

OUTIL PRATIQUE · GESTION FINANCIÈRE

Budget annuel artiste.

*Un gabarit complet pour prévoir, suivre et piloter tes finances
d'artiste sur 12 mois.*

Formation Créateur professionnel — Mois 12, Finances artiste.

PAR DORIAN VERDIER

FONDATEUR DE L'ORIGINAL

LORIGINAL.ORG

ÉDITION 2026

INTRODUCTION

Pourquoi ce budget

Sur les 800 candidatures d'artistes reçues à L'Original en 5 ans, la majorité ne savait pas répondre à une question simple : combien avez-vous gagné et dépensé cette année, par catégorie et par mois ? Sans ce chiffre, impossible de négocier une commission, de planifier une bourse ou de savoir si la pratique est viable.

Le budget annuel n'est pas de la comptabilité punitive. C'est l'outil qui te permet de voir venir les mois creux, de provisionner les mois forts, et de présenter des chiffres clairs à une galerie, un comptable ou un bailleur de fonds.

Ce gabarit couvre trois volets : les revenus prévus et réels par mois (4 catégories), les dépenses prévues et réelles par mois (6 catégories), et un tableau de bord annuel avec les ratios clés à suivre. Une mise à jour mensuelle d'environ une heure suffit à le garder vivant.

Pour aller plus loin sur la méthode, voir l'article : loriginal.org/fr/blogue/budget-artiste-viable

MÉTHODE

Comment utiliser ce gabarit

Réserver un premier bloc de 90 minutes pour bâtir les prévisions de l'année. Reprendre les chiffres de l'an dernier si disponibles, sinon estimer à partir des ventes, commissions et bourses déjà en discussion.

Structure du gabarit

1. **Revenus** — quatre catégories : ventes directes, ventes via galerie, commissions sur mesure, bourses et subventions. Une ligne « prévu » et une ligne « réel » par mois.
2. **Dépenses** — six catégories : matériel et production, atelier, communication et marketing, déplacements et événements, frais professionnels et admin, formation continue.
3. **Tableau de bord** — indicateurs clés, répartition des revenus par catégorie, ratios à suivre, saisonnalité par trimestre et projection sur trois ans.

Rythme de mise à jour

Chaque fin de mois, inscrire les montants réels de revenus et de dépenses. Comparer à la colonne prévue et ajuster le mois suivant si l'écart est important. Réviser les projections trimestriellement, et non seulement en fin d'année.

Le budget n'a pas besoin d'être parfait dès le premier mois. Il devient précis après deux ou trois cycles de mise à jour, une fois que les catégories reflètent vraiment ta pratique.

ONGLET 1 · 4 CATÉGORIES

Revenus prévus et réels par mois

CATÉGORIE DE REVENUS	JANV	FÉVR	MARS	AVR	MAI	JUIN	JUIL	AOÛT	SEPT	OCT	NOV	DÉC	TOTAL ANNUEL
VENTES DIRECTES													
Prévu	500	800	1200	1500	2000	2500	1000	500	1800	2500	2500	2000	18 800
Réel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VENTES VIA GALERIE													
Prévu	1000	1500	2000	3000	4000	5000	2000	1000	3500	5000	5000	4000	37 000
Réel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COMMISSIONS SUR MESURE													
Prévu	0	3000	0	5000	0	8000	0	0	4000	6000	0	3000	29 000
Réel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
BOURSES ET SUBVENTIONS													
Prévu	0	0	0	0	12 500	0	0	0	0	12 500	0	0	25 000
Réel	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL REVENUS BRUT PRÉVU	1500	5300	3200	9500	18 500	15 500	3000	1500	9300	26 000	7500	9000	109 800
TOTAL REVENUS BRUT RÉEL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ÉCART (Réel – Prévu)	-1500	-5300	-3200	-9500	-18 500	-15 500	-3000	-1500	-9300	-26 000	-7500	-9000	-109 800

À mettre à jour chaque mois : inscrire les montants réels dès qu'une vente, une commission ou une bourse est encaissée.

ONGLET 2 • 6 CATÉGORIES

Dépenses prévues et réelles par mois

[illegible]

ONGLET 3 · VUE D'ENSEMBLE

Tableau de bord annuel

Indicateurs clés

REVENUS BRUTS ANNUELS	DÉPENSES ANNUELLES	BÉNÉFICE BRUT PRÉVU
109 800 \$	39 580 \$	70 220 \$
Réel : 0 \$ — écart -109 800 \$	Réel : 0 \$ — écart -39 580 \$	Marge nette prévue : 64,0 %

Répartition des revenus par catégorie (prévu)

Ventes directes		17,1 %
Ventes via galerie		33,7 %
Commissions sur mesure		26,4 %
Bourses et subventions		22,8 %

Aucune catégorie ne dépasse 60 % des revenus prévus : la diversification est saine sur papier. Le test réel se fait une fois les colonnes « réel » remplies en fin d'année.

ONGLET 3 · SUITE

Ratios à suivre

RATIO	CIBLE	COURS
Marge nette	Supérieure à 50 %	0 %
Trésorerie de réserve	3 à 6 mois de dépenses	0 mois
Diversification des revenus	Max. 60 % par source	33,7 % (max prévu)
Marketing / revenus	5 à 15 %	3,3 % (prévu)

La colonne « cours » se calcule à partir des chiffres réels une fois le mois ou le trimestre écoulé. Tant que l'année n'est pas amorcée, elle reste à 0 ou reflète les prévisions par défaut.

Saisonnalité attendue par trimestre

TRIMESTRE	POURCENTAGE DES REVENUS ANNUELS ATTENDU
Q1 (janvier à mars)	15 à 20 %
Q2 (avril à juin)	25 à 30 %
Q3 (juillet à septembre)	15 à 25 %
Q4 (octobre à décembre)	30 à 40 %

Provisionner les trimestres creux (Q1 et Q3) à partir des trimestres forts (Q2 et Q4) plutôt que de viser un revenu constant chaque mois. La pratique artistique est structurellement saisonnière.

VISION 3 ANS

Projection pluriannuelle

Un budget annuel prend son sens lorsqu'il s'inscrit dans une trajectoire. Ce tableau situe l'année en cours dans une progression réaliste sur trois ans, avec les marqueurs de carrière qui justifient chaque palier de croissance.

ANNÉE	REVENUS VISÉS	CROISSANCE ATTENDUE	MARQUEURS VISÉS
Année courante (référence)	60 000 \$	Base	État actuel
Année +1	72 000 \$	+20 %	Nouvelle bourse + galerie
Année +2	90 000 \$	+25 %	Présence en collection publique
Année +3	115 000 \$	+27 %	Exposition en musée régional

Chaque palier de revenus doit correspondre à un marqueur de carrière concret, pas seulement à un souhait. Si la bourse, la galerie ou l'exposition n'est pas encore en vue, la croissance visée devient un espoir plutôt qu'une projection.

BONNES PRATIQUES

Conseils d'utilisation

1. Mettre à jour les chiffres réels chaque mois — un maximum d'une heure suffit.
2. Réviser les projections chaque trimestre, pas seulement en fin d'année.
3. Provisionner les trimestres Q1 et Q3 à partir des trimestres Q2 et Q4, plus forts.
4. Ouvrir un compte bancaire professionnel séparé du compte personnel — obligatoire.
5. Consulter un comptable une fois par année pour l'optimisation fiscale.

Repères du marché de l'art visuel au Canada

Le revenu médian d'un artiste visuel au Canada se situe autour de 22 000 \$. Seulement 15 % des artistes vivent à 100 % de leur pratique artistique. Le décile le mieux rémunéré dépasse 60 000 \$ par année.

Source : Hill Strategies, statistiques sur les arts au Canada.

À PROPOS

Un outil de la formation Créateur professionnel

Ce gabarit est extrait du Mois 12, Finances artiste, 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.*