



MASTÈRE

Manager des entreprises
de la communication

**SPÉCIALITÉ MANAGEMENT
DU MARCHÉ DE L'ART**

PROGRAMME DE FORMATION 2021-2023

MASTÈRE MANAGER DES ENTREPRISES DE LA COMMUNICATION SPÉCIALITÉ MANAGEMENT DU MARCHÉ DE L'ART

Une formation de 2 ans en alternance pour prouver son employabilité tout en aiguisant son profil métier.

OBJECTIFS

Le **Mastère Manager des entreprises de la communication - spécialité Management du Marché de l'art** a pour objectif de former aux stratégies de développement d'une structure du marché de l'art à vocation artistique et commerciale et à la connaissance des artistes, des œuvres et des enjeux majeurs du marché de l'art.

Le projet pédagogique de ce programme apporte toutes les compétences pour gérer, identifier et authentifier une œuvre d'art afin de pouvoir la promouvoir et d'avoir un véritable rôle de conseil auprès de futurs acquéreurs.

À ce titre il est indispensable de maîtriser tous les outils de Marketing et de communication et les outils digitaux ainsi que d'acquérir une connaissance précise de l'environnement juridique et fiscal.

Ce rôle d'expert en diagnostic et évaluation des œuvres d'art est complété par une formation en conduite et pilotage de projets en lien avec le marché de l'art ainsi qu'en négociation des opérations afin de pouvoir assurer toute la transaction de la vente des objets d'art.



CONTENU DU PROGRAMME MASTÈRE 1 ET 2

UE 1 Soft skills

98 heures

- Business English
- Argumentaire de vente : technique et spécialisation
- Prise de parole en public (une minute pour convaincre + concours d'éloquence)
- Négociation et techniques de vente

UE 2 Droit et fiscalité des arts

111 heures

- Droit de la propriété intellectuelle
- Droit des œuvres, des artistes et des contrats sur le Marché de l'art
- Fiscalité du Marché de l'art
- Gestion et fiscalité du patrimoine artistique
- Séminaire « Droit et éthique du Marché de l'art et lutte contre le trafic »
- Business plan

UE 3 Expertise des œuvres d'art

222 heures

- Identification des œuvres d'art et catalogue
- Conservation et restauration des œuvres
- Expertise et marché du mobilier
- Séminaire « Arts décoratifs et design »
- Séminaire « Nouvelles tendances du marché de l'art (street art, vintage, BD, ...) »
- Examen et analyse des œuvres picturales
- Technique et expertise d'un objet d'art (sauf mobilier)
- Séminaire « Expertise, recherche et valorisation appliquée au mobilier et peintures »
- Projet arts numériques et vente d'art en ligne

UE 4 Management du Marché de l'art

208 heures

- Gestion et stratégie financière (coûts et décisions)
- Séminaire « Marketing stratégique et opérationnel des œuvres d'art »
- Les politiques culturelles liées à l'art
- Séminaire « Mise en scène de l'œuvre (commissariat d'exposition et scénographie) »
- Mécénat et partenariats
- Art contemporain et représentation d'artistes
- RSE: économie circulaire et métiers du développement durable
- Séminaire « Enjeux et communication du Marché de l'art »
- Séminaire « Décoration d'intérieur et design contemporain »

UE 5 Insertion professionnelle et projets

270 heures

- Projet « Pop-up Gallery »: Conception et scénographie d'une galerie éphémère
- Projet de spécialité M1
- Projet de spécialité M2: les métiers d'art
- Séminaire « Marché de l'art, prix et estimation (côte, chaîne de valeur) »
- Mémoire de recherche appliqué
- Projet: audit et stratégie de développement d'une galerie et d'un artiste
- Créathon
- Alternance (12 mois minimum) en contrat d'apprentissage ou stage alterné
- Projet professionnel écrit (bilan de compétences)
- Conférences et rencontres professionnelles

Ce programme peut se voir appliquer quelques aménagements mineurs en fonction des campus. La formation se déroule en rythme alterné, prévoyant une journée hebdomadaire à l'école et 8 semaines de séminaire.

PRÉ-REQUIS

- Public : Bac + 3 ou 180 ECTS (en application de la Charte de Bologne)
- Réussite aux tests écrits, à l'entretien d'admission et examen du dossier
- Cette formation est accessible en alternance et correspond donc plutôt aux personnes de moins de 30 ans

DURÉE

L'action sera d'une durée de 910 heures, en présentiel

Date de début* : 25 octobre 2021

Date de fin* : 8 septembre 2023

**Les dates de début et de fin peuvent légèrement varier en fonction des campus.*

MOYENS PÉDAGOGIQUES, TECHNIQUES ET D'ENCADREMENT

- Accès permanent à l'école aux heures d'ouverture
- Accès à la bibliothèque de l'école
- Accès à la salle informatique
- Séances de formation en salle
- Organisation et management de projets sur des problématiques de Marché de l'art
- Études de cas concrets
- Exposés théoriques
- Conférences et rencontres autour des Métiers du Marché de l'art
- Coaching individuel pour le mémoire en mastère 1 et le projet professionnel en mastère 2
- Abonnement à une plateforme collaborative
- Abonnement aux suites logicielles Adobe Creative Cloud et Office 365

L'articulation pédagogique et la coordination des différents formateurs est assurée par le responsable ou coordinateur pédagogique de chaque campus.

Le travail de groupe, les interventions de professionnels et les expériences pratiques permettent aux stagiaires d'acquérir une expertise et une autonomie conforme aux exigences des entreprises du secteur. Le temps partagé entre école et entreprise, ainsi que la mixité des techniques pédagogiques utilisées garantissent les bonnes conditions de l'acquisition des compétences.

L'équipe Relations Entreprises de chaque site suit de manière étroite le partenariat avec l'entreprise et l'accompagnement de l'apprenant pendant toute la durée du contrat. Elle assure les entretiens de suivi et les visites dans l'entreprise et contrôle l'assiduité de l'alternant.

En outre, le service pédagogique de chaque campus, dédié à l'accompagnement des étudiants et des enseignants fait le lien avec l'entreprise sur les projets pédagogiques mis en œuvre afin de permettre aux apprenants d'appliquer les méthodes innovantes acquises en cours.

Liste des formateurs réguliers* :

Outre leur niveau d'études initiales, nos formateurs disposent tous d'une expérience professionnelle significative au sein d'entreprises culturelles ou de galeries.

Dynamiques et impliqués, les professionnels et formateurs ont à cœur de transmettre leurs compétences et savoir-faire. Des professionnels reconnus parmi lesquels :

- Mme Sabrina BASTA
- Mme Cécile DEMONCEPT
- Mme Magalie MEUNIER
- Mme Françoise BESSON
- Mme Caroline ETTER
- M. James PIDCOKE
- Mme Claire CHASSINE
- M. Daniel LESBACHES
- M. François PLANET
- M. Michael DECROSSAS
- M. François MARFAING
- M. Damien VOUTAY

** Liste des intervenants non contractuelle, susceptible d'évoluer*

SUIVI ET ÉVALUATION

L'acquisition des compétences est évaluée en contrôle continu, ainsi que par le passage d'oraux réguliers en présence de jurys professionnels.

- Contrôle continu : bilans de connaissances en présentiel. Dossiers et présentations
- Créathon : Création d'un projet innovant et présentation devant des professionnels
- Analyse et préconisations de cas concrets en entreprises
- Mémoire de recherche appliqué
- Projet professionnel écrit, soutenance orale devant jury et évaluation du tuteur/ maître d'apprentissage en entreprise
- Assiduité
- Remise de l'attestation de fin de formation

À L'ISSUE DE LA FORMATION, LE STAGIAIRE SERA CAPABLE DE :

- + Prospector, analyser et exercer une veille marketing sur le marché des objets d'art et des collections des clients.
- + Concevoir, mettre en œuvre et gérer des opérations événementielles artistiques, culturelles et commerciales.
- + Gérer et superviser le développement et la production d'outils de communication à la promotion artistique.
- + Gérer l'environnement comptable, financier et juridique de la structure.
- + Définir et coordonner la stratégie de développement de l'entreprise.
- + Adapter la structure aux évolutions fiscales et juridiques en matière d'œuvres d'art et de collection.
- + Identifier, authentifier et estimer un objet d'art ou de collection ou un patrimoine bâti
- + Établir un diagnostic de préconisation et d'évaluation du coût de la restauration/conservation/préservation.
- + Mettre en œuvre des actions d'information, de communication à partir des travaux d'expertise réalisés.
- + Conseiller un particulier pour préparer la protection ou la valorisation d'un patrimoine.
- + Réaliser des placements et des investissements d'objets d'art et de collection selon la stratégie spéculative.

- + Établir un audit /bilan/ expertise patrimonial et fiscal.
- + Rechercher, acheter et faire acheter des objets d'art et de collection du marché international.
- + Structurer une exploration régulière de la réalité du marché de l'art selon une stratégie spéculative.
- + Négocier des opérations de transaction, de vente d'objets d'art et de décoration et de patrimoine mobilier ou immobilier.
- + Produire des contenus clairs, simples et adaptés au public visé.
- + Présenter ses idées à l'oral de manière claire et argumentée en s'adaptant à la situation (one to one, réunion d'équipe, présentation client...).
- + Élaborer et mettre en place ses propres approches méthodologiques.
- + Faire preuve de flexibilité et de réactivité ; mener plusieurs missions tout en sachant faire face à l'imprévu et être capable de s'adapter avec souplesse au changement.
- + Prendre en compte les enjeux et contraintes des différents acteurs internes et externes, comprendre les indicateurs de performance en rapport avec un objectif fixé, mesurer et analyser les résultats et proposer des pistes d'amélioration.
- + Assurer la gestion d'un projet en étant à l'écoute des besoins clients, rédiger un cahier des charges, fédérer les bons intervenants, suivre l'avancement du projet, faire du reporting et défendre son offre commerciale.
- + Construire une relation de conseil avec son client, construire sa stratégie, anticiper les stratégies des acteurs et procéder à des aménagements stratégiques afin de lui permettre de s'inscrire dans une dimension prospective pertinente.
- + Trouver des solutions aux problèmes des clients ou arbitrer les dysfonctionnements internes.
- + Évaluer la pertinence stratégique et opérationnelle en optimisant l'efficacité des actions et du retour sur investissement.
- + Piloter la stratégie de développement et en être le moteur commercial.
- + Intégrer et superviser les contraintes légales, éthiques et professionnelles.



MARCHÉ DE L'ART,
CULTURE, LUXE.

RÉVÉLEZ-VOUS.



EAC PARIS

33 rue la Boétie
75008 Paris
tel: 01 47 70 23 83

EAC LYON

183-203 Avenue Jean Jaurès
69007 Lyon
tel: 04 78 29 09 89
