

OUTIL PRATIQUE · GESTION D'ATELIER

# Template catalogue œuvres.

*Un outil pratique pour organiser tes œuvres, tes ventes et tes collectionneurs en un seul fichier.*

*Formation Créateur professionnel — Mois 5, Gestion et ventes.*

**PAR DORIAN VERDIER**

FONDATEUR DE L'ORIGINAL

LORIGINAL.ORG

ÉDITION 2026

# Pourquoi ce template

Un artiste qui vend régulièrement gère, presque toujours, cinq mêmes informations : ce qu'il a produit, ce qu'il a vendu, à qui, par quel intermédiaire, et ce qu'il lui reste net. Sans fichier central, ces informations se dispersent entre carnets, courriels, messages textes et mémoire. Résultat : un artiste qui ne peut pas répondre en 30 secondes à « combien d'œuvres te reste-t-il en consignation » ou « quel est ton revenu net cette année ».

Ce template n'est pas un outil comptable au sens strict — il ne remplace pas ta tenue de livres officielle. C'est un tableau de bord de pratique : il te donne, en un coup d'œil, l'état de ton inventaire, de ta base de collectionneurs, de tes consignations en galerie et de tes ventes.

Le fichier compte cinq onglets : ŒUVRES, COLLECTIONNEURS, GALERIES, VENTES et TABLEAU DE BORD. Chaque onglet a une fonction précise et se nourrit des autres — une vente inscrite dans VENTES doit se refléter dans le statut de l'œuvre correspondante et dans la fiche du collectionneur.

Rempli avec discipline, ce fichier devient la source unique de vérité de ta pratique commerciale : il nourrit tes déclarations de revenus, tes rapports aux galeries partenaires et tes décisions de production.

## POUR ALLER PLUS LOIN

Ce template accompagne la méthode complète décrite dans la formation Créateur professionnel, Mois 5 — Gestion et ventes.

# Comment utiliser ce fichier

Prévoir 30 minutes pour la configuration initiale : entrer les œuvres existantes, les collectionneurs déjà connus et les galeries partenaires actives. Ensuite, la mise à jour se fait au fil de l'eau, en quelques minutes par semaine.

**Œuvres** L'inventaire complet : une ligne par œuvre, de sa production à sa vente ou son archivage.

**Collectionneurs** Ta base acheteurs : coordonnées, historique d'achats et statut de la relation.

**Galeries** Le suivi de tes consignations : qui détient quoi, à quelle commission, sous quelles conditions.

**Ventes** Le journal de transactions : chaque vente, avec taxes, commission et net artiste calculés.

**Tableau de bord** La vue d'ensemble mensuelle et annuelle, alimentée par les quatre onglets précédents.

- Une ligne = un élément. Ne jamais fusionner deux œuvres ou deux ventes sur une même ligne.
- Remplir le Statut à chaque changement d'état — c'est ce qui garde le catalogue fiable.
- Inscrire une vente dans VENTES dès qu'elle survient, pas en fin de mois : la mémoire est le premier risque d'erreur.
- Utiliser la légende des statuts (dernière page) pour rester cohérent d'une œuvre à l'autre.

## ORDRE SUGGÉRÉ

Configurer GALERIES et COLLECTIONNEURS en premier (ils changent peu), puis ŒUVRES, puis alimenter VENTES au fil des transactions. Le TABLEAU DE BORD se lit, il ne se remplit pas.

# 01

ONGLET 1

## Œuvres

L'inventaire de référence. Chaque œuvre produite y obtient une ligne, dès sa création — pas seulement au moment de la vente. C'est cet onglet qui répond à la question « qu'est-ce qu'il me reste, et où ? ».

| COLONNE                | CONTENU ATTENDU                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Numéro                 | Identifiant unique et séquentiel de l'œuvre.                                           |
| Titre                  | Titre exact de l'œuvre, tel qu'il apparaît sur les documents de vente.                 |
| Année                  | Année de production.                                                                   |
| Médium                 | Matériaux utilisés (ex. acrylique, acrylique + collages).                              |
| Support                | Toile, bois, papier, etc.                                                              |
| Hauteur / Largeur (po) | Dimensions en pouces, pour les documents nord-américains.                              |
| Dimensions (cm)        | Équivalent métrique, pour les acheteurs et galeries hors Amérique du Nord.             |
| Prix de vente (\$)     | Prix affiché, avant commission.                                                        |
| Statut                 | Disponible, Réservée, Vendue, En cours, Donnée, En consignation, Archivée ou Détruite. |
| Date production        | Date de fin de réalisation de l'œuvre.                                                 |
| Galerie                | Lieu où l'œuvre est exposée ou vendue, s'il y a lieu.                                  |
| Photo principale       | Lien vers le fichier image de référence (dossier Drive, par exemple).                  |
| Notes                  | Contexte libre : acheteur, condition de vente, particularité.                          |

### EXEMPLE TIRÉ DU FICHER

**Effacement n°4** — 2025, acrylique + collages sur toile, 24 x 36 po (61 x 91 cm), 2 400 \$, Disponible, produite en janvier 2025, en dépôt à la galerie L'Original Saint-Paul. Note : « Œuvre signature du moment ».

02

ONGLET 2

Collectionneurs

Ta base acheteurs. Un collectionneur ne devient pas « client » après un seul achat — cet onglet sert justement à suivre la relation dans le temps, pour transformer un premier achat en fidélité.

| COLONNE                   | CONTENU ATTENDU                                                      |
|---------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Numéro                    | Identifiant unique (ex. C001).                                       |
| Nom                       | Nom complet du collectionneur.                                       |
| Email / Téléphone         | Coordonnées de contact direct.                                       |
| Ville                     | Ville de résidence, utile pour cibler les vernissages locaux.        |
| Date 1er achat            | Date d'entrée dans la base — marque le début de la relation.         |
| Œuvres achetées           | Nombre total d'œuvres acquises à ce jour.                            |
| Total dépensé (\$)        | Cumulatif de tous les achats.                                        |
| Statut                    | Actif ou Inactif, selon la récence de la relation.                   |
| Date dernière interaction | Dernier contact, achat ou échange — sert de rappel pour relancer.    |
| Notes                     | Préférences, intérêts pour une série précise, contexte de rencontre. |

EXEMPLE TIRÉ DU FICHIER

**C002 — Jean Tremblay**, Québec. Premier achat en juin 2024, deux œuvres acquises pour un total de 3 000 \$. Statut Actif. Note : « Décorateur intérieur potentiel » — un profil à cultiver pour des ventes récurrentes.

Un collectionneur sans interaction depuis plus de 12 mois mérite une relance avant de basculer son statut à Inactif.

03

ONGLET 3

# Galleries

Le suivi de tes consignations. Une œuvre déposée en galerie n'est pas vendue — c'est une œuvre en jeu, avec une commission et des conditions précises qu'il faut pouvoir retrouver en un instant.

| COLONNE                 | CONTENU ATTENDU                                           |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Galerie                 | Nom du partenaire.                                        |
| Adresse                 | Emplacement physique du point de vente.                   |
| Contact principal       | Personne-ressource chez le partenaire.                    |
| Email / Téléphone       | Coordonnées directes du contact.                          |
| Commission %            | Pourcentage retenu par la galerie sur chaque vente.       |
| Date début consignation | Début de l'entente en cours.                              |
| Œuvres consignées       | Nombre d'œuvres actuellement déposées chez ce partenaire. |
| Conditions              | Exclusivité territoriale, durée, modalités de reprise.    |
| Statut                  | Actif ou terminé.                                         |

EXEMPLE TIRÉ DU FICHIER

**L'Original Saint-Paul**, 163 rue Saint-Paul Ouest, Montréal. Commission de 50 %, entente active depuis janvier 2024, cinq œuvres actuellement consignées, sous condition d'exclusivité Montréal.

Une commission de 50 % est courante pour une galerie qui assure exposition, vernissage et représentation active — elle doit être connue avant de fixer le prix de vente d'une œuvre.

04

ONGLET 4

Ventes

Le journal de transactions. C'est l'onglet le plus sensible : il doit refléter fidèlement les taxes perçues et la part réellement encaissée par toi une fois la commission de galerie retranchée.

| COLONNE            | CONTENU ATTENDU                                                              |
|--------------------|------------------------------------------------------------------------------|
| Date               | Date de la transaction.                                                      |
| Œuvre (numéro)     | Référence au numéro de l'onglet ŒUVRES.                                      |
| Acheteur           | Référence au collectionneur, ou « Autre » pour un acheteur ponctuel.         |
| Source             | Canal de vente : galerie, site web, foire, vernissage.                       |
| Prix vente HT      | Prix avant taxes.                                                            |
| TPS / TVQ          | Taxes applicables, calculées sur le prix avant taxes.                        |
| Total TTC          | Montant total encaissé de l'acheteur.                                        |
| Commission galerie | Part retenue par l'intermédiaire, s'il y a lieu.                             |
| Net artiste        | Ce qu'il te reste réellement — la seule ligne qui compte pour ta trésorerie. |
| Mode paiement      | Carte, virement, comptant, etc.                                              |
| Notes              | Contexte de la vente : vernissage, foire, référence particulière.            |

EXEMPLE TIRÉ DU FICHIER

12 février 2024 — œuvre n°1 vendue à Marie Dupont via la galerie L'Original Saint-Paul, 2 000 \$ HT, taxes incluses pour un total de 2 299,50 \$. Commission galerie de 1 000 \$, net artiste de 1 000 \$, payée par carte Visa lors du vernissage.

# 05

ONGLET 5

## Tableau de bord

La vue d'ensemble. Cet onglet ne se remplit pas directement : il se lit. Il agrège, mois par mois puis en cumulatif annuel, ce que racontent les quatre autres onglets.

### VUE MENSUELLE

- Œuvres produites
- Œuvres vendues
- Revenu brut
- Commission galerie
- Net artiste
- Nouveaux collectionneurs

### VUE ANNUELLE

- Total œuvres produites
- Total œuvres vendues
- Revenu brut total
- Commission galerie totale
- Net artiste total
- Prix moyen par œuvre vendue
- Taux de vente (vendues / produites)

### CE QUE ÇA RÉVÈLE

Un taux de vente sous 40 % signale une surproduction par rapport à la demande, ou un prix mal calibré. Un net artiste qui stagne malgré un revenu brut en hausse signale une dépendance excessive aux galeries à forte commission — un signal pour renégocier ou diversifier les canaux de vente.

Le taux de vente et le prix moyen se calculent automatiquement à partir des lignes saisies dans ŒUVRES et VENTES : aucune saisie manuelle n'est nécessaire ici.

# Légende des statuts

Utiliser ces huit statuts, et seulement ceux-là, dans la colonne Statut de l'onglet ŒUVRES. La cohérence des statuts est ce qui rend le tableau de bord fiable.

|                |                                                           |
|----------------|-----------------------------------------------------------|
| Disponible     | Œuvre prête à être vendue, en stock.                      |
| Réservée       | Acompte reçu, en attente du paiement complet.             |
| Vendue         | Vente complétée et payée.                                 |
| En cours       | Production non terminée.                                  |
| Donnée         | Don à un organisme caritatif.                             |
| En consignment | En dépôt chez une galerie partenaire.                     |
| Archivée       | Sortie du catalogue commercial — œuvre majeure conservée. |
| Détruite       | Œuvre détruite (rare).                                    |

# Le test du dimanche soir

Une fois le fichier configuré et à jour, tester cette question : en moins de 60 secondes, peux-tu dire combien d'œuvres tu as vendues ce mois-ci, quel est ton net artiste cumulatif, et combien de collectionneurs actifs tu as en ce moment ?

Si oui, ton tableau de bord fonctionne : il te donne une lecture instantanée de ta pratique commerciale, sans devoir fouiller courriels, carnets ou mémoire.

Si tu hésites, la cause est presque toujours la même : une vente non inscrite dans VENTES, ou un statut oublié dans ŒUVRES. Reprendre les deux onglets à jour avant de refaire le test.

## POUR ALLER PLUS LOIN

### Continuer avec L'Original

#### Suivre la formation Créateur professionnel

Ce template fait partie de la formation Créateur professionnel, un programme e-learning de 12 mois pour artistes émergents et intermédiaires qui veulent professionnaliser leur pratique.

[Loriginal.org/fr/formation](https://loriginal.org/fr/formation) →

#### Candidater à L'Original comme artiste représenté

Si tu candidates à L'Original comme artiste représenté, un catalogue d'œuvres à jour et un historique de ventes clair renforcent significativement ton dossier.

[Loriginal.org/fr/devenir-artiste](https://loriginal.org/fr/devenir-artiste) →

# Un outil de la formation Créateur professionnel

Ce template est extrait du Mois 5, Gestion et ventes, de la formation Créateur professionnel de L'Original — 12 mois pour structurer une carrière d'artiste : branding, démarche, vernissage, galeries, bourses, presse, finances.

Dorian Verdier

FONDATEUR DE L'ORIGINAL

Galleries Saint-Denis (4455 rue Saint-Denis) et Saint-Paul (163 rue Saint-Paul Ouest), Montréal.

Mémoire HEC 2024 sur la démocratisation de l'art.