

Chargé de commercialisation des oeuvres et objets d'art

RNCP39220 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	312v
Formacode(s)	45075
Code(s) ROME	D1201
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'enregistrement	27/06/2024
Date d'échéance	27/06/2027

Certificateur(s)

ECAD CONSULTANTS - IESA ART&CULTURE · SIRET : 33115405400091

Partenaires habilités

2 organismes habilités, d'après la liste publiée par France compétences : 2 à former et organiser l'évaluation.

Organisme	SIRET	Habilitation
ECAD CONSULTANTS	33115405400117	Former et organiser l'évaluation
GALILEO FORMATION PROFESSIONNELLE	81212304000063	Former et organiser l'évaluation

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

Le chargé de commercialisation des œuvres et objets d'art est en charge de la commercialisation des œuvres/objets d'art de collection, anciens, modernes ou contemporain auprès de collectionneurs privés ou publics, pour le compte de magasins ou galeries d'art, de cabinets d'expertise, ou encore de sociétés volontaires. Dans le cadre de ses activités, il organise et prépare notamment les expositions et les ventes aux enchères, et communique autour des événements. Il assure la présentation scientifique, historique et commerciale des œuvres et objets d'art.

Dans un environnement mouvant où les habitudes de consommations, les tendances, et les préoccupations du marché de l'art évoluent, le chargé de commercialisation des œuvres et objets d'arts devient un maillon essentiel dans le développement du secteur. Sa passion pour l'art et son expérience lui permettront alors de jouer un rôle crucial dans l'adaptation aux nouvelles tendances et aux attentes changeantes des collectionneurs. Prenant en compte les aspects liés à la digitalisation du secteur, ainsi que les préoccupations croissantes liées à l'expertise et à la prise en compte des enjeux écologiques, la certification proposée par l'IESA vise à former des professionnels du marché de l'art capables de relever les défis actuels et futurs.

ACTIVITÉS VISÉES

Expertise des oeuvres et des objets d'art

Evaluation du coût de restauration d'une oeuvre ou d'un objet d'art

Documentation des oeuvres et des objets d'art

Conception d'une exposition

Gestion d'une exposition

Protection et assurance des oeuvres et des objets d'art dans le cadre de leur transport

Elaboration d'une stratégie de vente des oeuvres et des objets d'art

Mise en oeuvre du processus de vente
Sécurisation des transactions d'oeuvres et d'objets d'art
Gestion d'une base de données clients
Mise en oeuvre de la stratégie de communication
Développement de la présence en ligne de la structure

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Réaliser l'expertise préliminaire d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur son examen minutieux, son analyse, ainsi que sur des recherches documentaires, afin d'établir une première évaluation de son authenticité, de sa provenance, de sa datation et de son attribution.

Sélectionner les professionnels ou des institutions qualifiées pour l'expertise d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur l'élaboration d'un cahier des charges et des critères de sélection, afin d'en garantir une évaluation fiable.

Estimer le coût de restauration d'une œuvre ou d'un objet d'art en s'appuyant les comptes rendus et les devis des prestataires mobilisés (laboratoire, comités d'experts, spécialistes, etc.) afin de le présenter au commanditaire pour validation.

Rédiger un dossier d'expertise, en s'appuyant sur une description et une contextualisation de l'œuvre ou de l'objet d'art, afin d'en fournir une documentation complète, précise et utile dans le cadre de sa vente ou de son exposition.

Elaborer un plan d'exposition, en déterminant le thème et la trame de l'exposition (thématique, chronologique, etc.), les subdivisions et le corpus d'œuvres à exposer, afin de maximiser l'attrait de l'exposition pour le public cible.

Elaborer la scénographie d'une exposition, en définissant les emplacements, les liens, ainsi que les modes de présentation (éléments de décors, fonds, éclairages, matériels d'accrochage, etc.) des différentes œuvres ou objets d'art en fonction de la finalité de l'exposition et en tenant compte des dispositions relatives à l'accessibilité des personnes en situation de handicap, afin de susciter l'attention des clients potentiels.

Assurer la gestion de l'exposition, en s'appuyant sur sa planification, l'établissement et le suivi du budget, afin d'en garantir le bon déroulement.

Rédiger le constat d'état d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur une description détaillée de son état au lors de son examen et la réalisation de photographies, afin de couvrir les risques associés à son transport et son exposition.

Définir les procédures et la logistique nécessaires au transport et à l'exposition d'œuvres et/ou objets d'arts, en explicitant au sein d'un cahier des charges les précautions à mettre en œuvre, afin d'en garantir la préservation.

Etablir la cote d'un artiste, d'un courant ou d'un centre de production, à partir de recherches approfondies portant sur la fortune critique, les expositions antérieures, etc. afin de positionner l'œuvre sur son marché.

Estimer le prix d'une œuvre ou d'un objet d'art, en tenant compte de sa valeur intrinsèque ainsi que de la demande du marché, en vue de sa mise en vente.

Définir le type et les modalités de vente d'une œuvre ou d'un objet d'art (directe, aux enchères, en-ligne, en foire, privée, etc.), en tenant compte de sa nature, de ses caractéristiques ainsi que de son marché cible, afin d'optimiser la visibilité auprès des acheteurs potentiels.

Présenter une œuvre ou un objet d'art auprès de collectionneurs ou d'un comité d'achat, en s'appuyant sur le développement d'un argumentaire de vente en vue de susciter l'acte d'achat.

Négocier la vente d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur l'évaluation des offres et la discussion des modalités de ventes, en vue de parvenir à un accord satisfaisant.

Etablir l'ensemble des documents juridiques et contractuels encadrant les transactions d'achat et de ventes d'œuvres ou d'objets d'art (contrat de vente, facture, certificat d'authenticité, etc.), afin de sécuriser les ventes.

Constituer une base de données clients dans le respect de la réglementation relative à la protection des données, en recueillant les informations pertinentes (préférences artistiques, historique d'achat, satisfaction, etc.), en vue de personnaliser les interactions.

Elaborer un plan de communication en ligne et hors ligne, en déterminant pour chacune des actions à mener les objectifs, le public cible, les messages clés, les canaux de communication à utiliser, etc. afin de promouvoir efficacement les activités de la structure.

Réaliser des supports de communication (dossier de presse, newsletters, brèves pour les sites internet, etc.), en adaptant la communication et les visuels aux différents formats, afin de promouvoir les artistes et les événements organisés.

Optimiser la présence en ligne de la structure, en s'appuyant sur la diffusion de contenus sur les sites web, les plateformes d'art en ligne, les réseaux sociaux, etc., en vue d'élargir son audience.

Blocs de compétences

RNCP39220BC01 — Expertiser les œuvres et les objets d'art

LISTE DE COMPÉTENCES

Réaliser l'expertise préliminaire d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur son examen minutieux, son analyse, ainsi que sur des recherches documentaires, afin d'établir une première évaluation de son authenticité, de sa provenance, de sa datation et de son attribution.

Sélectionner les professionnels ou des institutions qualifiées pour l'expertise d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur l'élaboration d'un cahier des charges et des critères de sélection, afin d'en garantir une évaluation fiable.

Estimer le coût de restauration d'une œuvre ou d'un objet d'art en s'appuyant les comptes rendus et les devis des prestataires mobilisés (laboratoire, comités d'experts, spécialistes, etc.) afin de le présenter au commanditaire pour validation.

Rédiger un dossier d'expertise, en s'appuyant sur une description et une contextualisation de l'œuvre ou de l'objet d'art, afin d'en fournir une documentation complète, précise et utile dans le cadre de sa vente ou de son exposition.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle

Cas pratiques

RNCP39220BC02 — Organiser l'exposition et le transport des œuvres et des objets d'art

LISTE DE COMPÉTENCES

Elaborer un plan d'exposition, en déterminant le thème et la trame de l'exposition (thématique, chronologique, etc.), les subdivisions et le corpus d'œuvres à exposer, afin de maximiser l'attrait de l'exposition pour le public cible.

Elaborer la scénographie d'une exposition, en définissant les emplacements, les liens, ainsi que les modes de présentation (éléments de décors, fonds, éclairages, matériels d'accrochage, etc.) des différentes œuvres ou objets d'art en fonction de la finalité de l'exposition et en tenant compte des dispositions relatives à l'accessibilité des personnes en situation de handicap, afin de susciter l'attention des clients potentiels.

Assurer la gestion de l'exposition, en s'appuyant sur sa planification, l'établissement et le suivi du budget, afin d'en garantir le bon déroulement.

Rédiger le constat d'état d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur une description détaillée de son état au lors de son examen et la réalisation de photographies, afin de couvrir les risques associés à son transport et son exposition.

Définir les procédures et la logistique nécessaires au transport et à l'exposition d'œuvres et/ou objets d'arts, en explicitant au sein d'un cahier des charges les précautions à mettre en œuvre, afin d'en garantir la préservation.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Mises en situation professionnelle

Cas pratiques

RNCP39220BC03 — Commercialiser les œuvres et les objets d'art

LISTE DE COMPÉTENCES

Etablir la cote d'un artiste, d'un courant ou d'un centre de production, à partir de recherches approfondies portant sur la fortune critique, les expositions antérieures, etc. afin de positionner l'œuvre sur son marché.

Estimer le prix d'une œuvre ou d'un objet d'art, en tenant compte de sa valeur intrinsèque ainsi que de la demande du marché, en vue de sa mise en vente.

Définir le type et les modalités de vente d'une œuvre ou d'un objet d'art (directe, aux enchères, en-ligne, en foire, privée, etc.), en tenant compte de sa nature, de ses caractéristiques ainsi que de son marché cible, afin d'en optimiser la visibilité auprès des acheteurs potentiels.

Présenter une œuvre ou un objet d'art auprès de collectionneurs ou d'un comité d'achat, en s'appuyant sur le développement d'un argumentaire de vente en vue de susciter l'acte d'achat.

Négocier la vente d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur l'évaluation des offres et la discussion des modalités de ventes, en vue de parvenir à un accord satisfaisant.

Etablir l'ensemble des documents juridiques et contractuels encadrant les transactions d'achat et de ventes d'œuvres ou d'objets d'art (contrat de vente, facture, certificat d'authenticité, etc.), afin de sécuriser les ventes.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

RNCP39220BC04 — Promouvoir les ventes et les expositions d'oeuvres et d'objets d'art

LISTE DE COMPÉTENCES

Constituer une base de données clients dans le respect de la réglementation relative à la protection des données, en recueillant les informations pertinentes (préférences artistiques, historique d'achat, satisfaction, etc.), en vue de personnaliser les interactions.

Elaborer un plan de communication en ligne et hors ligne, en déterminant pour chacune des actions à mener les objectifs, le public cible, les messages clés, les canaux de communication à utiliser, etc. afin de promouvoir efficacement les activités de la structure.

Réaliser des supports de communication (dossier de presse, newsletters, brèves pour les sites internet, etc.), en adaptant la communication et les visuels aux différents formats, afin de promouvoir les artistes et les événements organisés.

Optimiser la présence en ligne de la structure, en s'appuyant sur la diffusion de contenus sur les sites web, les plateformes d'art en ligne, les réseaux sociaux, etc., en vue d'élargir son audience.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

Cas pratique

Mises en situation professionnelle

Secteur d'activité et type d'emploi

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Le chargé de commercialisation des œuvres et objets d'art exerce son activité dans le domaine du négoce. Réalisant les transactions d'achats et de ventes ou reventes des œuvres/objets d'art ancien, moderne et contemporain, il exerce notamment dans des galeries d'arts, cabinets d'expertise, dépôts-ventes, magasins d'antiquités, brocantes, ventes solidaires, en relation avec des professionnels/particuliers, privés/publics tels que des collectionneurs, fournisseurs, restaurateurs d'œuvres d'art, mais également avec les acteurs des services liés au marché de l'art (presse spécialisée, assurances et transports, etc.).

Voici une liste non exhaustive des structures dans lesquelles il peut exercer : Galeries d'art ; Cabinets d'expertise ; Maison de ventes ; Magasins d'antiquité ; etc.

Les structures dans lesquelles il exerce sont le plus souvent des structures employant de 1 à 10 salariés. Il arrive parfois que le chargé de commercialisation des œuvres et objets d'art exerce dans des entreprises plus importantes telles que certaines galeries internationales ou grandes maisons de ventes.

TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Le poste de Chargé de commercialisation d'œuvres et d'objets d'art est un poste générique pouvant recouvrir diverses appellations. Voici ci-dessous une liste - non exhaustive - des dénominations métier pouvant être occupé par ce dernier en fonction des lieux où il exerce ses fonctions : Chargé de commercialisation d'oeuvres/objets ; Chargé d'exposition ; Assistant / Vendeur chargé de clientèle en galerie ou magasin d'antiquité ; Assistant collaborateur d'expert ; Clerc de commissaire-priseur ; Collaborateur de société de ventes volontaires ; Chargé de clientèle de foire ou de salon d'art.

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

MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, VAE

PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

En formation initiale :

Pour une entrée en 1^{ère} année : Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un baccalauréat, d'un DAEU, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.)

Pour une entrée en 2^{ème} année : Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un baccalauréat, d'un DAEU, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.) et justifier d'un niveau suffisant dans le domaine visé par la certification (art, culture, histoire, histoire de l'art, etc.)

Pour une entrée en 3^{ème} année : Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.) ou justifier d'un niveau suffisant

dans le domaine visé par la certification (art, histoire, histoire de l'art, culture, etc.)

En alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) :

Pour un cursus en 3 ans : Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un baccalauréat, d'un DAEU, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.)

Pour un cursus en 2 ans : Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un baccalauréat, d'un DAEU, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.) ET justifier d'un niveau suffisant dans le domaine visé par la certification (art, histoire, histoire de l'art, culture, etc.)

Pour un cursus en 1 an : Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.)
OU

justifier d'un niveau suffisant dans le domaine visé par la certification (art, histoire, histoire de l'art, culture, etc.)

En formation continue :

Entrée avec un niveau 4 : Être titulaire d'une certification de niveau 4, d'un baccalauréat, d'un DAEU, ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.) ET justifier d'une expérience professionnelle dans le secteur visé de 24 mois minimum.

Entrée avec un niveau 5 : Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.) OU justifier d'un niveau suffisant dans le domaine visé par la certification (art, histoire, histoire de l'art, culture, etc.) OU Être titulaire d'une certification de niveau 5 ou d'un diplôme équivalent (diplôme étranger, etc.) ou justifier d'un niveau suffisant dans un autre domaine de formation/métier de la certification visée et justifier d'une expérience dans le secteur visé de 12 mois minimum.

Dérogations spécifiques : Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes, etc.).

PRÉREQUIS À LA VALIDATION

En formation initiale :

En cas d'intégration en 1^{ère} année : Avoir effectué 6 mois de stage ou mission professionnelle (bénévolat, CDD,...) en lien avec le métier visé

En cas d'intégration en 2ème année : Avoir effectué 4 mois de stage ou mission professionnelle (bénévolat, CDD,...) en lien avec le métier visé

En cas d'intégration en 3ème année : Avoir effectué 4 mois de stage ou mission professionnelle (bénévolat, CDD,...) en lien avec le métier visé

En alternance (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation) :

Pour un cursus en 3 ans : Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 36 mois préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

Pour un cursus en 2 ans : Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 24 mois préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

Pour un cursus en 1 an : Avoir effectué un cursus de formation en alternance de 12 mois préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

En formation continue :

Avoir validé les conditions d'accès à la formation et avoir effectué un cursus de formation préparant au passage et à l'obtention de la certification visée chez le certificateur ou un partenaire conventionné.

Dérogations spécifiques : Si le candidat ne dispose pas de l'expérience professionnelle ou du diplôme requis, le candidat devra présenter un dossier démontrant sa capacité à valider la certification professionnelle (VAP, attestation employeur ou autres preuves d'une expérience professionnelle, personnelle ou associative permettant l'acquisition de compétences connexes, etc.).

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

- Le/la directeur(trice) de l'école ou son représentant
- Un(e) responsable pédagogique ou un(e) enseignant(e) formateur(trice)
- Deux professionnels externes exerçant dans le métier visé

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	6 650 €
Selon la branche	5 400 € – 7 542 €
Prise en charge	Branches concernées
6 650 €	Valeur par défaut · 209 branches
7 542 €	CPNEFP Commerce à distance
6 898 €	CPNEFP dans les établissements d'enseignement privés sous contrat
6 600 €	CPNE Sociétés de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques et des offices de commissaires-priseurs judiciaires
5 400 €	CPNE de l'ingénierie, des services informatiques et du conseil

Base légale

Date de décision	27/06/2024
Durée de l'enregistrement	3 ans
Date d'échéance de l'enregistrement	27/06/2027
Date de dernière délivrance possible	27/06/2031

Statistiques

Année	Certifiés	Dont VAE	Insertion 6 mois	Métier 2 ans
2022	23	0	75 %	—
2021	17	0	80 %	83 %
2020	39	0	87 %	57 %

Liens avec d'autres certifications

ANCIENNES VERSIONS

RNCP36575

CORRESPONDANCES (PAR BLOCS)

RNCP36575

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/39220/>

Où se former

Formations référencées	1
Organismes	1
Régions couvertes	1
Prix indicatif	10 800 €
Durée	972 h

Offre de formation — MonCompteFormation (Caisse des Dépôts), licence ouverte.

Entrées et sorties de formation

Entrées en formation	12
Parcours menés à terme	12
Taux d'achèvement	100 %
Période	10/2025 – 06/2026

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

Demande CPF — formations engagées

Dossiers CPF engagés	21
Montant total engagé	94 064 €
Coût moyen par dossier	4 479 €
Durée moyenne	1072 h
Période	03/2025 – 09/2026
France compétences	90 %

Reste à charge titulaire**10 %**

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