



DESCRIPTION

Souvent spécialisé dans un domaine ou une époque particulière, l'antiquaire recherche en permanence des objets, tableaux ou meubles d'exception (armes, porcelaine, meubles, monnaies, argenterie, sculptures...). Il se déplace très régulièrement pour trouver, authentifier et négocier ces objets: dans les salons, les salles des ventes, les ventes réservées aux professionnels, les marchés aux puces, les vide-greniers et surtout chez les particuliers. Son expérience et ses connaissances en histoire de l'art lui permettent de dénicher des objets d'art, dont il doit ensuite estimer la valeur. La différence avec le métier de brocanteur est subtile : l'antiquaire, souvent spécialisé, vend des objets d'exception, remis en parfait état alors que le brocanteur vend tous types d'objets généralement en l'état.



PROFIL D'EMPLOYEURS

- L'antiquaire travaille souvent seul dans sa structure mais peut aussi être accompagné d'un vendeur ou de membres de sa famille



RELATIONS INTERNES / EXTERNES

- **Internes** : Vendeur
- **Externes** : Clients, particuliers, artisans restaurateurs d'art, ébénistes, experts en art, galeristes, commissaires-priseurs



ENVIRONNEMENT ET CONDITIONS DE TRAVAIL

- L'antiquaire travaille en magasins ou sur des stands extérieurs y compris lors de manifestations commerciales. Certains possèdent un atelier de restauration
- Il se déplace beaucoup pour dénicher des objets de qualité (salons, particuliers...) et pour s'informer (musées, expositions, bibliothèques...)
- Il doit être le premier sur place, souvent tôt le matin et travaille également le week-end



ACTIVITES

➤ Activités principales

Rechercher des objets d'exception

- S'informer sur les styles et époques (revues et livres spécialisés) et les tendances de consommation
- Se déplacer sur des manifestations ou chez des particuliers

Authentifier et estimer la valeur des objets

- S'assurer de l'authenticité et de l'origine des objets à travers son expertise ou le recours à un expert
- Estimer la valeur de l'objet (anticiper le prix de vente, le montant de la TVA...) et négocier son prix d'achat

Faire restaurer et vendre les objets

- Faire restaurer ou restaurer les pièces (nettoyage, montage, petites réparations) et les exposer
- Accueillir, renseigner et documenter le client sur les caractéristiques de l'objet pour le fidéliser
- Vendre les objets (magasin, internet, salons...)
- Editer les documents associés à l'objet (facture, certificat d'authenticité...)

> Activités complémentaires

Assurer la gestion administrative de l'entreprise

- Gérer la gestion administrative et la comptabilité du commerce
- Tenir le livre de police (description et provenance de l'objet, identité des vendeurs et prix d'achat)

Assurer la promotion du commerce

- Assurer le développement de son site internet et la mise en ligne des objets (photos, descriptions...)
- Organiser des événements thématiques (rencontres, conférences...), rédiger des catalogues...

Gérer la mise en vente publique (très occasionnel)

- Mettre les objets en vente dans des ventes publiques pour le cas d'objets très spécifiques



> SAVOIR

- Avoir des connaissances en art spécifiques à la période ou au style des objets / meubles / œuvres proposés ou à restaurer

> QUALITES / GOUTS PERSONNELS

- Etre curieux
- Aimer la vente, le commerce
- Aimer le contact avec la clientèle
- Aimer le secteur d'activité et les objets / produits associés, se tenir informé et analyser les tendances marché, produits...
- Avoir une sensibilité et un attrait fort pour l'art

> SAVOIR-ETRE

- Parler l'anglais et éventuellement une ou plusieurs autres langues étrangères
- Savoir argumenter et convaincre
- Etre observateur et attentif

> SAVOIR-FAIRE

- Savoir organiser et mener sa recherche d'objets / produits
- Etre capable d'expertiser l'objet / produit pour déterminer son origine, son âge, sa marque de fabrique et vérifier son authenticité
- Savoir négocier le prix d'achat d'objets / produits
- Maîtriser les outils bureautiques (traitement de texte, tableur, logiciel de gestion spécifique, recherches sur le web)
- Respecter les règles de gestion des œuvres (registre des ventes et des achats, remplir le livre de police, établir une facture...)
- Savoir agencer l'espace magasin de manière efficace pour optimiser le parcours client et les ventes
- Savoir mettre en valeur le produit auprès du client (origine, histoire, parcours...)
- Savoir négocier et conclure une vente
- Etre capable de développer un réseau relationnel dans son domaine d'activité (objets d'art, œuvres d'art...)
- Savoir organiser une promotion de produits en ligne (réseaux sociaux, e-commerce)



PREREQUIS D'ACCES AU METIER

- Antiquaire est un métier de passionné : il n'y a pas de prérequis, ni de diplôme spécifique mais il faut être curieux et patient
- Des connaissances en histoire de l'art sont nécessaires, elles peuvent s'acquérir via des formations ou de manière autonome (salle des ventes, lectures...)



FORMATIONS FREQUENTES

- Licence professionnelle commerce option antiquaire-brocantier, négociateur en objets d'art, licence en histoire de l'art et archéologie, Ecole Boule, Ecole Estienne...
- Ecole du Louvre, Master Européen en marché et commerce international de l'art de l'ICART...



CERTIFICATIONS RECONNUES

- Le titre d'expert peut être acquis après présentation d'un mémoire et cooptation par ses pairs (Chambres d'Experts...)



METIERS DE PROVENANCE

- La transmission familiale joue souvent un rôle important, en revanche certains ébénistes ou restaurateurs de meubles peuvent parfois se tourner vers le métier d'antiquaire



EVOLUTION PROFESSIONNELLE

- L'antiquaire se spécialise parfois sur une période ou une catégorie d'objet ou au contraire se diversifie en devenant généraliste
- Expert auprès de compagnies d'assurance, des douanes ou de collectionneurs particuliers



AUTRES REFERENTIELS

- [Code ROME – D1201 : Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion](#)
- [Code ROME – D1301 : Management de magasin de détail](#)
- [ONISEP : Antiquaire](#)



Accédez aux référentiels en cliquant sur les liens

TEMOIGNAGE

« Être antiquaire permet de concilier deux de mes passions : l'art et le commerce. Tout le travail de recherche et d'acquisition des objets est très prenant. : il faut aimer découvrir et apprendre. On a une certaine liberté, on est en immersion dans le culturel, entouré de belles choses, pour moi des objets du 19^e siècle puisque j'ai choisi de me spécialiser sur cette période. Il faut rester à l'affût des bonnes affaires et savoir son expertise, par exemple lorsque l'on me demande d'authentifier l'âge d'un objet qui va être déterminant dans son prix. Un antiquaire est aussi un vendeur et un gestionnaire: il faut assurer la pérennité de son entreprise ! »

Georges,
Antiquaire

