



Antiquaire (H/F)

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**, dans des **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 **trouver 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 **négoce 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).
- Prise 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'événements (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.
- La 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 (niv. 6)
- Licence** – Histoire de l'art et archéologie (niv. 6)
- Licence** – Arts (niv. 6)

Formations spécifiques (liste non exhaustive) :

- Titre professionnel** – Restaurateur de meubles d'art, anciens et contemporains (niv. 4)
- Titre** – Restaurateur-conservateur de tableaux et d'objets d'art polychromes (niv. 6)



Compétences

Domaines de compétences	Compétences
<p>Acheter des objets d'art et antiquités présentant un intérêt pour la clientèle</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifier et exploiter les différentes sources d'achats (commissaire-priseur/salle de ventes, 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, les 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 du registre des objets mobiliers ; livre de police 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 d'art et antiquités en veillant à leur mise en valeur (nettoyage, lumière, netteté des photos...). 7. Rédiger, si besoin est, des fiches descriptives des objets pour actualiser le site en ligne du magasin.
<p>Gérer la relation client</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accueillir le client en créant une relation de confiance, le renseigner. 2. Promouvoir et inviter, le cas échéant, la clientèle aux événements du magasin (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 objets d'art et antiquités susceptibles de les intéresser (style, époque...).
<p>Conseiller et vendre des objets d'art et antiquités</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se documenter (revues et livres spécialisés) et appréhender le marché, les tendances, les styles et les époques pour satisfaire la 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 (Artprice, Artnet, catalogues raisonnés d'artistes...). 3. Conseiller et apporter une expertise sur les objets d'art 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 du client, à ses hésitations et à ses objections. 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...
<p>Gérer la surface de vente</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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 de l'espace de vente... 3. Appliquer les règles de sécurisation des objets. 4. Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité.
<p>Gérer les stocks</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Effectuer la réception des objets achetés, assurer leur traçabilité, procéder à leur mise en réserve éventuelle. 2. Enregistrer les objets sortis pour restauration et assurer leur traçabilité. 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 objets (site Internet). 5. Réaliser des inventaires.
<p>Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale</p>	<ol style="list-style-type: none"> 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.



Compétences (suite)

Domaines de compétences	Compétences
Piloter la performance économique du magasin	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Respecter les obligations légales et les règles de gestion liées à l'activité : registre des objets mobiliers et/ou 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, marges, budget de trésorerie... 3. Assurer la bonne gestion financière et comptable de l'activité. 4. Appréhender les problématiques fiscales et juridiques (notamment dans le cadre de la réglementation TRACFIN). 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 et 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 sur les 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, des tribunaux...

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