

MASTERCLASS&WORKSHOPCULTURE

STRATÉGIE GLOBALE D'UN PROJET ARTISTIQUE



JOURNÉES DE FORMATION À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

dates : en continu 2024

horaires : de 9h30 à 17h30

tarif : 2520 euros*possibilité de financement intégral Afdas ou AIF Pôle Emploi sous conditions

(www.afdas.com/particuliers/services/financement/artistes-auteurs)

renseignements et inscriptions :

masterclassworkshopculture@gmail.com

PUBLIC VISÉ ET PRÉ REQUIS

- artistes plasticiens toutes disciplines
- scénographes et curators(trices)
- vidéastes
- photographes
- auteurs (trices)
- graphistes
- illustrateurs(trices)
- aucun pré requis pour cette formation

FORMATRICE

Caroline Petit Schirman est juriste en droit de la propriété intellectuelle, contrats de la culture, intervenante régulière auprès des Musées, Directions des affaires culturelles, conservateurs du patrimoine, Médiathèques, Salles de spectacles et Opéras. Ancienne attachée juridique du Centre Pompidou et fondatrice d'une galerie d'art contemporain dans le Marais à Paris. Autrice de plusieurs ouvrages sur le marché de l'art et articles sur l'exposition et professeur auprès de MBA internationaux en droit et marché de l'art.

MÉTHODE ET OBJECTIFS

- état des lieux et projection du travail de l'artiste
- situation sur le marché de l'art privé et public et objectifs précis de vente des oeuvres
- application à un projet spécifique ou
- test de positionnement envoyé avant la formation
- exposé des situations individuelles
- workshops et accompagnement

DÉLAIS ET MODALITÉS D'ACCÈS

- délai de réponse de l'organisme suivant demande 3 jours ouvrés
- délai de réponse de l'OPCO pour financement (15 jours environ)
- formation donnée à distance et aménageable sur la durée pour un public empêché, accompagnement personnalisé sur demande.(prise en compte pédagogique et matérielle) possibilité de faire la formation dans l'atelier de l'artiste-auteur.

VALORISER

- OPTIMISER
 - trier ses oeuvres et en sortir les pépites
 - établir une cohérence, une ligne
 - optimiser et opérer des choix en vue de l'exposition, de la vente @workshop
- PROTÉGER
 - obtenir des preuves de sa création
 - créer à plusieurs
 - éviter la contrefaçon dans ses créations
 - diffuser sur le web, les plateformes et les réseaux
- PITCHER
 - établir un discours clair et vendeur de ses oeuvres
 - cibler les oeuvres et leur discours en fonction de son interlocuteur (musée, collectionneur, galerie, presse, auteur)
 - prise de parole en public @workshop

EXPOSER

- MONTRER EN GALERIE
 - comprendre le fonctionnement des diffuseurs privés
 - la galerie, le curator
 - cibler, cartographier et négocier @workshop
- PÉNÉTRER LE MUSÉE
 - comprendre les méthodes des musées
 - prêter ses oeuvres, obtenir des subventions, un droit à l'exposition
 - cibler, cartographier @workshop
- ÊTRE EN RÉSIDENCE
 - comprendre les types de résidences
 - subvention, exposition
 - cibler, cartographier @workshop

VENDRE

- ETABLIR LE PRIX DE SES OEUVRES
 - absence de lien temps de travail/prix de l'oeuvre
 - coûts de production
 - cibler son marché et défendre son prix @workshop
- VENDRE À UNE COLLECTION/ENTREPRISE
 - organiser oeuvre de commande
 - oeuvre déjà existante
 - négocier @workshop
- VENDRE EN GALERIE, DANS UNE FOIRE, DANS UNE MAISON DE VENTE
 - comprendre le prix du marché
 - prise en charge des coûts de production
 - comprendre les commissions
 - comprendre les NFT (non fongible token)
 - éviter les situations de crise @workshop