

L'expertise de Culture-Action

L'association apporte des conseils et informations, organise des ateliers et rencontres pour tous les artistes et les porteurs de projets culturels.

Voilà juste dix ans que Culture-Action apporte ses conseils et son expertise aux artistes de toutes disciplines ainsi qu'à tous les porteurs de projets et opérateurs d'activités artistiques et culturelles. « On pourrait être une sorte de chambre consulaire des métiers artistiques, l'équivalent des organismes ou associations qui mettent des personnes et des lieux ressources au service des créateurs d'entreprises. Notre objectif est de donner aux gens du secteur artistique et culturel des informations et des outils d'organisation et de gestion. On accueille à la fois les créateurs de domaines divers : musique, cinéma, théâtre, arts plastiques, cirque, et les organisateurs d'expositions ou autres », souligne Michel Chopard, directeur de l'association. Ce dernier le dit en toute simplicité, il n'est pas artiste, mais il a l'art, si l'on ose dire, de ramener les artistes et tous les acteurs du secteur culturel dans le réel.

« Initialement, Culture-Action donnait des informations sur les réglementations fiscales ou sociales. L'association a évolué. On apporte une aide pour des montages de projets. Quelqu'un veut, par exemple, faire un festival, on lui apporte les réglementations, du conseil dans le domaine technique. Aux créateurs, on fournit des informations sur les réseaux, on organise des rencontres profession-

nelles et des ateliers pratiques sur le fonctionnement d'activités artistiques », précise Michel Chopard.

Formation

Soutenue par le conseil régional, la DRAC, le conseil général, la ville de Besançon et l'université, Culture-Action n'accompagne pas seulement mais propose des modules de formation et réalise aussi des audits. Ainsi, les modules de vie pratique peuvent porter sur les droits d'auteur, une initiation à la comptabilité, la fiscalité. Les rencontres se déroulent avec des professionnels reconnus dans leur secteur d'activité, galeriste, éditeur d'art, plasticien par exemple. Les ateliers à destination des musiciens sont organisés en lien avec le Cylindre et le Bastion.

« La possibilité de s'installer en tant que plasticien en auto-entrepreneur change la donne. Quelle structure pour porter un projet demain ? Cette question va se poser de plus en plus, il s'agit d'adapter l'outil de travail au fonctionnement et aux objectifs d'un projet. » Culture-Action accueille directement près de trois cents personnes par an, dont 45 % de plasticiens qui, eux, ne peuvent accéder au statut d'intermittent du spectacle. Mais l'association apporte des conseils et informations à quelque sept cents personnes.

EST REP U 1/2/10



Culture-Action n'accompagne pas seulement artistes et porteurs de projets culturels, mais propose des modules de formation et réalise aussi des audits.

Face au galeriste

Ce jour-là, la rencontre a lieu autour de Jean Greset, qui a ouvert une galerie rue Rivotte. Une trentaine de peintres et autres artistes sont réunis. Michel Chopard connaît bien son monde, ses attentes, ses pesanteurs, ses interrogations. Visiblement, tous ces artistes aimeraient qu'on s'occupe d'eux. Trouver un lieu d'exposition, en créer ou inventer un, se faire connaître, vendre et se vendre, ils disent qu'ils ne savent pas. « Il y a des lieux, des réseaux et

galeries pour tout le monde. Est-ce que les artistes se prennent en main pour se faire connaître ? Les artistes maudits dans la misère, c'est fini. On est dans une petite région, les acheteurs ne sont pas légion, il y en a de moins en moins et il y a peu de vrais collectionneurs. Les classes moyennes, avec une traite de maison et des enfants, ne peuvent pas forcément acheter de l'art. Une galerie à Paris vit souvent avec un ou deux collectionneurs qui

achètent. J'avais mis en vente des sérigraphies à 300 ou 400 €, il n'y a pas eu de clients », souligne Jean Greset. Ce dernier s'est donné deux ans pour voir si sa galerie tourne ou non : « L'avenir est de pouvoir faire durer la galerie avec des ventes privées et publiques. En vingt-cinq ans, j'ai vendu une pièce au FRAC, cela a l'air d'évoluer. Une galerie comme la nôtre, il lui faut obtenir une reconnaissance régionale. »

Y.A.