

Programme de formation

Les contrats pour les expositions temporaires

Objectifs :

Les théâtres, les maisons de la culture, les scènes nationales tout comme les médiathèques, les festivals, les musées et tous les lieux patrimoniaux sont amenés à monter des expositions temporaires en rapport ou non avec leur programmation. Mais leurs équipes ne sont pas nécessairement compétentes dans les domaines juridiques concernant cette activité marginale. Cette formation traite de la question de la formalisation des relations contractuelles entre artiste, galerie et institution.

A l'issue de cette formation, les participants seront en mesure de :

- utiliser un vocabulaire adapté
- identifier les usages et comprendre la logique des contrats de ce type
- repérer les risques et anticiper sur les difficultés dans la relation entre les acteurs
- choisir les solutions contractuelles adaptées à une situation

A l'issue de cette formation, l'institution renforcera sa position dans la négociation avec ses partenaires.

Publics et prérequis :

La formation est destinée à toutes les personnes ayant une responsabilité dans la négociation de contrats pour des expositions temporaires.

Méthodes pédagogiques et moyens techniques :

Cette formation articule des apports théoriques à des exemples et études de cas. Une large place est donnée à des échanges sur la pratique professionnelle des participants.

Durée :

7 heures.

Programme :

Au cours de cette formation seront notamment abordées les thématiques suivantes :

Poser les bases du droit d'auteur
la définition d'une œuvre et les bénéficiaires des droits d'auteur
la qualification du statut d'auteur et la nature de ses droits
le droit moral et le droit patrimonial
les exceptions au droit d'auteur
les sociétés civiles de gestion collectives des droits d'auteur

Distinguer le contrat d'exposition des autres types de contrats

le contrat de location

le contrat de dépôt vente

le contrat de vente

le contrat de résidence

le contrat d'exposition

Identifier les différentes parties prenantes possibles

la relation avec l'artiste ou ses ayants droit

la relation avec la galerie

la relation avec le prêteur des œuvres

le commissariat d'exposition

la scénographie

les artistes-interprètes

la SACEM et la SPRE

Analyser et rédiger un contrat d'exposition

les clauses essentielles : assurance, transport des œuvres, rémunération des contributeurs...

les clauses optionnelles

les clauses illégales

les clauses types et leurs évolutions

Poser les bases d'une négociation

les objectifs prioritaires

les arguments clés

Validation des acquis et évaluation :

La méthode pédagogique est centrée sur des allers et retours entre contenus théoriques et questionnements en rapport avec la situation professionnelle des stagiaires. En conséquence, la validation par le formateur des acquis de la formation, de la compréhension des questions abordées et de l'évolution des compétences se fait tout au long de l'action par un système de questions/réponses, d'exercices, de questionnaires et d'échanges entre les participants et lui même. Une attestation de suivi de formation est remise à chaque participant à l'issue du module. Elle précise les dates de réalisation et le volume horaire suivi.

Documentation :

La documentation pédagogique remise aux participants est composée de fiches techniques rédigées par l'intervenant.