

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	26/04/2024
Date d'échéance	26/04/2026

Certificateur(s)

ICART PARIS · SIRET : 50953777500025

Partenaires habilités

1 organisme habilité, d'après la liste publiée par France compétences : 1 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
GROUPE EAC - ING	34243610200061	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

La certification Manager du Commerce de l'art a été créée en 2021 par l'ICART dans l'objectif de reconnaître et valoriser les compétences et savoir-faire nécessaires à l'exercice des métiers très spécifiques du marché de l'art liés à l'achat, la vente, la promotion, l'évaluation des œuvres d'art.

Depuis sa création, l'ICART s'attache à faire évoluer son dispositif de certification au regard des exigences et nouveaux défis à relever dans un secteur récemment impacté par le déferlement des outils d'intelligence artificielle (IA).

ACTIVITÉS VISÉES

Définition de l'orientation artistique de la politique d'acquisition 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 ;

Définition d'une stratégie marketing et de communication d'œuvres et ou d'objets d'art ;

Identification des indicateurs clés (KPI) pour évaluer les performances de la stratégie marketing et de communication de vente d'œuvres d'art choisie ;

Pilotage des activités financières et juridiques relatives à l'achat et à vente d'œuvres d'art ;

Management des équipes internes et externes mobilisées sur un projet d'achat et de vente d'objets ou d'œuvres d'art.

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser une veille artistique, en s'appuyant sur les nouveaux outils d'intelligence artificielle (IA/ IA générative), en identifiant les nouvelles tendances de la création contemporaine et les mouvements du marché de l'art notamment induits par le déferlement des technologies IA, pour mieux anticiper et répondre aux attentes des acheteurs potentiels.

Définir la direction artistique, en proposant un fil conducteur esthétique, conceptuel ou thématique, afin de guider un choix cohérent d'acquisition d'œuvres ou d'objet d'art par un collectionneur, une entreprise ou une institution, en intégrant les enjeux environnementaux et sociaux.

Repérer des artistes, en vue de les représenter et d'accroître leur notoriété nationale ou internationale, et sélectionner les œuvres à commercialiser au meilleur prix, en s'appuyant sur des algorithmes d'apprentissage automatique (IA).

Expertiser des œuvres et objets d'art, susceptibles d'intéresser des acheteurs potentiels en vue de les acheter puis de les vendre, en mobilisant les nouvelles ressources/platformes numériques hébergées sur le web ou dans la blockchain ainsi que des logiciels d'IA.

Définir une stratégie marketing de la vente d'œuvres et objets d'art (1er et second marchés), afin de bien cibler l'ensemble des acheteurs potentiels, nationaux ou internationaux, et d'optimiser les ventes, en mobilisant les outils numériques et les IA qui favorisent l'expérience utilisateur et en intégrant les enjeux de RSE

Elaborer une stratégie de communication innovante adaptée aux cibles identifiées, afin d'offrir aux artistes soutenus et aux œuvres d'art sélectionnées la plus grande visibilité nationale et/ou internationale, dans un environnement complexe et changeant.

Identifier les actions de communication opérationnelles qui seront déployées par des équipes spécialisées pour mettre en œuvre

la stratégie de communication définie,

en veillant à leur accessibilité par tous les publics visés.

Définir les indicateurs de performance (KPI) des stratégies définies pour identifier les écarts éventuels et les axes d'amélioration en vue d'atteindre les objectifs définis.

Élaborer et suivre le budget, intégrant des modèles économiques hybrides, d'une opération de commerce d'œuvres d'art, en collaboration avec les équipes financières afin de s'assurer de l'équilibre et de la viabilité financière du projet. Superviser la conformité administrative et juridique des différentes relations contractuelles (artistes, transporteurs, assureurs ...) afin de s'assurer du respect de la législation et de la déontologie communément admise par les professionnels du marché de l'art et leurs représentants, en intégrant les nouveaux enjeux juridiques soulevés par l'IA.

Définir les rôles de chacun et animer

les équipes pluridisciplinaires et interculturelles mobilisées afin de les fédérer autour du projet commun et de favoriser leur montée en compétences, en prenant en compte les situations de handicap éventuelles, l'inclusion de toute forme de diversité et l'ensemble de la dimension sociale de la RSE.

Elaborer le cahier des charges des prestataires externes et en superviser la mise en œuvre tout au long de l'opération de commercialisation pour atteindre les objectifs définis dans le respect du budget alloué.

Blocs de compétences

RNCP38947BC01 — Concevoir la direction artistique d'une politique d'acquisition d'œuvres d'art.

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser une veille artistique, en s'appuyant sur les nouveaux outils d'intelligence artificielle (IA/ IA générative), en identifiant les nouvelles tendances de la création contemporaine et les mouvements du marché de l'art notamment induits par le déferlement des technologies IA, pour mieux anticiper et répondre aux attentes des acheteurs potentiels.

Définir la direction artistique, en proposant un fil conducteur esthétique, conceptuel ou thématique, afin de guider un choix cohérent d'acquisition d'œuvres ou d'objet d'art par un collectionneur, une entreprise ou une institution, en intégrant les enjeux environnementaux et sociaux.

Repérer des artistes, en vue de les représenter et d'accroître leur notoriété nationale ou internationale, et sélectionner les œuvres à commercialiser au meilleur prix, en s'appuyant sur des algorithmes d'apprentissage automatique (IA).

Expertiser des œuvres et objets d'art, susceptibles d'intéresser des acheteurs potentiels en vue de les acheter puis de les vendre, en mobilisant les nouvelles ressources/platformes numériques hébergées sur le web ou dans la blockchain ainsi que des logiciels d'IA.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modalité:

mise en situation professionnelle reconstituée.

Production écrite individuelle et soutenance orale :

Rapport de veille artistique.

Note analytique présentant la direction artistique d'acquisition d'œuvres d'art.
Fiche d'expertise d'un objet ou d'une œuvre d'art.

RNCP38947BC02 — Définir des stratégies marketing et de communication de vente d'œuvres d'art.

LISTE DE COMPÉTENCES

Définir une stratégie marketing de la vente d'œuvres et objets d'art (1er et second marchés), afin de bien cibler l'ensemble des acheteurs potentiels, nationaux ou internationaux, et d'optimiser les ventes, en mobilisant les outils numériques et les IA qui favorisent l'expérience utilisateur et en intégrant les enjeux de RSE .

Elaborer une stratégie de communication innovante adaptée aux cibles identifiées, afin d'offrir aux artistes soutenus et aux œuvres d'art sélectionnées la plus grande visibilité nationale et/ou internationale, dans un environnement complexe et changeant.

Identifier les actions de communication opérationnelles qui seront déployées par des équipes spécialisées pour mettre en œuvre

la stratégie de communication définie, en veillant à leur accessibilité par tous les publics visés.

Définir les indicateurs de performance (KPI) des stratégies définies pour identifier les écarts éventuels et les axes d'amélioration en vue d'atteindre les objectifs définis.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modalité : étude de cas.

Production écrite individuelle :

Plans détaillés des

stratégie de marketing et de communication intégrant des KPIs mesurables.

RNCP38947BC03 — Piloter une opération d'achat et de vente d'œuvres d'art.

LISTE DE COMPÉTENCES

Élaborer et suivre le budget, intégrant des modèles économiques hybrides, d'une opération de commerce d'œuvres d'art, en collaboration avec les équipes financières afin de s'assurer de l'équilibre et de la viabilité financière du projet. Superviser la conformité administrative et juridique des différentes relations contractuelles (artistes, transporteurs, assureurs ...) afin de s'assurer du respect de la législation et de la déontologie communément admise par les professionnels du marché de l'art et leurs représentants, en intégrant les nouveaux enjeux juridiques soulevés par l'IA.

Définir les rôles de chacun et animer

les équipes pluridisciplinaires et interculturelles mobilisées afin de les fédérer autour du projet commun et de favoriser leur montée en compétences , en prenant en compte les situations de handicap éventuelles, l'inclusion de toute forme de diversité et l'ensemble de la dimension sociale de la RSE.

Elaborer le cahier des charges des prestataires externes et en superviser la mise en œuvre tout au long de l'opération de commercialisation pour atteindre les objectifs définis dans le respect du budget alloué.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Modalité : étude de cas.

Production écrite individuelle :

Dossier de pilotage budgétaire, juridique et managérial.

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le marché de l'art se caractérise notamment par l'existence de deux marchés :

Le 1er marché correspond à l'ensemble des œuvres vendues pour la première fois (dans des galeries d'art ou lors de foires) ;

Le 2nd marché concerne les œuvres revendues (maisons de vente ou ventes de gré à gré).

Le Manager du commerce de l'art exerce son activité dans différentes structures privées du 1er et du 2nd marchés :

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

Manager d'une galerie d'art/ Conseiller en art
Manager de projets / d'expositions dans le secteur de l'art
Administrateur de ventes aux enchères
Manager de la communication et des partenariats dans le secteur 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 titre ou diplôme de niveau BAC+4 et démontrer une appétence forte pour les domaines des arts et de la culture.
La sélection se fait sur dossier et entretien de motivation.

COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE, FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION, VAE

3 professionnels qualifiés des métiers du commerce de l'art (en activité), strictement externes à l'organisme certificateur.

2 représentants de l'organisme certificateur, qui n'interviennent pas en tant que formateurs auprès des candidats à la certification.

Financement en alternance (NPEC)

Niveau de prise en charge d'un contrat d'apprentissage par les OPCO, fixé par France compétences par branche professionnelle (CPNE).

Prise en charge usuelle	10 000 €
Selon la branche	7 000 € – 12 000 €
Prise en charge	Branches concernées
10 000 €	Valeur par défaut · 209 branches
12 000 €	CPNE Travail Temporaire, CPNEFP des commerces de gros
8 237 €	CPNEFP Branche du Commerce de Détail Non Alimentaire
7 000 €	CPNEFP de la métallurgie

Base légale

Date de décision	26/04/2024
Durée de l'enregistrement	2 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	26/04/2026
Date de dernière délivrance possible	26/04/2030

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	55	0	92 %	—
2021	65	0	91 %	77 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36277

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)

RNCP42080

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36277

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/38947/>