

Acheter et vendre des œuvres d'art modernes et contemporaines

Module - Standard

Ref	Dates	Jours	Heures	Durée	Financement	CHF
335986	du 20.01 au 05.02.25	Lu Me Sa	18:00-21:00	15 heures		CHF 490

DÉFINITION

Etre capable d'analyser de manière stratégique les opportunités d'achat et de vente afin de pouvoir soit à titre personnel, soit à titre professionnel générer des transactions dans le marché de l'art moderne et contemporain en vue d'une activité rémunératrice

PRÉREQUIS

Pas de pré-requis préalable

PUBLIC

Nécessité d'avoir un vrai intérêt / passion pour l'art ou besoin professionnel

EVALUATION ET TITRE DÉCERNÉ

Evaluation des acquis dans le cadre du jury intermédiaire et final pour ceux qui sont inscrits à la totalité du certificat.

Pour ceux qui suivent la formation, l'évaluation des jurys tiendra compte de leur attitude et compréhension du fonctionnement professionnel de ce milieu

OBJECTIFS

1. Être capable de comprendre quelles sont les motivations d'achat pour un collectionneur / un amateur d'art / un marchand / une institution / un musée / une collection ou fondation d'entreprise ?
2. Savoir si l'art peut être considéré comme un investissement ? Quelques exemples de la financiarisation de l'art
3. Connaître Le rôle des ayants-droits, fondations et "Estates" dans les processus d'authentification et de vente
4. Savoir acheter et vendre au bon moment, notion de courbe et contre courbe
5. Être capable d'évaluer une œuvre d'art, analyser sa provenance, son authenticité, trouver et interpréter la cote d'un artiste contemporain en premier et second marché
6. Rédiger des fiches de conseils d'achat à destination des collectionneurs
7. Savoir où trouver des clients collectionneurs ? Comment constituer son listing
8. Comment faire le "story telling" qui permettra de conclure une vente

CONTENU

1. Principes généraux à propos des motivations d'achat en fonction des différents acteurs (collectionneur / un amateur d'art / un marchand / une institution / un musée / une collection ou fondation d'entreprise...). Les différents circuits de distribution et leurs principales caractéristiques. La notion de faux et de copie. La cote d'un artiste, d'une œuvre
2. Pièges et réflexes à acquérir dans les transactions artistiques. Comment fonctionne réellement le business de l'art ? Comment obtenir des pièces à vendre ? Comment trouver des acheteurs ? Quels pourcentages de rétrocession en premier ou en second marché ? Qu'est-ce qu'un apporteur d'affaire ? Quels outils pour rédiger le CV d'une œuvre ? Analyser sa provenance et son authenticité ?
3. Le rôle fondamental des foires et salons dans le processus de vente. Stratégies d'expositions des différentes galeries. Comment accéder à la foire pour bénéficier d'un large public de collectionneurs. Qui sont les VIP d'une foire ? Critères de sélection pour entrer dans un salon
4. Exercices pratiques : analyser les chances d'un jeune artiste, rédiger une fiche de conseil pour un collectionneur, développer un « story telling » pour vendre un univers plutôt qu'une œuvre
5. L'art est-il un investissement ou un achat plaisir ? Où trouver des collectionneurs et comment constituer un listing. Quelles sont les sources de revenus et de financement de la galerie d'art ? Travaux pratiques sur les œuvres de la galerie Wilde

Méthode

- Distanciel
- Mode projet
- Visite
- Travaux de groupe

INTERVENANTS

Professionnels des métiers de l'art

PROCHAINE RENTRÉE

du 20.01 au 05.02.25

CONTACT



E : creationvisuelle@ifage.ch
T : +41 (0)22 807 3082