

OUTIL PRATIQUE · STRATÉGIE FOIRES D'ART

Grille décision foire art.

*Scoring, calcul de ROI et comparatif des 8 foires majeures du Canada.
Formation Créateur professionnel — Mois 9, Foires et salons.*

PAR DORIAN VERDIER

FONDATEUR DE L'ORIGINAL

LORIGINAL.ORG

ÉDITION 2026

INTRODUCTION

Pourquoi cette grille

Choisir une foire d'art ne devrait jamais être une décision au flair. Un mauvais choix coûte des mois de préparation, un budget d'exposant, et parfois une désillusion difficile à digérer. Un bon choix peut lancer une année de ventes et de visibilité.

Cette grille rassemble trois outils complémentaires pour prendre cette décision avec méthode plutôt qu'avec l'intuition seule : un scoring pour évaluer une foire candidate, un calculateur pour projeter ton retour sur investissement réel, et un comparatif des huit foires majeures accessibles aux artistes canadiens.

Ce que contient cet outil

- **Onglet 1** — grille de scoring pour évaluer une foire candidate sur 10 critères.
- **Onglet 2** — calculateur ROI projeté pour chiffrer coûts et revenus attendus.
- **Onglet 3** — comparatif des 8 foires majeures accessibles au Canada.

Comment utiliser cet outil. Traiter chaque foire candidate séparément. Remplir d'abord le scoring, puis le calculateur ROI avec des chiffres réalistes plutôt qu'optimistes, et enfin situer la foire dans le comparatif pour vérifier qu'elle correspond à ton niveau de pratique.

01

ONGLET 1 · POUR CHAQUE FOIRE CANDIDATE

Grille de scoring

Noter chaque critère de 1 à 10 pour la foire évaluée. Être honnête plutôt qu'optimiste — le scoring ne sert à rien s'il confirme seulement ce qu'on espérait déjà.

CRITÈRE	BARÈME
1. Tarif minimum acheteur typique	Note 1 à 10
2. Volume d'acheteurs prévus	Note 1 à 10
3. Coût total exposant (inscription + frais)	Note 1 à 10 1 = cher · 10 = abordable
4. Réputation et historique de la foire	Note 1 à 10
5. Adéquation profil acheteurs vs ton tarif	Note 1 à 10

Repère. Le critère 3 s'inverse volontairement : une foire abordable obtient une note haute, une foire coûteuse une note basse. Cela garde le total final cohérent avec l'interprétation sur 100.

Suite des critères

CRITÈRE	BARÈME
6. Marketing et accompagnement organisationnel	Note 1 à 10
7. Couverture presse et médias	Note 1 à 10
8. Accessibilité géographique	Note 1 à 10
9. Taux de vente moyen des exposants précédents	Note 1 à 10
10. Effet sur ta cote (prestige)	Note 1 à 10
TOTAL SCORE (sur 100)	Calcul auto

Interprétation du score

- **80 à 100** — foire excellente pour ton profil.
- **60 à 79** — foire valable, à étudier en détail.
- **40 à 59** — foire moyenne, risque et récompense à peser.
- **Sous 40** — éviter cette foire pour l'instant.

02

ONGLET 2 · CALCULATEUR ROI PROJETÉ

Coût total de la foire

Chiffrer chaque poste de dépense avant de projeter les revenus. La majorité des artistes sous-évaluent ce coût réel en oubliant le temps de préparation et les frais annexes.

POSTE DE DÉPENSE	EXEMPLE
Frais d'inscription au stand	2 500 \$
Coût aménagement du stand	800 \$
Transport des œuvres, aller-retour	400 \$
Hébergement (si applicable)	600 \$
Repas et frais de déplacement	300 \$
Matériel marketing (cartes, brochures)	250 \$
Temps investi en jours de préparation	8 jours
Taux horaire équivalent (\$ / jour de 8h)	400 \$
Coût du temps de préparation	Calcul auto
COÛT TOTAL DE LA FOIRE	Calcul auto

Repère. Les valeurs de la colonne « exemple » sont des ordres de grandeur pour une foire de taille moyenne au Québec. Remplacer chaque ligne par tes propres chiffres avant de poursuivre au calcul des revenus.

Revenus projetés

VARIABLE	EXEMPLE
Œuvres exposées au stand	18
Prix moyen par œuvre (hors taxes)	2 200 \$
Taux de conversion attendu (% visiteurs qui achètent)	3 %
Nombre de visiteurs estimés au stand	150
Ventes projetées (nombre d'œuvres)	Calcul auto
Revenus projetés bruts	Calcul auto
Commission galerie, si applicable (%)	—
Revenus nets projetés	Calcul auto

Résultats

ROI brut (ventes – coûts)	Calcul auto
ROI net (ventes nettes – coûts)	Calcul auto
Multiplicateur ROI (revenus / coûts)	Calcul auto

Diagnostic

— **Supérieur à 4x** — foire très rentable.

— **Entre 2x et 4x** — foire viable.

— **Entre 1x et 2x** — foire à peine rentable.

— **Sous 1x** — foire à perte sèche.

03

ONGLET 3 · REPÈRES DU MARCHÉ

Comparatif des 8 foires majeures

Situer la foire évaluée parmi les principales options accessibles aux artistes canadiens, selon le niveau de pratique visé.

FOIRE	LIEU	PÉRIODE	COÛT INSCR. (CAD)	PUBLIC	TARIF ŒUVRE (CAD)	VISITEURS	ACCEPTATION	PROFIL
Papier	Montréal	Avril	2 500–4 000	Mixte particuliers + collectionneurs	500–5 000	5 000–8 000	30–40 %	Émergent à intermédiaire
Plural	Montréal	Mai–juin	2 800–4 500	Particuliers + galeries	1 000– 10 000	4 000–6 000	25–35 %	Intermédiaire
Art Toronto	Toronto	Octobre	5 000–12 000	Collectionneurs sérieux	3 000– 50 000	15 000– 20 000	15–25 %	Établi (via galerie)
Foire Art Québec	Québec	Septembre	1 500–3 000	Particuliers locaux	500–3 000	3 000–5 000	40–50 %	Émergent
Art Basel Miami	Miami, É.-U.	Décembre	15 000–40 000 USD	Élite internationale	10 000– 500 000	80 000+	Très sélectif	Pro accompli (via galerie)
Frieze Los Angeles	Los Angeles, É.-U.	Février	12 000–30 000 USD	Élite internationale	5 000– 200 000	50 000+	Très sélectif	Pro accompli
Toronto Art Crawl	Toronto	Septembre	800–2 000	Public mixte	300–3 000	8 000–12 000	Très ouvert	Émergent
Symposium arts visuels Baie-Saint- Paul	Baie- Saint- Paul	Été	800–1 500	Touristes culturels	500–2 000	Variable	30–40 %	Émergent, pratique paysagiste

REPÈRES PAR NIVEAU DE PRATIQUE

Recommandations par niveau

Niveau émergent — 0 à 3 ans de pratique

1ère foire à essayer	Foire Art Québec ou Symposium Baie-Saint-Paul
Budget total à investir	3 000 à 5 000 \$
ROI attendu	1,5x à 3x du coût total
Maximum de foires par an	1 à 2

Niveau intermédiaire — 3 à 8 ans de pratique

Foires recommandées	Papier (annuel) + Plural occasionnel
Budget total à investir	5 000 à 10 000 \$
ROI attendu	2x à 5x du coût total
Maximum de foires par an	2 à 3

Niveau établi — 8 à 15 ans de pratique

Foires recommandées	Art Toronto (via galerie) + 1 à 2 foires internationales
Budget total	10 000 à 25 000 \$ (souvent porté par la galerie)
ROI attendu	3x à 8x
Maximum de foires par an	3 à 4

VIGILANCE

5 erreurs à éviter

1. S'inscrire à une foire dont le public ne correspond pas à tes prix.
2. Sous-évaluer le coût total réel : transport, hébergement, temps.
3. Surinvestir sur le stand sans garder de budget marketing.
4. Ne pas relancer les prospects dans les 30 jours suivant la foire.
5. Faire plus de 4 foires par an — épuisement et dilution de l'effort.

Pour aller plus loin

Suivre la formation Créateur professionnel

Cette grille 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, une stratégie de foires claire et chiffrée renforce significativement ton dossier.

[LORIGINAL.ORG/FR/DEVENIR-ARTISTE](https://loriginal.org/fr/devenir-artiste) →

À PROPOS

Un outil de la formation Créateur professionnel

Cette grille est extraite du Mois 9, Foires et salons, 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

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

Mémoire HEC 2024 sur la démocratisation de l'art.