

Conseil-expert en objets d'art

RNCP24837 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m, 134g
Code(s) ROME	D1201, K1902
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	03/12/2018

Certificateur(s)

EAC - Centre d'études supérieures en économie art et communication

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Le conseil-expert aime les objets qu'il recherche dans tous les lieux où il pourra chiner : les puces, les brocantes, les vide greniers, les salles des ventes et de ventes aux enchères. C'est quelqu'un qui est en lien avec de nombreux professionnels, lesquels vont lui donner des informations précieuses pour son négoce.

Il prend également contact avec des particuliers lors de successions, déménagements etc.

Il réalise des transactions en connaissance des prix du marché de l'art : il estime la valeur des objets en intégrant les styles, courants ou époques.

Il engage sa responsabilité au niveau de la définition et de l'estimation afférente de la marchandise.

Il est amené à réaliser les activités suivantes :

Préparation d'un plan stratégique de développement de son activité :

Organisation de sa visibilité commerciale sur son marché :

Authentification et l'Expertise (estimation) de l'objet :

Transaction/Négociation d'achat et de vente d'objets (dont vente aux enchères courantes)

Organisation de l'inventaire, du transport, du stockage des objets et de leur réparation d'usage

Le conseil-expert en objets d'art et de décoration parcourant la France pour trouver des objets, le transport de ceux-ci et leur sécurisation font partie d'actes quotidiens pour lesquels il assure des opérations de manutention courante.

Gestion d'un commerce, d'un négoce (+ assurances, livre de police) Gestion administrative et comptable d'un commerce, d'un négoce et animation à l'image de ses cibles

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences ou capacités attestées

1. Définir un parcours de prospection pour acquérir ou vendre des objets au vu de son niveau de négoce ou de celui d'autres professionnels;
2. Mobiliser les réseaux pour collecter des informations plus complètes sur la rentabilité de chaque client, prospect et concurrent, et rechercher des objets similaires à sa gamme de produits ;
3. Effectuer des travaux de recherche pour identifier et estimer des objets à vendre dans ses boutiques ou lieux de ventes ambulants ;
4. Améliorer la portée de son activité et de sa boutique en ligne pour influencer le processus d'achat des prospects et de sa clientèle et attirer le chaland ;
5. Développer des actions marketing pour inciter à l'achat au(x) point(s) de vente selon les agendas des événements (foires, vide greniers, marchés et brocantes, salle des ventes, p.ex.)

- 6. Estimer la valeur d'objets d'art pour lui attribuer une valeur marchande en rapport avec les prix du marché.
- 7. Effectuer la traçabilité de l'œuvre pour sécuriser l'authentification, l'expertise et la définition d'une valeur
- 8. Réaliser une transaction commerciale dans le but de segmenter et revendre chaque objet du lot à un prix supérieur.
- 9. Conduire une transaction pour fixer le meilleur prix d'achat ou de vente
- 10. Organiser le transport des objets d'art et de décoration pour garantir l'intégrité des objets transportés
- 11. Donner de la valeur aux objets par des réparations d'usage en vue de favoriser le prix de vente et l'achat immédiat.
- 12. Négocier et créer de la dette avec sa banque, garantir auprès d'une assurance professionnelle la valeur du stock dont il doit disposer pour assurer sa pérennité.
- 13. Gérer son commerce pour être identifié par les administrations et groupements professionnels comme un professionnel responsable.
- 14. Aménager l'espace de vente pour mettre en scène et promouvoir les objets.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS
commerce. culture. collectivités territoriales

- TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES
- Types d'emplois accessibles Le négociateur en objets d'art et de décoration travaille :
- Soit à son compte en indépendant, ou en tant que gérant ou propriétaire d'un commerce,
 - Soit sous l'autorité d'un galeriste, d'un antiquaire, ou d'un brocanteur,
 - Soit sous l'autorité d'un commissaire-priseur,
 - Soit en qualité de chef de service ou de département dans les grandes structures.

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ
A compléter (Reprise)

Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

Tension de recrutement (DARES 2024)	Faible (2/5) Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 1 à 4 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 879 €
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit · tension 4/5 (Élevée) R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels · tension 2/5 (Faible) R4X92 — Cadres du management des magasins · tension 1/5 (Très faible)
Projets de recrutement (BMO 2026)	31 115
Jugés difficiles à recruter	29 %
Emplois saisonniers	43 %
Familles professionnelles (FAP)	P3X90 — Professionnels du droit R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

40% de membres dépendant de l'organisme et 60% de membres extérieurs professionnels du secteur. Pour 1/2 salariés et 1/2 employeurs

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE

40% de membres dépendant de l'organisme et 60% de membres extérieurs professionnels du secteur; Pour 1/2 salariés et 1/2 employeurs

COMPOSITION DU JURY — VAE

40% de membres dépendant de l'organisme et 60% de membres extérieurs professionnels du secteur. Pour 1/2 salariés et 1/2 employeurs

Base légale

Date d'échéance de l'enregistrement 03/12/2018

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP22107

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<http://www.groupeeac.com/fr/bachelor-negociateur-marche-art>
site du centre de formation

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/24837/>