

Manager du commerce de l'art

RNCP36277 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 7
Code(s) NSF	134g
Formacode(s)	13096, 45075
Code(s) ROME	D1201
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	25/03/2022
Date d'échéance	25/03/2024

Certificateur(s)

ICART PARIS · SIRET : 50953777500025

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification permet d'attester les spécificités des métiers du premier et second marché et de répondre aux enjeux prégnants à relever sur :

- la digitalisation,
- la financiarisation,
- la mondialisation du marché de l'art.

ACTIVITÉS VISÉES

Définition de l'orientation artistique de la stratégie d'achat, d'acquisition ou de production d'œuvres ou objets d'art en s'appuyant sur une veille permanente

Repérage des artistes, expertise et sélection des œuvres et objets d'art à promouvoir et à commercialiser

Pilotage de la politique d'acquisition et/ou de production des œuvres en fonction de la direction artistique et du budget défini

Définition d'une stratégie marketing et de commercialisation d'œuvres et ou d'objets d'art (1er et 2nd marché) et supervision de sa mise en œuvre

Définition d'une stratégie de communication de l'opération de commercialisation d'œuvre d'art ou de l'artiste et supervision de sa mise en œuvre

Définition d'une politique RSE et de développement durable dans le cadre de la stratégie de promotion et de commercialisation mise en place

Élaboration et supervision du budget de la politique d'achat ou de production d'œuvres ou objets d'art

Management des équipes internes et externes mobilisées sur un projet d'achat/ de production / de promotion et de commercialisation d'objets ou d'œuvres d'art au niveau national ou international

Application des réglementations juridiques et administratives spécifiques à l'achat/ la production / la promotion et commercialisation d'objets ou d'œuvres d'art au niveau national et international

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Concevoir

et participer à la direction d'une stratégie d'acquisition ou de production d'œuvres d'art (1er et 2nd marché)

Réaliser une veille

permanente et globale (offre artistique, émergence de nouveaux talents, nouveaux marchés...)

Repérer et sélectionner des artistes
 Repérer, identifier et authentifier des œuvres et objets d'art
 Établir, si nécessaire, un diagnostic pour déterminer les solutions de restauration et de conservation
 Définir le choix des réseaux d'achat des œuvres et objets d'art, en superviser l'acquisition et la négociation
 En cas de production, conseiller, accompagner le ou les artiste(s) tout au long du projet
 Superviser la conformité des liens contractuels avec l'artiste.
 Définir et piloter les actions de commercialisation et de promotion d'œuvres d'art (1er et 2nd marché)
 Définir la stratégie marketing de commercialisation des œuvres et objets d'art en vue de leur vente ou revente
 Développer et fidéliser un réseau de collectionneurs/amateurs d'art/institutions
 Coordonner la mise en place des expositions-ventes ou ventes aux enchères, in situ ou numériques
 Développer et superviser la mise en œuvre de services numériques innovants
 Élaborer une stratégie et un plan de communication adaptés
 Superviser la rédaction et la réalisation des outils de promotion et communication
 dans le respect des normes ISO et RSE/RSO
 Veiller à l'optimisation de la fréquentation du site web et superviser l'animation et le développement des communautés sur les réseaux sociaux
 Mesurer l'impact des actions RSE/RSO mises en place dans le cadre de la commercialisation des œuvres
 Développer des solutions et copiloter la politique RSE du projet artistique
 Superviser les aspects financiers, administratifs et managériaux liés à la commercialisation d'œuvres d'art
 Élaborer le business model, le business plan, le budget prévisionnel de la politique d'achat / de commercialisation d'œuvres ou d'objets d'art
 Identifier et convaincre de potentiels partenaires
 Suivre et analyser le budget et le compte d'exploitation de la politique d'achat / de commercialisation d'œuvres ou d'objets d'art
 Anticiper et mettre en place les actions nécessaires pour veiller à ce que l'ensemble des obligations réglementaires et des codes de déontologie soient respectées
 Superviser le transport et l'assurance des œuvres d'art
 Définir les rôles et responsabilités des différents acteurs mobilisés
 Organiser et animer des réunions pour planifier les tâches à effectuer
 Piloter et valoriser le travail des collaborateurs dans un contexte multiculturel et gérer le cas échéant les conflits
 Définir les besoins spécifiques en personnel et superviser, si besoin, les recrutements.

Blocs de compétences

RNCP36277BC01 — Concevoir et participer à la direction d'une stratégie d'acquisition ou de production d'œuvres d'art (1er et 2nd marché)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Réaliser une veille permanente et globale (offre artistique, émergence de nouveaux talents, nouveaux marchés...)
- Repérer et sélectionner des artistes
- Repérer, identifier et authentifier des œuvres et objets d'art
- Établir, si nécessaire, un diagnostic pour déterminer les solutions de restauration et de conservation
- Définir le choix des réseaux d'achat des œuvres et objets d'art, en superviser l'acquisition et la négociation (achat ou dépôt selon les cas)
- En cas de production, conseiller, accompagner le ou les artiste(s) tout au long du projet
- Superviser la conformité des liens contractuels avec l'artiste.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Enquête de terrain/ Mises en situation professionnelle reconstituées.

Production de livrables :

- Synthèse analytique du marché de l'art, dossier de veille artistique
- Compte-rendu d'expertise d'objets d'art
- Cahier des charges de la production d'une oeuvre d'art.

Évaluation orale:

- Cartographie/Analyse de la circulation des oeuvres d'art

- Jeux de rôle commerciaux (négociation).

RNCP36277BC02 — Définir et piloter les actions de commercialisation et de promotion d'œuvres d'art (1er et 2nd marché)

LISTE DE COMPÉTENCES

- Définir la stratégie marketing de commercialisation des œuvres et objets d'art en vue de leur vente ou revente
- Développer et fidéliser un réseau de collectionneurs/amateurs d'art/institutions
- Coordonner la mise en place des expositions-ventes ou ventes aux enchères, in situ ou numériques
- Développer et superviser la mise en œuvre de services numériques innovants.
- Élaborer une stratégie et un plan de communication adaptés
- Superviser la rédaction et la réalisation des outils de promotion et communication

dans le respect des normes ISO et RSE/RSO

- Veiller à l'optimisation de la fréquentation du site web et superviser l'animation et le développement des communautés sur les réseaux sociaux
- Mesurer l'impact des actions RSE/RSO mises en place dans le cadre de la commercialisation des œuvres
- Développer des solutions et copiloter la politique RSE du projet artistique.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée.

Production de livrables:

- Dossier bilan (organisation d'une vente aux enchères)
- Outils de communication et de médiation culturelle.

Évaluation orale:

- Plan de stratégie marketing et recommandations
- Plan de communication (promotion d'un artiste)
- Recommandations de type RSE/RSO.

RNCP36277BC03 — Superviser les aspects financiers, administratifs et managériaux liés à la commercialisation d'œuvres d'art

LISTE DE COMPÉTENCES

- Élaborer le business model, le business plan, le budget prévisionnel de la politique d'achat / de commercialisation d'œuvres ou d'objets d'art
- Identifier et convaincre de potentiels partenaires (mécènes et financiers)
- Suivre et analyser le budget et le compte d'exploitation de la politique d'achat / de commercialisation d'œuvres ou d'objets d'art
- Anticiper et mettre en place les actions nécessaires pour veiller à ce que l'ensemble des obligations réglementaires et des codes de déontologie soient respectées
- Superviser le transport et l'assurance des œuvres d'art
- Définir les rôles et responsabilités des différents acteurs mobilisés
- Organiser et animer des réunions pour planifier les tâches à effectuer
- Piloter et valoriser le travail des collaborateurs dans un contexte multiculturel et gérer le cas échéant les conflits
- Définir les besoins spécifiques en personnel et superviser, si besoin, les recrutements.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mise en situation professionnelle reconstituée.

Production de livrables :

- Documents budgétaires et comptables.
- Etudes de micro-cas et recommandations juridiques, de ressources humaines...

Évaluation orale :

- Jeux de rôle (entretien d'embauche)
- Retour d'expérience en management d'équipe.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le Manager du commerce de l'art exerce son activité dans différentes structures privées majoritairement de type

TPE-PME:

Galeries, magasins d'art (antiquités, brocante, design...)

Sites de ventes d'œuvres ou d'objets d'art en ligne

Maisons de vente aux enchères, études de commissaires-priseurs

Cabinets d'expertise, sociétés d'assurance spécialisées

Foires d'art (France et international)

Fondations d'art, centres d'art - Agences de conseil artistique, conseil en art

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Administrateur de ventes aux enchères

Conseiller en art, art advisor

Gérant de structure de promotion/commercialisation d'œuvres d'art

Project manager en galerie/centre d'art

Responsable de la communication et des partenariats dans le secteur de l'art/du marché de l'art

RÈGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

Le métier de Manager du commerce de l'art n'est pas réglementé.

L'ICART reste toutefois attentive à communiquer les aspects réglementaires (propriété intellectuelle, droits d'auteur...) auprès de l'ensemble des candidats à la certification.

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 2 sur 5.
Facteurs principaux	Non-durabilité de l'emploi, Conditions de travail contraignantes, Non-attractivité salariale
Salaire médian (mensuel)	1 777 €
Familles professionnelles (FAP)	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)	29 951
Jugés difficiles à recruter	28 %
Emplois saisonniers	45 %
Familles professionnelles (FAP)	R1X62 — Vendeurs en habillement et accessoires, articles de luxe, de sport, de loisirs et culturels R4X92 — Cadres du management des magasins

Voies d'accès

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

Pour accéder au dispositif de certification, le candidat doit être détenteur d'un diplôme de niveau 6 ou équivalent et démontrer une appétence forte pour les domaines des arts et de la culture.

Une ou plusieurs expériences associatives ou bénévoles dans l'univers des arts et de la culture sont un plus.

La sélection se fait sur dossier et entretien de motivation.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE

- 3 professionnels des métiers du commerce de l'art
- 3 représentants de l'organisme certificateur

COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION

3 professionnels des métiers du commerce de l'art
3 représentants de l'organisme certificateur

COMPOSITION DU JURY — VAE

3 professionnels des métiers du commerce de l'art - dont des membres identiques au Jury VAE
3 représentants de l'organisme certificateur

Base légale

Date de décision	25/03/2022
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	25/03/2024

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2021	32	0	81 %	—
2019	67	0	74 %	57 %

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP38947

Pour plus d'informations

LIEN VERS LE DESCRIPTIF

<https://www.icart.fr/formation-mediation-culturelle/mba/mba-spe-marche-art/paris/programme>

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/36277/>

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	2
Parcours menés à terme	2
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2022 – 09/2024

Entrées et sorties — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	2
Montant total engagé	9 640 €
Coût moyen par dossier	4 820 €
Durée moyenne	1409 h
Période	07/2022 – 10/2023
France compétences	51 %

Reste à charge titulaire

49 %

Formations engagées via le CPF — Caisse des Dépôts (open data), tous organismes confondus.