	p.37
1. Point de vue des artistes	p.37
2. Résidences d'artistes et culture	p.39
3. Les challenges de demain	p.41
Conclusion	p.43

Introduction	p.46
I) L'ÉVOLUTION DE L'ÉCONOMIE MIXTE	p.48
1. Les modèles de fonctionnement	p.48
2. Les moyens de financements	p.49
3. Le financement traditionnel des résidences	p.51
4. L'alarmant déficit humain dans la résidences	p.53
II) VERS DES PRATIQUES PRIVATIVES	p.55
1. Association à but non lucratif et activités lucratives	p.55
2. Les fonds privés et l'impact de ces derniers sur la résidence	p.57
3. La résidence d'artistes si il reste des fonds publics	p.59
4. L'inévitable transformation en résidence-marchande	p.59
III) LES STRATÉGIES DE RESSOURCES CIBLÉES	p.62
1. La contribution des artistes en résidence	p.62
2. les frais d'application de plus en plus répandus	p.64
3. la contribution des amis de la résidence	p.64
4. Comment attirer entreprises et donateurs à la résidence	p.65
5. Les workshops et activités extra-crétives	p.66
6. La billetterie	p.67
7. La location d'espaces de création et de matériel	p.67
8. La location des infrastructures	p.68
Conclusion	p.70

TROISIÈME PARTIE : LES NOUVELLES RÉSIDENCES-GALERIES	p.72
Introduction	p.73
I) LE MODÈLE DE LA GALERIE APPLIQUÉ À LA RÉSIDENCE D'ARTISTES	p.76
1. Partenariat entre résidences et galeries	p.76
2. Entre collection et stock, les oeuvres et leur mise en vente	p.79
3. Le pourcentage de vente en résidence-galerie	p.81
4. La vente en ligne	p.82
5. Le merchandising à la base des ventes intermédiaires	p.83
II) L'IMPACT DES RÉSIDENCES-GALERIES SUR LE CURRICULUM DES ARTISTES	p.85
1. Les artistes et les résidences-galeries	p.85
2. Les Universités, les résidences et le marché de l'art	p.88
3. Résidences et foires d'art contemporain	p.91
III) LA RECONNAISSANCE DES RÉSIDENTS SUR LE MARCHÉ DE L'ART	p.93
1. Le cercle des collectionneurs	p.93
2. Le prêt et la location d'oeuvres d'art de plus en plus banalisés	p.94
3. Les résidences, nouveaux fonds d'investissements	p.96
IV) LES NOUVELLES RÉSIDENCES-GALERIES	p.98
1. HUB-HUB	p.98
2. South London Gallery	p.100
3. Studios of Key West	p.101
4. BEMIS Center for Contemporary Art	p.102
5. Els Igols	p.103
6. Espronceda, Center for Art and Culture	p.103
Conclusion	p.105
CONCLUSION	p.107
SYNTHÈSE	p.115

LEXIQUE & INDEX	p.121
LEXIQUE	p.122
INDEX ANALYTIQUE	p.123
INDEX DES LIEUX CITÉS	p.124
INDEX DES INSTITUTIONS	p.125
INDEX DES NOMS PROPRES	p.127
TABLE DES ILLUSTRATIONS	p.128
BIBLIOGRAPHIE	p.129
DOSSIERS EN LIGNE	p.129
ARTICLES	p.131
CITATIONS	p.132
ANNEXES	p.135
ANNEXE 1 - PERSONNES CONTACTÉES :	
- Entrevue Savina Tarsitano, co-fondatrice de la résidence Espronceda.	p.136
- Interview Anne-Sophie Ridelaire, directrice de la résidence Le Petit Bateau.	p.138
- Entrevue Christophe Constantin, artiste (Suisse).	p.142
- Entrevue Magali Moulinier, commissaire d'exposition et professeur à la RUFA.	p.143
- Entrevue Emmanuel Beyens, artiste (Belgique).	p.146
- Entrevue Artem Mirolevich, artiste (Russie).	p.147
- Interview Anaïs Belmont, artiste (France).	p.148
- Interview Fabien Zocco, artiste (France).	p.150
- Entrevue Valentina Cassachia, commissaire d'exposition et membre de l'APT.	p.151
- Interview Remy Uno, artiste (France).	p.152
- Interview Jaanika Peerna, artiste (France).	p.155
- Interview Bianca Kennedy et Felix Kraus, artistes (Allemagne).	p.158
- Entrevue Tim Giles, directeur assistant de la résidence HUB-HUB.	p.162
- Interview Victor Le, artiste (Suisse).	p.164
- Interview Fabian Vogler, artiste (Allemagne).	p.167

ANNEXE 2 - LES PRINCIPAUX RÉSEAUX DE RÉSIDENCES D'ARTISTES	p.172
ANNEXE 3 - TOUR D'HORIZON DES PROGRAMMES D'ARTISTES EN RÉSIDENCE	p.173
ANNEXE 4 - LISTE DES PRIX DE LOCATION DE MATÉRIEL DE LA RÉSIDENCE HANGAR	p.178
ANNEXE 5 - PRIX DE LOCATION DES INFRASTRUCTURES D'ESPRONCEDA	p.179
ANNEXE 6 - LES PLATEFORMES DE VENTES EN LIGNE LES PLUS UTILISÉES EN 2015-2016	p.179
ANNEXE 7 - PROFIT & LOSS LA FABRIQUE DE L'ART	p.180
TABLE DES MATIÈRES	p.186