

Négociateur en objets d'art et de décoration

RNCP6256 · RNCP · Publiée

L'essentiel

Niveau de qualification	Niveau 6
Code(s) NSF	310m
Code(s) ROME	D1201, K1902
Type d'enregistrement	Enregistrement sur demande
Date d'échéance	13/11/2013

Certificateur(s)

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

Résumé de la certification

OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

ACTIVITÉS VISÉES

Liste des activités visées par le diplôme, le titre ou le certificat

Le négociateur en objets d'art et de décoration, ou antiquaire, est un passionné des objets. Pour lui, tout objet est source de curiosité, d'intérêt, il sait être alerté par un objet, lui donner un prix et l'acheter.

En début de carrière, c'est d'abord un généraliste qui va sillonner le territoire à la recherche d'objets ; il va fréquenter les salles des ventes, les enchères publiques, les dépôts ventes, les puces, les vides greniers, les foires. Son métier, il l'exerce plutôt les week end et peut avoir un stand aux puces et revendre à d'autres antiquaires, auprès de qui il sera apporteur d'affaires.

Il doit pouvoir effectuer le diagnostic esthétique, technique, et historique d'un objet afin de l'authentifier et de lui donner une valeur marchande. Pour se faire, il fréquente les musées, les bibliothèques, les centres de documentation, les librairies ; il lit la presse spécialisée et prend connaissance des principaux catalogues

Ses principales fonctions sont :

1 PROSPECTION, RECHERCHE D'OBJET

Activités centrées sur :

- Une participation à tout type de manifestation de ventes d'objets
- La lecture de la presse générale et professionnelle
- La recherche d'objets
- La prise de contact avec professionnels et particuliers

2 IDENTIFICATION / AUTHENTIFICATION ET ESTIMATION DE L'OBJET

Activités centrées sur :

- La recherche d'informations techniques, sociologiques et artistiques
- L'analyse d'un faisceau de preuves et la vérification de la fiabilité des informations
- Le suivi des évolutions du marché, des modes de vie et des goûts des clients
- L'attribution d'une valeur
- La constitution et l'actualisation de banques de données sur les objets et les prix

3 TRANSACTION/NEGOCIATION D'ACHAT ET DE VENTE D'OBJETS (DONT VENTES AUX ENCHERES COURANTES)

Activités centrées sur :

- La prise en compte des différentes composantes d'une situation de négociation
- L'identification des facteurs favorables ou défavorables à la transaction
- La conduite d'une négociation

- La conclusion d'achat ou de vente

4 SUIVI DU MARCHE, ACTUALISATION DE SES CONNAISSANCES ET AUTOFORMATION PERMANENTES

Activités centrées sur :

- Le repérage des différentes sources d'information
- L'actualisation permanente de ses informations et connaissances
- La constitution d'une base documentaire
- La participation à des manifestations professionnelles
- L'intervention dans le cadre de colloques, de journées sur le patrimoine,...

5 CREATION DE RESEAUX PROFESSIONNELS

Activités centrées sur :

- Son inscription dans des réseaux
- La création de nouveaux contacts
- La participation à des manifestations professionnelles
- L'actualisation de ses informations sur l'évolution de ses partenaires
- La gestion et l'actualisation de son carnet d'adresse

6 ORGANISATION DU TRANSPORT, DU STOCKAGE DES OBJETS ET DE LEUR REPARATION D'USAGE

Activités centrées sur :

- L'organisation des différentes étapes de récupération et de livraison des objets
- La gestion de leur transport
- La sécurisation des objets lors de leur transport et de leur manipulation
- La réalisation des réparations d'usage

7 GESTION ADMINISTRATIVE ET COMPTABLE D'UN COMMERCE, D'UN NEGOCE

Activités centrées sur :

- La gestion comptable
- La gestion administrative
- La gestion du lieu de vente

COMPÉTENCES ATTESTÉES

Le négociateur en objets d'art et de décoration doit maîtriser les compétences suivantes : • En mettant en œuvre une prospection efficace, trouver des objets dont la revente sera assurée.

- À partir de différentes recherches, identifier un objet afin d'en rédiger la fiche technique.
- À partir de recherches approfondies et en croisant différents faisceaux de preuves, authentifier une œuvre en la situant par rapport à son auteur, sa provenance et son contexte socio-historique d'origine.
- Suite aux différentes recherches effectuées afin d'identifier ou d'authentifier un objet, lui attribuer une valeur marchande en rapport avec les prix du marché.
- Sans se laisser conduire par ses émotions, négocier l'achat ou la vente d'un objet pour son propre compte ou celui d'un client, et en gérant au mieux son budget.
- À partir de différents moyens tels que le suivi du marché, la participation à des séminaires, des colloques, les journées du patrimoine, l'organisation de visites guidées ou l'intervention dans des écoles, s'auto former et actualiser en permanence ses connaissances.
- Construire et faire vivre des réseaux qui vont contribuer au développement de son négoce et à l'actualisation de ses informations sur les évolutions du marché.
- Depuis leur lieu de récupération ou de livraison, organiser le transport des objets en veillant à leur sécurisation lors des différentes opérations de manipulation et en effectuant les réparations d'usage.
- Assurer les différents actes de gestion de son négoce afin d'en assurer la viabilité.

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.

RÉGLEMENTATIONS 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 13/11/2013

Liens avec d'autres certifications

NOUVELLE(S) CERTIFICATION(S)
RNCP22107

Pour plus d'informations

Fiche officielle (France Compétences)

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/6256/>