

# MASTERCLASS & WORKSHOP CULTURE

## DIFFUSEURS PRIVÉS

### JOURNÉES DE FORMATION À DISTANCE OU EN PRÉSENTIEL

dates : trois jours printemps 2024

horaires : de 9h30 à 17h30

tarif : 735 euros\* possibilité de financement intégral Afdas ou AIF Pôle Emploi sous conditions

([www.afdas.com/particuliers/services/financement/artistes-auteurs](http://www.afdas.com/particuliers/services/financement/artistes-auteurs))

renseignements et inscriptions :

[masterclassworkshopculture@gmail.com](mailto: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

- voir dans le programme
- 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.

Les objectifs visés sont les suivants:

- comprendre le fonctionnement d'une galerie
- appréhender les techniques d'approches d'une galerie
- savoir négocier avec une galerie
- savoir éviter les écueils
- comprendre le métier de curator
- comprendre l'intérêt à travailler avec un curator
- comprendre les relations avec un curator
- comprendre et tisser son réseau de collectionneurs
- comprendre l'intérêt de vendre son travail à une entreprise

### GALERIES ET CURATORS

©La relation artiste-galerie

- Comment trouver une galerie
- La relation contractuelle avec la galerie **\*nouveau 2024**
- Etat du marché de l'art 2023- 2024 **\* actualisation 2024**

©La relation artiste-curator

- Curator free lance ou lié à un organisme privé ou public
- La relation contractuelle avec la curation et la galerie

### COLLECTIONNEURS-ENTREPRISES-FONDACTIONS ET FONDS DE DOTATION/MAISONS DE VENTE

©La relation artiste-collectionneur

- Typologie des collections privées
- La relation contractuelle et la négociation avec la collection

©La relation artiste-entreprise

- L'acquisition d'oeuvre par une entreprise et les dispositions fiscales 2023-2025
- La relation contractuelle avec l'entreprise
- Le droit d'exposition en entreprise **\*nouveau 2024**

©La relation artiste-fondation-fondation d'entreprise-fonds de dotation

- Le prix, l'acquisition, l'exposition
- La relation contractuelle avec le fonds **\*actualisation 2024**

©La relation artiste-maison de vente

- la vente aux enchères
- le contrat
- le droit de suite

### PLATEFORMES ET CROWDFUNDING

©La relation artiste-plateforme de diffusion et de vente

- Typologie des plateformes
- La relation contractuelle avec l'acheteur et la plateforme
- l'impact de l'IA sur la création **\* nouveauté 2024**

©La relation artiste-plateforme de crowdfunding

- La typologie des financements de projets/oeuvres
- Les règles fiscales

### WORKSHOPS

©démarche artistique

©cartographie et radiographie des marchés

©vendre