



Programme de formation mastère

# Management des activités du Marché de l'Art

Formation conduisant à la certification : « Manager du Commerce de l'Art »  
Titre de niveau 7 inscrit au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) sous le n° 38947,  
par décision France Compétences du 26/04/2024, délivré sous l'autorité de Icart Paris.

## Objectifs et contexte de la certification :

La certification Manager du Commerce de l'art a été créée 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.

## Secteur d'activité et type d'emploi :

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

## Programme :

Année 1 : l'action de formation sera de 455 heures

<b>BC01 - Concevoir la direction artistique d'une politique d'acquisition d'oeuvres d'art.</b>	
Design thinking et outils graphiques	Technique et expertise d'un objet d'art
Séminaire : NFT & nouveaux modèles de diffusion	Le marché de l'art international avec un focus Asie
Séminaire : Droit et éthique du marché de l'art, et lutte contre le trafic	Séminaire : Expertise, recherche et valorisation appliquées au mobilier et peintures
<b>BC02 - Définir des stratégies marketing et de communication de vente d'oeuvres d'art.</b>	
Séminaire : Enjeux et communication du marché de l'art	Valoriser son projet : communiquer efficacement et convaincre
Business game Marché de l'art	Communication de crise et media training
Séminaire : Stratégie de développement d'une galerie d'art ou d'une salle des ventes	
<b>BC03 - Piloter une opération d'achat et de vente d'oeuvres d'art.</b>	
Analyse financière et business plan	Gestion et fiscalité des collections privées / publiques
Construire et déployer sa stratégie commerciale	Elaborer et mettre en place une politique RSE
Séminaire : Ventes d'art en ligne	Entreprenre dans le marché de l'art : monter et gérer son entreprise
Mécénat et partenariats	Business English

Année 2 : l'action de formation sera de 455 heures

<b>BC01 - Concevoir la direction artistique d'une politique d'acquisition d'oeuvres d'art.</b>	
Définir et déployer une veille professionnelle	Identifier les oeuvres d'art ; peinture, sculpture
Séminaire : Arts décoratifs et design : enjeux et analyse du marché	Le marché de la photographie
Innovations et numérique dans le marché de l'art	Projet : Mise en scène de l'oeuvre
Séminaire : International Emerging Art Markets	Événement POP UP Gallery
Séminaire veille et prospective : Nouvelles tendances du marché de l'art	
<b>BC02 - Définir des stratégies marketing et de communication de vente d'oeuvres d'art.</b>	
Argumentaire de vente : cote et marché	Les Fondamentaux du management et théâtre managérial
Séminaire : Stratégie de communication et Marketing appliquée au marché de l'art	
<b>BC03 - Piloter une opération d'achat et de vente d'oeuvres d'art.</b>	
Séminaire : Marché de l'art - Prix et estimation	Fiscalité du marché de l'art en France
Droit des œuvres et règles internationales de circulation sur le marché de l'art	Aide à la création et politiques culturelles dans le marché de l'art
Transports et assurances des œuvres d'art	Edition d'un catalogue (maison de vente ou galerie d'art)
Droit de la propriété intellectuelle	Business English

L'action de formation sera d'une durée de 910 heures étalées sur 25 mois

## Rythme :

La formation prévoit une immersion en milieu professionnel et se déroule ainsi sur un rythme alterné :  
1 jour en formation - 4 jours en entreprise par semaine,  
8 semaines intensives en formation/ an étalées sur toute l'année avec un minimum de 4 semaines entre chaque.

Date de rentrée : Septembre

Le calendrier précis de la formation peut varier d'un campus à l'autre ; dans ce cas une mise à jour vous sera transmise en amont de la rentrée scolaire.

## Voie d'accès :

Cette formation professionnalisante inclut obligatoirement une période d'immersion en entreprise.

Le rythme alterné permet ainsi plusieurs voies d'accès :

- Contrat d'apprentissage,
- Contrat de professionnalisation,
- Formation initiale (avec stage alterné),

Cette formation est également accessible dans le cadre d'une VAE.

## Prérequis :

L'accès à la formation certifiante est ouvert aux candidats pouvant justifier d'un titre ou diplôme de niveau 6.

A titre dérogatoire, les candidats ne possédant pas ces prérequis mais justifiant d'une expérience professionnelle d'une durée minimale de deux ans peuvent être admis au processus de sélection pour l'entrée dans le dispositif de formation.

L'admission se fait sur dossier, tests écrits et entretien de motivation.

## Accessibilité aux personnes en situation de handicap :

Nos infrastructures sont accessibles aux personnes à mobilité réduite (PMR).

Si vous êtes en situation de handicap, des aménagements peuvent vous être proposés.

Des adaptations de parcours sont envisageables afin de prendre en compte les besoins spécifiques liés à une situation de handicap ou une situation de santé invalidante.

Dans le cas où les moyens internes ne seraient pas suffisants, nous nous mettrons en lien avec des partenaires du champ du handicap afin de répondre au mieux aux besoins spécifiques de chacun.

N'hésitez pas à vous rapprocher de notre référent handicap : [handicap-diversite@ecole-eac.com](mailto:handicap-diversite@ecole-eac.com)

## Moyens techniques, pédagogiques et d'encadrement :

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

Le travail de groupe, les interventions de professionnels et les expériences pratiques permettent aux apprenants 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.

La formation est en blended learning, méthode de formation hybride qui combine formation en présentiel et formation en ligne.

L'équipe Relations Entreprises de chaque campus 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/ou les visites en 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 lors de la formation.

## 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/plateformes 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
- Élaborer 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.
- Élaborer 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.

## 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.

## Suivi et évaluation :

L'évaluation est réalisée par le biais de mises en situation professionnelle reconstituées et d'études de cas sous forme de production de livrables et/ou de restitution écrite et/ou orale.

Les compétences et les productions des candidats sont évaluées selon les critères définis dans les référentiels de la certification. À l'issue du parcours de formation sont organisées des épreuves d'évaluations certificatives afin d'attester la maîtrise des compétences professionnelles inscrites dans le référentiel.

Les travaux peuvent être réalisés de manière individuelle ou en groupe, et faire l'objet de présentations orales et/ou de soutenances de fin d'année en présence de professionnels...

Pour suivre la formation, il est préférable de disposer d'un ordinateur. Toutes nos salles de cours sont dotées d'une connexion wifi. Certains de nos modules de formation étant délivrés en e-learning, il est préférable de disposer d'un ordinateur et d'une connexion Internet (un casque audio est également recommandé).

## Modalités d'acquisition de la certification :

La certification est composée de 3 blocs de compétences communs :

- Concevoir la direction artistique d'une politique d'acquisition d'œuvres d'art
- Définir des stratégies marketing et de communication de vente d'œuvres d'art
- Piloter une opération d'achat et de vente d'œuvres d'art

L'obtention de la certification dans son ensemble est conditionnée par la validation cumulative des 3 blocs de compétences :

### **RNCP38947BC01 - Concevoir la direction artistique d'une politique d'acquisition d'œuvres d'art.**

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.**

Modalité : étude de cas.

Production écrite individuelle : Plans détaillés des stratégies de marketing et de communication intégrant des KPIs mesurables.

### **RNCP38947BC03 - Piloter une opération d'achat et de vente d'œuvres d'art.**

Modalité : étude de cas.

Production écrite individuelle : Dossier de pilotage budgétaire, juridique et managérial.

## Liste des formateurs réguliers :

Outre leur niveau d'études initiales, nos formateurs disposent tous d'une expérience professionnelle significative au sein d'entreprises du secteur. Dynamiques et impliqués, les professionnels et formateurs ont pour objectif de transmettre leurs compétences et savoir-faire.

Des professionnels reconnus parmi lesquels\* :

Isabelle DELFORGE,  
Séverine DUPUY-BUSSON,  
Laura DYENS-TAAR,

Giuseppe FABRIS,  
Albert JOBBE-DUVAL,  
Laurent ZERBIB,  
Isabelle MORAND GARIN,

Ghislaine ETTAARI,  
Marta NIJHUIS,  
Marc DELACHAUSSEE

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