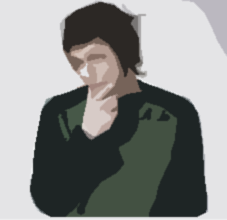
****

**1 - Analysez le modèle économique de vos activités actuelles :**

**( art comme but, art comme moyen - art comme propos –**

**emploi(s) de complément)**

**Exemple de questions à se poser :**

* Comment sont diffusées vos œuvres ? Quel est votre public ?
* Quels services ou biens proposez-vous parallèlement à votre travail d’artiste[[1]](#footnote-1) ? A qui s'adressent ces biens ou services ?
* Comment communiquez-vous ? Quels sont vos réseaux (commanditaires, collaborateurs, partenaires, diffuseurs, loisirs…) ?
* Combien de temps consacrez-vous à vos différentes activités ?
* Quels sont les revenus annuels générés par cet/ces emploi(s)?

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

….....................................................................................................................................................

**2 - Analysez ce qui est positif, ce qui fait la force de votre modèle,**

**ce qui est ou sera facteur de réussite et qu’il faut donc conserver**

**de votre modèle et organisation actuelle.**

**Exemples de questions à se poser :**

* Quels sont les savoirs faire où je suis pertinent.
* Quels sont les savoirs être sur lesquels je peux jouer (j’ai du « culot », j’ai de très bonnes connaissances dans tel domaine…) ?
* Quels sont les réseaux dans lesquels je suis bien intégré(e) ?

….....................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

**3 – Interrogez-vous sur ce qui coince dans votre modèle économique, votre organisation, votre communication**

**et les solutions qu’il vous semble falloir y apporter :**

Exemples de questions à se poser :

* Votre travail d'artiste n'est pas diffusé, pouvez-vous nous expliquer pourquoi ?
* Quelles sont, à votre avis, les actions qui permettraient une diffusion encore plus large ?
* Pensez-vous avoir une bonne connaissance du marché de l'art dans lequel vous vous situez ?
* Quel chiffre d’affaire espérez-vous atteindre si vous améliorez votre modèle ?
* Si vous n'exercez pas d'emploi de complément, est-ce par choix et/ou pouvez-vous expliquer ce qui motive ce choix ?

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

….....................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

….....................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…......................................................................................................................................................

…............................................................................................................................................

1. *Soyez –précis, ce ne sont pas les mêmes enjeux ni les mêmes moyens à réunir selon que l’on réponde par «fabrication et vente d'objets / d'instruments... » ou « revente d'objets / d'instruments fabriqués par d'autres... » ou bien « écriture et réalisation d'un film … » et « écriture et vente d'un scénario sans réalisation.... » ou bien aussi « vente de cours d'arts plastiques à des associations existant déjà… » et « création d'un atelier proposant ses propres cours d'arts plastiques » etc.* [↑](#footnote-ref-1)