

Comment adhérer à une association professionnelle ?



[Télécharger l'article en version pdf](#)

Répondre à un appel à candidature pour adhérer à une association professionnelle est une opportunité à saisir mais sous certaines conditions. Avant de postuler, il faut pouvoir identifier l'émetteur de l'appel à candidature, ce qu'il attend de vous, ce que vous être prêt.e à investir, et quels sont les retours que vous pourrez percevoir. Si vous êtes prêt.e à postuler, un dossier de qualité est indispensable pour mettre toutes les chances de votre côté. Une fois sélectionné.e, le travail n'est pas terminé. À vous de vous investir et de répondre correctement aux requêtes de l'association pour en tirer un maximum de bénéfices.

1. QUELLE ASSOCIATION ?

Chaque association a ses spécificités. Il est donc important de choisir celle qui correspond à son travail et à ses attentes. Adhérer à une association professionnelle est un investissement conséquent qui s'envisage sur le long terme.

→ 1.1 Prospection

Une période de prospection s'impose avant d'adhérer à une association professionnelle.

Les principales questions à se poser :

- Identité/historique de l'association, lieux d'expositions ?
- Quel est sa cible ?
- Quelle est sa programmation ?
- Mon travail correspond-il à la philosophie de l'association ?
- Quelles sont les conditions de participation (conditions d'accès, exigences techniques et matérielles, infos logistiques, frais d'adhésion) ?
- Quels sont les services proposés par l'association ?

→ Avant d'adhérer à une association professionnelle, une visite de prospection est essentielle.

→ Il est intéressant d'accorder du temps à une lecture de la presse prescriptrice.

→ Il est intéressant de prendre rendez-vous ou contacter l'équipe de l'association pour vous aider à répondre à vos questions et à faire votre choix.

→ Il est intéressant de se renseigner sur les membres actuels ou même en rencontrer un, afin de connaître son expérience personnelle vis-à-vis de l'association.

→ Si le jury de sélection des membres est communiqué, il est

intéressant de se renseigner sur les professionnels qui le composent.

2. AVANT DE POSTULER

Préparez votre candidature en anticipant un maximum vos attentes et vos éventuelles appréhensions, la présentation de votre univers et de vos créations.

L'équilibre entre l'investissement personnel/matériel/pécuniaire et les avantages perçus doit être respecté.

→ 2.1 Définir une stratégie

Il est important d'avoir une bonne vision du milieu afin de préparer au mieux votre candidature.

Quelle est votre identité ?

Avant de postuler, faites une « étude de marché ». Replacez votre création dans un contexte plus large.

- Est-ce que mon but est de vendre mes créations ou la vente est un bonus ?
- Quelle est ma philosophie, mon approche personnelle ?
- Quels sont mes atouts et mes faiblesses par rapport à la « concurrence » ?

Définir une stratégie

- Quels sont les moyens (financiers, ressources,..) dont je dispose ?
- Existe-t-il des aides financières ?
- Quelles sont mes attentes en postulant ?
- Quel est mon objectif ?
Par ex. Développer ma notoriété auprès des institutions publiques et privées, avoir une visibilité dans la presse, rencontrer des professionnels du milieu...
- Quelle est ma cible ?
Par ex. Editeurs, fabricants, architectes, galeries... ; distributeurs, points de ventes, marché online, galeries, collectionneurs... ; la presse (agence, revues, blogs, réseaux sociaux,..)
- Que suis-je prêt.e à investir (en termes de temps et d'argent principalement) ?
- Faites un rétro-planning
- Quand envoyer mes pièces (//définition du planning personnel) ?
- Où envoyer/déposer mes pièces (//définition des coûts d'envois) ?
- Quelles créations présenter ?

3. POSTULER

→ 3.1 Préparer votre dossier

- **Texte** à propos de votre démarche artistique/lettre de motivation
 - Pensez à rédiger un texte clair et concis à propos de votre démarche artistique
 - Pensez à choisir un vocabulaire adéquat, sans trop

d'emphase, ni de langage « parlé ».

- Veillez à respecter scrupuleusement les consignes de rédactions (ex : Ne pas confondre 1.500 signes et 1.500 mots).
- N'ayez pas peur de vous faire relire ou faire appel à quelqu'un pour rédiger le texte avec vous.

▪ **Photos**

- Pensez à joindre des photographies en haute résolution
- Pour être plus perceptible, chaque œuvre doit être présentée sous des angles différents. N'ayez pas peur d'envoyer trois photos sous des angles différents de chaque pièce proposée.
- Il est préférable de montrer la pièce sur un fond neutre pour éviter toutes interférences susceptibles de nuire à l'appréhension de votre création. À préciser selon votre création :
 - Pour ce qui est des bijoux, une photo sur fond neutre et une photo du bijou porté est conseillée.
 - Pour les objets utilitaires, une photo sur fond neutre et une photo de l'objet en situation est conseillée.

▪ **Informations** relatives aux créations proposées

Pensez à bien légender chacune de vos créations en mentionnant :

- Le titre
- L'année de création
- Les dimensions
- Les matériaux
- Les techniques
- La valeur assurance
- Le prix de vente
- Le nom du photographe

→ 3.2 Choisissez la création que vous allez présenter

La pièce que vous décidez de présenter au jury de sélection doit être la plus :

- récente
- représentative de votre travail, de votre démarche et de votre savoir-faire

→ 3.3 Préparez votre emballage

Il est possible que le jury de sélection demande à voir une création sur place, avant d'entériner son choix. Un emballage de qualité selon les critères établis par les récepteurs est donc nécessaire lorsque vous envoyez vos créations :

- pour des raisons de sécurité
- parce que l'emballage détermine aussi votre considération par rapport à l'objet créé.
- parce que si votre création est vendue, il est possible qu'elle soit directement envoyée du lieu d'exposition ou de vente. Il importe donc de soigner le packaging dans son ensemble pour l'acheteur.

4. SI VOUS ETES SÉLECTIONNÉ.E

Si vous avez la chance d'être sélectionné.e, gardez en tête quelques points importants à respecter pour entretenir au mieux la collaboration avec l'association sur le long terme.

1. Organisez votre planning relatif à l'association

Munissez-vous d'outils utiles pour ne pas manquer des nouvelles, des deadlines et des dates d'exposition de l'association.

Ex : dossier spécifique dans la boîte mail ; agenda spécifique

2. Veillez à compléter le plus clairement les formulaires, bulletins de dépôts, etc. de l'association

Lorsque vous êtes amené.e à exposer via l'association ou en vue d'un prochain partenariat, l'association vous demandera de compléter des documents utiles à l'appréhension de votre travail. Gardez en tête que chaque champ du formulaire ou du bulletin de dépôt a son importance. Il est donc bon de lire chaque champ un à un et de veillez à les remplir correctement. Ainsi, vous éviterez à l'équipe de devoir vous recontacter et vous éviterez d'être recontacté. Pensez efficacité.

3. Photos de qualité

Lorsque vous êtes amené.e à exposer via l'association ou en vue d'un prochain partenariat, l'association vous demandera d'envoyer des photographies de vos créations. Il est important que celles-ci soient soignées, sur fond neutre, et de bonne qualité. Pensez que ces dernières pourraient faire l'objet d'une affiche ou être diffusées à la presse. Votre photo, c'est l'image que vous donnez de votre création, quel que soit l'événement dans lequel vous l'exposez.

4. Emballage de qualité

Un emballage de qualité est un emballage sécurisé. Veillez à

toujours bien emballer vos créations lors de votre envoi à la galerie et ce, même si vous apportez vos créations vous-mêmes. Gardez à l'esprit que celles-ci peuvent être vendues via l'association et envoyée directement chez l'acheteur. Un emballage sécurisé et propre est essentiel.

5. AIDES

Pour vous accompagner dans vos démarches, différentes structures existent. Faites-vous accompagner pour structurer votre projet et définir une stratégie, développer votre réseau, solliciter des aides financières.

[BeCraft](#) – Soutien, promotion, formation et information des artistes issus du domaine des arts appliqués en Wallonie et à Bruxelles (membres et non membres) (Mons)

[Job'in design](#) – accompagnement de projets (Liège et Louvain-la-Neuve)

[La Maison du Design](#) – accompagnement de projets (Mons)

[MAD – Home of creators](#) – accompagnement de projets, aides financières, promotion (Bruxelles)

[Wallonie-Bruxelles Design Mode](#) – promotion, soutien, conseil pour un développement international

[Wallonie Design](#) – le trait d'union entreprises designers

Les agences régionales à l'export : [Awex](#) pour la Wallonie, [WBI](#) et [Hub.brussels](#) à Bruxelles

Entre autres services, elles disposent d'aides financières pour des projets à l'exportation et d'un réseau de Conseillers économiques et commerciaux à l'étranger.

Cette fiche a été rédigée par BeCraft.

BeCraft^{.ORG}

Retrouvez l'ensemble des Fiches Conseils du comité sur la page

www.walloniedesign.be/conseilscomit 

