

Article L6113-1 [En savoir plus sur cet article...](#) Créé par [LOI n°2018-771 du 5 septembre 2018 - art. 31 \(V\)](#)

« Les certifications professionnelles enregistrées au répertoire national des certifications professionnelles permettent une validation des compétences et des connaissances acquises nécessaires à l'exercice d'activités professionnelles. Elles sont définies notamment par un **référentiel d'activités** qui décrit les situations de travail et les activités exercées, les métiers ou emplois visés, un **référentiel de compétences** qui identifie les compétences et les connaissances, y compris transversales, qui en découlent et un **référentiel d'évaluation** qui définit les critères et les modalités d'évaluation des acquis. »

Candidat en situation de handicap :

Dans le cadre du respect du règlement d'examen, tout candidat peut saisir le référent handicap du certificateur pour aménager les modalités d'évaluation et obtenir l'assistance d'un tiers lors de l'évaluation. Les supports et le matériel nécessaires à la réalisation des évaluations pourront être adaptés.

Sur conseil du référent handicap et dans le respect des spécifications du référentiel, le format de la modalité pourra être adaptée.

Sur avis motivé du référent handicap le jury de certification peut décider d'exempter le candidat de certains critères d'évaluation. :

- dans la mesure où cela ne remet pas en question la capacité professionnelle globale du candidat
- si le critère au regard de la nature du handicap n'a pas vocation à s'appliquer dans la pratique professionnelle future du candidat

Ces deux critères étant cumulatifs.

L'ingénieur de certification s'engage dans la mesure du possible à élaborer des modalités d'évaluation inclusives permettant une adaptation du format. Dans le cas d'une modalité spécifique à une situation de travail, il s'engage à préciser le cadre des aménagements possibles.

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉ	RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES	RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION	
		MODALITÉS D'ÉVALUATION	CRITÈRES D'ÉVALUATION
<p>Activité 1. Expertise des œuvres et des objets d'art. A1.1 <i>Expertise des œuvres et des objets d'art</i></p>	<p>C1.1 Réaliser l'expertise préliminaire d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur son examen minutieux, son analyse, ainsi que sur des recherches documentaires, afin d'établir une première évaluation de son authenticité, de sa provenance, de sa datation et de son attribution.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u> A partir du tirage au sort de trois œuvres ou objets d'art sur la période étudiée, le candidat devra en réaliser l'expertise préliminaire puis présenter et justifier ses conclusions.</p> <p><i>Le candidat dispose d'un temps alloué à l'expertise des œuvres puis d'un temps de présentation devant le jury.</i></p> <p>L'évaluation s'effectue sur la base d'une présentation devant le jury.</p>	<p>Une indication sur l'authenticité de l'œuvre est fournie. Elle s'appuie sur des éléments tangibles et des preuves solides.</p> <p>Les informations sur la provenance sont exposées (<i>historique de propriété, localisation au fil du temps, etc.</i>). Elles sont cohérentes avec les sources documentaires.</p> <p>L'évaluation de la datation de l'œuvre est étayée par des éléments stylistiques et historiques. Elle est juste.</p> <p>La méthodologie utilisée pour l'expertise préliminaire est transparente et permet de comprendre comment les conclusions ont été atteintes.</p> <p>Des suggestions d'analyses supplémentaires ou de recherches complémentaires sont émises. Elles permettent de combler les limites de l'expertise préliminaire.</p>
	<p>C1.2 Sélectionner les professionnels ou des institutions qualifiées pour l'expertise d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur l'élaboration d'un cahier des charges et des critères de sélection, afin d'en garantir une évaluation fiable.</p>	<p><u>Cas pratique :</u> Sur la base d'une d'entreprise réelle ou fictive souhaitant engager l'expertise d'une œuvre ou d'un objet d'art, le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifier les professionnels ou institutions qualifiées - Elaborer un cahier des charges détaillant la mission <p><u>Livrable :</u> Cahier des charges</p>	<p>Les besoins spécifiques de l'œuvre ou de l'objet d'art en matière d'expertise sont correctement identifiés et exposés.</p> <p>L'identification des professionnels ou des institutions qualifiées est cohérente compte tenu des besoins spécifiques de l'œuvre.</p> <p>Le cahier des charges permet d'exposer clairement les attentes, les objectifs, ainsi que les spécificités et exigences de l'expertise. Il comprend : l'identification de l'œuvre, le contexte de l'expertise, le budget, les délais, les critères de sélection des professionnels, etc.</p>

			Les critères de sélection des spécialistes sont établis. Ils permettent de garantir que les expertises sollicitées répondent aux besoins de l'œuvre ou de l'objet et tiennent compte des contraintes (<i>budgétaires, temporelles, etc.</i>)
A1.2 <i>Evaluation du coût de restauration d'une œuvre ou d'un objet d'art</i>	C1.3 Estimer le coût de restauration d'une œuvre ou d'un objet d'art en s'appuyant les comptes rendus et les devis des prestataires mobilisés (<i>laboratoire, comités d'experts, spécialistes, etc.</i>) afin de le présenter au commanditaire pour validation.	<p><u>Cas pratique</u> :</p> <p>Sur la base d'une d'entreprise réelle ou fictive souhaitant engager la restauration d'une œuvre ou d'un objet d'art et à partir de comptes rendus et de différents devis, le candidat devra estimer les coûts de restauration.</p> <p><u>Livrable</u> : Rapport détaillé</p>	<p>Les informations recueillies par le biais des comptes rendus d'expertises sont restituées. Elles permettent de qualifier l'état actuel de l'œuvre/objet ainsi que les problèmes à résoudre.</p> <p>Une analyse détaillée des devis est effectuée. Elle s'appuie sur une évaluation comparative des différents devis permettant de mettre en évidence les différences et les similitudes entre les différents services proposés.</p> <p>Une sélection de devis est proposée. Elle est en adéquation avec les besoins spécifiques de l'œuvre, des objectifs de restauration, et de l'équilibre budget-qualité.</p> <p>Le rapport détaillé émet des recommandations sur les priorités de restaurations, sur les options disponibles et sur la faisabilité financière des restaurations. Il aboutit à une estimation des coûts de restauration.</p>
A1.3 <i>Documentation des œuvres et des objets d'art</i>	C1.4 Rédiger un dossier d'expertise, en s'appuyant sur une description et une contextualisation de l'œuvre ou de l'objet d'art, afin d'en fournir un documentation complète, précise et utile dans le cadre de sa vente ou de son exposition.	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> :</p> <p>A partir d'une œuvre ou d'un objet d'art soumis au candidat, ce dernier devra rédiger un dossier d'expertise comprenant :</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'analyse approfondie de l'œuvre - La fiche inventaire - La fiche catalogue - La notice d'œuvre <p><u>Livrable</u> : Dossier d'expertise</p>	<p>L'analyse de l'œuvre démontre une compréhension approfondie de l'œuvre, de son contexte historique, de sa signification artistique et des techniques utilisées par l'artiste. Elle met en lumière les éléments particuliers qui contribuent à la valeur de l'œuvre.</p> <p>La fiche inventaire est précise. Elle couvre l'ensemble des données essentielles liées à l'œuvre (<i>historique, provenance, changement de propriété, etc.</i>). Elles sont correctes.</p>

			<p>La fiche catalogue présente les informations de manière logique et facile à comprendre. Elle fournit une documentation complète de l'œuvre permettant d'en faciliter la gestion.</p> <p>La notice d'œuvre offre une analyse approfondie et contextualisée de l'œuvre ou de l'objet et en fournit une vision complète (<i>significations symboliques, influences artistiques, particularités techniques, etc.</i>)</p> <p>Le dossier d'expertise respecte les normes professionnelles en vigueur dans le domaine de l'histoire de l'art et de la documentation des œuvres d'art.</p>
<p>Activité 2. Organisation de l'exposition et du transport des œuvres et des objets d'art. A2.1 Conception d'une exposition</p>	<p>C2.1 Elaborer un plan d'exposition, en déterminant le thème et la trame de l'exposition (<i>thématique, chronologique, etc.</i>), les subdivisions et le corpus d'œuvres à exposer, afin de maximiser l'attrait de l'exposition pour le public cible.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C2.1, C2.2, C2.3, C2.4, C2.6) A partir d'un thème au choix et dans le cadre de la conception d'un projet d'exposition à destination d'une galerie, d'une foire ou de collectionneurs privés, le candidat devra élaborer un plan d'exposition.</p> <p><u>Livrable</u> : Dossier d'exposition comprenant le plan d'exposition.</p>	<p>La sélection des œuvres est cohérente au regard du concept et de la thématique de l'exposition. Elle permet d'assurer une cohérence artistique et maintient l'unité visuelle.</p> <p>Le plan d'exposition est formalisé. Il permet d'organiser l'exposition de manière logique et attrayante.</p> <p>Le plan d'exposition fournit une vision globale de l'occupation de l'espace d'exposition. Il met en évidence la logique narrative et thématique de l'exposition.</p> <p>Le plan d'exposition tient compte des contraintes techniques et logistiques liées à l'espace d'exposition (éclairage, sécurité, logistique, etc.) ainsi que des contraintes d'accessibilité des personnes en situation de handicap.</p>
	<p>C2.2 Elaborer la scénographie d'une exposition, en définissant les emplacements, les liens, ainsi que les modes de présentation (<i>éléments de décors, fonds, éclairages, matériels d'accrochage, etc.</i>) des différentes œuvres ou objets d'art en</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C2.1, C2.2, C2.3, C2.4, C2.6) A partir d'un thème au choix et dans le cadre de la conception d'un projet d'exposition à destination d'une galerie, d'une foire ou de collectionneurs</p>	<p>La scénographie est en harmonie avec le contenu de l'exposition. Elle soutient la vision curatoriale et la thématique générale de l'exposition renforçant la compréhension et l'appréciation des œuvres présentées.</p>

	<p>fonction de la finalité de l'exposition et en tenant compte des dispositions relatives à l'accessibilité des personnes en situation de handicap, afin de susciter l'attention des clients potentiels.</p>	<p>privés, le candidat devra en élaborer la scénographie.</p> <p><u>Livrable</u> : Dossier d'exposition comprenant la scénographie mise en œuvre.</p>	<p>La scénographie élaborée tient compte des contraintes de l'espace et des dispositions relatives à l'accueil du public notamment en matière d'accessibilité des personnes en situation de handicap. Elle favorise une circulation fluide des visiteurs.</p> <p>La scénographie de l'exposition intègre les composantes liées à son impact écologique (<i>réutilisation de matériaux, utilisation de matériaux durables, locations, etc.</i>). Les solutions mises en œuvre sont exposées.</p> <p>Les étiquettes, les cartels et autres éléments de signalétiques fournissent des informations claires, pertinentes et accessibles.</p>
<p>A2.2 <i>Gestion d'une exposition</i></p>	<p>C2.3 Assurer la gestion de l'exposition, en s'appuyant sur sa planification, l'établissement et le suivi du budget, afin d'en garantir le bon déroulement.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C2.1, C2.2, C2.3, C2.4, C2.6) A partir d'un thème au choix et dans le cadre de la conception d'un projet d'exposition à destination d'une galerie, d'une foire ou de collectionneurs privés, le candidat devra en établir le budget et le retro planning.</p> <p><u>Livrables</u> : Budget et rétro-planning de l'exposition</p>	<p>Le budget est clair, détaillé et complet. Il est cohérent au regard des ressources allouées par la structure porteuse du projet et l'ambition de l'exposition.</p> <p>Les coûts des différents postes de dépenses estimés sont réalistes compte tenu des tarifs du marché et des besoins spécifiques de l'exposition.</p> <p>Le retro planning élaboré est cohérent. Il comprend un séquençage logique des tâches, une estimation réaliste des durées, la considération des dépendances entre les tâches et leur attribution.</p>
<p>A2.3 <i>Protection et assurance des œuvres et objets d'art dans le cadre de leur transport</i></p>	<p>C2.4 Rédiger le constat d'état d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur une description détaillée de son état au lors de son examen et la réalisation de photographies, afin de couvrir les risques associés à son transport et son exposition.</p>	<p><u>Cas pratique</u> : A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art, le candidat devra en réaliser l'examen et rédiger le constat d'état.</p> <p><u>Livrable</u> : Constat d'état</p>	<p>Le constat d'état est conforme aux normes professionnelles en matière de documentation et de conservation d'œuvres d'art.</p> <p>Le constat d'état couvre tous les aspects importants à la documentation de l'état de l'œuvre. Les descriptions visuelles et les évaluations de l'état sont précises (<i>sans ambiguïtés</i>) et détaillées.</p>

			<p>Le constat d'état fourni des recommandations appropriées et basées sur l'évaluation professionnelle de l'œuvre.</p> <p>La documentation photographique de l'œuvre est de bonne qualité. Les photographies sont bien éclairées et prises sous différents angles pour illustrer l'œuvre de manière exhaustive.</p>
	<p>C2.5 Définir les procédures et la logistique nécessaires au transport et à l'exposition d'œuvres et/ou objets d'arts, en explicitant au sein d'un cahier des charges les précautions à mettre en œuvre, afin d'en garantir la préservation.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C2.1, C2.2, C2.3, C2.4, C2.6) A partir d'un thème au choix et dans le cadre de la conception d'un projet d'exposition à destination d'une galerie, d'une foire ou de collectionneurs privés, le candidat devra définir au sein d'un cahier des charges les procédures de transport, d'accrochage, de stockage et d'assurance des œuvres à exposer.</p> <p><u>Livrable</u> : Cahier des charges</p>	<p>Le cahier des charges est exhaustif, il récapitule l'ensemble des procédures à suivre afin d'assurer la protection et préservation des œuvres.</p> <p>Le cahier des charges intègre des critères écologiques relatifs au transport des œuvres (<i>groupement, convoiement digital, etc.</i>)</p> <p>La sélection de la police d'assurance est justifiée compte tenu des caractéristiques spécifiques du projet (<i>nature des œuvres exposées, lieu d'exposition, distance de transport, budget, etc.</i>).</p> <p>Le cahier des charges propose des mesures de sécurité efficaces y compris des dispositions pour prévenir le vol et les dommages accidentels aux œuvres.</p> <p>Le cahier des charges est conforme aux normes et réglementations du secteur de l'art et de la conservation.</p>
<p>Activité 3. Commercialisation des œuvres et des objets d'art. A3.1 <i>Elaboration d'une stratégie de vente des œuvres et objets d'art</i></p>	<p>C3.1 Etablir la cote d'un artiste, d'un courant ou d'un centre de production, à partir de recherches approfondies portant sur la fortune critique, les expositions antérieures, etc. afin de positionner l'œuvre sur son marché.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C3.1, C3.2, C3.3) A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art, et dans le cadre de sa commercialisation le candidat devra réaliser une synthèse sur l'évolution de la cote et de la fortune critique de son artiste, de son courant ou de son centre de production.</p>	<p>La cote est établie. Elle est justifiée au regard des recherches effectuées.</p> <p>La synthèse propose une évaluation argumentée de la réputation de l'artiste, du courant artistique ou du centre de production. Elle permet de le situer dans son contexte artistique.</p>

		<p><u>Livrable</u> : Dossier de vente</p>	<p>La demande pour des œuvres similaires sur le marché est étudiée. Les résultats des ventes d'œuvres associées à l'artiste au courant artistique ou au centre de production sont documentées.</p> <p>L'évolution de la réputation de l'artiste, du courant ou du centre de production dans le temps est analysée (<i>changement dans la perception critique, évolutions artistique, impact sur le marché, etc.</i>)</p>
C3.2 Estimer le prix d'une œuvre ou d'un objet d'art, en tenant compte de sa valeur intrinsèque ainsi que de la demande du marché, en vue de sa mise en vente.	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C3.1, C3.2, C3.3) A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art, et dans le cadre de sa commercialisation le candidat devra en fixer le prix de vente.</p> <p><u>Livrable</u> : Dossier de vente</p>	<p>L'analyse de la demande du marché de l'art est intégrée au dossier. Elle identifie les tendances actuelles, les mouvements artistiques en vogue, et la position de l'artiste et/ou du courant sur le marché.</p> <p>Les critères influant sur la valeur de l'œuvre/objet sont identifiés (<i>qualité, artiste, technique utilisée, rareté, taille, état de conservation, etc.</i>).</p> <p>Le processus de détermination du prix est explicite. Il expose avec transparence la méthodologie utilisée et les éléments pris en compte dans afin d'arriver à la valeur finale proposée.</p> <p>Le prix déterminé est cohérent compte tenu des caractéristiques de l'œuvre et des tendances du marché. Il s'appuie sur une comparaison avec des œuvres similaires récemment vendues sur le marché.</p>	
C3.3 Définir le type et les modalités de vente d'une œuvre ou d'un objet d'art (<i>directe, aux enchères, en-ligne, en foire, privée, etc.</i>), en tenant compte de sa nature, de ses caractéristiques ainsi que de son marché cible, afin d'en optimiser la visibilité auprès des acheteurs potentiels.	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C3.1, C3.2, C3.3) A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art, et dans le cadre de sa commercialisation le candidat devra déterminer le type et les modalités adaptées à sa mise en vente.</p> <p><u>Livrable</u> : Dossier de vente</p>	<p>Les préférences, les comportements d'achats, et les habitudes de consommation des acheteurs potentiels de l'œuvre ou de l'objet sont identifiés.</p> <p>Le choix du canal et du type de vente est justifié au regard de différents critères (<i>nature de l'œuvre, marché cible, valeur de l'œuvre, notoriété de l'artiste, coûts associés, etc.</i>).</p>	

			Les modalités de vente retenues permettent de maximiser la visibilité de l'œuvre auprès des acheteurs potentiels.
A3.2 Mise en œuvre du processus de vente	C3.4 Présenter une œuvre ou un objet d'art auprès de collectionneurs ou d'un comité d'achat, en s'appuyant sur le développement d'un argumentaire de vente en vue de susciter l'acte d'achat.	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C3.4, C3.5) A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art et dans le cadre d'une mise en situation portant sur sa commercialisation, le candidat devra en réaliser la présentation auprès du comité d'achat.</p> <p><i>Le comité d'achat est représenté par les membres du jury</i></p>	<p>La présentation effectuée est claire et structurée (<i>introduction, contextualisation artistique, mise en avant des caractéristiques spécifiques, conclusion etc.</i>).</p> <p>La présentation s'appuie sur l'utilisation de supports visuels tels que des images, des vidéos ou des projections permettant d'appréhender l'œuvre et d'en percevoir les détails importants.</p> <p>L'argumentaire de vente développé est persuasif Il met en avant les aspects uniques, la valeur artistique, les caractéristiques spécifiques de l'œuvre.</p> <p>Les informations sur l'histoire de l'artiste, le contexte artistique de l'œuvre et tout événement ou élément particulier pouvant avoir une influence sur sa valeur sont exposés.</p> <p>Des réponses justes sont apportées aux questions des membres du comité. Elles démontrent une compréhension approfondie de l'histoire, du contexte artistique et des atouts esthétiques de l'œuvre ou de l'objet.</p>
	C3.5 Négocier la vente d'une œuvre ou d'un objet d'art, en s'appuyant sur l'évaluation des offres et la discussion des modalités de ventes, en vue de parvenir à un accord satisfaisant.	<p><u>Mise en situation professionnelle</u> : (C3.4, C3.5) A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art et dans le cadre d'une mise en situation portant sur sa commercialisation, le candidat devra en négocier la vente auprès du comité d'achat.</p> <p><i>Le comité d'achat est représenté par les membres du jury</i></p>	<p>La négociation repose sur une communication claire et transparente entre les parties. Les éléments de négociation relatifs aux modalités de ventes tels que les conditions de paiement, les arrangements logistiques, etc. sont discutés.</p> <p>Les objections émises (<i>préoccupations concernant le prix, l'authenticité, la provenance, les conditions de ventes, etc.</i>) sont traitées de manière constructive. Des explications convaincantes et des solutions adaptées sont proposées.</p>

			Le prix final convenu reflète la juste valeur de l'œuvre ou l'objet tout en satisfaisant les attentes des différentes parties.
A3.3 Sécurisation des transactions d'œuvres et d'objets d'art.	C3.6 Etablir l'ensemble des documents juridiques et contractuels encadrant les transactions d'achat et de ventes d'œuvres ou d'objets d'art (<i>contrat de vente, facture, certificat d'authenticité, etc.</i>), afin de sécuriser les ventes.	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u> A partir de la soumission d'une œuvre ou d'un objet d'art, le candidat devra établir l'ensemble des éléments juridiques et contractuels nécessaires à la vente.</p> <p><u>Livrables :</u> Documents juridiques et contractuels relatifs à la vente de l'œuvre/objet, dont :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Le contrat de vente - La facture, - Le certificat d'authenticité 	<p>Le contrat de vente est exhaustif. Il contient l'identification des parties, la description de l'œuvre, les conditions de ventes, les droits de propriété intellectuelle, les clauses de rétractation, les responsabilités des parties, etc.</p> <p>La facture comprend l'ensemble des détails financiers de la transaction, y compris le prix de vente, les taxes applicables, les frais supplémentaires, etc. ainsi que les informations de paiement.</p> <p>Le certificat d'authenticité est exhaustif. Il fournit une description détaillée de l'œuvre incluant les caractéristiques spécifiques à son identification et les éléments tels que la provenance de l'œuvre, informations sur l'artiste, etc.</p> <p>La documentation produite est conforme à la législation en vigueur dans le domaine de l'art. Elle garantit la validité juridique des transactions et la protection des droits des parties.</p>
<p>Activité 4. Promotion des ventes et des expositions d'œuvres et d'objets d'art.</p> <p>A4.1 <i>Gestion d'une base de données clients.</i></p>	C4.1 Constituer une base de données clients dans le respect de la réglementation relative à la protection des données, en recueillant les informations pertinentes (<i>préférences artistiques, historique d'achat, satisfaction, etc.</i>), en vue de personnaliser les interactions.	<p><u>Cas pratique :</u> A partir d'une problématique rencontrée par une structure intervenant sur le marché de l'art et relative au suivi client, le candidat devra :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proposer une stratégie de recueil des données, - Proposer un questionnaire permettant le recueil des données, <p><u>Livrables :</u> Stratégie et questionnaire</p>	<p>La stratégie du recueil de données client est définie. Elle comprend : les objectifs de la collecte de données, la liste des données à collecter et les finalités pour lesquelles les informations seront utilisées, les méthodes et les points de collecte.</p> <p>Le questionnaire de recueil des données répond aux objectifs de la collecte de donnée (<i>amélioration de la satisfaction, augmentation des ventes croisées, fidélisation, etc.</i>).</p>

			<p>Le questionnaire proposé comprend des questions simples, clairement formulées et précises. Elles sont organisées de manière logique.</p> <p>Le questionnaire proposé est conforme à la réglementation relative à la protection des données personnelles.</p>
A4.2 Mise en œuvre de la stratégie de communication	<p>C4.2 Elaborer un plan de communication en ligne et hors ligne, en déterminant pour chacune des actions à mener les objectifs, le public cible, les messages clés, les canaux de communication à utiliser, etc. afin de promouvoir efficacement les activités de la structure.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u> Dans le cadre de l'organisation d'un événement à destination d'une galerie, d'une foire ou de collectionneurs privés, le candidat devra élaborer un plan de communication.</p> <p><u>Livrable :</u> Plan de communication</p>	<p>Les indicateurs de performance des différentes actions de communications à mener sont définis. Ils sont Spécifiques Mesurables Atteignables et temporellement définis.</p> <p>Le plan de communication identifie clairement les publics cibles des différentes actions de communication. Les messages et les canaux sont adaptés en conséquences.</p> <p>Les canaux de communication en ligne et hors ligne ainsi que les messages clés définis tiennent compte des caractéristiques du public cible.</p> <p>Le plan de communication proposé est réaliste compte tenu des ressources budgétaires qui lui sont allouées.</p>
	<p>C4.3 Réaliser des supports de communication (<i>dossier de presse, newsletters, brèves pour les sites internet, etc.</i>), en adaptant la communication et les visuels aux différents formats, afin de promouvoir les artistes et les événements organisés.</p>	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u> Dans le cadre de l'organisation d'un événement à destination d'une galerie, d'une foire ou de collectionneurs privés, le candidat devra réaliser différents supports de communication.</p> <p><u>Livrables :</u> Supports de communication</p>	<p>Les supports de communication contiennent toutes les informations essentielles liées à l'événement, y compris les détails de l'événement (nom, thème, etc.), les dates, l'emplacement, la liste des artistes représentés, et les autres détails logistiques pertinents.</p> <p>Les supports de communication sont adaptés aux différents formats.</p> <p>Les supports de communication présentent une identité visuelle cohérente avec l'image de la structure (<i>couleurs, police, éléments graphiques, etc.</i>)</p>

			Les visuels utilisés (images d'œuvres, photographies, etc.) sont de bonne qualité et tiennent compte des droits d'auteurs.
A4.3 Développement de la présence en ligne de la structure	C4.4 Optimiser la présence en ligne de la structure, en s'appuyant sur la diffusion de contenus sur les sites web, les plateformes d'art en ligne, les réseaux sociaux, etc., en vue d'élargir son audience.	<p><u>Mise en situation professionnelle :</u> Dans le cadre du développement de la présence en ligne d'une organisation réelle ou fictive, le candidat devra proposer une stratégie de gestion des réseaux sociaux (contenus, calendrier, outils de suivi, etc.)</p> <p><u>Livrable :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Stratégie de gestion des réseaux sociaux. 	<p>Les objectifs de la stratégie de gestion des réseaux sociaux sont définis. Ils sont spécifiques, mesurables, atteignables, réalistes et limités dans le temps.</p> <p>La stratégie est adaptée au public cible. Elle tient compte des préférences, des comportements en ligne et des attentes.</p> <p>Les contenus proposés sont variés et adaptés aux différents types de plateformes. Ils sont visuellement cohérents avec l'image de marque et la ligne éditoriale de la structure.</p> <p>Le calendrier de publication est régulier et bien planifié. Il anticipe les sujets, détermine les dates de publication, et identifie les canaux de diffusion appropriés.</p> <p>Les techniques d'optimisation du contenu (SEO) sont exposées. Elles sont appliquées de manière cohérente en fonction du type de contenu proposé.</p> <p>La stratégie intègre des mécanismes permettant de favoriser l'engagement et l'interaction avec le public (<i>réponses aux commentaires, encouragement de la participation par le biais de questions, etc.</i>).</p>