

Présentation de l'association

Nous sommes partis d'un constat simple ...

Il est indéniable qu'il existe sur Trentemoult et, plus largement, sur le quartier des îles de Rezé, un potentiel de créatifs important. Toutes disciplines confondues, entre art et artisanat d'art, on pourrait recenser pas loin d'une centaine de créateurs.

Par ailleurs, le lieu se prête à une flânerie non seulement dans le dédale de ses ruelles, mais aussi au fil des ateliers qui pourraient alors s'ouvrir au visiteur lors d'un temps fort.

Enfin, la popularité actuelle de Trentemoult, qui retrouve sa vocation d'antan de promenade du dimanche, d'ouverture vers le large ou d'étape « exotique », constitue un facteur de succès appréciable pour donner un retentissement intéressant à une opération de dimension culturelle.

C'est en juin 2005 que ces idées ont pris force et ont donné naissance à l'association Art Connexion 44.

Il s'agit de créer un cadre de référence, à un échelon local, afin de :

1. Promouvoir la création à Trentemoult, Basse-Ile, Norkieuse et Haute Ile
2. Permettre la rencontre des publics et des créateurs
3. Fédérer les créateurs par une approche interdisciplinaire, favorisant les échanges entre créateurs et avec d'autres associations rezéennes (échanges, actions concertées).
4. Appuyer la création artistique jusqu'à promouvoir le circuit et le cadre de la vente de l'art contemporain
5. Appuyer la promotion des artistes adhérents

Dans notre approche, nous avons retenu :

- a. le principe de **l'interdisciplinarité** : il s'agit de tous les arts.
- b. la **notion de créateur** qui permet de ne pas faire le distinguo entre art et artisanat d'art, pourvu qu'il y ait création d'œuvres uniques et originales.

Pourquoi s'être réunis en association ?

- Donner une **impulsion à une idée** certes pas originale, mais qui avait du mal à se formaliser.
- Inscrire évidemment notre démarche **dans la durée**.
- **Réunir des trentemousins d'horizons différents**, pas forcément créateurs, mais sensibles à l'art et frappés par l'énergie créative concentrée en un même lieu.
- **Donner un cadre et une base à une opération évolutive** qui pourra s'enrichir de nouvelles énergies et de nouvelles idées au gré des rencontres et des adhésions.
- Inscrire cette valorisation artistique **dans le paysage associatif** et culturel de Trentemoult

Particularité

La présidence est tournante chaque année afin de ne pas monopoliser l'espace culturel, donner du souffle et garantir un renouvellement à ce mouvement que nous souhaitons pérenniser.

Cette organisation devrait garantir ouverture, nouveauté et créativité aux différentes actions entreprises.

Notons que nous ne prenons aucun pourcentage sur les ventes qui auraient été faites à l'occasion des manifestations.

Le parcours des créateurs

Au cœur de notre dispositif, un événement que nous souhaiterions annuel : un week-end d'ouverture des ateliers et maisons de particulier accueillant des créateurs

Principe

Proposer un parcours de lieux d'exposition sur le quartier des îles

Lieux possibles

- Ouverture d'atelier à proprement parler, en écho à ce triptyque : « un lieu, un artiste, un objet »
- Exposition chez un particulier, créateur ou pas, d'un ou plusieurs artistes
- Exposition chez les commerçants

Le fait de ne pas se cantonner aux seuls ateliers à proprement parler et de proposer une diversité de lieux nous permet :

1. de toucher plus de créateurs car tous ne disposent pas toujours d'un lieu dédié et pourront donc exposer chez eux ou chez un particulier.
2. d'inviter dès la première édition des créateurs extérieurs à Trentemoult et de bénéficier d'un potentiel de renouvellement des expositions pour les futures éditions.
3. d'impliquer les habitants qui, s'ils ne sont pas créateurs, peuvent être sensibles à l'art.

Périodicité souhaitée : annuelle

Communication de l'opération

o EN AMONT

La communication s'articule autour de 3 cibles :

- Un positionnement dans la ville de Rezé (contacts avec institutionnels locaux et service communication) afin de s'inscrire dans les événements locaux
- Des relations presse tous supports
 - o communiqué de presse d'annonce – février
 - o contacts pour couverture presse (cf. TV)- mai
 - o invitation conférence de presse – 15 j. avant
- Du « toutes boîtes » sur périmètre local
 - o relayé par l'internet (soit via le site de la ville de Rezé, soit via un site ou blog dédié)
 - o combiné avec un affichage – 15 j. avant

o POUR L'OPERATION : SUPPORTS DE COMMUNICATION

- Un plan / guide pour se repérer dans le parcours
Avec une entrée double : approche globale et approche par discipline artistique (jeu de couleurs)
Avec indexation / nom, adresse, lieu

La diffusion se fera dans un périmètre local, avec un phénomène important de diffusion virale :

- toutes boîtes sur le quartier
- dotation chez les commerçants et les participants
- téléchargement possible sur site de la ville de Rezé
- Une signalétique pour chaque maison participant
- Un accueil aux entrées du village (navette et parkings)

Joindre la maquette du dépliant / affiche

Budget annuel de l'association

- ✚ **Fonctionnement** : 250 euros
- ✚ **Communication** : 4500 euros dont 3500 pour le parcours
Création de supports, impression, diffusion
- ✚ **Représentation** : 1800 euros, exclusivement pour le parcours
Pot et soirée

Pour garantir la réussite de l'opération du parcours des créateurs, le budget s'élève à 5300 Euros : il couvre essentiellement des frais de communication et de représentation.

Retombées attendues

La revendication d'une spécificité artistique

- valorisation de cet aspect
- implication partagée entre habitants et commerçants
- intégration renforcée dans le tissu local

La garantie de visiteurs supplémentaires

Des retours presse

- notoriété accrue
- gain en terme d'image

Différents cadres de partenariat

Nous recherchons des partenariats de 3 ordres possibles qui peuvent se combiner :

- Une participation à l'opération en tant que lieu d'exposition

Dans ce cas, au nom de ou des artistes exposés, sera adjoint l'adresse du lieu.

Une participation de 20 euros sera demandée comme pour tout participant. Possibilité de don supplémentaire.

Gains :

- publicité indirecte
- affluence renforcée (valeur ajoutée commerciale)

- Un possible échange de services

(prêt de salle pour soirée ou conférence de presse ; prêt de matériel ; restauration)

Gains :

- publicité indirecte
- citation dans la presse
- inscription dans la vie locale

- Une contribution financière

Sous forme de don

Gains :

- publicité directe (apposition du logo pour un ticket d'entrée à 1000 Euros)
-