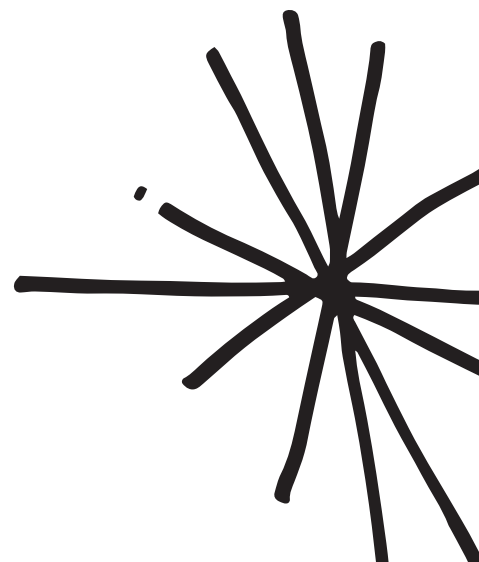


Vivre (un peu mieux) de l'Art in situ

Guide pratique : concours, commandes et projets d'art public



*insitu
practice





insitu practice est un projet éditorial
consacré à la pratique de l'art in situ
et de l'art public.



Ce guide s'adresse aux artistes et aux praticien·ne·s de l'art in situ — artistes, architectes, paysagistes, designers — qui développent déjà une pratique et souhaitent la rendre plus lisible, plus efficace et plus viable.

Issu de plus de dix ans d'expérience sur le terrain, en France et à l'international, il partage des méthodes, des retours concrets, des analyses et des erreurs à éviter.

Il ne promet pas de vivre de l'art, mais de mieux comprendre un système complexe, afin d'y faire des choix plus conscients.



Sommaire

Partie 1 - Présentation	6
1. Pourquoi ce guide existe?	7
1.1 Une pratique riche, mais exigeante	8
1.2 Un guide boussole	9
2. Pour qui et dans quel esprit?	10
Partie 2 - Candidater, choisir, arbitrer	12
3. Concours et candidatures	13
3.1 Concours ou candidature?	13
3.2 Les concours ouverts	13
3.3 Les candidatures	15
3.4 Quelle stratégie? Veille, réponse, ou abstention	17
4. Le dossier de candidature : comment être efficace	20
4.1 Préparer ses outils en amont	21
4.2 La note d'intention : cœur du dossier	23
4.3 Adapter sans se disperser	25
4.4 Être efficace, pas parfait	25
5. Concours et appels à projets > les aborder sans s'épuiser	26
5.1 Répartition du travail et organisation	27
5.2 Fond et forme : ne pas sous-estimer l'un des 2	28
5.3 Accepter l'issue des concours	29
5.4 Tirer quelque chose d'un refus	30
Signaux d'alerte d'un concours à aborder avec prudence	32
Checklist — Faut-il répondre à cet appel à projets ?	33
Partie 3 - Accès à la commande directe	34
6. Développer son réseau	35
6.1 Comprendre ce qu'on appelle « réseau »	35
6.2 Le réseau se construit sur les projets	36
6.3 Être identifiable	36
6.4 Entretenir les relations existantes	37
6.5 Rendre son travail accessible	37
6.6 Être actif sans se disperser	38
6.7 Le réseau comme prolongement de la pratique	38
Gestes simples pour entretenir son réseau	39
7. Répondre à une commande directe	41
7.1 Comprendre la demande réelle	42
7.2 La question du budget : clarifier et co-construire son devis	43
7.3 Quand le projet n'existe pas encore : l'étape d'esquisse	46
7.4 Savoir si l'on veut dire oui	48
7.5 Poser ses limites dès le début	49
7.6 Rester positif sans trop s'engager	49
7.7 Accompagner le commanditaire	50
7.8 Préparer la suite	50

Partie 4 — Économie et cadres	52
8. Budgets : honoraires, production, attention aux pièges	53
8.1 Comprendre ce que contient un budget	54
8.2 Honoraires vs production	54
8.3 Évaluer sans tout maîtriser	55
8.4 Les pièges fréquents	55
8.5 Prévoir une marge	56
8.6 Le budget comme outil de dialogue	56
8.7 Trouver un équilibre durable	56
Les dépenses invisibles que l'on oublie souvent	57
Repères — Ordres de grandeur d'un budget in situ	58
Trois erreurs de budget que nous avons faites (et que nous évitons aujourd'hui)	60
9. Contrat : lire, négocier, sécuriser	62
9.1 Quand le contrat existe déjà... et quand il n'existe pas	63
9.2 Première étape : lire attentivement	63
9.3 Vérifier les points essentiels	64
9.4 Poser ses limites de manière professionnelle	64
9.5 Se projeter dans le projet en lisant le contrat	65
9.6 Entrer dans le dialogue	65
9.7 Ne pas hésiter à demander des modifications	66
9.8 Se faire accompagner si nécessaire	66
9.9 Le contrat comme cadre de confiance	66
10 clauses à vérifier avant de signer un contrat	67
10. Anatomie de projets in situ	70
10.1 Projet à budget prédéfini : un cadre clair, une marge limitée	71
Exemple de terrain — Budget prédéfini	72
Exemple de terrain — Budget maîtrisé, expérimentation fragile	73
10.2 Projet co-construit avec un commanditaire	74
Exemple de terrain — Projet co-construit avec le commanditaire	75
10.3 Projet temporaire ou événementiel	76
Exemple de terrain — Commande événementielle rapide	77
10.4 Commande privée sur mesure	78
Exemple de terrain — Commande privée et liberté artistique	78
10.5 Projet évolutif : l'imprévu comme composante normale	79
Exemple de terrain — Résidence et transformation progressive du projet	79
10.6 Ce que ces projets ont en commun	80
Partie 5 — Valorisation et image	81
11. Valoriser un projet après sa réalisation	82
11.1 Documenter le projet dès la fin du chantier	82
11.2 Produire beaucoup d'images... pour en garder très peu	84
11.3 Construire une sélection courte et hiérarchisée	85
11.4 Identifier les bons relais (presse et plateformes)	85
11.5 Rédiger un mail de présentation simple et efficace	86
11.6 Le press kit : simple, clair, prêt à l'emploi	86
11.7 Diffuser, relancer, archiver	87
Partie 6 — Retours d'expérience	89
12. Erreurs fréquentes et pièges à éviter	90
13. Ressources	94
14. À propos	95

Partie 1 - Présentation

1. Pourquoi ce guide existe?

(et pourquoi croire à l'art in situ aujourd'hui)

* L'art in situ occupe aujourd'hui une place singulière dans le paysage artistique contemporain.

Créer pour un lieu spécifique, dialoguer avec un territoire, une architecture, un paysage ou une communauté, est une pratique profondément stimulante. Elle engage le corps, le regard, l'écoute, et oblige à sortir de ses habitudes. Elle ouvre des expériences multiples, renouvelle sans cesse les contextes de travail, et permet de rencontrer des publics très variés, bien au-delà des cercles habituels de l'art contemporain.

C'est aussi une pratique qui correspond fortement à des dynamiques actuelles :

- l'attention portée aux territoires,
- la transformation des espaces publics,
- le développement du tourisme culturel,
- l'intérêt croissant des villes, des institutions et des acteurs privés pour des projets artistiques situés, visibles et incarnés.

L'art in situ est une pratique dotée d'une économie réelle, de nombreux appels à projets, de festivals, de résidences, de commandes publiques et privées.

Il est possible d'en vivre — à condition d'en comprendre les règles, les rythmes et les enjeux.

C'est à partir de ce constat que ce guide a été écrit.



* 1.1 Une pratique riche, mais exigeante


Depuis plus de dix ans, nous (les auteurs de ce livre*) développons une pratique artistique centrée sur des projets in situ, réalisés dans des contextes très variés: espace public, institutions culturelles, paysages naturels, lieux patrimoniaux, bâtiments collectifs privés...

Nous répondons régulièrement à des concours et appels à projets, travaillons avec des commanditaires publics et privés, et voyons nos projets circuler dans la presse spécialisée art, design et architecture.

Cette pratique nous a offert une grande diversité d'expériences, de collaborations et de terrains d'expérimentation en France et à l'international. Elle permet une liberté formelle et conceptuelle forte! Tout en s'inscrivant dans des cadres concrets et des usages réels. Mais c'est une pratique exigeante.

Même lorsqu'un travail est visible et reconnu, la viabilité économique n'est jamais acquise. Nous avons constaté qu'elle se construit dans la durée, par des choix, des méthodes, des arbitrages, et une compréhension progressive du système dans lequel on évolue.

Ce guide ne part donc ni d'un discours idéalisé, ni d'un constat décourageant. Il part d'une réalité vécue : celle d'une pratique passionnante, porteuse de nombreuses opportunités, qui demande des outils pour être menée de manière plus sereine et durable.



*voir chapitre 14 «à propos»

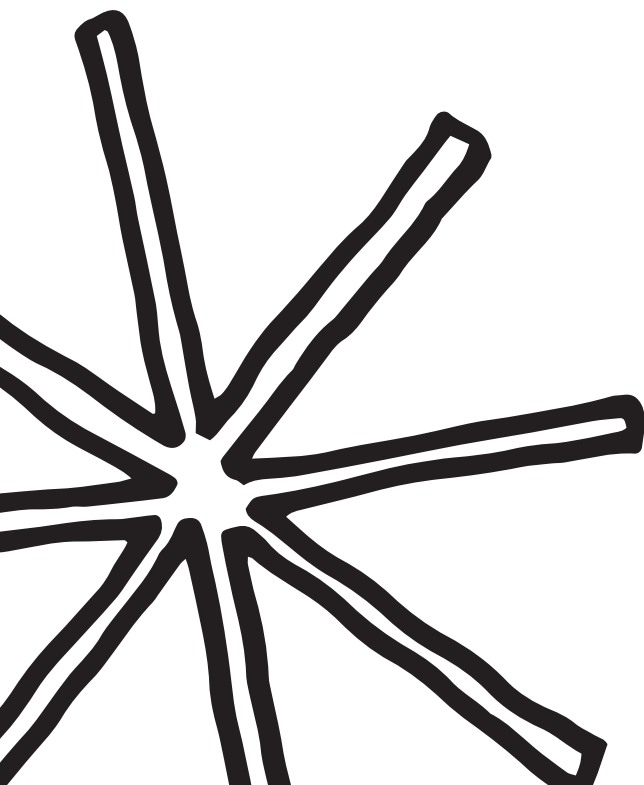
* 1.2 Un guide boussole

Nous avons cherché à défricher ce qui constitue à première vue des obstacles ou des difficultés. Ce guide vise à mieux comprendre les règles réelles du jeu de l'art in situ, afin de faire des choix plus lucides, moins coûteux en énergie et parfois plus viables économiquement.

L'objectif de ce guide (et de tout guide finalement!) est d'aider à avancer.

La raison d'être de ce guide est d'aider les artistes pratiquant l'art in situ à se professionnaliser, pour mieux vivre de cette pratique passionnante.

Tout simplement.



2. Pour qui et dans quel esprit?

Ce guide s'adresse aux artistes qui développent une pratique liée à l'art in situ ou à l'art public, et qui souhaitent la rendre plus lisible, plus structurée et plus viable dans le temps.

Il concerne celles et ceux qui travaillent à partir de contextes réels — lieux, territoires, institutions, entreprises, collectivités — et qui acceptent que la création s'inscrive dans des cadres concrets : concours, commandes, budgets, délais, contraintes techniques.

Il peut être particulièrement utile :

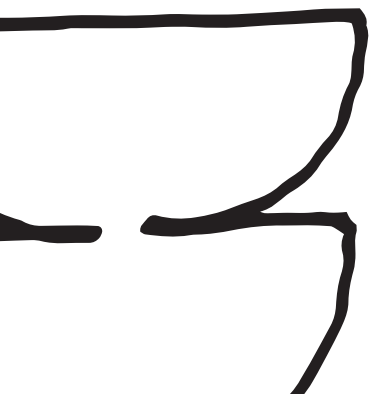
- aux artistes en début ou en milieu de parcours,
- à celles et ceux qui répondent régulièrement à des appels à projets,
- aux artistes issus de l'architecture, du design, du paysage, des arts visuels,
- à celles et ceux qui ressentent un décalage entre le temps de création et la réalité économique.

Ce guide ne cherche ni à définir ce qu'est une bonne pratique artistique, ni à orienter une démarche.

Il part du principe que vous avez déjà un langage, une intuition, un univers.

Il ne traite pas du processus créatif en tant que tel.

Il s'intéresse à ce qui entoure le projet : les cadres de production, les candidatures, les arbitrages économiques, les relations avec les commanditaires, les négociations, les imprévus.



Les pages qui suivent rassemblent :

- des situations vécues,
- des outils de lecture,
- des points de vigilance,
- des méthodes de travail développées dans notre pratique.

Elles ne constituent ni un manifeste, ni un mode d'emploi universel.

Il s'agit plutôt d'un ensemble de repères, à adapter selon votre contexte et votre manière de travailler.

Ce guide ne promet ni réussite rapide, ni simplification du système. Le champ de l'art in situ est exigeant, parfois incertain.

En revanche, nous avons constaté qu'une meilleure compréhension de ses règles implicites permet :

- de faire des choix plus lucides,
- d'éviter certaines erreurs coûteuses,
- de préserver son énergie,
- et de construire une activité plus durable.

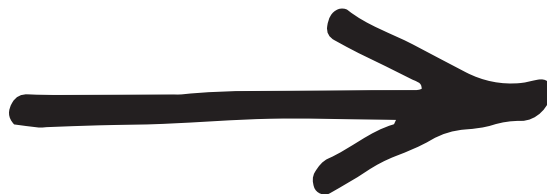
Ce document peut être lu de manière linéaire, ou consulté ponctuellement selon les besoins.

Il a été pensé comme un outil de travail : à annoter, à relire, à confronter à vos propres expériences.

L'objectif est simple :

Aider à rendre cette pratique exigeante plus soutenable et plus vivable.

À partir d'ici, nous passons à ce qui occupe une grande partie du quotidien : candidater, choisir ses appels à projets, et éviter les pièges les plus courants.



Partie 2 - Candidater, choisir, arbitrer

3. Concours et candidatures

* 3.1 Concours ou candidature?

Dans notre pratique nous différencions 2 concepts d'appels :

- 1- les concours ouverts >> appelons-les “**Concours**”
- 2- les concours restreints sur candidature >> appelons-les “**Candidatures**”

* 3.2 Les concours ouverts

Ils permettent à n'importe qui de proposer un projet. Ils sont inclusifs. Ils sont très bien pour:

- débiter, lancer une activité
- se faire connaître, avoir de la visibilité
- accéder à un nouveau type de commande, ou une nouvelle taille de projet
- gagner un concours! sans réseau, sans piston...
- faire une première réalisation
- avoir des nouvelles opportunités de projet, de voyage professionnel, de découverte.

Ils sont très répandus, en France et à l'international. On en trouve en permanence sur le net. Souvent des concours d'idées, mais parfois idée + réalisation, et ce sont eux qui nous intéressent.

Mais attention.

Ils sont aussi vicieux, car ils vous demandent ce que l'on appelle une “idée gratuite”. C'est à dire un travail que vous fournissez gratuitement, sans savoir si vous allez gagner un prix ensuite ou pouvoir le réaliser.

Si vous perdez, vous avez perdu votre temps investi, et vous n'avez gagné ni visibilité ni rétribution financière.

Répondre à ces concours implique un risque réel.

Ne diabolisons pas les concours ouverts pour autant. Nous en avons fait beaucoup au début de notre pratique. Et nous en faisons encore de temps en temps. Pourquoi?

> Au début d'un parcours, cela peut être pertinent :

- lorsque l'on est étudiant,
- lorsque l'on a du temps libre, pas d'enfants,
- que l'on a pas encore trop de factures à payer, et un niveau de vie simple.
- on "investit" son temps dans son avenir, sa réputation.

> Plus tard: cela peut encore être pertinent:

- lorsque l'opportunité est tentante > beau budget réalisation à la clé, chouette expérience, voyage, rencontre avec d'autres artistes, lieu/milieu inspirant.
- Pour la gymnastique : c'est important de rester entraîné au concours d'idée : trouver une idée rapidement, être créatif, et savoir monter un dossier très rapidement, est une QUALITÉ qui vous sert au quotidien dans votre activité d'artiste.
- C'est stimulant, et très gratifiant quand on gagne.
- Vous avez une totale liberté artistique > on choisit le PROJET que vous avez rendu. Le client ne va pas tordre votre créativité pour avoir ce qu'il veut, comme pour un métier de service.

Tout au long de votre carrière artistique, c'est à vous de juger. Au cas par cas. En faisant une veille sur les concours du moment, et en apprenant à les lire en diagonale pour se faire une idée vite, et prendre une décision rapide. (prochain chapitre)

* 3.3 Les candidatures

Elles constituent la première phase d'un concours "restreint sur candidature". Elles ne vous demandent pas de proposer un projet à ce stade, mais simplement une note d'intentions.

En cela, elles sont plus "honnêtes" que les concours qui vous demandent directement une proposition artistique. La candidature ne demande pas (ou presque) de "travail gratuit".

En général, les appels à candidatures émanent d'organismes plus importants, généralement officiels, qui connaissent les règles de la mise en concurrence (en tout cas en France, selon la loi française) et respectent ainsi le travail des artistes. Ils peuvent également correspondre à des projets/budgets plus importants.

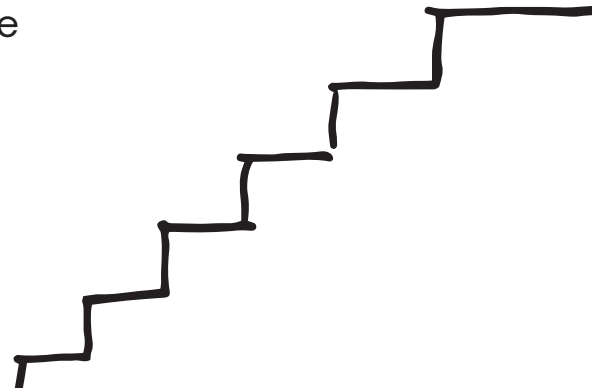
Les candidatures représentent une excellente opportunité d'accès à la commande car :

- elles ne demandent pas beaucoup de travail
- permettent quand même de se faire connaître dans des milieux très spécifiques
- permettent un accès à des gros projets (en taille, en budget, en temps)
- permettent ainsi de pérenniser son activité.

Mais :

Elles sont moins accessibles en début de carrière car on ne propose pas de projet donc on mise sur le reste:

- les références de projets réalisés (il faut en avoir)
- le CV (expos, conférences, événements, réputation artistique...)
- le chiffre d'affaires (il doit correspondre / être supérieur - au budget du concours)
- la note d'intentions qui peut être séduisante mais qui, sans références, ni C.A. (chiffre d'affaires) ne pèsera pas lourd dans le dossier.





Pour comparer :

Les Concours ouverts - (conseillés en début de carrière - puis ensuite avec parcimonie)

Comprennent:

- un dossier administratif
- + un projet esquisse, parfois assez précis!
- un budget, un planning...
- dossier plus lourd et long à monter si vous n'avez pas un projet tout prêt à proposer
- généralement organismes moins expérimentés, budgets réduits
- PARFOIS procédure anonyme (dossier administratif ouvert dans un second temps): vous avez toutes vos chances en misant sur le projet!
- vous prenez un risque, en proposant une nouvelle idée "gratuite", et en investissant du temps de travail

Les Candidatures - (après quelques années avec de belles références - pour pérenniser)

- juste un dossier administratif
- pas d'esquisse, pas de projet précis
- juste une note d'intentions
- dossier plus rapide à monter
- projet plus important, budget de production plus important à la clé, en général

* 3.4 Quelle stratégie? Veille, réponse, ou abstention

La veille

Dans toute activité d'artiste, qui cherche de nouveaux clients, de nouveaux projets, de nouvelles opportunités et qui souhaite utiliser les concours comme accès à la commande, un travail de veille est nécessaire.

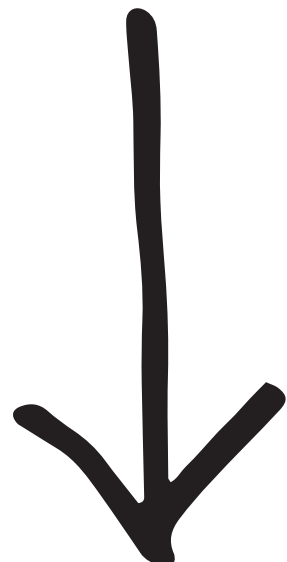
Tout au long de l'année, maintenez une veille pour trouver les concours qui vous intéressent.

Par exemple, une demie journée par mois. Ou une demie-heure par semaine. Ou souscrivez à une mailing list de site qui référence votre type de concours favori... N'y passez pas trop de temps, voyez ce qui vous convient pour en tirer quelque chose.

Il existe des tonnes de sites, français et internationaux, qui répertorient les appels à projets en cours, avec une brève description.

- Beaucoup de plateformes génèrent des listes régulièrement mises à jour. Demandez à une IA de vous faire une liste de plateformes en fonction de votre pratique et de vos goûts (projet à construire, expo, résidence, appel à idée...)
- Dans certains cas, ce sont des institutions concrètes de commandes publiques ou privées (notamment via répertoires nationaux ou CIPAC)
- Cela peut être combiné avec une veille personnelle via newsletters et réseaux professionnels (mot-clés #opencall, #publicart, etc.).

Une fois 3 sites retenus mettez-les en favoris pour les consulter régulièrement. Et épilchez la rubrique concours. Là il faut être efficace et stratégique :

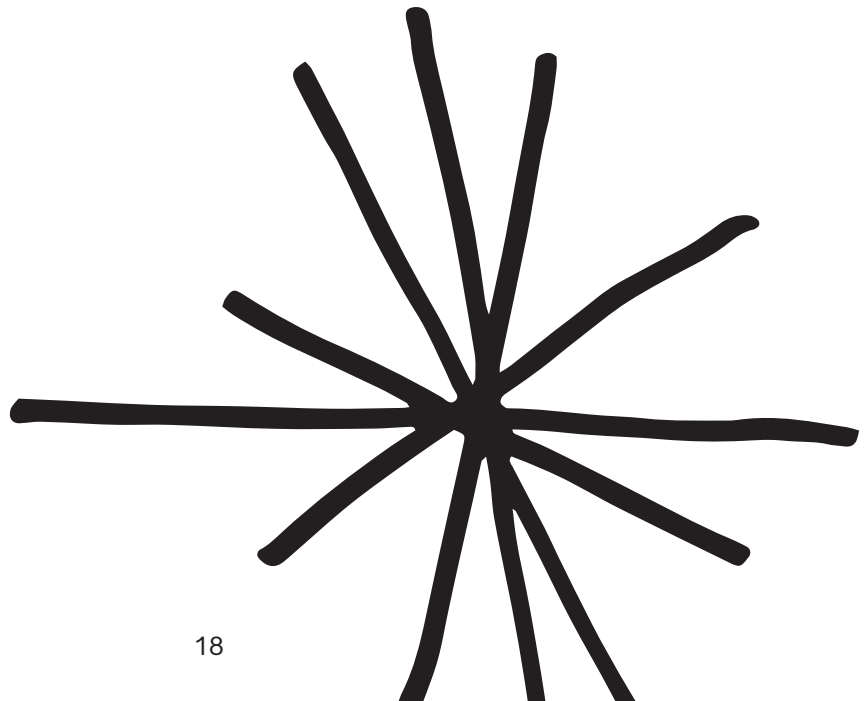


La lecture

Lisez rapidement le résumé du concours, essayez d'identifier tout de suite :

- si vous êtes éligible (limite d'âge, concours étudiant, nationalité...)
- si c'est un CONCOURS ou une CANDIDATURE (savoir si vous allez devoir rendre un projet ou juste une note - donc savoir estimer le temps de travail qu'il représente)
- le sujet / le lieu, pour savoir si cela vous motive
- le budget - nous en reparlerons plus tard. Mais fixez-vous une limite plancher
- le planning > avez-vous le temps d'y répondre?
- le planning de réalisation > aurez-vous le temps de faire le projet par rapport à vos autres projets en cours et à venir?

En fonction de ces points rapidement identifiés (cela doit vous prendre peu de temps!), vous pourrez choisir si vous le mettez dans votre liste de concours auxquels répondre ou non.





Classement et abstention

Savoir ne pas répondre est une compétence à part entière.

Avant d'engager du temps, il est utile de croiser plusieurs critères :

- adéquation réelle avec votre pratique,
- budget compatible avec vos méthodes de travail, incluant une part d'honoraires hors production acceptable,
- calendrier tenable,
- niveau d'exigence demandé pour la phase de candidature.

Certains appels sont séduisants sur le papier, mais très coûteux en énergie pour une probabilité faible de sélection.

D'autres, plus modestes, peuvent s'avérer plus intéressants à long terme.

Faire ce tri en amont permet :

- de préserver du temps de création,
- de réduire la fatigue mentale,
- d'éviter l'accumulation de dossiers inutiles.

>> Si vous en avez beaucoup, classez vos concours: (dans un tableur par exemple)

- en fonction des deadlines
- avec une colonne budget
- un lien vers le site internet avec le brief
- une colonne notes pour les spécificités à retenir, qui vous permettent d'éclairer rapidement votre appréciation du concours

Ce tableau pourra vous aider :

- à choisir les concours à faire en priorité, si vous n'avez pas le temps de tous les faire.
- à les faire dans l'ordre
- à savoir combien de temps passer dessus

Enfin, organisez votre planning (par exemple Google Agenda) et notez les deadlines des concours qui vous intéressent vraiment.



4. Le dossier de candidature : comment être efficace

Dans le champ de l'art in situ, le dossier de candidature est un outil central.

C'est souvent le premier — et parfois le seul — contact entre un artiste et un commanditaire, un jury ou une équipe curatoriale.

Un bon dossier ne garantit pas d'être sélectionné. Mais un dossier confus, incomplet ou mal préparé réduit fortement les chances, même avec un projet pertinent.

L'enjeu n'est pas d'en faire trop, mais d'être clair, lisible et crédible.

* 4.1 Préparer ses outils en amont

Avant même de répondre à un appel à projets, certaines choses doivent déjà être prêtes.

Un book à jour, clair et professionnel

Le book est la base.

Il doit être :

- à jour,
- cohérent avec votre pratique actuelle,
- lisible rapidement.

Quelques principes simples :

- peu de projets, mais bien choisis,
- des images de qualité,
- des textes courts et informatifs,
- une mise en page sobre.

Un book n'est pas un catalogue exhaustif.

C'est un outil de lecture rapide, destiné à donner une vision claire de votre univers, de vos méthodes et de votre capacité à mener des projets jusqu'au bout.

Une unité de présentation

Lorsque c'est possible, il est préférable d'avoir :

- une charte graphique simple,
- une typographie cohérente,
- une même logique visuelle pour le book, le CV, les notes de projet.

Cette unité n'est pas décorative.

Elle renforce la lisibilité, la crédibilité, et donne le sentiment d'un travail structuré.

Inutile d'en faire trop : sobriété et cohérence suffisent largement.

Une base de documents prête à l'emploi

Idéalement, vous devriez disposer d'un dossier "socle" contenant :

- une courte bio / présentation,
- un texte de démarche,
- un CV artistique à jour, (formation + réalisations/ expos)
- une sélection de publications ou de projets réalisés.

Ces éléments doivent pouvoir être assemblés, raccourcis ou adaptés rapidement selon les candidatures.

Le temps passé à les préparer une fois est largement amorti sur la durée.

Faites vous un PDF de book complet > avec tous vos projets

Et selon l'appel à candidature, supprimez les pages des projets qui ont le moins à voir avec le thème demandé.. pour ne garder qu'une sélection de projets (une dizaine par exemple)



* 4.2 La note d'intention : cœur du dossier

La seule chose réellement spécifique à produire pour chaque candidature est, en général, la note d'intention.

C'est aussi la partie la plus chronophage — et celle qui génère le plus de fatigue.

Comprendre ce qui est attendu

~~Une note d'intention n'est pas :~~

- un manifeste,
- un texte théorique,
- une démonstration de style.

C'est un texte de travail, qui doit répondre à trois questions simples :

- avez-vous compris le contexte ?
- votre proposition est-elle pertinente pour ce site ?
- êtes-vous en mesure de la réaliser ?

La CLARTÉ prévaut largement sur l'originalité à tout prix. Les commanditaires veulent voir ici un·e professionnel·le, avec qui ils pourront engager leur budget.

Structurer pour aller plus vite

~~Pour gagner du temps, il est utile d'adopter~~ une structure récurrente, par exemple :

- compréhension du lieu / du contexte,
- intention artistique générale,
- principes formels ou matériaux envisagés,
- relation au site, aux usages, aux publics,
- faisabilité (même implicite).

Travailler toujours avec une structure similaire permet :

- d'aller plus vite,
- de limiter la fatigue mentale,
- de comparer plus facilement les projets entre eux.

Méthodes de travail

Quelques méthodes efficaces :

- prendre des notes rapides dès la lecture de l'appel,
- faire un plan très simple avant d'écrire,
- produire une première version sans chercher la perfection,
- affiner ensuite.

Les croquis, schémas ou références visuelles peuvent aider à clarifier une intention, y compris pour vous-même.

Les outils d'assistance à l'écriture (y compris l'IA) peuvent être utiles pour :

- reformuler,
- structurer,
- clarifier un texte.

Ils ne remplacent pas la réflexion, mais peuvent faire gagner un temps précieux, à condition de garder un regard critique sur le résultat.

Vous pouvez par exemple, prendre des notes en lisant le brief de l'appel. Mettre toutes vos idées sur ces notes, même en vrac. Celles qui vous passent par la tête, vos réflexions, vos questionnements.

Pour la partie compréhension des enjeux, vous pouvez copier coller les phrases importantes de l'appel, puis écrire sous forme de notes les points forts de votre démarche.

Donner ensuite le tout à mouliner à chatGPT par exemple, avec un prompt assez précis il vous proposera une structure, et même une rédaction qui peut servir de premier jet (à condition de relire et de corriger!

> exemple de prompt:

Je suis un artiste qui fait..... ma démarche explore.....
Aide-moi à structurer et rédiger une note d'intentions
pour un dossier de candidature de l'appel à projet.....
selon les notes que j'ai prises ici:
[collez vos notes - en vrac]

* 4.3 Adapter sans se disperser

Il est rarement efficace de repartir de zéro pour chaque candidature.

Mieux vaut :

- adapter un socle existant,
- ajuster le vocabulaire,
- déplacer les accents selon le contexte.

Cela permet de :

- préserver de l'énergie,
- maintenir une cohérence de pratique,
- éviter l'épuisement lié à la surproduction de dossiers.

* 4.4 Être efficace, pas parfait

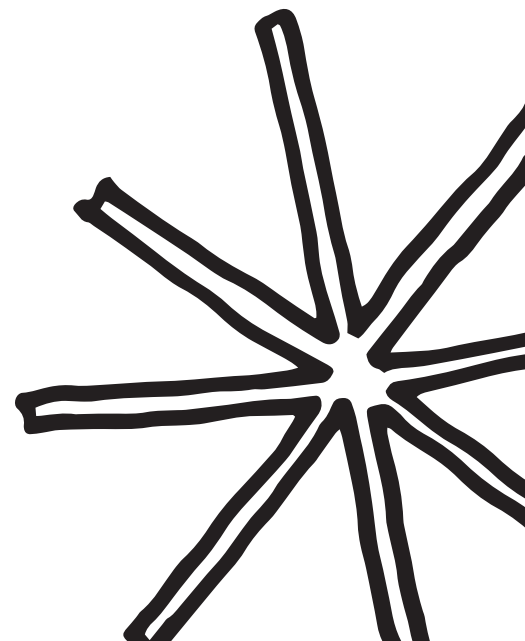
Enfin, il est important d'accepter qu'un dossier n'est jamais "idéal".

Il est suffisamment bon à un moment donné.

L'efficacité d'un dossier se mesure surtout à sa capacité à :

- être envoyé sans y passer des semaines,
- être compris rapidement,
- refléter fidèlement votre pratique.

C'est cette efficacité, répétée dans le temps, qui rend une pratique plus durable.



5. Concours et appels à projets > les aborder sans s'épuiser

Mis à part les candidatures qui émanent des institutions les plus officielles, la majorité des appels à projets demandent dès la première phase, un dossier complet de concours, incluant **un projet**.

Ces dossiers sont nécessairement plus chronophages qu'un simple dossier de candidature. L'enjeu ici n'est donc pas de répondre à plus de concours, mais de répondre **mieux, moins, et au bon moment**.

Une fois le concours choisi, vous vous plongez dans la production du dossier.
Celle-ci commence par :

- lister les pièces attendues
- préparer les pièces administratives qui ne demandent pas de réflexion (ainsi vous gardez la partie créative pour la fin > au cas où vous êtes short en timing, pour ne pas vous faire surprendre par la deadline pour des raisons administratives bêtes...

* 5.1 Répartition du travail et organisation

Lorsqu'on travaille à plusieurs, la répartition des tâches est déterminante.

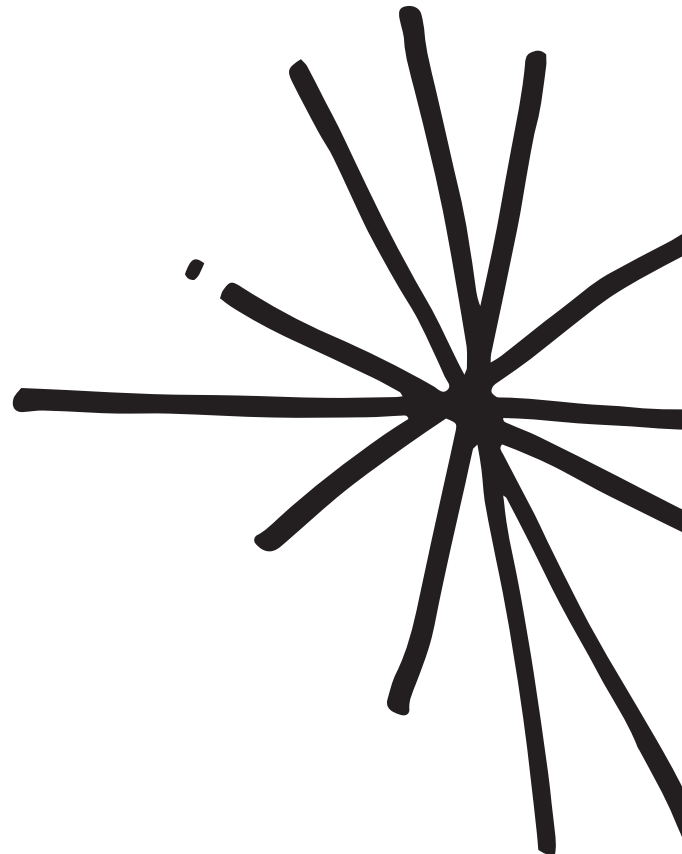
Il est important de définir clairement :

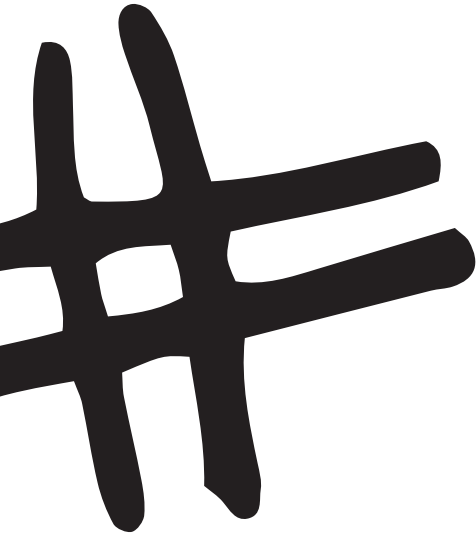
- qui lit et analyse l'appel, (tous ceux qui vont travailler sur l'appel doivent au moins lire le brief)
- qui rédige la note d'intention,
- qui gère les aspects techniques ou administratifs,
- qui fait les croquis/images/visuels,
- qui assemble et met en page le dossier final,
- qui gère la relecture.

Même en travaillant seul, il est utile de structurer son temps :

- temps de lecture,
- temps de conception,
- temps de rédaction,
- temps de mise en forme/mise en page,
- temps de relecture.

L'objectif n'est pas d'optimiser à l'extrême, mais d'éviter le chaos et les allers-retours inutiles.





* 5.2 Fond et forme : ne pas sous-estimer l'un des 2

Dans un concours, le fond et la forme sont indissociables.

Un projet pertinent mais mal présenté peut être mal compris.
Un dossier très soigné mais creux ne convaincra pas.

Quelques principes simples :

- un propos clair, sans surcharge conceptuelle,
- une forme lisible, aérée, hiérarchisée,
- des images et schémas qui servent le projet.

Il n'est pas nécessaire d'en dire trop.

La lisibilité et la cohérence priment sur la démonstration.

Bien sûr le fond constitue le coeur de votre démarche artistique, votre "plus-value artistique". Et il doit faire l'objet de la majeure partie de votre réflexion pour que l'on sente que votre candidature a de la profondeur.

En revanche vous devez garder à l'esprit que la forme est primordiale : c'est ce que le jury verra en premier et qui influera sur toute la réception de votre propos.

>> Gardez du temps pour la mise en forme, soignez votre mise en page, demandez de l'aide si besoin, apprenez de nouveaux outils si vous vous sentez peu en confiance sur cette partie (canva, indesign...)

* 5.3 Accepter l'issue des concours

Il n'y a pas de miracle : la majorité des concours n'aboutissent pas à une sélection.

Cela fait partie du système.

Il est essentiel de ne pas :

- prendre un refus comme un jugement sur sa valeur artistique,
- remettre systématiquement toute sa pratique en question,
- surinterpréter un échec isolé.

Un refus peut tenir à :

- un choix politique,
- une orientation curatoriale,
- un équilibre géographique,
- ou simplement à un autre projet jugé plus adapté à ce contexte précis.



* 5.4 Tirer quelque chose d'un refus

Lorsque cela est possible, demander un retour peut être utile.

Un échange bref, respectueux, permet parfois :

- de comprendre un malentendu,
- d'identifier un point faible récurrent,
- ou de clarifier les attentes du commanditaire.

Ces retours ne sont pas toujours disponibles, ni toujours exploitables, mais ils peuvent nourrir une réflexion à long terme.

L'objectif n'est pas de convaincre a posteriori, mais de progresser dans la lecture du système.

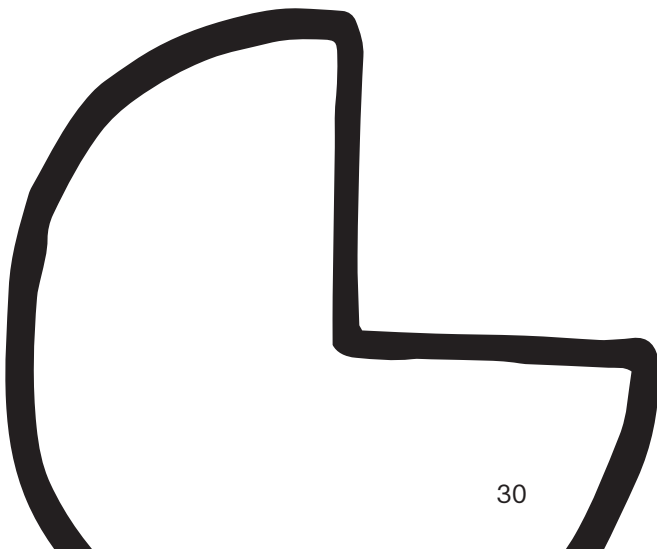
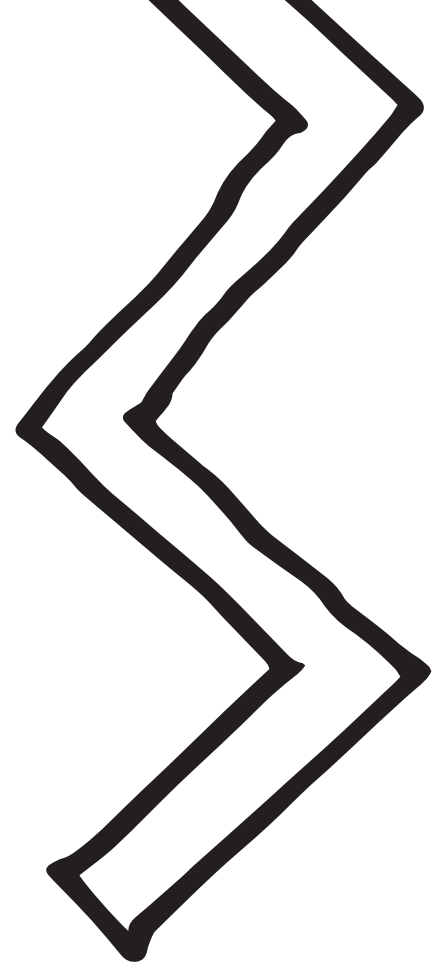
* 5.5 Préserver son énergie

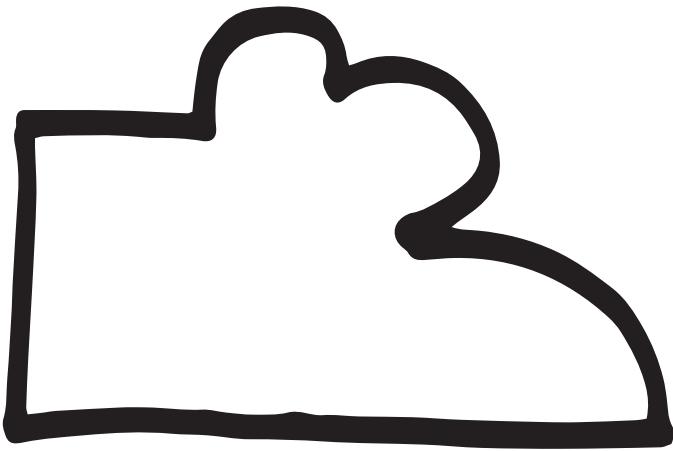
Enfin, il est important de rappeler que répondre à des concours est une partie de la pratique, pas sa totalité.

Savoir s'arrêter, faire des pauses, refuser certains appels, est une condition nécessaire pour durer.

Une pratique artistique viable se construit aussi par :

- des choix,
- des renoncements,
- et une attention portée à son propre rythme.





Encadré — Signaux d’alerte d’un concours à aborder avec prudence

Tous les appels à projets ne se valent pas.
Certains cumulent des signaux qui doivent inciter à la vigilance, voire à l’abstention.

Aucun de ces points, pris isolément, n’est forcément rédhibitoire.
En revanche, lorsqu’ils s’additionnent, ils indiquent souvent un projet coûteux en énergie pour un bénéfice faible.

Nous avons préparé une checklist à imprimer page suivante.

* Signaux d'alerte d'un concours à aborder avec prudence

1. Budget vs attentes

- enveloppe manifestement disproportionnée par rapport aux attentes
- de manière générale, un budget qui ne permet pas de couvrir tous les frais que vous aurez pour honorer la commande (déplacements, hébergements, frais administratifs, production, rémunération)

2. Une phase de candidature

- demandes de plans détaillés, études techniques, maquettes complexes
- obligation de fournir des visuels très aboutis sans rémunération
- impression de “travail gratuit” déguisé en sélection

3. Un calendrier irréaliste

- délais très courts entre la sélection et la réalisation
- absence de marges pour les études, validations ou ajustements
- contraintes incompatibles avec une production sérieuse

4. Un cadre décisionnel peu lisible

- composition du jury non précisée
- critères de sélection vagues ou contradictoires
- absence d'informations sur les étapes suivantes du projet

5. Une commande déjà orientée

- appel à projets semblant écrit pour un profil ou une esthétique précise
- références très fermées, peu ouvertes à l'interprétation
- faible place laissée à la démarche artistique

6. Une promesse de “visibilité” en guise de rémunération

- discours insistant sur la notoriété plutôt que sur les conditions concrètes
- mise en avant excessive de la communication au détriment des moyens
- confusion entre exposition médiatique et viabilité économique

7. Un historique peu clair

- absence de projets précédents visibles
- artistes non rémunérés ou mal accompagnés lors d'éditions passées
- difficultés à trouver des retours d'expérience fiables

Face à ces signaux, il peut être plus stratégique de :

- demander des précisions,
- repousser la candidature,
- ou décider de ne pas répondre.

Savoir s'abstenir fait pleinement partie d'une pratique professionnelle durable.



Checklist — Faut-il répondre à cet appel à projets ?

(À cocher avant de commencer le dossier)

1. Adéquation avec ma pratique

- Le projet correspond réellement à ce que je fais aujourd'hui
- Je me projette sincèrement dans ce contexte
- Il ne m'oblige pas à forcer ou déformer excessivement ma démarche

2. Budget et économie

- Le budget est clairement détaillé
- Les honoraires sont identifiés
- La production, les déplacements et frais annexes sont pris en compte
- Le budget est compatible avec mes méthodes de travail

3. Temps et énergie

- Le temps accordé pour répondre à la candidature est raisonnable
- Le calendrier de réalisation est réaliste
- Je dispose réellement du temps nécessaire sur la période concernée

4. Cadre et interlocuteurs

- Le commanditaire est clairement identifié
- Les critères de sélection sont compréhensibles
- Le processus de décision est lisible
- Les étapes après sélection sont précisées

5. Attentes dès la candidature

- Les livrables demandés sont proportionnés
- Le niveau de détail exigé est cohérent avec l'absence de rémunération
- Je ne produis pas de travail équivalent à un projet finalisé

6. Conditions de réalisation

- Les contraintes techniques semblent anticipées
- Les responsabilités (assurances, sécurité, autorisations) sont claires
- Le cadre juridique est évoqué ou prévu

7. Motivation réelle

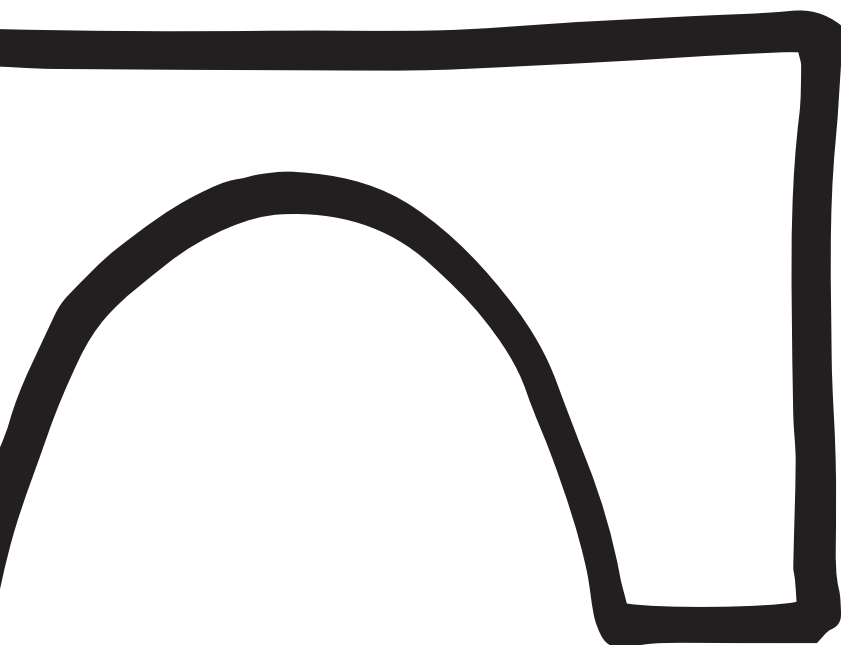
- J'ai envie de répondre, au-delà de la visibilité ou de l'opportunité
- Je ne réponds pas uniquement par peur de rater une occasion
- Cette candidature s'inscrit dans une stratégie plus large

Majorité de cases cochées > candidature pertinente

Plusieurs zones d'alerte > demander des précisions ou ajuster

Beaucoup de cases non cochées > s'abstenir est probablement le meilleur choix

Partie 3 - Accès à la commande directe



6. Développer son réseau

Dans le champ de l'art in situ, le réseau ne se construit pas séparément de la pratique.

Il n'est pas un objectif en soi, mais une conséquence d'un travail mené dans la durée, dans des contextes réels, avec des interlocuteurs variés.

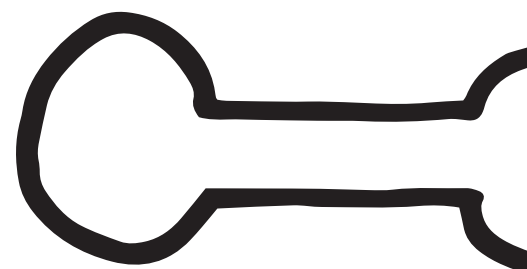
6.1 Comprendre ce qu'on appelle « réseau »

Dans le contexte de l'art in situ, le réseau est rarement constitué uniquement de galeristes, ou de curateurs.

Il inclut souvent :

- des commanditaires publics ou privés,
- des chargés de mission culture,
- des architectes, urbanistes, paysagistes,
- des directions de lieux, de festivals ou d'institutions,
- des techniciens, producteurs, médiateurs,
- des curateur·ices privé·e·s,
- d'autres artistes.

Ce sont souvent des relations transversales, construites projet après projet, parfois de manière indirecte.



* 6.2 Le réseau se construit sur les projets

La majorité des contacts “réseau” naissent :

- pendant la production d’un projet,
- sur un chantier,
- lors d’un montage ou d’un démontage,
- à l’occasion d’une résidence ou d’une exposition.

Chaque projet est une opportunité de :

- montrer sa manière de travailler,
- démontrer sa fiabilité,
- créer une relation de confiance.

La qualité de ces interactions compte souvent davantage que leur quantité.

* 6.3 Être identifiable

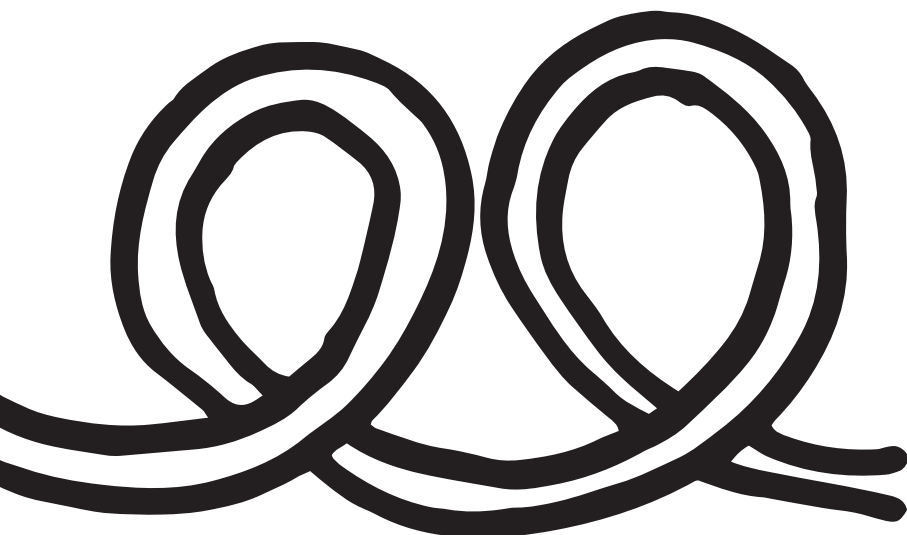
Pour qu’un réseau se développe, encore faut-il être identifiable.

Cela passe par :

- une pratique lisible,
- un positionnement clair,
- une capacité à expliquer simplement ce que l’on fait.
- Il ne s’agit pas de se spécialiser à l’extrême, mais d’éviter la dispersion.

Un interlocuteur doit pouvoir comprendre rapidement :

- le type de projets que vous menez,
- dans quels contextes vous êtes à l’aise,
- ce que vous apportez à un lieu ou à une situation.



* 6.4 Entretenir les relations existantes

Développer son réseau ne signifie pas uniquement créer de nouveaux contacts.

Entretenir les relations existantes est souvent plus efficace :

- donner des nouvelles après un projet,
- partager une publication ou une documentation,
- signaler un nouveau travail réalisé.

Ces gestes simples permettent de rester présent sans insister.
Un réseau se construit dans le temps long, par touches successives.

* 6.5 Rendre son travail accessible

Il est important de faciliter l'accès à votre travail :

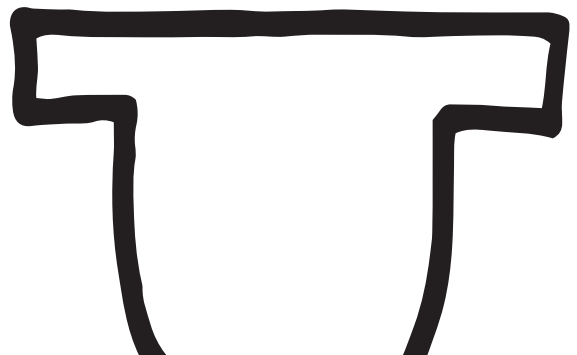
- site internet clair et à jour,
- documentation de projets disponible,
- coordonnées facilement trouvables.

Un bon réseau ne repose pas uniquement sur des rencontres physiques.

Il se nourrit aussi de la capacité des autres à retrouver votre travail, à le **partager**, à le **recommander**.

On touche là un point crucial de la définition de "réseau". Les contacts que vous avez ne seront peut-être pas ceux qui vous amèneront de nouveaux projets. (surtout pour les projets in-situ, les clients/lieux/institutions vont plutôt vouloir changer d'artiste après avoir travaillé avec vous, pour renouveler leur programmation, leur offre culturelle...etc)

Par contre, s'ils gardent de bons souvenir de votre travail, de leur collaboration avec vous, là oui, ils peuvent vous soutenir, vous recommander, vous souhaiter réellement le meilleur en le faisant de manière active. C'est extrêmement précieux.



* 6.6 Être actif sans se disperser

Participer à des événements, vernissages, conférences ou rencontres professionnelles peut être utile, à condition de rester sélectif.

Mieux vaut :

- peu d'événements ciblés,
- des échanges sincères,
- que beaucoup de présences sans réel engagement.

Le réseau se construit rarement dans la performance sociale.
Il se construit dans la constance.

* 6.7 Le réseau comme prolongement de la pratique

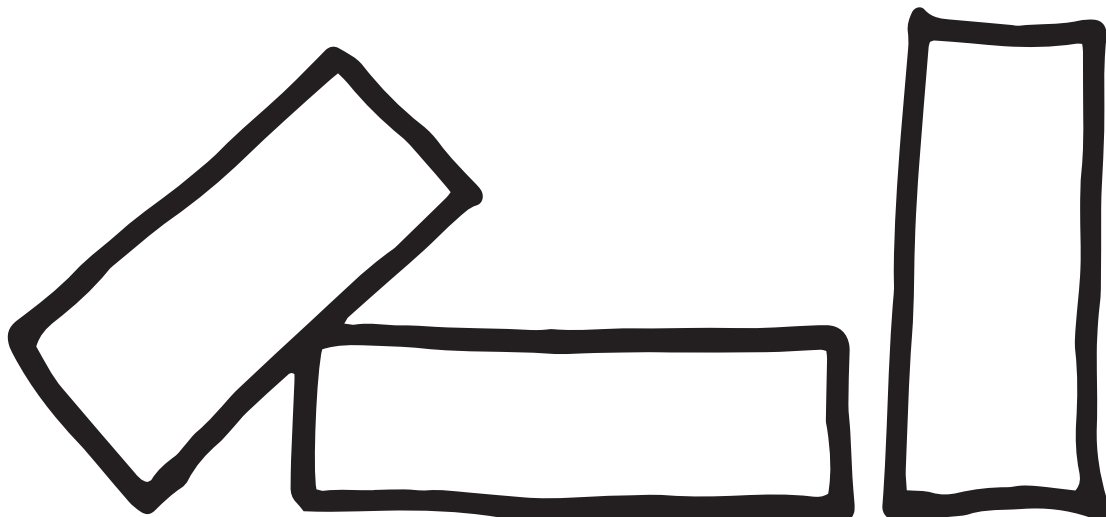
Enfin, il est important de rappeler que le réseau n'est pas une fin en soi.

Il est le prolongement naturel :

- d'une pratique cohérente,
- de projets menés sérieusement,
- d'une attitude professionnelle.

Dans l'art in situ, la réputation circule souvent lentement, mais durablement.

C'est cette circulation discrète, mais profonde, qui permet l'accès à des commandes directes dans le temps.



* Gestes simples pour entretenir son réseau

Entretenir son réseau ne demande ni stratégie complexe, ni présence constante.

Quelques gestes simples, répétés dans le temps, suffisent souvent.

1. Donner des nouvelles après un projet

- envoyer un message une fois le projet terminé
- partager une ou deux images finales
- remercier les personnes impliquées (offrir un cadeau, un book, un goodie...)

Un projet bien conclu laisse une trace durable.

2. Créditer les client·e·s/commanditaires/curateur·ices dans vos publications

- réseaux sociaux (bien citer les @ comptes)
- dans votre PressKit (voir chapitre 12 > Valorise un projet) dans un encadré “infos importantes” pour d’éventuelles publications papier ou web

3. Partager une publication ou une parution

- signaler une publication presse ou une diffusion
- transmettre le lien aux personnes concernées sans attente de réponse ou de retour immédiat

C’est une manière simple de rester présent sans solliciter.

4. Mettre à jour ses supports

- site internet actualisé
- book à jour
- coordonnées claires

Un réseau fonctionne mieux lorsque l’accès à votre travail est fluide.

5. Reprendre contact ponctuellement

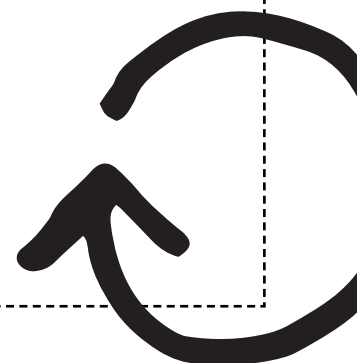
- un message bref
- une question simple
- un prétexte sincère

Il n’est pas nécessaire d’avoir une raison “importante” pour reprendre contact.

6. Être attentif aux autres pratiques

- suivre les projets des personnes rencontrées
- partager ponctuellement leur travail
- recommander lorsque c’est pertinent

Le réseau fonctionne aussi dans les deux sens.



7. Soigner les fins de collaboration

- respecter les délais
- livrer ce qui est prévu
- rester disponible après la fin officielle du projet

La manière dont un projet se termine compte souvent autant que son déroulement.

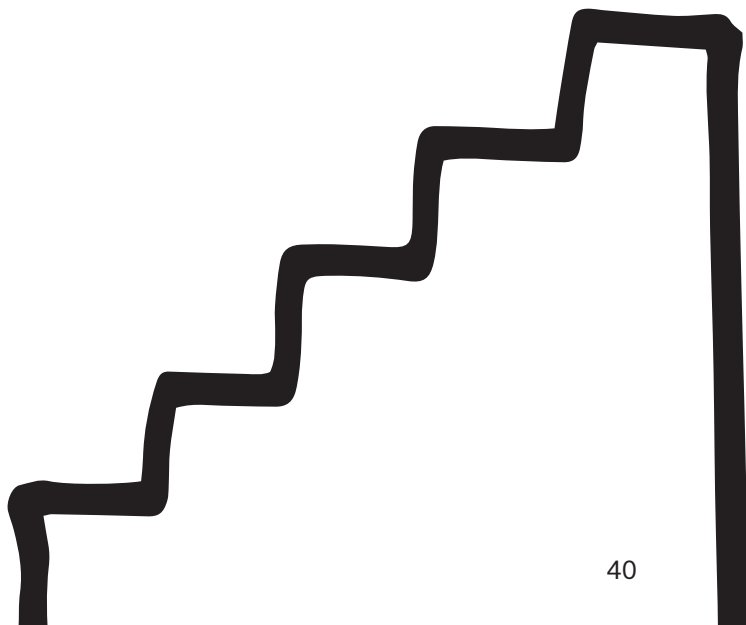
8. Accepter que tout ne soit pas immédiat

- certaines relations mettent du temps à produire des effets
- d'autres ne débouchent sur rien
- ce n'est pas un échec

Le réseau se construit par accumulation lente, pas par résultats instantanés.

Ces gestes ne garantissent rien, mais!...

Ils créent des conditions favorables pour que des opportunités émergent, parfois bien plus tard.



7. Répondre à une commande directe

Les commandes directes arrivent rarement sous une forme parfaitement définie.

Elles peuvent émerger après un concours remporté, à la suite d'une rencontre, d'une recommandation, d'un démarchage ou d'un premier échange informel.

Qu'elles soient publiques ou privées, elles marquent une étape particulière : on passe d'un cadre compétitif à une relation directe avec un commanditaire.

Avant même de parler de contrat, il s'agit surtout d'adopter la bonne posture.

* 7.1 Comprendre la demande réelle

Hormis après un concours, où le projet, déjà défini, (selon des attentes déjà formulées dans un brief) bascule directement vers la contractualisation, une commande directe peut commencer par une idée assez vague, une envie ou un besoin exprimé de manière incomplète.

Avant de proposer quoi que ce soit, il est important de chercher les informations manquantes :

- quel est le contexte réel du projet ?
- qui prend les décisions ?
- quel est le calendrier envisagé ?
- quel budget existe réellement, même approximatif ?
- quelles sont les attentes explicites... et implicites ?

Cette phase d'écoute évite de construire une réponse sur de mauvaises bases.

Poser des questions n'est pas un signe d'hésitation : c'est une marque de professionnalisme.



* 7.2 La question du budget : clarifier et co-construire son devis

La question du budget apparaît très tôt dans une commande directe, mais elle n'est pas toujours formulée de la même manière.

Dans certains cas, le commanditaire dispose déjà d'une enveloppe précise.

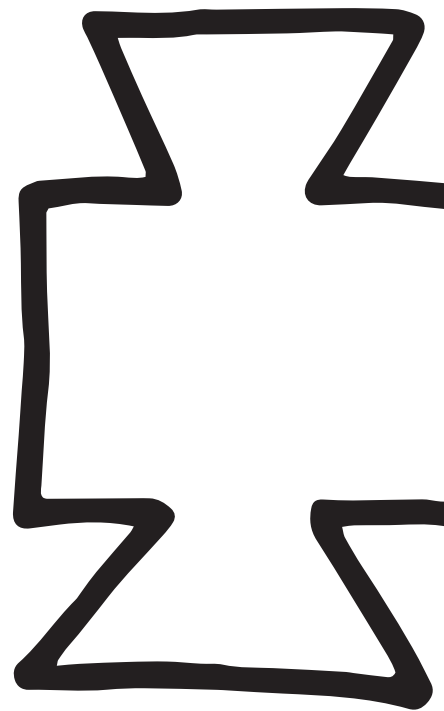
Cela permet d'évaluer rapidement ce qui est réaliste et d'adapter la proposition au cadre existant, comme dans certains concours.

Dans d'autres situations, c'est l'inverse : le commanditaire sait ce qu'il souhaite voir apparaître, mais ne sait pas combien cela coûte réellement.

Il attend alors de l'artiste un prix.

Cette situation demande une posture particulière :

- écouter les attentes,
- expliquer les différentes échelles possibles,
- proposer des pistes réalistes,
- accompagner progressivement la définition du projet.



Ne pas aller trop vite

Il est souvent tentant de donner immédiatement un prix ou une fourchette pour rassurer l'interlocuteur.

Pourtant, aller trop vite peut fragiliser le projet dès le départ.

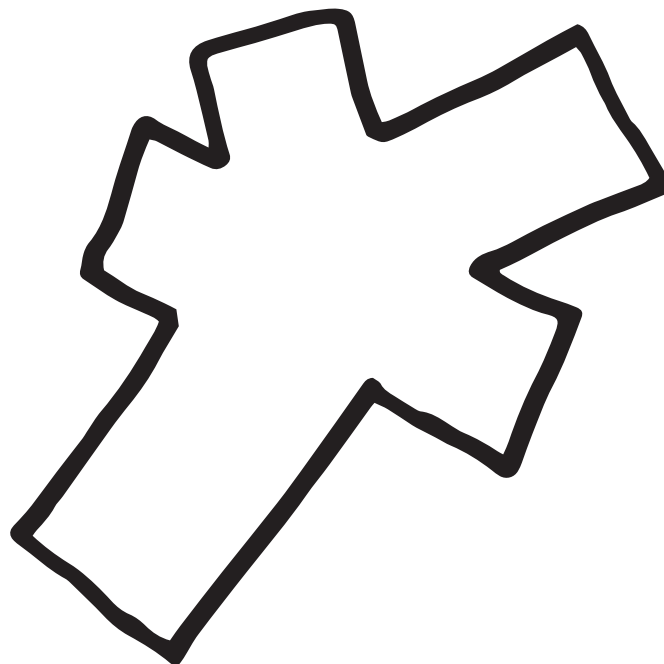
Avant d'annoncer un budget, il est nécessaire de :

- comprendre précisément le contexte,
- évaluer la complexité technique,
- anticiper la production, la logistique et les imprévus,
- réfléchir au temps réel de travail.

Donner un chiffre trop tôt revient souvent à s'engager sur des bases incomplètes.

Cela revient:

- soit à se tirer une balle dans le pied pour la suite (budget trop bas), vous perdrez de l'argent ou n'en gagnerez pas beaucoup
- soit faire fuir le client, le faire changer d'avis, le faire douter, lui donner l'impression que vous êtes trop cher (car vous n'aurez pas eu le temps d'expliquer cette somme) >> pas de projet.



Montrer que l'évaluation fait partie du professionnalisme

Prendre le temps d'évaluer un projet n'est pas "jouer la montre".

C'est au contraire une manière de montrer son sérieux.

Il est parfaitement acceptable — et souvent préférable — de dire :

- que certaines informations manquent encore,
- qu'un chiffrage précis nécessite quelques vérifications,
- que l'objectif est de proposer une estimation juste et réaliste.

Cette approche rassure le commanditaire et prépare une discussion plus saine lors de la contractualisation.

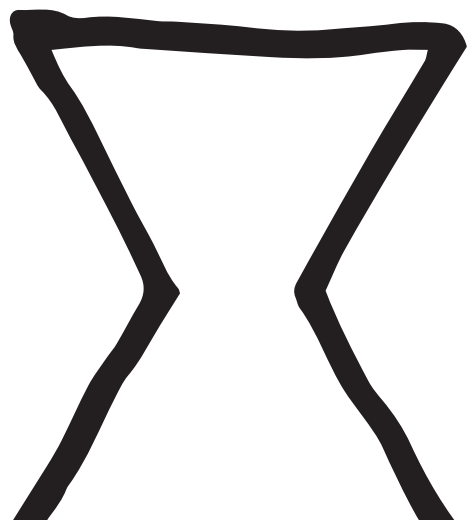
Accompagner plutôt que chiffrer trop vite

Lorsque le budget n'existe pas encore, il peut être utile de présenter plusieurs scénarios :

- une version minimale,
- une version intermédiaire,
- une version plus ambitieuse.

Cela permet :

- d'ouvrir la discussion,
- d'éviter les malentendus,
- et de construire le projet avec le commanditaire plutôt que contre lui.



* 7.3 Quand le projet n'existe pas encore : l'étape d'esquisse

> L'esquisse rémunérée : une méthode pour sécuriser les commandes directes.

Dans l'art in situ, il est fréquent qu'un commanditaire souhaite un budget alors que le projet n'est pas encore réellement défini.

Contrairement à d'autres pratiques artistiques, il n'existe pas toujours un catalogue d'œuvres transposables avec des prix fixes.

Chaque projet dépend d'un lieu, d'un contexte, d'une échelle, de contraintes techniques et d'usages spécifiques.

Le budget doit donc souvent être construit en même temps que le projet.

Cette situation peut être délicate :

- le client souhaite se projeter financièrement,
- l'artiste ne peut pas chiffrer précisément sans étude préalable.

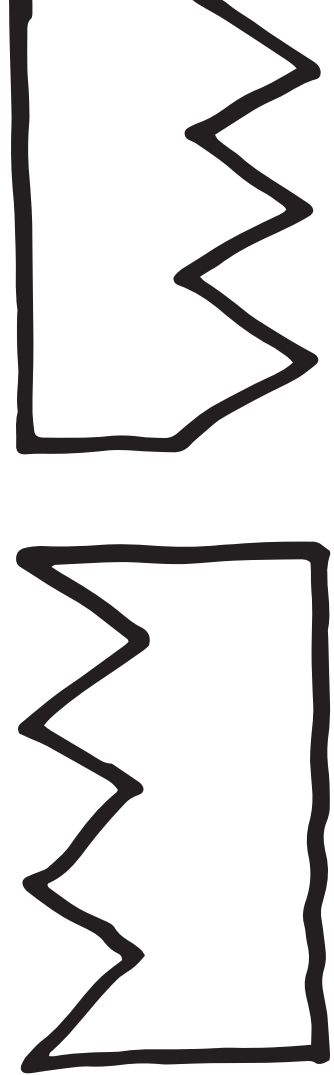
Une approche possible : le devis d'esquisse

Dans certains cas, il peut être utile de fonctionner par étapes, à la manière des pratiques architecturales.

Une première phase rémunérée — l'esquisse — permet :

- d'étudier le contexte,
- de développer une intention plus précise,
- de définir des pistes réalistes,
- et d'évaluer plus justement le coût global du projet.

Cette phase peut faire l'objet d'un devis spécifique, indépendant de la réalisation.



Le principe est simple :

- le commanditaire s'engage uniquement sur cette phase d'étude,
- l'artiste est rémunéré pour le travail réellement effectué,
- le projet peut ensuite continuer... ou s'arrêter.

Lorsque le projet se poursuit jusqu'à la réalisation, le coût de l'esquisse peut être intégré au budget global, ce qui facilite l'acceptation du dispositif.

Pourquoi cette méthode peut être saine

Cette approche permet de :

- protéger le temps de conception,
- éviter les estimations hasardeuses,
- clarifier progressivement les attentes,
- construire un projet plus solide avant de fixer un budget définitif.

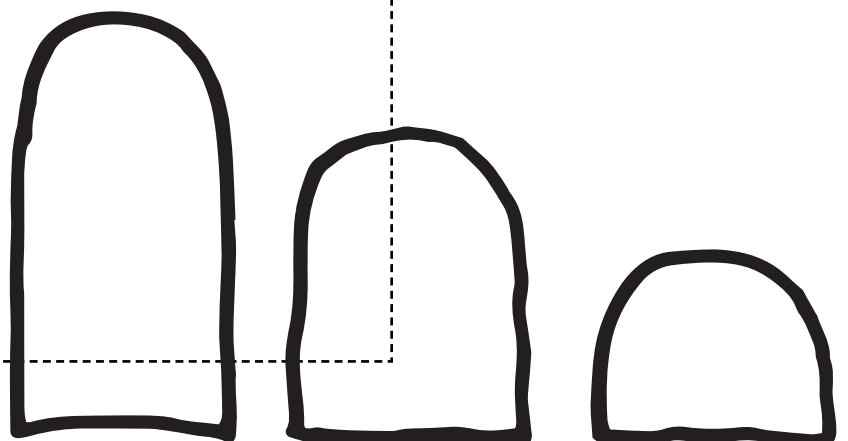
Elle aide aussi le commanditaire à comprendre que la conception fait partie intégrante du travail artistique.

Un cadre clair dès le départ

Il est important d'expliquer clairement :

- ce que comprend la phase d'esquisse,
- ce qu'elle ne garantit pas,
- et ce qui se passe ensuite selon la décision du commanditaire.

Cette transparence évite les malentendus et pose une relation professionnelle équilibrée dès les premières étapes.



* 7.4 Savoir si l'on veut dire oui

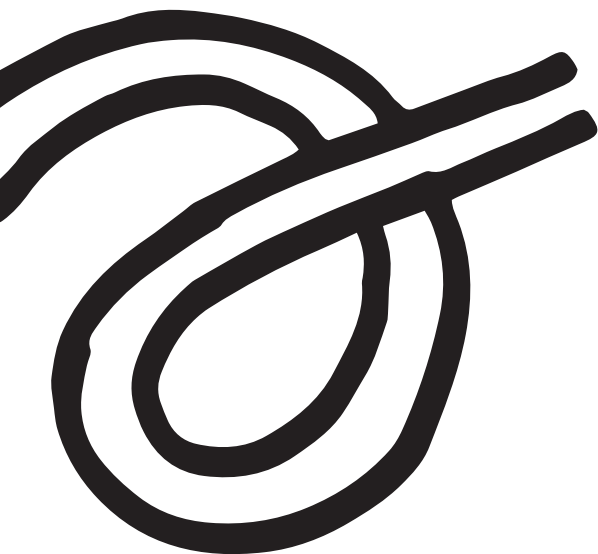
Recevoir une commande est souvent valorisant, mais il est important de ne pas accepter automatiquement.

Avant d'aller plus loin, il est utile de se poser quelques questions simples :

- ce projet est-il cohérent avec ma pratique actuelle?
- ai-je envie d'associer mon image à ce contexte ou à ce commanditaire ?
- suis-je réellement capable de mener ce projet à bien, techniquement et humainement ?
- ce projet me donne-t-il de l'élan ou uniquement une obligation ?

Savoir refuser certaines commandes fait partie d'une pratique professionnelle saine.

Refuser peut parfois renforcer une cohérence artistique et clarifier une position à long terme.



* 7.5 Poser ses limites dès le début

Si la réponse est positive, le cadre doit être esquissé très tôt, souvent dès les premières conversations.

Il peut être utile de clarifier rapidement :

- la place de l'artiste dans le projet,
- les attentes en matière d'image ou de communication, est-ce que le commanditaire veut une création artistique ou un objet publicitaire?
- la présence éventuelle de logos ou de contraintes visuelles,
- le degré de liberté artistique souhaité.

Ces discussions précoces permettent :

- d'éviter les malentendus,
- de préparer un futur contrat plus clair,
- et d'anticiper les points sensibles.

Mieux vaut poser un cadre tôt que corriger une relation une fois le projet lancé.

* 7.6 Rester positif sans trop s'engager

Dans cette phase, l'équilibre est subtil.

Il est important de :

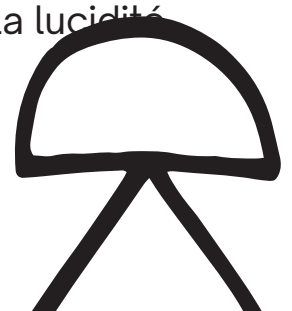
- montrer de l'enthousiasme,
- rassurer le commanditaire,
- faire sentir que le projet est possible.

Mais il est tout aussi important de :

- ne pas promettre ce que l'on n'est pas certain de pouvoir tenir,
- éviter de s'engager sur des détails non clarifiés,
- garder une marge de réflexion.

Être professionnel ne signifie pas tout accepter immédiatement.

Cela signifie savoir avancer avec confiance tout en gardant de la lucidité



* 7.7 Accompagner le commanditaire

Dans de nombreux cas, le commanditaire n'a jamais travaillé avec un artiste in situ.

Il peut avoir une vision floue du processus de création ou des étapes nécessaires à la réalisation.

Une partie du travail consiste alors à accompagner :

- expliquer le déroulé d'un projet artistique,
- clarifier les étapes,
- rendre visibles les contraintes techniques ou temporelles,
- traduire des enjeux artistiques en décisions concrètes.

Cette posture pédagogique rassure et construit une relation de confiance durable.

* 7.8 Préparer la suite

Une commande bien amorcée facilite énormément la phase suivante : la contractualisation.

Lorsque les attentes, les limites et le cadre général ont été discutés en amont

- les négociations sont plus fluides,
- les points sensibles apparaissent plus tôt,
- et le projet repose sur une base plus saine.

Répondre à une commande directe, ce n'est pas seulement dire oui.

C'est poser les conditions qui permettront au projet d'exister de manière cohérente et viable.



Voici une **checklist imprimable**, pensée pour être utilisée juste après un premier échange avec un commanditaire. C'est un outil d'aide à la décision.

Checklist — Questions à se poser avant de dire oui à une commande

(À relire avant de s'engager, même oralement.)

1. Cohérence avec ma pratique

- Ce projet correspond à ce que je fais réellement aujourd'hui
- Je me projette artistiquement dans ce contexte
- Je suis à l'aise à l'idée d'associer mon image à ce commanditaire ou à ce lieu

2. Motivation réelle

- J'ai envie de faire ce projet, au-delà de la rémunération
- Je ne dis pas oui uniquement par peur de manquer une opportunité
- Ce projet s'inscrit dans une direction que je souhaite développer

3. Compréhension de la demande

- Le contexte et les objectifs du projet sont suffisamment clairs
- Je connais les interlocuteurs et les personnes qui décident
- Les attentes semblent réalistes par rapport au cadre proposé

4. Temps et capacité réelle

- Le calendrier est compatible avec mes autres engagements
- Je me sens capable d'assumer la production du projet
- Les contraintes techniques ou logistiques sont identifiées

5. Budget et phase d'étude

- Le budget existe ou peut être discuté clairement
- Je ne me suis pas engagé sur un prix sans étude préalable
- Une phase d'esquisse ou d'étude est envisagée si nécessaire

6. Relation avec le commanditaire

- Les échanges sont respectueux et constructifs
- Je me sens écouté dans les premières discussions
- Les limites artistiques peuvent être discutées ouvertement

7. Signaux personnels

- Je ressens de la curiosité ou de l'enthousiasme
- Je ne ressens pas uniquement du stress ou de l'appréhension
- Je vois comment ce projet pourrait enrichir ma pratique

Lecture rapide du résultat

La majorité des cases sont cochées > le projet mérite probablement d'avancer.

Plusieurs zones floues > demander des précisions avant de s'engager.

Beaucoup de cases non cochées > refuser peut être la décision la plus professionnelle.

Dire non à certains projets permet souvent de mieux dire oui aux suivants.

Partie 4 — Économie et cadres

L'art in situ ne se résume pas à une idée ou à une réalisation : il repose aussi sur une économie souvent complexe, parfois mal comprise, y compris par les commanditaires.

Comprendre comment se construit un budget — et où se situent les pièges — permet de mieux protéger son travail, son temps et sa pratique sur le long terme.

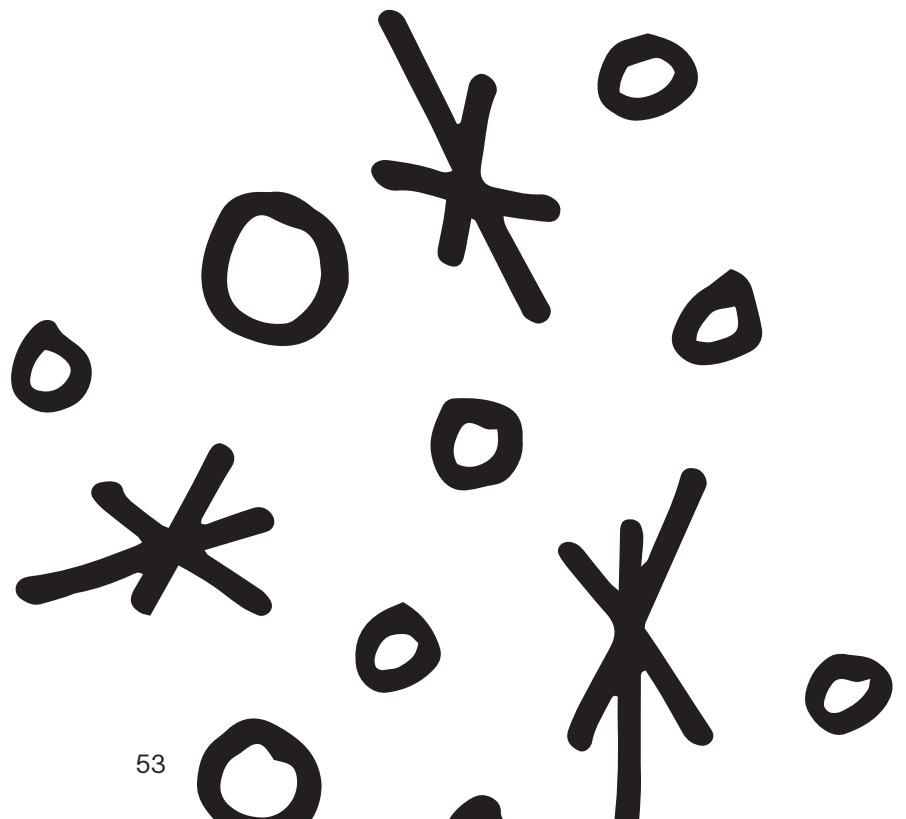
Cette partie ne cherche pas à établir des règles fixes, mais à donner des repères pour naviguer dans des situations très variables.

8. Budgets : honoraires, production, attention aux pièges

Parler d'argent reste parfois inconfortable dans le champ artistique.

Pourtant, dans l'art in situ, le budget est un élément central du projet : il conditionne sa faisabilité, sa qualité et la relation avec le commanditaire.

Un budget clair ne limite pas la création — il lui donne un cadre réaliste.



* 8.1 Comprendre ce que contient un budget

Dans un projet in situ, le budget global mélange souvent plusieurs réalités :

- les honoraires de l'artiste,
- les coûts de production,
- la fabrication,
- les transports,
- la logistique et les installations,
- la technique,
- parfois la communication ou la médiation.

Un point essentiel :

budget global ne signifie pas rémunération artistique.

Il est fréquent que ces éléments soient confondus, ce qui peut créer des malentendus dès le départ.

Clarifier cette distinction est une étape fondamentale.

* 8.2 Honoraires vs production

L'une des erreurs les plus fréquentes consiste à ajuster ses honoraires en fonction de ce qu'il reste après la production.

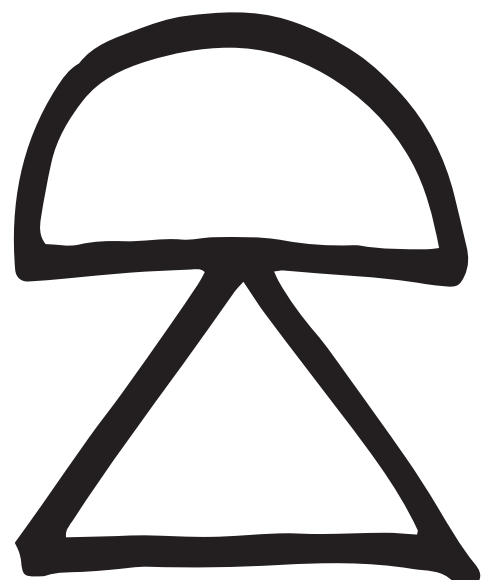
Or, les honoraires correspondent :

- au temps de conception,
- à la recherche,
- aux échanges,
- au suivi de projet,
- à l'expertise artistique elle-même.

La production, elle, relève d'un autre poste.

Mélanger les deux conduit souvent à :

- sous-évaluer son travail,
- absorber les imprévus sur son propre temps,
- fragiliser la viabilité du projet.



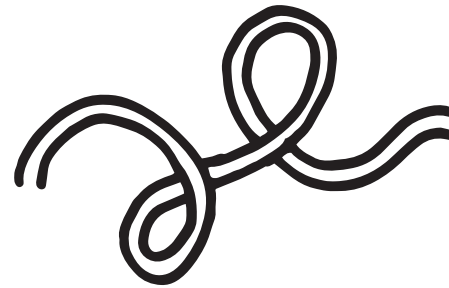
* 8.3 Évaluer sans tout maîtriser

Dans l'art in situ, le budget doit souvent être construit alors que le projet n'est pas encore entièrement défini.

Il est donc normal de travailler avec :

- des estimations,
- des hypothèses,
- des marges.

L'important n'est pas d'être parfaitement exact dès le début, mais d'être cohérent et transparent sur ce qui reste à préciser.



* 8.4 Les pièges fréquents

Certains pièges reviennent régulièrement :

Sous-estimer la production

Les matériaux, la technique ou la logistique coûtent souvent plus que prévu.

Oublier les frais invisibles

déplacements, assurances, stockage, adaptations de dernière minute.

Accepter un budget "visibilité"

La promesse de visibilité ne compense pas un manque de moyens réels.

Vouloir sauver un budget trop faible

Réduire constamment sa rémunération pour faire entrer le projet dans l'enveloppe.



* 8.5 Prévoir une marge

Un projet in situ évolue presque toujours en cours de route.

Prévoir une marge — financière et temporelle — permet :

- d'absorber les imprévus,
- d'éviter des tensions avec le commanditaire,
- de préserver la qualité du projet final.

Cette marge n'est pas une sécurité excessive ; c'est une reconnaissance réaliste de la nature du travail in situ.

* 8.6 Le budget comme outil de dialogue

Un budget n'est pas seulement un document financier.

C'est aussi un outil de conversation avec le commanditaire :

- il rend visible la complexité du projet,
- il clarifie les choix possibles,
- il montre le sérieux de votre démarche.

Un budget bien présenté rassure et facilite les discussions futures, notamment lors de la contractualisation.

* 8.7 Trouver un équilibre durable

Le but n'est pas d'optimiser chaque euro, mais de construire des projets viables dans la durée.

Un budget équilibré permet :

- de préserver du temps créatif,
- d'éviter l'épuisement,
- et de continuer à développer une pratique à long terme.

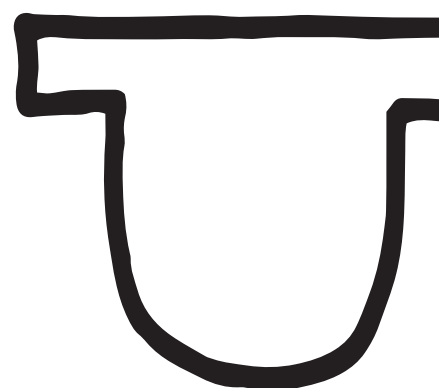
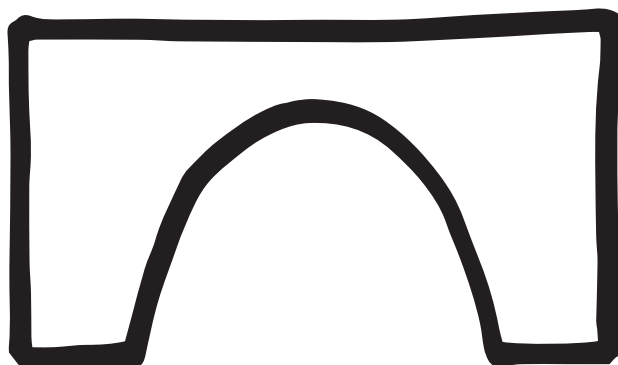
* Les dépenses invisibles que l'on oublie souvent

Dans un projet in situ, certaines dépenses n'apparaissent pas spontanément lors des premières estimations. Pourtant, elles peuvent rapidement déséquilibrer un budget.

Parmi les oublis les plus fréquents :

- temps de coordination (réunions, mails, suivi technique)
- déplacements supplémentaires imprévus
- transport et stockage temporaire
- adaptation du projet sur site
- petites fournitures ou consommables
- assurances spécifiques au projet (généralement à charge du commanditaire)
- location ou adaptation d'outillage
- temps administratif et gestion
- hébergement et repas lors des phases sur site
- démontage ou remise en état du site

Ces coûts accumulés peuvent réduire fortement la marge artistique si elle n'est pas anticipée.



* Repères — Ordres de grandeur d'un budget in situ

Ces proportions ne sont pas des standards ni des obligations. Elles servent uniquement de **repères de lecture**, basés sur des pratiques courantes dans des projets artistiques in situ de petite à moyenne échelle.

La répartition varie selon :

- la complexité technique,
- l'échelle du projet,
- le degré de sous-traitance,
- le contexte géographique.

1. Honoraires artistiques et conception (environ 20–35 % du budget global)

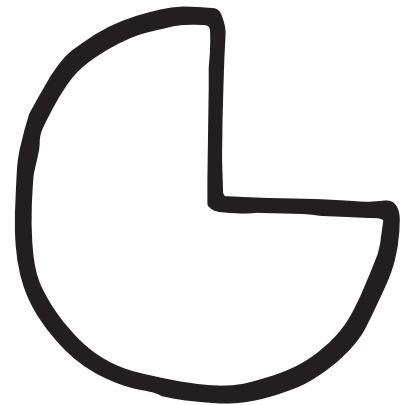
Inclut généralement :

- conception artistique,
- recherche,
- esquisses,
- échanges avec le commanditaire,
- suivi global du projet.

Dans certains cas peuvent s'ajouter :

- droits d'auteur,
- rémunération de la direction artistique.

>Souvent sous-estimé par les artistes mêmes.



2. Production et fabrication (environ 30–50 %)

- matériaux
- fabrication en atelier
- prestataires techniques
- location d'équipements
- tests et prototypes

Cette part augmente fortement pour les projets techniques ou monumentaux.

Partir du principe que:

- pour un petit budget global, la proportion de production doit réduire et celle des honoraires doit augmenter
- pour un gros projet (gros budget), la proportion de production augmente, et celle des honoraires diminue (ps: le temps passé de l'artiste à produire compte comme du coût de production)

3. Main-d'œuvre et sous-traitance

(environ 10–25 %)

assistants

techniciens

artisans

entreprises spécialisées

montage / installation

Peut être fusionnée avec la production selon les projets.

4. Frais directement liés au projet

(environ 5–15 %)

transport des œuvres

livraison

hébergement

per diem / repas des équipes

déplacements sur site

Souvent oubliés en début de chiffrage.

5. Frais liés à l'activité

(environ 5–10 %)

assurance professionnelle

loyer ou usage d'atelier

amortissement de matériel

gestion administrative

comptabilité

Ces coûts existent même s'ils ne sont pas visibles pour le commanditaire.

6. Aléas et marge de sécurité

(environ 5–15 %)

Cette marge permet de :

absorber les imprévus techniques,

gérer des changements demandés en cours de route,

éviter que chaque ajustement réduise les honoraires.

Une marge n'est pas un "surcoût" : c'est une protection normale dans un projet vivant.

Comment lire ces chiffres

Un budget équilibré n'est pas celui qui maximise la production, mais celui qui :

- permet à l'artiste de rester rémunéré correctement,
- laisse une marge d'adaptation,
- et protège la qualité du projet final.

Dans l'art in situ, un budget bien construit est souvent invisible pour le public — mais il conditionne directement la réussite du projet.



* Trois erreurs de budget que nous avons faites (et que nous évitons aujourd'hui)

Avec l'expérience, certaines erreurs reviennent souvent. Elles ne viennent pas d'un manque de compétence, mais d'un excès d'enthousiasme ou d'une mauvaise anticipation.

1. Sous-estimer la production pour préserver le projet

Au début, il arrive de vouloir absolument faire exister une idée, même avec un budget limité.

Résultat :

- production plus coûteuse que prévu,
- ajustements permanents,
- honoraires réduits pour compenser.

Avec le temps, il devient clair qu'un projet trop contraint financièrement finit souvent par s'appauvrir — ou par épuiser l'artiste.

Leçon : adapter le projet au budget réel plutôt que sacrifier sa rémunération.

2. Oublier le temps invisible

Les réunions, les échanges, la coordination technique, les allers-retours avec le commanditaire ou les prestataires prennent souvent beaucoup plus de temps qu'imaginé.

Ce temps n'apparaît pas toujours dans les premières estimations.

Leçon : intégrer dès le départ un temps de suivi et de coordination dans les honoraires.

3. Négliger les coûts périphériques

Transports supplémentaires, hébergement prolongé, assurances spécifiques, adaptations de dernière minute...

Ces dépenses semblent mineures mais peuvent accumuler une part importante du budget.

Leçon : prévoir systématiquement une marge et inclure les frais périphériques dès le chiffrage initial.

Avec le temps, un budget devient moins une estimation technique qu'un outil de protection du projet — et de l'énergie nécessaire pour le mener à bien.

Nous pouvons aujourd'hui dire qu'un projet réussi financièrement est un projet qui a su s'adapter au budget, en n'étant pas plus ambitieux que le budget.

Ou alors avec un budget qui a été estimé avec suffisamment de marges sur tous les points.

On peut parfois mieux “gagner” sa vie sur des petits projets bien maîtrisés (temps et production) que sur des plus gros budgets mal maîtrisés (qui peuvent vous faire perdre beaucoup).

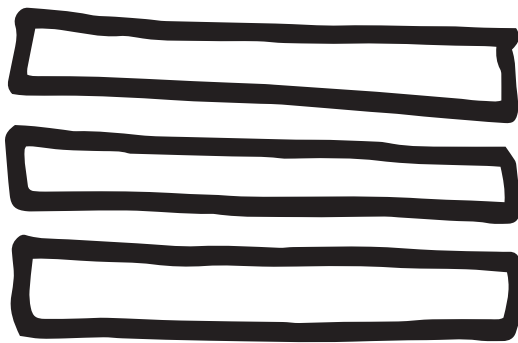


9. Contrat : lire, négocier, sécuriser

La contractualisation marque un moment clé du projet : celui où les intentions deviennent des engagements réciproques.

Un contrat n'est pas un obstacle administratif. C'est un outil qui protège à la fois l'artiste et le commanditaire, en rendant explicites les attentes de chacun.

Dans l'art in situ, où les projets évoluent souvent au fil du processus, un contrat clair est une forme de sécurité indispensable.



* 9.1 Quand le contrat existe déjà... et quand il n'existe pas

Les situations sont variables.

Dans la commande publique, il est fréquent que le commanditaire arrive avec un modèle de contrat déjà établi.

Ce document sert de base, mais il nécessite souvent des ajustements pour correspondre au projet réel.

Dans la commande privée, c'est parfois l'inverse : aucun contrat n'existe encore.

Il faut alors en construire un, en s'appuyant éventuellement sur :

- un modèle trouvé dans des ressources professionnelles,
- un contrat utilisé lors d'un précédent projet,
- ou un cadre déjà éprouvé dans une expérience positive.

L'objectif n'est pas de créer un document parfait, mais un document clair et équilibré.

9.2 Première étape : lire attentivement



Avant toute discussion, il est essentiel de prendre le temps de lire le contrat en détail.

Quelques réflexes utiles :

- relire plusieurs fois,
- faire lire le document à un·e associé·e ou à une personne de confiance,
- noter immédiatement les points problématiques ou flous.

Il peut être utile d'écrire pour soi :

- ce qui semble acceptable,
- ce qui paraît disproportionné,
- et pourquoi.

Cette préparation facilite ensuite les échanges avec le commanditaire.

* 9.3 Vérifier les points essentiels

Certains éléments méritent une attention particulière :

Les mentions et crédits

- conditions de communication,
- mentions obligatoires de l'artiste,
- usages des images et reproductions.

Les échéances de paiement

Quand le paiement se fait en plusieurs phases, une structure fréquente est :

- acompte à la signature (souvent 20 à 50 % sur les petits projets),
- acompte au début de la production,
- solde à la livraison de l'œuvre,
- ou solde au démontage et repli de l'oeuvre, dans le cas d'un projet éphémère.

Ces proportions varient selon les contextes, mais l'idée reste la même : éviter d'avancer des frais importants sans sécurité financière.

* 9.4 Poser ses limites de manière professionnelle

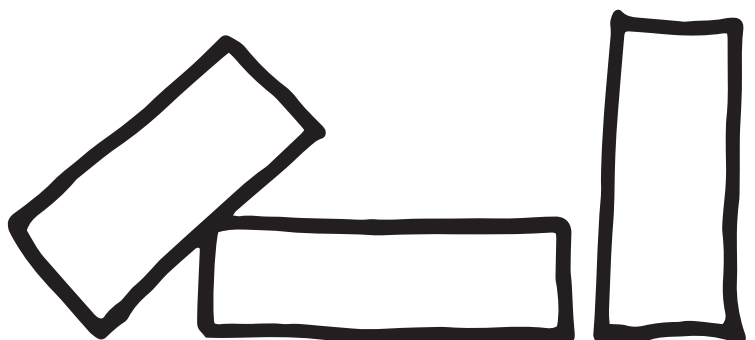
Certaines limites sont importantes à exprimer clairement dès le départ.

Par exemple :

- ne pas lancer la production avant réception effective du premier acompte,
- clarifier les responsabilités respectives,
- éviter les zones floues sur les délais ou les validations.

Dans certains contextes de commande publique, les procédures administratives peuvent ralentir les paiements.

Anticiper ce point permet d'éviter des situations financières délicates.



* 9.5 Se projeter dans le projet en lisant le contrat

Une méthode simple mais très efficace consiste à “vivre” mentalement le projet pendant la lecture. Il faut essayer de vivre chaque clause où chaque article comme si vous y étiez. On sent alors tout de suite les points qui peuvent poser problème, où qui peuvent mettre l’artiste dans une situation délicate.

Cette projection permet d’identifier les zones fragiles avant qu’elles ne deviennent des problèmes réels.

* 9.6 Entrer dans le dialogue

Une fois la lecture faite, il est important de contacter la bonne personne, chez le commanditaire :

- juriste,
- direction,
- ou interlocuteur ayant réellement la main sur le contrat.

L’objectif est d’installer un échange humain et professionnel.

Il s’agit moins de “négocier contre” que de **clarifier ensemble** :

- ce que vous pouvez réellement fournir,
- ce sur quoi vous pouvez vous engager,
- ce que le commanditaire peut raisonnablement attendre.

Lorsque certains points bloquent, le dialogue direct — souvent au téléphone — permet généralement d’avancer plus facilement qu’une succession d’emails.

* 9.7 Ne pas hésiter à demander des modifications

Un contrat engage les deux parties sur la durée du projet.

Faire des allers-retours, poser des questions, demander des ajustements est parfaitement normal.

C'est un signe de professionnalisme, pas de méfiance.

Un commanditaire sérieux comprend généralement qu'un artiste attentif à son contrat est aussi un artiste attentif à son projet.

* 9.8 Se faire accompagner si nécessaire

Pour des projets importants ou complexes, il peut être utile de demander l'avis de votre côté :

- d'un juriste,
- d'un avocat,
- ou d'une personne expérimentée dans ce type de contrat.

Cette aide ponctuelle peut servir de base pour construire un modèle réutilisable dans de futurs projets.

* 9.9 Le contrat comme cadre de confiance

Un bon contrat ne sert pas seulement à anticiper les conflits.

Il crée un cadre clair qui permet de travailler sereinement.

Lorsque les règles du jeu sont explicites :

- les échanges sont plus fluides,
- les décisions plus simples,
- et l'énergie peut se concentrer sur le projet artistique lui-même.



* 10 clauses à vérifier avant de signer un contrat

Avant de signer, prenez le temps de vérifier que ces éléments apparaissent clairement dans le document.

1. Objet précis du contrat

- Le projet est décrit clairement (nature de l'œuvre, contexte, attentes générales).
- Les livrables attendus sont identifiables.

2. Budget et répartition

- Le montant global est clairement indiqué.
- Il est cohérent avec le projet attendu
- ne vous prive pas d'honoraires

3. Échéances de paiement

- Les paiements sont répartis en plusieurs phases.
- Un acompte est prévu à la signature.
- Les dates ou conditions de paiement sont clairement définies.

4. Démarrage du projet

- Le contrat précise quand la production peut commencer.
- Rien ne vous oblige à engager des frais avant réception du premier paiement.

5. Calendrier et délais

- Les étapes principales sont mentionnées.
- Les délais restent réalistes au regard du projet.

6. Modifications et ajustements

- Le contrat prévoit ce qu'il se passe en cas de changement demandé par le commanditaire.
- Les modifications importantes peuvent entraîner une révision du budget ou du planning.

7. Communication et crédits

- Les mentions obligatoires de l'artiste sont précisées.
- L'usage des images et de la documentation est clarifié.

8. Responsabilités et assurances

- Les responsabilités respectives sont identifiées.
- Les assurances nécessaires sont mentionnées. (en général, l'artiste est assuré pour son chantier, et le client assure l'œuvre à partir de la livraison ou du moins en est propriétaire et assume les dégâts éventuels sur l'œuvre et leurs conséquences.)

9. Annulation ou interruption

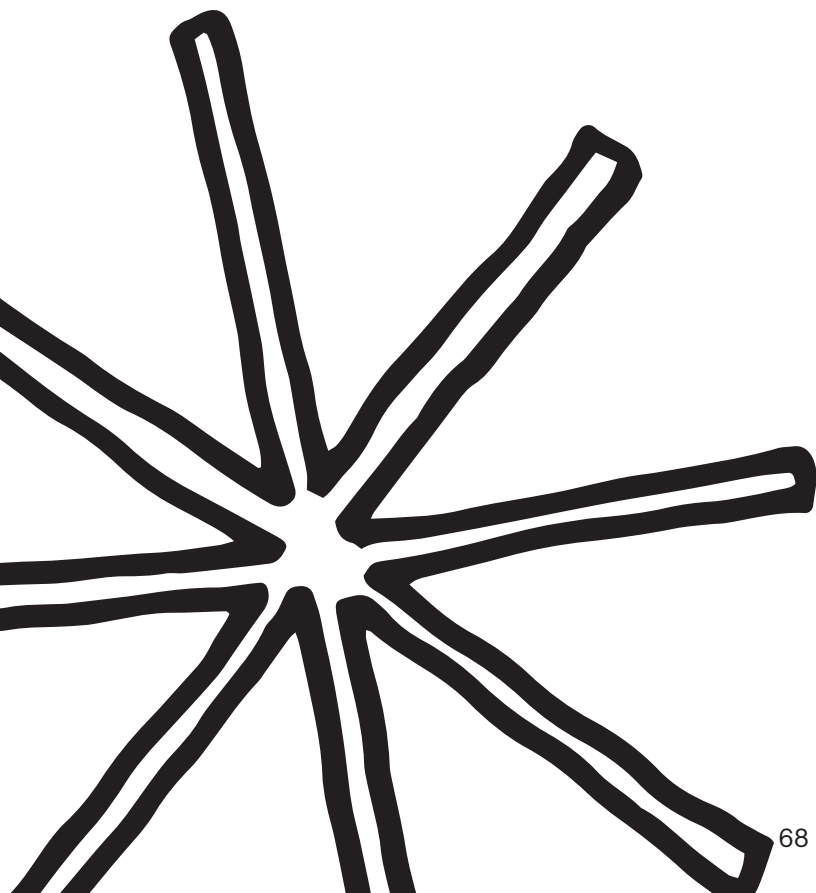
- Le contrat indique ce qu'il se passe si le projet s'arrête en cours de route.
- Le travail déjà effectué reste rémunéré.

10. Signature et interlocuteur

- Vous savez qui a réellement la responsabilité de valider le contrat.
- Les coordonnées et fonctions des interlocuteurs sont clairement indiquées.

À garder en tête

Un contrat clair protège autant le commanditaire que l'artiste. Prendre le temps de poser des questions ou de demander des ajustements n'est pas un problème : c'est une manière professionnelle de sécuriser le projet.



Ce que l'économie change dans la manière de concevoir un projet

Parler de budget, de contrat ou de négociation peut sembler éloigné du geste artistique.

Pourtant, ces dimensions influencent profondément la manière dont un projet in situ se construit.

Avec le temps, on réalise que l'économie d'un projet n'est pas une contrainte extérieure, mais un cadre qui façonne les choix :

- l'échelle du projet,
- les matériaux,
- le temps consacré à la recherche,
- la manière d'impliquer des collaborateurs,
- le rythme de production.

Comprendre ces enjeux ne signifie pas réduire l'ambition artistique.

Au contraire, cela permet souvent de concevoir des projets plus justes, mieux adaptés à leur contexte et plus durables dans le temps.

Cette réalité transforme aussi la relation au travail : on apprend à penser simultanément l'idée, les moyens et les conditions de réalisation.

La pratique de l'art in situ se situe précisément à cet endroit : entre imagination, contraintes réelles et capacité à créer un équilibre.

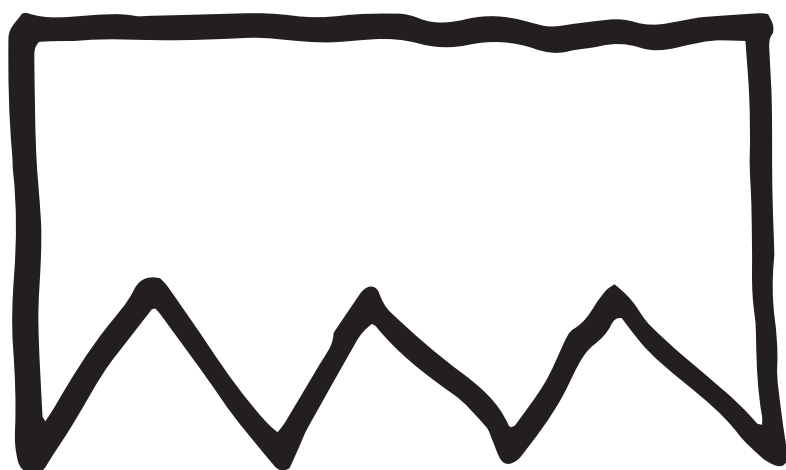
La partie suivante revient à la matière concrète des projets — leur développement, leur documentation et la manière dont ils continuent d'exister après leur réalisation.

10. Anatomie de projets in situ

Chaque projet in situ possède ses propres règles, ses contraintes et son rythme.

Il n'existe pas un modèle unique de projet, mais une série de situations récurrentes auxquelles les artistes se confrontent, avec des degrés variables d'incertitude, de liberté et de contraintes.

Les exemples qui suivent ne sont pas des modèles à reproduire, mais des repères permettant de mieux comprendre la diversité des contextes possibles.



* 10.1 Projet à budget prédéfini : un cadre clair, une marge limitée

Dans la plupart des concours ou commandes publiques, le budget est fixé dès le départ.

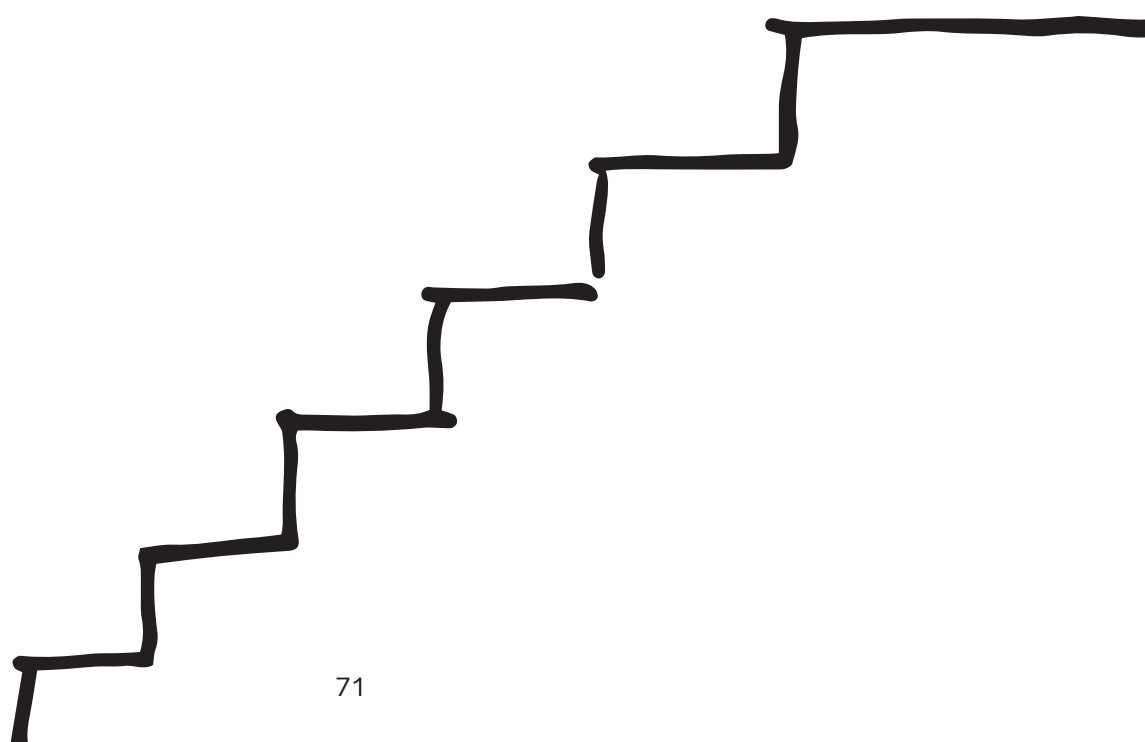
Ce cadre présente des avantages :

- visibilité immédiate sur les moyens disponibles,
- attentes souvent bien formulées,
- processus administratif clair. (conditions, calendrier, paiements)

Mais il implique aussi :

- une capacité d'adaptation rapide
- des arbitrages précis dès la conception
- parfois peu de marge pour ajuster l'ambition initiale (attention à ne pas être trop ambitieux pour séduire au moment du concours)
- une temporalité administrative à anticiper (attention aux délais de paiement, et aux délais de livraison exigés, calendrier électoral...)

Dans ces situations, une partie cruciale du travail consiste à concevoir un projet juste, capable de rester fort et séduisant malgré les contraintes données, tout en étant raisonnable pour dégager une marge suffisante pour vous et pour pouvoir s'adapter en cas d'imprévu et répondre au client.



* Exemple de terrain — Budget prédéfini

Une structure de curation nous a contactés pour participer à une exposition estivale en extérieur, portée par une ville. Le budget proposé était très réduit (4,8 k€), bien en dessous de ce que nous acceptons habituellement.

Le projet n'était plus en concurrence, mais il impliquait tout de même une phase de proposition non rémunérée pour validation finale. Ne pouvant formaliser une esquisse payante, nous avons choisi d'avancer sur la base d'une relation de confiance avec l'équipe curatoriale, qui s'est engagée à défendre la proposition auprès de la ville.

Nous avons adapté le projet à cette réalité :

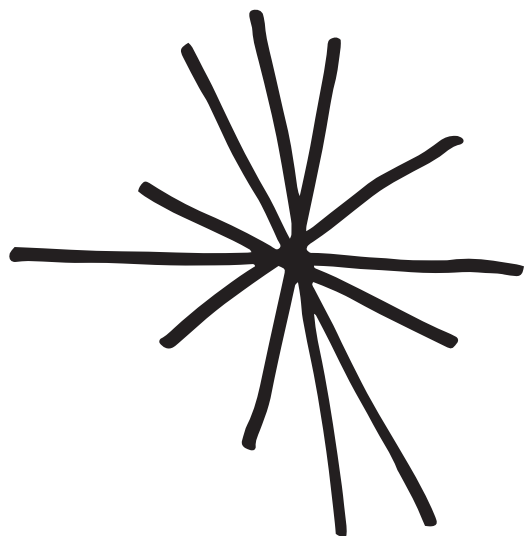
- intervention volontairement simple et de petite échelle,
- matériaux de réemploi à faible coût,
- déplacements limités au montage,
- négociation d'un soutien technique (étude du site, aide au montage, démontage pris en charge).

Cette adaptation a permis de maintenir environ 50 % du budget en honoraires artistiques (hors prod), tout en réalisant un projet cohérent avec notre démarche.

Le projet a rencontré un excellent accueil public et institutionnel, malgré des moyens limités.

Ce que cela nous a appris

Un budget réduit n'est pas forcément un mauvais projet, à condition d'adapter l'ambition formelle, de simplifier la production et de négocier précisément les soutiens techniques nécessaires.



* Exemple de terrain — Budget maîtrisé, expérimentation fragile

Dans le cadre d'une commande publique pour une ville, nous avons été sélectionnés pour réaliser une œuvre installée sur une place centrale, avec un budget prédéfini d'environ 19k€.

Notre proposition combinait une part importante de sous-traitance (production d'un ouvrage métallique) et une phase d'expérimentation autour d'un béton intégrant des matériaux locaux et un ciment bas carbone. Artistiquement, la proposition reposait en partie sur cette dimension expérimentale et innovante, qui a convaincu le jury et la municipalité.

La difficulté est apparue dans la phase de réalisation:

Le calendrier imposé par la ville — lié à une inauguration déjà programmée — s'est révélé trop serré par rapport au temps nécessaire pour tester et stabiliser la recette du béton. Nous avons signalé le risque, mais avons choisi d'avancer malgré tout, en espérant tenir les délais.

Le temps de séchage du béton finalement raccourci, a entraîné des fragilités lors du décoffrage et des défauts lors de l'installation. Des corrections (qui demeurent visibles) ont été nécessaires après l'inauguration pour corriger ces défauts.

Le projet a tout de même été livré, utilisé et bien reçu par le public, avec une couverture presse positive. Mais la relation avec le commanditaire s'est légèrement tendue, chacun gardant une lecture différente de ce qui s'était joué pendant la production.

Ce que cela nous a appris

L'expérimentation peut enrichir un projet, mais elle demande un cadre extrêmement solide : temps suffisant, soutien technique réel, et capacité à maintenir ses limites face aux contraintes de calendrier.

* 10.2 Projet co-construit avec un commanditaire

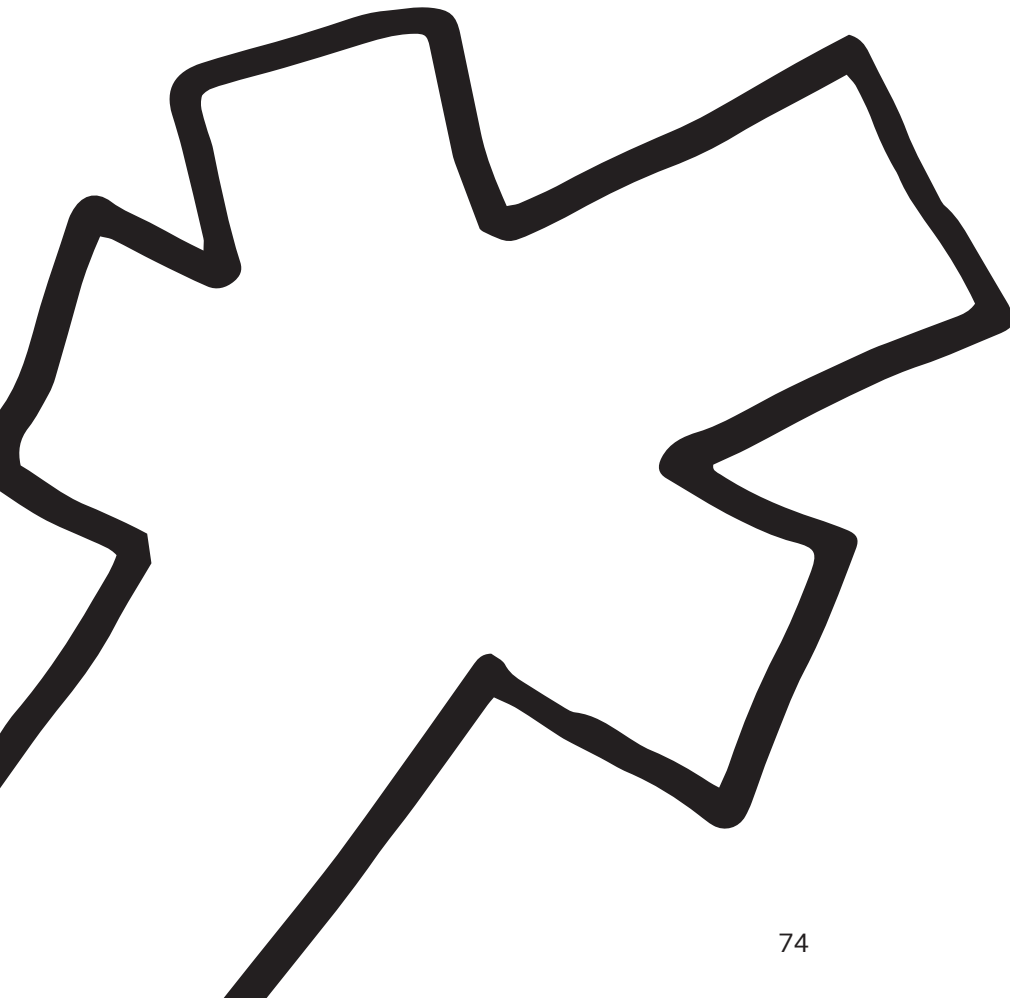
D'autres projets commencent avec une intention générale mais sans cadre totalement défini.

Le budget, le format ou même les objectifs précis se construisent progressivement, au fil des échanges.

Cette situation demande :

- beaucoup de dialogue,
- de la pédagogie (sur vos méthodes de travail et basée sur votre expérience)
- une phase d'esquisse solide, convaincante,
- et une capacité à traduire des idées artistiques en options concrètes (les commanditaires ont besoin à la fois de rêver et d'être tout de suite dans le concret, ils sont en mode "boulot", il faut relier l'artistique au pragmatique).

Ce type de projet offre souvent plus de liberté, mais demande aussi plus de pédagogie et de structuration.



* Exemple de terrain — Projet co-construit avec le commanditaire

Une municipalité italienne nous a contactés après avoir vu l'un de nos projets déjà réalisé. Leur demande semblait simple : reprendre un principe existant pour une place en centre ville classée au patrimoine mondial de l'Unesco.

En réalité, le contexte était plus complexe : terrain en pente, contraintes patrimoniales fortes, approvisionnement local et conditions techniques spécifiques. Le projet a nécessité de nombreux échanges à distance afin d'adapter la proposition et de définir un budget sur mesure.

Une esquisse rapide, basée sur un projet précédent, a permis de lancer la discussion. Nous avons ensuite ajusté la conception pour éviter des fondations lourdes et rendre l'installation compatible avec le site classé. La ville a fourni les matériaux et certaines machines, tandis que nous avons pris en charge la conception et la réalisation sur place.

La phase de chantier s'est révélée plus difficile que prévu : forte canicule, horaires adaptés, travail nocturne, appui technique parfois moins fluide qu'annoncé. Le projet a été livré dans les temps, avec un résultat apprécié par la municipalité et une bonne réception publique.

Ce que cela nous a appris

Un projet co-construit demande du temps en amont et une grande souplesse. Reprendre une idée existante ne signifie pas reproduire un projet : le contexte transforme toujours la conception, le budget et les conditions de production.

* 10.3 Projet temporaire ou événementiel

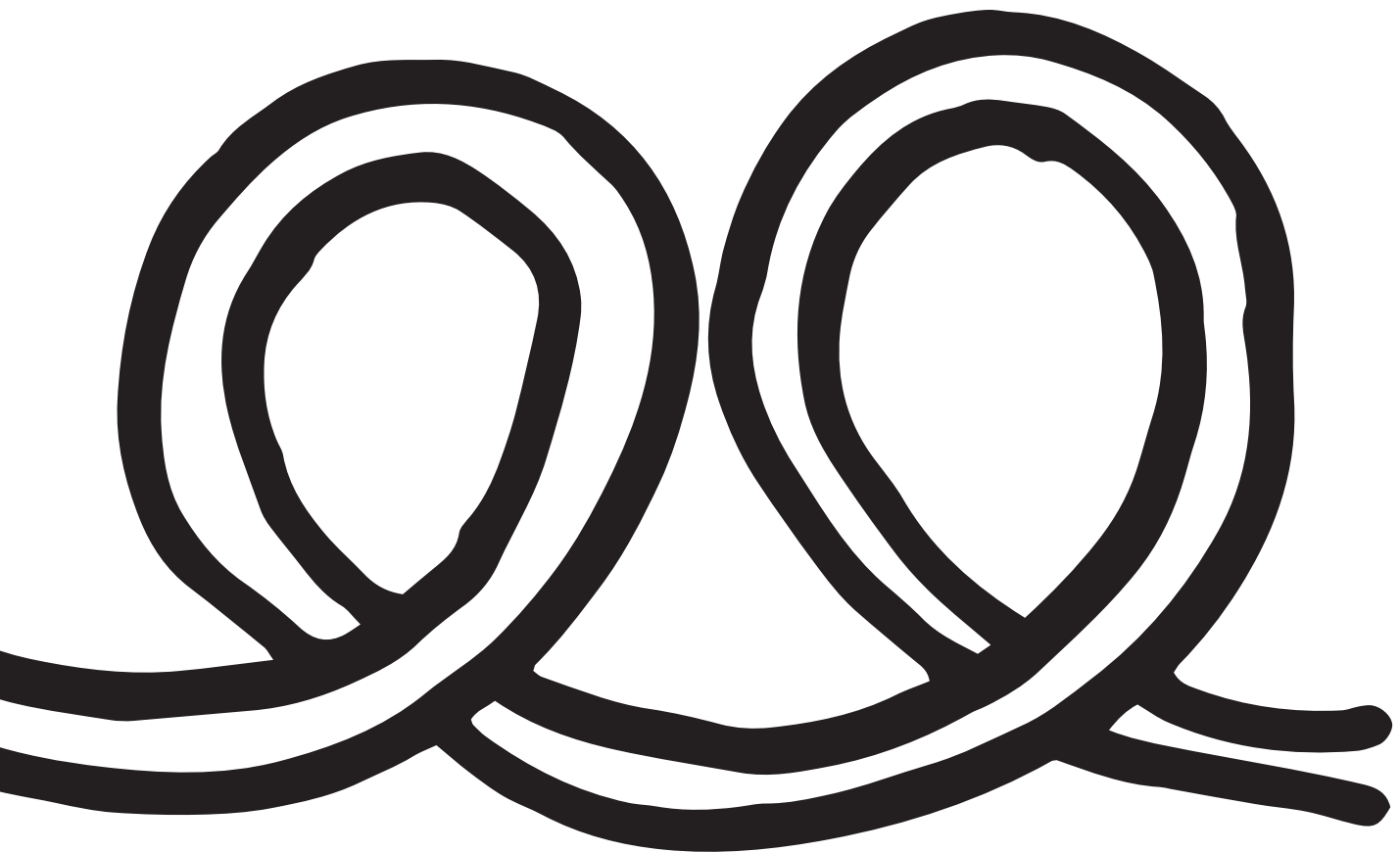
Festivals, interventions éphémères ou installations temporaires impliquent souvent :

- des calendriers serrés,
- des temps de production courts,
- de la mobilité,
- une forte capacité d'adaptation.

Ces projets peuvent être très stimulants :

- expérimentation et intensité
- voyage, découvertes, rencontres,
- visibilité immédiate,
- rapport direct au public.

Mais ils exigent une grande clarté dans les choix : faire simple, aller à l'essentiel, exprimer une seule idée.



* Exemple de terrain — Commande événementielle rapide

Une agence événementielle nous a contactés pour concevoir une intervention in situ dans le cadre d'un événement officiel à Oslo. Le projet devait investir un lieu principal — une ancienne grange — ainsi que plusieurs espaces secondaires liés à la soirée.

C'était une première pour nous dans ce type de contexte. Le commanditaire cherchait une équipe capable d'adapter rapidement une proposition artistique et architecturale à plusieurs lieux et à un calendrier serré.

Nous avons commencé par une esquisse rémunérée, qui a ensuite été intégrée au budget final lorsque le projet a été validé. Pour tenir un montage sur site dans un temps très limité, nous avons développé une partie de la production en amont en atelier : éléments préfabriqués, transportables en valises, puis assemblage rapide sur place. Un relevé précis réalisé par un freelance local nous a permis d'éviter un déplacement préparatoire.

Le montage a été court et efficace. Malgré un budget limité et une négociation exigeante, le projet a dégagé une petite marge et offert une bonne visibilité. L'expérience a surtout ouvert une nouvelle possibilité dans notre pratique : celle d'interventions légères, préparées en amont, capables de s'adapter à des contextes événementiels.

Ce que cela nous a appris

Un projet temporaire peut être pertinent lorsqu'il est pensé dès le départ pour la mobilité, la préfabrication et une logistique minimale. L'efficacité devient une qualité économique au service de la démarche artistique.



* 10.4 Commande privée sur mesure

Dans le cadre privé, les attentes sont parfois moins formalisées. Le projet naît souvent d'une rencontre ou d'un désir exprimé de manière intuitive.

L'artiste doit alors :

- accompagner le commanditaire dans la formulation de ses attentes, avoir sa confiance,
- poser un cadre clair et demander les supports nécessaires,
- trouver un équilibre entre liberté artistique et dialogue avec le lieu ou l'usage.

Ce type de commande repose beaucoup sur la confiance et la communication.

* Exemple de terrain — Commande privée et liberté artistique

À nos débuts, un créateur de mode nous a contactés après avoir découvert notre travail en ligne, pour concevoir une installation éphémère dans un showroom privé, installé dans un hôtel particulier à Paris.

Sa demande était ouverte, avec une intention scénographique forte mais peu définie formellement. Après une visite du lieu, nous avons proposé une intervention adaptée à l'espace et aux contraintes du calendrier, en profitant de la grande liberté laissée par le client.

Le projet a été réalisé en quelques jours, dans un contexte de préparation intense des collections. Cette proximité avec le processus du commanditaire a permis une collaboration directe et fluide. Malgré un budget limité, le projet a conservé une cohérence formelle forte et une marge raisonnable pour notre pratique à ce moment-là.

L'installation, bien que temporaire et privée, a bénéficié d'une bonne visibilité et a même reçu une reconnaissance extérieure. Les matériaux ont ensuite pu être récupérés et réutilisés dans d'autres projets.

Ce que cela nous a appris

Les commandes privées, même modestes, peuvent offrir une grande liberté artistique. Lorsqu'un climat de confiance existe, ces projets permettent d'expérimenter, de développer une écriture et de construire progressivement une pratique.

* 10.5 Projet évolutif : l'imprévu comme composante normale

Certains projets changent en cours de route :

- contraintes techniques apparaissant au fur et à mesure,
- ajustements budgétaires, gestion constante,
- changements de site et/ou de calendrier.

L'adaptation fait partie intégrante de la pratique in situ.

Ce n'est pas un échec du projet initial, mais une caractéristique du travail avec des lieux réels, des équipes variées et des contextes vivants.

* Exemple de terrain — Résidence et transformation progressive du projet

Dans le cadre d'un programme de résidence au Portugal, nous participons à un projet artistique développé sur plusieurs années, impliquant institutions, universités, municipalités, artisans et habitants d'un village rural.

Au départ, les contours du projet étaient volontairement ouverts. L'objectif n'était pas de produire immédiatement une œuvre, mais de développer une démarche artistique liée au territoire, en dialogue avec le lieu et ses habitants. Cette phase initiale a consisté en des voyages de repérage, des rencontres, des échanges et des expérimentations.

Au fil des résidences, le projet a évolué à plusieurs reprises : changement de site précis, abandon de certaines pistes, ajustement des matériaux après des phases de prototypage peu concluantes. Ces étapes, parfois incertaines, ont permis d'affiner progressivement la proposition et de préparer les conditions d'une réalisation pérenne, en collaboration avec des artisans locaux.

Dans ce contexte, le processus lui-même fait partie intégrante du projet. Les prototypes, les essais et les ajustements ne sont pas des étapes secondaires, mais des outils nécessaires pour construire une intervention cohérente avec le lieu.

Ce que cela nous a appris

Dans les projets développés sur le temps long, la recherche et l'expérimentation sont des composantes essentielles. Accepter que le projet se transforme en cours de route permet d'aboutir à des formes plus justes, ancrées dans leur contexte.

* 10.6 Ce que ces projets ont en commun

Quelle que soit leur forme, ces situations révèlent des constantes :

- le projet se définit souvent en avançant,
- la relation au commanditaire influence fortement le résultat,
- le budget et le cadre contractuel façonnent la création,
- la flexibilité est une compétence aussi importante que la conception.

Avec l'expérience, on apprend moins à contrôler chaque paramètre qu'à lire les contextes, ajuster sa posture et naviguer dans des équilibres mouvants.

À part — Une matière plus vaste

Les exemples présentés ici restent volontairement synthétiques.

Chaque projet pourrait être analysé plus en profondeur : des premières discussions à la réalisation, en passant par les choix techniques, économiques et humains qui le façonnent.

Ces coulisses constituent une matière à part entière, qui pourra faire l'objet de publications spécifiques consacrées à l'analyse détaillée de projets in situ.

Les chapitres suivants abordent la manière dont un projet continue d'exister après sa réalisation, à travers sa documentation, sa diffusion et sa valorisation.

Partie 5 — Valorisation et image

L'art in situ n'est visible
physiquement que par peu de
personnes.

Afin de faire vivre un projet
au-delà de son contexte
il est important de bien le
documenter, de bien savoir le
raconter.

11. Valoriser un projet après sa réalisation

Un projet existe aussi par la manière dont il est documenté, partagé et transmis.

* 11.1 Documenter le projet dès la fin du chantier

La valorisation d'un projet commence immédiatement après sa réalisation, parfois même avant que le site ne soit totalement rendu.

Une fois le chantier terminé :

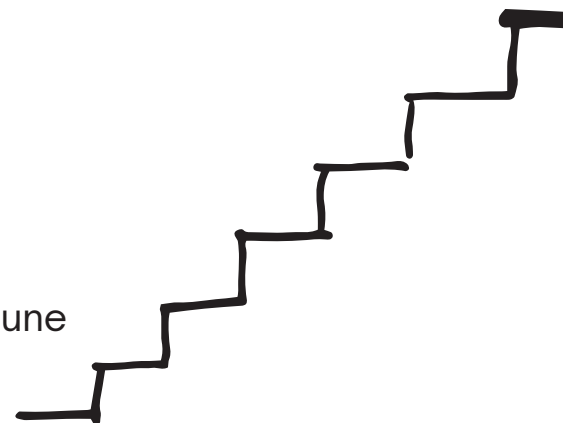
- nettoyez le site
- débarrassez tout ce qui parasite la lecture du projet
- anticipez la prise de vue

Si possible, faites appel à un photographe professionnel — ou à défaut, à un ami compétent.

Si vous réalisez les photos vous-même, **prévoyez du temps. Plusieurs heures.**

Il est rare que les conditions idéales soient réunies immédiatement :

- la météo n'est pas toujours favorable
- la lumière naturelle demande parfois d'attendre
- un rayon de soleil peut transformer radicalement une image



De manière générale, la lumière naturelle — et notamment le soleil — apporte :

- de la chaleur
- du volume
- une meilleure lecture du projet

Il ne faut pas hésiter à rester sur site, à revenir, à refaire un tour.

On pense souvent avoir “tout pris”, puis un détail apparaît :

- un nouveau point de vue
- une lumière différente
- une personne qui traverse le cadre

Et lors du tri, on se rend compte qu’il manque parfois une image, mais une image essentielle.

Le photographe d’architecture Pierre L’excellent dit:

“Vous voulez connaître le secret de photos d’architecture réussies ?

Prendre son temps.

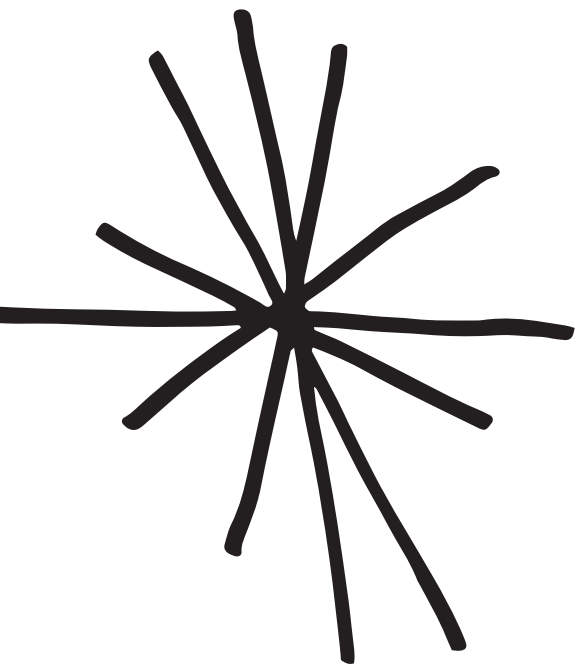
Tout le temps qu’il est possible de prendre.

D’observer l’espace et son environnement, ses usagers.

De laisser pousser la végétation.

D’attendre que le soleil se montre au bon endroit.

On ne peut pas tricher, seulement patienter et regarder.”



* 11.2 Produire beaucoup d'images... pour en garder très peu

Une fois les prises de vue réalisées, commence un travail tout aussi important : le tri.

Ce tri demande du temps et de la distance.

Il ne s'agit pas de garder "les images qu'on aime", mais celles qui :

- racontent le projet
- le rendent lisible
- donnent envie d'en savoir plus

Une retouche légère est souvent nécessaire :

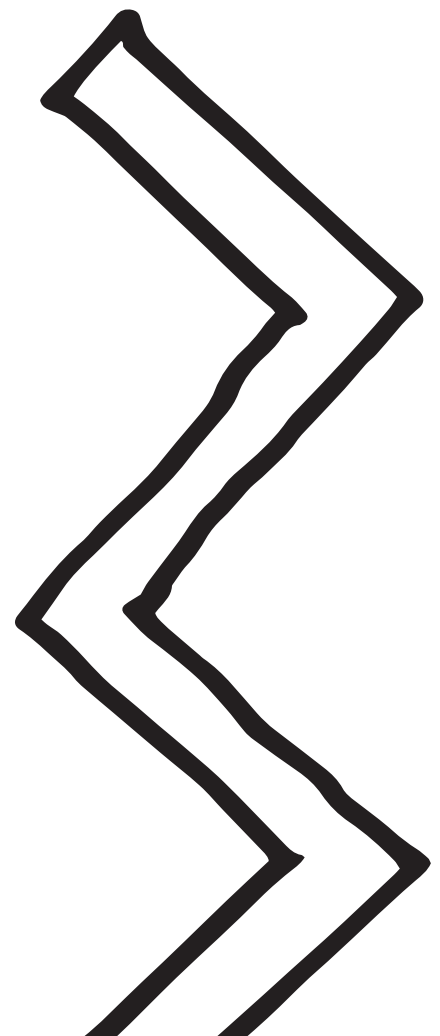
suppression d'éléments parasites

- correction de reflets
- ajustement des contrastes

Selon vos compétences, vous pouvez utiliser :

- des logiciels classiques (comme photoshop)
- ou des outils intégrant de l'IA

L'objectif n'est pas de transformer le projet, mais de le **clarifier**.



* 11.3 Construire une sélection courte et hiérarchisée

La règle est simple : le moins d'images possible, les plus fortes possible.

À titre indicatif :

- petite œuvre / sculpture : **1 à 3 images maximum**
- œuvre monumentale ou installation complexe : **10 à 12 images maximum**

Chaque image doit avoir une fonction. Il faut éviter les doublons, les trop proches...

Numérotez-les.

Identifiez clairement la **“number one”**, l'image principale — le main shot.

C'est cette image qui :

- sera intégrée dans le corps de vos emails
- fera l'accroche
- donnera envie d'ouvrir le lien ou le dossier

* 11.4 Identifier les bons relais (presse et plateformes)

Avant d'envoyer quoi que ce soit, prenez le temps de **cibler**.

Listez des magazines, plateformes ou comptes qui :

- vous plaisent réellement
- publient des projets proches de votre pratique
- partagent une ligne éditoriale cohérente avec votre travail

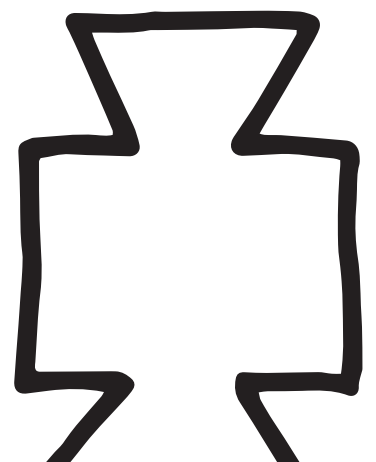
Vous pouvez demander à une IA de générer une liste, mais vos propres références restent souvent plus pertinentes et plus qualitatives.

Allez sur les sites :

- cherchez la rubrique “contact”
- “submit a project”
- ou l'adresse de la personne en charge de l'éditorial

Constituez une liste de **contacts presse** :

- document texte
- tableur
- ou simplement un dossier Gmail bien organisé



* 11.5 Rédiger un mail de présentation simple et efficace

Un mail type peut suffire, à condition d'être clair et personnalisé.

Structure simple :

- Salutation à l'équipe ou à la personne
- Présentation très concise du projet (quoi, où, quand, dans quel contexte)
- Une anecdote ou un détail singulier (les journalistes y sont sensibles)
- Une image basse définition intégrée dans le mail :
le main shot

En fin de message :

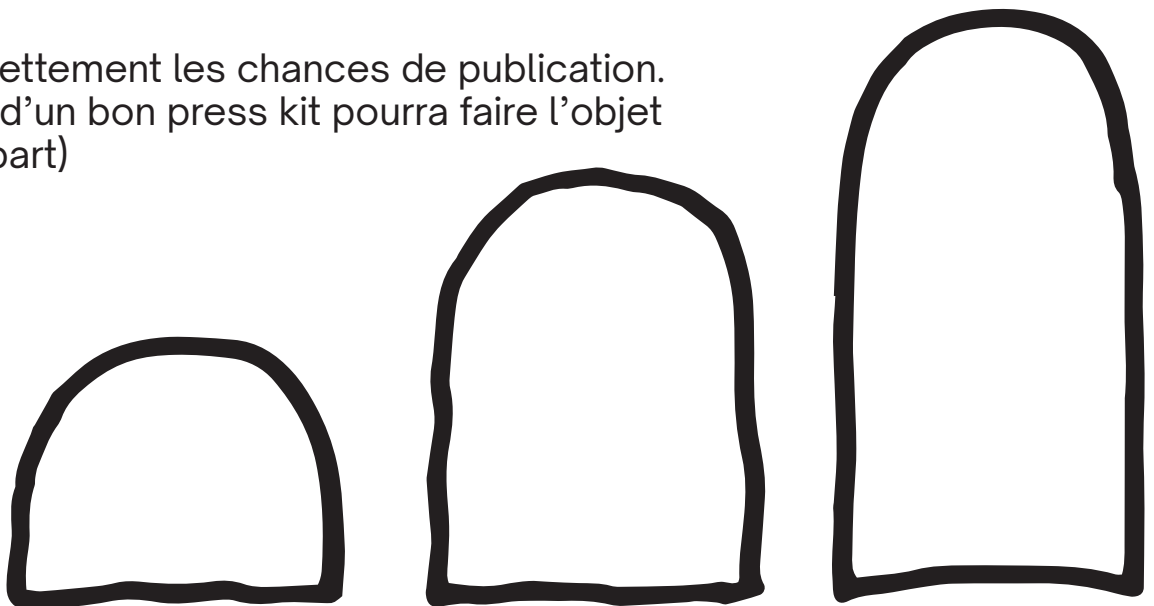
- un lien vers des images HD
- ou, mieux encore, vers un **press kit complet**

* 11.6 Le press kit : simple, clair, prêt à l'emploi

Idéalement, le lien contient :

- les images HD
- un texte explicatif
- les crédits
- les informations techniques essentielles
- Un press kit bien préparé facilite énormément le travail des rédactions.

Il augmente nettement les chances de publication.
(La rédaction d'un bon press kit pourra faire l'objet d'un guide à part)



* 11.7 Diffuser, relancer, archiver

Envoyez le mail à l'ensemble de votre liste.

Si vous utilisez Gmail avec de nombreux contacts :

- des outils comme Mailmeteor (mail list et champs à variables)
- pensez à personnaliser les messages (prénom, référence au média)

Actualisez votre liste :

- notez les réponses
- ajoutez les prénoms
- gardez une trace pour les projets suivants (liste de contacts googlesheet pour Mailmeteor par exemple)

Enfin, pensez aussi aux réseaux :

- comptes Instagram spécialisés
- plateformes de diffusion artistique
- médias en ligne suivis par un large public

La valorisation d'un projet ne se joue pas en un envoi, mais dans une **dynamique répétée**.

Et bien sûr, sur vos propres comptes:

- préparez toujours votre post en amont (sur l'ordinateur) vidéo ou galerie de photos
- si possible trier les photos par format (pour les galeries instagram - pour éviter les recadrages)
- publiez photos, mais aussi réels (pour insta) ou shorts pour Youtube, ils vous feront gagner en visibilité
- pensez à mentionner @ vos partenaires et clients et participants, n'oubliez personne, d'où l'importance de préparer son post en amont (pour rechercher les comptes de vos clients & partenaires si vous ne les suivez pas encore)
- co-publiez avec eux si possible pour augmenter l'audience

Toutes ces attentions lors de la publication de votre travail renforceront votre professionnalisme auprès de votre audience et vis à vis de vos clients. Vos réseaux constituent aussi une galerie, un book en ligne. Tenez-les à jour.

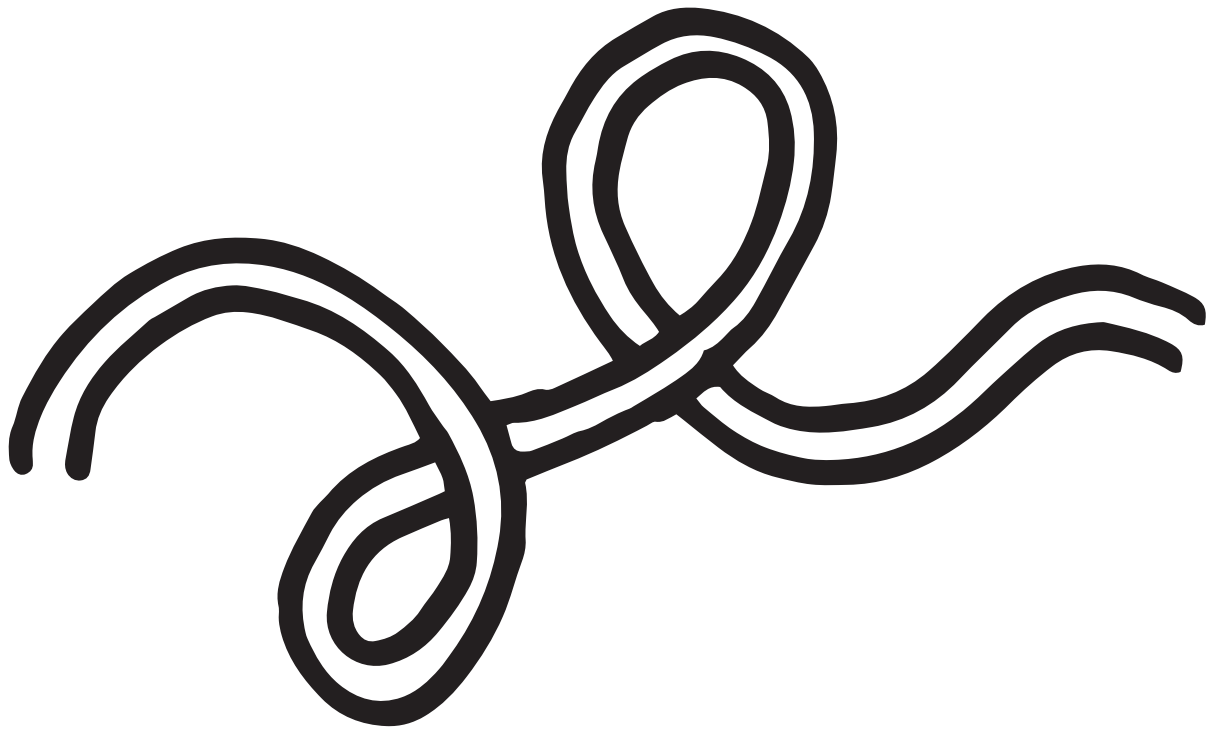


Conclusion:

L'ensemble de cette post-production après un projet constitue le **coeur de votre visibilité**.

La **constance** que vous aurez dans ces tâches fera votre **crédibilité** sur le long terme.

Les points évoqués dans ce chapitre ne garantissent pas d'avoir des publications à tout va sur des magazines prestigieux. Mais le chemin vers une vraie présence sur le web - qui peut vous rapporter par la suite des **commandes directes** - passe par ce travail de valorisation de vos oeuvres.



Partie 6 — Retours d'expérience

12. Erreurs fréquentes et pièges à éviter

Avec le temps, certaines erreurs reviennent régulièrement, en particulier au début d'une pratique in situ, mais aussi plus tard, lorsque les contextes évoluent.

Ces erreurs ne sont pas des échecs en soi. Elles font partie du processus d'apprentissage. Les identifier permet simplement de mieux les anticiper et de préserver son énergie, son temps et l'équilibre économique des projets.

1. Accepter un projet mal défini

Un projet dont le cadre, le budget ou les responsabilités ne sont pas clairement établis peut rapidement devenir déséquilibré.

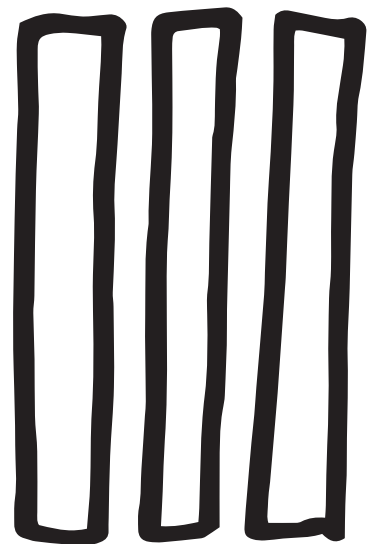
L'enthousiasme initial peut masquer des zones d'incertitude qui se révèlent plus tard, souvent au moment de la production.

Prendre le temps de clarifier ces éléments en amont permet d'éviter de porter seul des contraintes qui devraient être partagées.

2. Sous-estimer le temps réel de production

Le temps nécessaire à un projet dépasse largement la phase visible de réalisation.

Repérages, échanges, conception, logistique, coordination, documentation : ces dimensions invisibles représentent une part importante du travail.



Les ignorer fragilise l'équilibre global du projet.

3. Accepter des budgets qui ne correspondent pas au projet

Certains projets peuvent être adaptés à un budget limité. D'autres non.

Vouloir maintenir une ambition disproportionnée par rapport aux moyens disponibles conduit souvent à une perte de temps, d'énergie et de ressources.

Adapter le projet au budget est une compétence essentielle.

4. Négliger le cadre contractuel

Un contrat est un outil de protection mutuelle.

Reporter sa lecture, ou accepter des clauses imprécises, peut créer des situations difficiles par la suite.

Prendre le temps de comprendre et d'ajuster le contrat fait partie intégrante du travail.

5. Vouloir tout produire soi-même

La production peut inclure des compétences multiples : structure, métal, bois, transport, installation.

S'entourer de partenaires techniques permet de gagner en efficacité et en fiabilité.

Sous traitez! (ce qui ne fait pas la plus-value artistique du travail)

6. Négliger la documentation du projet

Un projet mal documenté disparaît rapidement.

Photographies, plans, textes et documentation constituent la mémoire du travail et conditionnent souvent les opportunités futures.

7. S'épuiser dans des projets sans continuité

Tous les projets n'ont pas la même valeur.

Certains apportent des ressources économiques, d'autres de la visibilité, d'autres encore une évolution artistique.

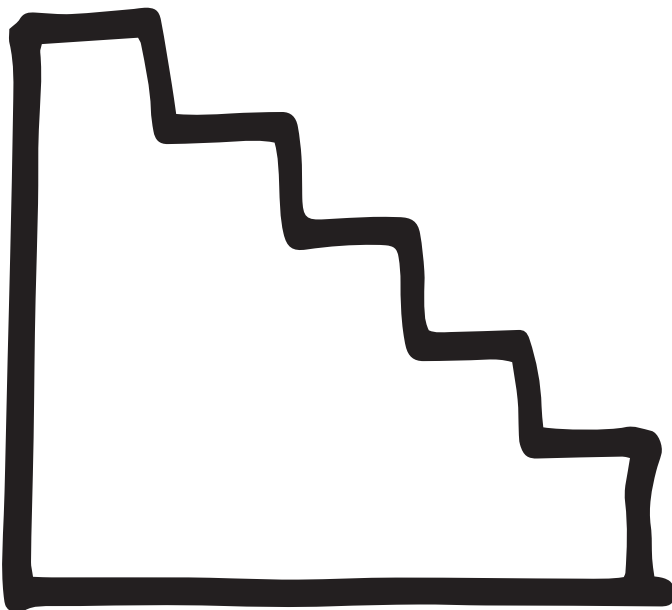
Avec le temps, apprendre à choisir devient aussi important qu'apprendre à produire.

8. Travailler sans marge

Un projet sans marge ne laisse aucune place à l'imprévu.

Or l'imprévu fait partie intégrante de l'art in situ.

Préserver une marge, même minimale, permet de maintenir l'équilibre du projet.



Conclusion — Continuer à construire une pratique

Lorsque nous avons commencé à développer des projets in situ, beaucoup d'aspects de cette pratique nous échappaient. Chaque projet semblait fonctionner selon ses propres règles, souvent implicites, et il était difficile d'anticiper ce qui relevait d'un équilibre viable et ce qui risquait de fragiliser notre travail.

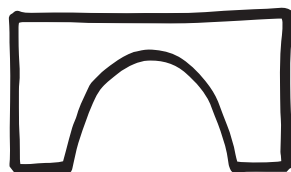
Avec le temps, certaines structures deviennent plus lisibles. On apprend à reconnaître les contextes favorables, à ajuster l'ambition d'un projet à ses conditions réelles, et à mieux protéger le temps et l'énergie nécessaires à la création.

Cette pratique nous a aussi appris que les projets ne se résument pas à leur forme finale. Ils sont faits de discussions, de doutes, d'ajustements, de contraintes et parfois d'imprévus. C'est dans cette succession de situations que se construit progressivement une manière de travailler.

Nous avons écrit ce guide pour partager ces repères, non comme des règles, mais comme des éléments issus d'une expérience concrète.

Chacun pourra y trouver des éléments utiles pour affiner sa propre manière de travailler, à son rythme, selon ses propres contextes.

L'essentiel reste de préserver les conditions qui permettent à la pratique de se développer dans la durée.



13. Ressources

Voici quelques plateformes et outils utiles pour identifier des appels à projets, suivre l'actualité et développer une pratique in situ.

Appels à projets artistiques et résidences France

- CNAP > <https://www.cnap.fr/annonces>
- <https://www.instagram.com/cnapfr/>
- CIPAC > <https://cipac.net/annonces/appels>
- 104 > <https://www.104.fr/artistes/appels-a-projets.html>

Guides pratiques Arts Visuels (Français & Anglais)

- <https://www.cnap.fr/ressource-professionnelle/guides-du-cnap/les-residences-darts-visuels>
- Droits et aides sociales (France) <https://www.cnap.fr/ressource-professionnelle/guides-telechargeables/artistes-auteurs-droits-et-aides-sociales>

Appels à projets artistiques France & International

- DDA > <https://reseau-dda.org/fr/calls>
- ResArtis > <https://resartis.org/open-calls/>
- On the Move > <https://on-the-move.org>
- ArtConnect > <https://www.artconnect.com>
- ART RABBIT > <https://www.artrabbit.com/artist-opportunities>
- Bustler > <https://bustler.net>
- ArchDaily (competitions and calls)
- Europaconcorsi

Fiches pratiques et infos sur le 1% artistique (France)

- <https://www.lamaisondesartistes.fr/site/fiches-pratiques/le-1-artistique/>
- <https://www.culture.gouv.fr/thematiques/arts-plastiques/commande-artistique/Le-1-artistique>

Ressources générales

newsletters spécialisées (Eyes on talents, ArchDaily, Designboom...etc)

réseaux professionnels (LinkedIn + réseaux locaux selon votre ville et votre domaine)

institutions culturelles locales (centres d'art, fondations, associations...)

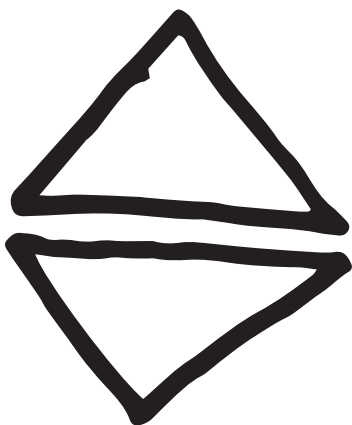
14. À propos

Ce guide est basé sur plus de dix ans de pratique d'un studio développant des installations in situ dans des contextes publics et privés, en France et à l'international.

Le studio travaille à l'intersection de l'art, de l'architecture et du paysage, avec une attention particulière portée au contexte, aux matériaux, aux outils, à la couleur, à la géométrie et aux dynamiques territoriales.

Site web :

<https://www.atelieryokyok.com>



Sélection de publications :

- DesignBoom - 2026 (USA) - [atelier yokyok sculpts sphere land installation out of black schist and granite in Portugal](#)
- Stir - 2024 (India) - [Atelier YokYok's 'Anamorphic Bench' and the art of joyful spaces](#)
- Gooood - 2022 (China) - [The River Book, China by YokYok](#)
- FrameWeb - 2017 (NL) - [Atelier YokYok weaves the ethereal into a patio space](#)
- BOB magazine n°150 - 2017 (Korea) - Haute Tension_Atelier YokYok (paper press)
- Museums.com.sg - 2017 (Singapore) - [The Soft Dome by Atelier YokYok \(France\)](#)
- FrameWeb - 2016 (NL) - [Paper Dome installation by YokYok](#)
- Dezeen - 2015 (UK) - [Atelier Yokyok installs vaulted string tunnels in a Gothic cloister garden](#)
- ArchDaily - 2015 (Chile) - [Atelier YokYok Creates Wood Forest Installation in Budapest](#)



Copyright © 2026 — insitu practice
insitu practice est un projet éditorial dédié à la pratique de l'art in situ et de l'art public.
Tous droits réservés.
Ce guide ne peut être reproduit ou distribué sans autorisation.