

Kit candidature galerie.

Construire un dossier qui passe les 90 premières secondes — processus en 5 étapes, dossier en 7 éléments, template email inclus.

800+

CANDIDATURES REÇUES 2020–2025

90 %

ÉLIMINÉES EN 90 SECONDES

0,5 %

ABOUTISSENT À UNE REPRÉSENTATION

Pourquoi 90 % des candidatures échouent

Observation directe de 800+ candidatures, 2020–2025

90 % des candidatures reçues à L'Original sont éliminées en 90 secondes. Pas par mépris ni hasard — par incompatibilité visible immédiate.

3 PATTERNS RÉCURRENTS

60 % des cas : Candidature envoyée à toutes les galeries de la ville sans aucune personnalisation.

20 % des cas : Œuvres qui ne correspondent pas du tout au positionnement de la galerie.

10 % des cas : Dossier mal préparé — photos basse résolution, démarche vague, CV désorganisé.

Sur les 10 % restants, environ 5 % sont retenus après évaluation. Au final : 0,5 % des candidatures aboutissent à une représentation. Ce kit te place dans le top 5 % des candidatures sérieuses.

loriginal.org/fr/blogue/entrer-galerie-art

Le processus en 5 étapes

De la recherche de galeries à la signature du contrat

ÉTAPE 1

Cibler 5 à 10 galeries pertinentes

Semaines 1–2

ÉTAPE 2

Construire ton dossier d'artiste complet

Semaines 2–4

ÉTAPE 3

Approche personnalisée par email

Semaines 5–6

ÉTAPE 4

Première rencontre avec le galeriste

Semaines 6–10

ÉTAPE 5

Négociation des conditions de représentation

Semaines 8–12

ÉTAPE 1

Cibler les bonnes galeries

Pas toutes les galeries. 5 critères de sélection non négociables.

Critère 1 Compatibilité de niveau

La galerie représente déjà des artistes de ton niveau (émergent, intermédiaire, établi). Candidater à une galerie top tier quand tu débutes est une perte de temps.

Critère 2 Compatibilité de style

Le style des œuvres représentées dialogue avec le tien sans être identique. Examine les 20 derniers artistes représentés. Si aucun ne dialogue avec ton travail : mauvais ciblage.

Critère 3 Compatibilité tarifaire

Les prix pratiqués correspondent à ta fourchette. Si la galerie vend à 12 000 \$/œuvre en moyenne et tes œuvres sont à 1 500 \$: désaligné.

Critère 4 Réputation solide

Pas une galerie commerciale qui accepte tout artiste payant. Vérifier : existence depuis 3+ ans, adresse physique permanente, présence dans le milieu (publications, événements), galeriste reconnu professionnellement.

Critère 5 Géographie réaliste

Compatible avec ton lieu de production. Une galerie à 5 heures de route limite ta capacité de participation aux événements.

Galeries québécoises à examiner

Liste indicative — vérifier régulièrement

**ÉMERGENTS-INTERMÉDIAIRES
(MONTRÉAL)**

- **L'Original** Saint-Denis et Saint-Paul
- Galerie Patel Brown
- Galerie Hugues Charbonneau
- Battat Contemporary
- Galerie Pierre-François Ouellette
- Bradley Ertaskiran

INTERMÉDIAIRES-ÉTABLIS

- Galerie Simon Blais
- Han Art Gallery
- Galerie Roger Bellemare
- Parisian Laundry
- Galerie René Blouin
- Galerie Erin Stump (Toronto)

QUÉBEC (VILLE)

- Galerie Jean-Pierre Valentin
- Trois Points
- Galerie Estampe Plus

ÉTAPE 2

Construire ton dossier complet

7 éléments. Pas négociables, sans exception.

01 Curriculum vitae artistique structuré

INFORMATIONS

Nom · Coordonnées · Année et lieu de naissance · Atelier · Site web · Instagram

FORMATION

Année — Diplôme — Institution

EXPOSITIONS INDIVIDUELLES

Année — Titre — Lieu — Ville (ordre décroissant)

EXPOSITIONS COLLECTIVES

Année — Titre — Lieu — Ville (ordre décroissant)

DISTINCTIONS ET BOURSES

Année — Type — Organisme

COLLECTIONS PUBLIQUES

Institution — Année — Œuvre

MENTIONS PRESSE · RÉSIDENCES · PARCOURS PROFESSIONNEL

Date — Média — Titre — Auteur

Longueur : 1 à 2 pages PDF. Typographie sobre, pas de fioritures.

02 Démarche artistique (250–400 mots)

- Utiliser le Template 01 — Candidature galerie du document M01-LM02.
- Structure en 5 paragraphes : tension explorée · geste technique · filiation · refus · pourquoi maintenant.
- Rédigée en JE, sans jargon académique, sans listes à puces.

Voir lead magnet M01-LM02 — 5 Templates de démarche artistique.

03 15–20 œuvres haute résolution

- 80 % d'œuvres récentes (24 derniers mois), 20 % d'œuvres signature antérieures.
- Photos HD minimum 300 dpi, format JPEG ou TIFF.
- Pour chaque œuvre : titre, année, dimensions (po ET cm), médium, prix, statut (disponible / vendue / collection).
- 1 à 3 photos de détails pour les œuvres majeures.

Voir lead magnet M03-LM02 — Guide Photo Œuvres en Ligne.

04 Photo portrait d'artiste

- Photo professionnelle en situation atelier ou environnement créatif.
- Haute résolution (300 dpi), cadrage portrait ou plan poitrine.
- Lumière naturelle ou bien dosée. Tenue d'atelier authentique — pas tenue de soirée.
- Expression engagée, pas factice.

Coût séance photo pro : 200 à 500 \$.

05 Vidéo atelier 1–2 minutes (optionnelle mais valorisante)

- Plans d'atelier (ambiance) · Gestes techniques en gros plan · Voix off ou interview 30–60 sec · Œuvres finies en situation.
- Outils : iMovie, CapCut (gratuit) ou Premiere, DaVinci Resolve (pro).

Coût avec vidéaste pro : 800 à 2 500 \$. DIY : 100 à 400 \$.

06 Liste des œuvres en inventaire actuel

- 15 à 30 œuvres : Numéro · Titre · Année · Dimensions · Médium · Prix · Disponibilité · Photo référence.
- Démontre une production active au galeriste qui considère ta candidature.

07 Lettre de présentation personnalisée

- Une lettre distincte par galerie ciblée. Jamais générique copiée-collée.
- Template complet à l'étape 3 ci-dessous.

ÉTAPE 3

L'email parfait de premier contact

Objet : Candidature de représentation — [Ton nom complet]

Bonjour [Prénom Nom du galeriste],

Je suis [ton nom], artiste [médium] basé(e) à [ville]. Je suis votre galerie depuis [période] et j'admire particulièrement [exposition précise ou aspect spécifique de la programmation].

Mon travail récent explore [angle thématique en 1 phrase précise]. La série actuelle, [titre], rassemble [nombre] œuvres produites entre [période] et s'inscrit dans une démarche soutenue par [marqueurs récents : bourse, exposition, presse].

J'aimerais vous proposer ma candidature pour une éventuelle représentation. Je vous joins :

- Mon dossier d'artiste complet (CV, démarche, 18 œuvres récentes)
- Mon catalogue des œuvres disponibles
- Une vidéo de 90 secondes en atelier

Si mon travail entre en résonance avec votre programmation, je serais honoré(e) de vous rencontrer pour 20 à 30 minutes. Je suis disponible aux créneaux suivants : *[3 propositions]*.

Au plaisir,

[Ton nom · Téléphone · Site web · Instagram]

✓ RÈGLES D'OR

- Personnalisation visible — référence précise à la galerie
- Court : 200 à 300 mots maximum
- Marqueurs récents mentionnés pour la crédibilité
- 3 documents joints maximum
- Proposition concrète de rencontre

✗ ERREURS À ÉVITER

- « Bonjour, je suis artiste et je cherche une galerie »
- Pièces jointes au-dessus de 10 MB
- Liste exhaustive de toutes tes expositions
- Phrases auto-promotionnelles

ÉTAPE 4

La première rencontre

Si le galeriste accepte une rencontre, tu as franchi 90 % de la difficulté. Reste à ne pas saboter.

PRÉPARATION AVANT LA RENCONTRE

Recherche approfondie sur la galerie (artistes représentés, programmation 12 derniers mois, événements récents).

Mini-portfolio physique préparé : 5 à 7 œuvres + démarche imprimée. Questions à poser au galeriste préparées.

PREMIER TIERS

10–15 min

- Écouter le galeriste parler de sa vision
- Poser 2 à 3 questions intelligentes
- Démontrer ta connaissance du milieu

DEUXIÈME TIERS

10–15 min

- Présenter 5 à 7 œuvres clés (pas 30)
- Parler de ta démarche avec passion, pas désespoir

TROISIÈME TIERS

10–15 min

- Discussion sur l'éventuelle adéquation
- Questions du galeriste sur tes attentes
- Étapes suivantes possibles

Sortie de rencontre : laisser ton dossier physique · remercier sincèrement · confirmer les prochaines étapes par email dans les 24h.

5 questions à poser au galeriste

- 1 Quels artistes sont rentrés dans votre programmation récemment et pourquoi ?
- 2 Comment voyez-vous l'évolution de la galerie sur 2 à 3 ans ?
- 3 Quel pourcentage de ventes vient de quel canal — galerie physique, foires, en ligne ?
- 4 Quel niveau d'implication attendez-vous de vos artistes ?
- 5 Si je vous intéresse, quelles seraient les prochaines étapes ?

COMMISSION**40–50 %**

Standard. Négociable selon ton statut.

DURÉE DU CONTRAT**12–24 mois**

Renouvelable.

EXCLUSIVITÉ**Géographique limitée**

Jamais mondiale.

CONSIGNATION**Nombre à négocier**

Œuvres simultanées en galerie.

PAIEMENT APRÈS VENTE**Modalités à clarifier**

Délai et mode de paiement.

CONDITIONS DE SORTIE**À définir**

Toujours négocier une clause de sortie.

À NE JAMAIS FAIRE**Ne pas accepter le premier contrat sans négociation.** Ne jamais signer à la première rencontre.

Les 5 erreurs qui tuent ta candidature

Les patterns les plus fréquents observés sur 800+ candidatures

1

Candidater à 30 galeries simultanément avec email générique

Détecté immédiatement par tout galeriste expérimenté. La personnalisation visible n'est pas une option — c'est le minimum absolu pour être pris au sérieux.

2

Photos basse résolution

Tue ta crédibilité en moins de 3 secondes. Toujours des photos HD professionnelles. Voir le lead magnet M03-LM02 — Guide Photo Œuvres en Ligne.

3

Démarche pédante ou copiée-collée

Une démarche générique envoyée à toutes les galeries, ou un texte bourré de jargon académique, élimine le dossier immédiatement. Voir lead magnet M01-LM02 — 5 Templates de démarche artistique.

4

Approche désespérée

« J'ai besoin d'une galerie » se sent dans chaque mot et repousse instantanément. L'approche doit être professionnelle, pas implorante. Tu proposes une collaboration mutuellement avantageuse.

5

Pas de marqueurs récents

Si ton CV n'a aucune exposition, bourse ou mention presse dans les 24 derniers mois, construire d'abord ces marqueurs. Candidater aux galeries reconnues avant d'en avoir est prématuré.

• • •

POUR ALLER PLUS LOIN

Formation Créateur professionnel complète : loriginal.org/fr/formation

Soumettre ta candidature à L'Original : loriginal.org/fr/devenir-artiste

Dorian Verdier

Fondateur de L'Original

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