



## Description de l'emploi

L'antiquaire recherche, étudie et achète des objets d'art et des antiquités (meubles d'époque, tableaux, sculptures, bijoux...) présentant un intérêt pour une clientèle de professionnels ou de particuliers. L'antiquaire est souvent spécialisé dans une catégorie d'objets ou une époque particulière.

Il se rend dans les salles des ventes, ventes réservées aux professionnels, sur des brocantes, marchés aux puces, expositions, et éventuellement chez des particuliers (débarras d'appartement, maison), effectue des recherches en ligne sur des sites de bonnes affaires ou de petites annonces pour dénicher les objets d'exception qui seront éventuellement restaurés puis mis à la vente en parfait état.

Grâce à ses connaissances approfondies sur l'art et les antiquités, il détermine l'authenticité d'un objet, évalue les travaux de restauration et négocie son prix d'achat auprès du vendeur.

Il expose et vend ensuite des objets d'art et des antiquités dans sa boutique. Il effectue toutes les activités liées au processus de vente : accueil et renseignement du client sur les caractéristiques de l'objet (histoire, époque, valeur artistique, rareté...), vente et édition des documents associés à l'objet (facture, certificat d'authenticité...). Il peut également rechercher des antiquités pour une clientèle avec des demandes précises.

Il assure la gestion administrative et comptable, et veille au bon fonctionnement de sa boutique.

## Activités

- Veille permanente dans son domaine d'activité, analyse des tendances du marché de l'art.
- Recherche, déplacement dans les ventes publiques, chez les particuliers, confrères et identification d'objets d'exception pouvant intéresser la clientèle.
- Expertise et authentification d'objets d'art et d'antiquités.
- Estimation de la valeur des objets (cote des biens) et négociation de leur prix d'achat.
- Restauration éventuelle des objets (par l'antiquaire lui-même ou par un prestataire).
- Prises de photos, le cas échéant, des objets et mise à jour des fiches descriptives pour actualiser le site en ligne.
- Installation en boutique et mise en valeur des objets (nettoyer/protéger).
- Rangement, entretien et mise en valeur de l'espace de vente.
- Accueil de la clientèle, gestion des flux clients, prise en charge des appels téléphoniques.
- Renseignement de la clientèle sur les caractéristiques des objets d'art et des antiquités, et le cas échéant sur les services proposés (livraison, estimation d'un objet à la demande du client, restauration...).
- Réalisation de la vente et des opérations associées (facture, certificat d'authenticité...).
- Préparation des expéditions.
- Tenue de registres selon la réglementation.
- Gestion administrative, budgétaire, comptable.
- Actualisation et animation (publications, photos, actualités...) d'un ou plusieurs réseaux sociaux associés au commerce et/ou au site en ligne.
- Le cas échéant, mise en place d'évènements (expositions, conférences...) et participation aux manifestations en lien avec son activité (salons, Fine Arts Paris et La Biennale...).

## Accès à l'emploi

### Profil recherché :

- L'accès au métier est possible sans formation spécifique. Néanmoins des connaissances en histoire de l'art sont nécessaires. La motivation pour la vente et les qualités relationnelles sont également déterminantes.
- Une pratique de l'anglais et éventuellement d'une ou plusieurs autres langues étrangères est recommandée.

### Formations fréquentes (liste non exhaustive) :

- Licence professionnelle – Commerce et distribution
- Licence – Histoire de l'art et archéologie
- Licence – Arts

### Formations spécifiques (liste non exhaustive)

- Titre professionnel – Restaurateur de meubles d'art, anciens et contemporains (niv. 4)
- Technicien des arts mobiliers, sculptés et décoratifs (niv. 4)
- Restaurateur-conservateur de tableaux et d'objets d'art polychromes (niv. 6)



## Domaines de compétences

## Compétences

### ACHETER DES OBJETS D'ART ET ANTIQUITÉS PRÉSENTANT UN INTÉRÊT POUR LA CLIENTÈLE

1. Identifier et exploiter les différentes sources d'achats (commissaire-priseur/salle de vente, site en ligne...) et les différentes procédures qui s'y rapportent (vente minutée, registre à compléter, inscription...) pour permettre l'approvisionnement en marchandise.
2. Expertiser (ou faire expertiser) des objets d'art et antiquités, authentifier, évaluer les travaux de restauration et estimer la valeur des objets.
3. Négocier le prix de l'objet auprès du vendeur.
4. Acheter et enregistrer les achats en appliquant la réglementation : tenue d'un livre de police notamment pour la détention d'objets en or, argent ou platine.
5. Restaurer (ou faire restaurer) les objets.
6. Photographier, le cas échéant, les nouveaux objets et antiquités en veillant à leur mise en valeur (nettoyage, lumière, netteté des photos...).
7. Rédiger, si besoin, des fiches descriptives des objets pour actualiser le site en ligne du magasin.

### GÉRER LA RELATION CLIENT

1. Accueillir le client en créant une relation de confiance, le renseigner.
2. Promouvoir et inviter, le cas échéant, la clientèle aux événements de la boutique (expositions, conférences...).
3. Traiter les réclamations des clients et proposer des solutions adaptées.
4. Prévenir et gérer les situations conflictuelles, faciliter le dialogue avec le client.
5. Adopter une tenue et une posture professionnelles.
6. Identifier et informer les clients sur les antiquités susceptibles de les intéresser (style, époque...).

### CONSEILLER ET VENDRE DES OBJETS D'ART ET ANTIQUITÉS

1. Se documenter (revues et livres spécialisés) et appréhender le marché, les tendances, les styles et époques pour satisfaire sa clientèle. Visiter des musées, des salles des ventes et d'exposition pour approfondir ses connaissances.
2. Identifier et utiliser différents sites spécialisés dans le commerce d'objets d'art et d'antiquités pour parfaire sa connaissance des objets à vendre et des prix pratiqués (Artprix, Artnet, catalogues raisonnés d'artistes...).
3. Conseiller et apporter une expertise sur les objets et antiquités en fonction des demandes des clients (origine, époque, style, modèle, matériaux/composition, valeur artistique, rareté...) et s'en servir pour argumenter la vente.
4. Développer un argumentaire adapté au profil client, aux hésitations et aux objections du client.
5. Conclure la vente.
6. Effectuer l'encaissement et les opérations liées à la vente : établir une facture, éditer, le cas échéant, un certificat d'authenticité...

### GÉRER LA SURFACE DE VENTE

1. Préparer (nettoyer/protéger) et mettre en valeur les objets dans l'espace de vente par thématique, style ou époque.
2. Assurer le bon état marchand de la surface de vente : agencement pertinent pour faciliter le parcours client, maintien de l'attractivité de l'espace de vente, propreté...
3. Appliquer les règles de sécurisation des objets.
4. Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité.

### GÉRER LES STOCKS

1. Effectuer la réception et la traçabilité des objets achetés, leur mise en stock éventuelle.
2. Enregistrer et assurer la traçabilité des objets sortis pour restauration.
3. Consulter le stock à partir du système d'information du magasin afin d'identifier les objets en réserve.
4. Effectuer, le cas échéant, la mise en ligne des produits (site Internet).
5. Réaliser des inventaires.



## Domaines de compétences

## Compétences

### DÉFINIR ET METTRE EN ŒUVRE LA STRATÉGIE COMMERCIALE

1. Effectuer une veille concurrentielle sur la zone de chalandise.
2. Développer son réseau professionnel : intégrer des réseaux d'entreprises/commerces, entrer en relation avec les acteurs locaux...
3. Définir la stratégie commerciale et les objectifs commerciaux du magasin.
4. Déterminer un plan d'action de développement commercial, des moyens et des ressources nécessaires pour atteindre les objectifs fixés.
5. Gérer le plan d'action et mesurer l'atteinte des objectifs.
6. Publier, le cas échéant, sur les réseaux sociaux (page Facebook, Instagram...) pour promouvoir l'activité du magasin, les objets, et gagner en visibilité.

### PILOTER LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU MAGASIN

1. Suivre et analyser les tableaux de bord, les indicateurs commerciaux, les indicateurs de performance économique.
2. Évaluer la performance économique.
3. Identifier les leviers et les actions d'amélioration pour développer la rentabilité du magasin ; piloter leur mise en œuvre.

### ASSURER LA GESTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIÈRE

1. Respecter les obligations légales et les règles de gestion liées à l'activité : livre de police, registre des ventes et des achats, factures...
2. Assurer le pilotage et le suivi financier ; analyser les indicateurs financiers sur un tableau de bord : chiffre d'affaires, marge, budget de trésorerie...
3. Assurer la bonne gestion financière et comptable de l'activité.
4. Appréhender les problématiques fiscales et juridiques.
5. Respecter et être à jour des obligations fiscales.

## Compétences comportementales

- Être réactif et savoir chercher des solutions
- Être rigoureux/organisé
- Savoir montrer de l'intérêt pour l'autre, l'écouter
- Savoir bien s'exprimer, être à l'aise dans le relationnel
- Savoir faire face à l'incertitude et s'adapter (contexte, changements)
- Être autonome et aller de l'avant (curiosité, volonté d'apprendre)
- Savoir écouter et communiquer pour convaincre



## Relations fonctionnelles internes/externes

Typologie de point de vente :

- Commerces indépendants

**En interne :** L'antiquaire travaille le plus souvent seul, mais il peut aussi être accompagné d'un vendeur.

**En externe :** Il est en relation avec les vendeurs (salles des ventes, brocantes...), la clientèle du magasin (particuliers et/ou professionnels) et les services externalisés (experts en art, techniciens-restaurateurs, livraison...) en cas de besoin.

## Principaux facteurs d'évolution de l'emploi

Dans un contexte où les commissaires-priseurs prennent une place de plus en plus prépondérante (vente directe à des particuliers), la valeur ajoutée du métier s'inscrit dans la restauration, le niveau de documentation et d'expertise des objets proposés à la vente et la capacité à multiplier les sources d'approvisionnement (site...).

Pour gagner en visibilité, faire connaître plus largement leur offre et répondre à une clientèle étrangère, l'antiquaire développe progressivement son activité en ligne via des plateformes d'achat ou de vente spécialisées. Les blogs et les réseaux sociaux sont aussi les nouveaux outils de l'antiquaire pour attirer de nouveaux clients et communiquer avec eux.

## Mobilité professionnelle

L'antiquaire peut progressivement acquérir plusieurs magasins, qu'il pourra spécialiser.

L'évolution dans le métier consiste également à gagner en visibilité, se faire reconnaître par la profession et monter en gamme sur les objets vendus.

Avec l'expérience et ses connaissances approfondies sur les objets d'art et antiquités, l'antiquaire peut devenir expert auprès de collectionneurs particuliers, auprès de compagnies d'assurance, des douanes...

## Code ROME

D1201 – Achat vente d'objets d'art, anciens ou d'occasion  
D1301 – Management de magasin de détail