# Gérer son activité de professionnel du marché de l'art moderne et contemporain au quotidien

Module - Standard

| Ref | Dates | Jours | Heures | Durée | Financement | CHF |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 335989 | | Lu Je | 18:00-21:00 | 18 heures | | CHF 590 |

## DÉFINITION

Cette formation a pour objectif de permettre à un futur professionnel du marché de l'art ou à un professionnel du marché de l'art en activité, à optimiser son activité grâce à une bonne connaissance des questions juridiques, fonctionnelles et de communication qui peuvent se poser dans son métier. Il ne s'agit pas d'apprendre l'ensemble des techniques, mais plutôt d'être capable d'appréhender ces différentes thématiques pour mesurer leur importance dans la réussite au quotidien de l'entreprise du marché de l'art moderne et contemporain, quitte à s'entourer des compétences professionnelles dédiées à ces tâches.

## 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 pour ceux qui suivent le certificat, au moment où le projet professionnel est présenté

## OBJECTIFS

1. Être capable de définir avec l'aide d'un juriste, un statut juridique pour sa structure dans le marché de l'art moderne et contemporain
2. Connaître les principaux éléments dans un sens opérationnel pour un professionnel du marché de l'art, dans le droit des : ventes aux enchères, galeries, courtages
3. Avoir des notions de fiscalité du marché de l'art en Suisse et à l'étranger
4. Avoir des notions par rapport aux assurances, aux problèmes de vols, de casse d'objets d'art
5. Avoir des notions de gestion / comptabilité appliquée au marché de l'art
6. Connaître le fonctionnement, les modalités du transport d'oeuvres d'art, son organisation, etc
7. Gérer et développer son activité : notions de marketing adaptées à l'art
8. Marketing de l'art digital, sur l'Internet et les réseaux sociaux : comment communiquer efficacement sur ces medias tout en gardant la dimension artistique ? Sites, newsletters, visites virtuelles, communication via les plateformes...

## CONTENU

1. Principaux éléments du droit appliqué au marché de l'art. Droit de reproduction des images. Ventes aux enchères, ventes de gré à gré. Responsabilités juridiques par rapport au descriptif. Obligations de déclaration. Quel statut juridique en fonction des différentes activités du marché de l'art ? Les avantages de défiscalisation dans la situation spécifique de Genève pour l'achat d'une œuvre d'art
2. Les relations des professionnels du marché de l'art avec les fondations. Quel statut juridique pour sa collection d'art ? Les questions d'authenticité, le droit qui s'applique en Suisse et ailleurs. Les questions liées à la fiscalité des œuvres, droits de douane et ports francs
3. Eléments concrets de l'activité au quotidien : Comptabilité, factures, transports, documents de douane. Rétrocession à des apporteurs d'affaires etc… La galerie, le marchand ou le conseiller en art comme activité globale, entreprise intégrée
4. Quels sont les risques liés au vol, à la dégradation des œuvres, les règles en cas d'exposition, de transport et de restauration, qu'est-ce qu'un constat d'état ? Quelles assurances pour quels risques, au niveau de l'établissement lui-même et des œuvres, au niveau des collectionneurs, quels conseils leur donner ?
5. Notions de base de communication et de marketing. La galerie comme vecteur indispensable de relations sociales, d'événements et de réputation
6. La communication pour les professionnels de l'art au quotidien. Newsletters, invitations, vernissages, communication sur les foires, réseaux sociaux, labels de qualité, regroupement de quartier, événements communs, sponsoring, prix etc…

**Méthode**

- Présentiel
- Distanciel
- Mode projet
- Visite

## INTERVENANTS

Professionnels des métiers de l'art

## CONTACT

E : creationvisuelle@ifage.ch

T : +41 (0)22 807 3082