

Marianna Rocher

Au-delà des Murs

Dans quelle mesure le monde des galeries d'art est-il obligé de se transformer pour faire face aux challenges imposés par le digital?

SOMMAIRE

INTRODUCTION --- pag. 5

PREMIÈRE PARTIE --- pag. 11

Les challenges imposés par le digital.

1/a L'Analyse du marché

1/b Analyse PESTEL

1/c La Concurrence

Exemple: Galerie "Andrea Rossi", Como, Italie.

2/a Concurrence

2/b Analyse d'environnement

2/c Réseaux sociaux

2/d Positionnement

2/e Conclusion

DEUXIÈME PARTIE --- pag. 57

Élaboration de la stratégie digitale et les recommandations opérationnelles.

- 1/a Définition des objectifs SMART
- 1/b Analyse des Persona
- 1/c Les aspects stratégiques essentiels pour la Galerie Andrea Rossi
- 1/d Quelles sont les transformations nécessaires ?
- 1/e Recommandations à suivre pour atteindre nos 3 objectifs
- 1/f Conclusion: les avantages, les besoins fonctionnels

TROISIÈME PARTIE pag. 117

Résultats

- 3/a Planning détaillé
- 3/b Budget Prévisionnel Détaillé
- 3/c Résultats observés et /ou Attendus

CONCLUSION pag. 140

BIBLIOGRAPHIE pag. 142

INTRODUCTION

L'industrie de l'art a connu une transformation radicale à l'ère digitale, redéfinissant la façon dont les galeries d'art traditionnelles opèrent, interagissent avec les collectionneurs, et demeurent pertinentes dans un monde en constante évolution.

Cette étude se concentre sur l'exemple d'une galerie d'art familiale basée en Italie, à Come, nommée (fictivement) **“Andrea Rossi” Art Galerie.**

La galerie est spécialisée dans la vente d'antiquités et d'œuvres du 20ème siècle, et comme de nombreuses galeries, elle a ressenti l'impact de la pandémie, avec une diminution de 30 % de son chiffre d'affaires en 2022. (Source: bilan annuel de la galerie). Face à cette réalité changeante, il est impératif pour des entreprises comme Callea de s'adapter pour prospérer dans l'ère digitale.

Le marché de l'art, malgré sa résilience, présente des nuances et des défis pour les acteurs, en particulier pour les galeries d'art de taille modeste. Alors que les grandes galeries et les art dealers importants continuent de prospérer, les plus petites galeries et les salles de ventes aux enchères connaissent des difficultés.

Cependant, le marché de l'art dans son ensemble a enregistré une augmentation de 3 % en 2022, atteignant une valeur de 67,8 milliards de dollars, soutenu par une hausse de 7 % des ventes d'art dealers et de galeries d'art, ramenant le secteur à ses niveaux pré-pandémiques de 2019.

(Source. Art market 2023, Report by ArtBasel&UBS).

Les collectionneurs fortunés restent optimistes et prévoient d'augmenter leurs dépenses artistiques en 2023, reflétant la résilience du marché de l'art haut de gamme. (Source: Art market 2023, Report by ArtBasel&UBS).

La montée en puissance de l'Internet a permis aux galeries d'art d'étendre leurs rayons d'action au-delà de leurs emplacements physiques. Cela a ouvert la porte à un commerce international plus large et à une plus grande diversité d'artistes représentés.

De nombreuses galeries traditionnelles ont embrassé le numérique, développant leur présence en ligne ou en créant des plateformes spécifiques pour la vente d'œuvres d'art, comme Artnet et Artsy.

Ces avancées ont permis aux acheteurs d'accéder à une plus grande variété d'œuvres d'art et de faciliter les transactions. La technologie, y compris la réalité virtuelle et l'intelligence artificielle, transforme également l'expérience d'achat en ligne, offrant aux acheteurs la possibilité de visualiser les œuvres dans

leur propre espace et de recevoir des recommandations personnalisées.

Ce rapport explorera de manière approfondie les défis et les opportunités auxquels sont confrontés **les galeries d'art traditionnelles à l'ère digitale, avec un accent particulier sur la Galerie ““Andrea Rossi””**.

Nous allons procéder par étapes suivantes:

1.Analyse de l'environnement et de l'entreprise:

Au début, nous examinerons la situation actuelle de l'environnement et de l'entreprise.

2.Élaboration de la stratégie digitale et recommandations opérationnelles:

Ensuite, nous nous pencherons sur la proposition de la stratégie digitale, ainsi que sur les recommandations opérationnelles.

3.Mise en œuvre opérationnelle:

Enfin, nous aborderons la phase de mise en œuvre opérationnelle.

L'exploration approfondie de ces questions sera cruciale pour guider les acteurs de l'industrie de l'art vers un avenir prospère et innovant. Le monde de l'art ne s'est pas contenté d'adopter timidement le numérique, mais a embrassé un éventail de technologies qui transforment la manière dont les œuvres d'art sont créées, vendues et expérimentées. Cela soulève des questions fondamentales sur l'impact de ces transformations sur l'ensemble de l'industrie, des artistes aux collectionneurs, en passant par les galeries et les maisons de ventes aux enchères.

Les enjeux sont multiples et complexes. D'un côté, il y a une volonté croissante de rendre l'art accessible à une audience plus large, de diversifier les artistes et de repenser les modèles commerciaux traditionnels.

De l'autre côté, il existe des défis liés à la préservation des droits d'auteur, à la création de valeur dans un marché numérique saturé et à la protection de l'intégrité des œuvres dans un environnement virtuel.

Dans cette étude, nous aborderons les questions cruciales liées à l'adaptation des galeries d'art traditionnelles, telles que Callea, à l'environnement numérique en constante évolution.

En abordant ces aspects, nous fournirons un aperçu complet des défis et des opportunités auxquels les galeries d'art traditionnelles comme Callea sont confrontées dans l'ère numérique en constante évolution.