

PHILIPPE SAUVAN-MAGNET

LES **ŒUVRES**  
**NOUS PARLENT**  
ENFIN !

Comment la communication narrative  
va révolutionner les méthodes de vente  
des artistes plasticiens

[ EDITIONS ACTIVE-ART ]

# Le projet de « l'œuvre qui parle »

## Le projet en résumé

Le Storytelling est la méthode marketing la plus efficace jamais imaginée. Elle consiste à promouvoir un produit en racontant des histoires. Les artistes conceptuels de l'avant-garde médiatisée l'ont bien compris. Ils ont appliqué la méthode à outrance, saturé l'espace médiatique, et kidnappé le marché de l'art à leur profit.

Le projet consiste à permettre aux artistes plasticiens, à tous les peintres, sculpteurs, graveurs, photographes, qui font un travail formidable mais qui ne savent pas parler d'eux, de reprendre l'initiative en appliquant les mêmes méthodes.

« L'œuvre qui parle » est un projet ambitieux pour leur redonner la place centrale qu'ils n'auraient jamais du abandonner.

La création du label de « l'œuvre qui parle » permettra de fédérer de nombreux artistes, des partenaires pour réaliser les reproductions sonorisées et des galeries d'art pour diffuser les créations dans toute la France. La démarche sera accompagnée d'une campagne de communication sans précédent, appliquant les principes du marketing viral sur un fichier de plusieurs centaines de milliers d'amateurs d'art.

**Avec le retour du discours et du sens, les amateurs d'art reviendront et ne diront plus jamais « *l'art contemporain, je n'y comprends rien* ».**

## Les étapes du projet en pratique

Développer une technologie permettant à des œuvres originales comme à des tirages d'art de diffuser un message sonore.

Créer « l'Atelier d'histoires », destiné à assister les artistes pour la réalisation de leurs récits.

Mettre en place un réseau national de partenaires agréés pour réaliser et imprimer les « œuvres qui parlent » aux meilleurs prix.

Déployer un réseau de plusieurs centaines de galeries d'art de « l'œuvre qui parle » pour diffuser les créations dans toute la France.

Mettre en place une stratégie de communication puissante, basée sur le marketing viral, pour reprendre l'initiative du discours et du sens sur le marché de l'art.

**Restons en contact. Tenez-vous prêts à participer à l'aventure en vous inscrivant sur [www.oeuvrequiparle.net](http://www.oeuvrequiparle.net)**

## **Groupes d'action et de réflexion**

Un certain nombre de groupes de réflexion se sont créés autour du concept de « l'œuvre qui parle » pour essayer d'imaginer toutes les idées pour sa mise en œuvre et toutes les actions possibles, au niveau individuel, comme en groupe.

Je vous invite à en prendre connaissance et à vous inscrire pour participer et apporter votre pierre à l'édifice.

**Inscription sur [www.oeuvrequiparle.net](http://www.oeuvrequiparle.net)**

### **Groupe « Marketing Viral »**

Réflexion sur les actions à mener et les histoires à créer pour générer le Buzz, faire circuler les idées et vos histoires.

### **Groupe « Animation et Action de terrain »**

Festivals de « l'œuvre qui parle », visites d'ateliers, foires et marchés, salons, stands partagés des « œuvres qui parlent »...

### **Groupe « Galeries réseaux de vente »**

Comment motiver les galeries et leur faire adopter le concept de « l'œuvre qui parle » pour favoriser la diffusion de vos reproductions et de vos histoires.

### **Groupe « Reproductions et multiples »**

Discussions autour de la notion de multiple. Comment valoriser au mieux les reproductions autour du concept de « l'œuvre qui parle ». Quels tarifs pour la vente des reproductions.

### **Groupe « Outils pour créer vos propres histoires »**

Sujets, écritures des textes, enregistrement, hébergement des fichiers son...

## **Groupe « Création et exploitation d'un fichier d'amateurs d'art »**

Constituer, entretenir et exploiter un fichier personnel d'amateurs d'art.  
Outils pour organiser des E-mailings et propager les histoires.