

## Antiquaire

Posté par: formations-concours

Publiée le : 5/11/2008 15:06:28

L'antiquaire allie culture et commerce. En effet, il sait reconnaître l'origine des objets anciens grâce à sa connaissance de l'histoire de l'art. Pour acheter et vendre tableaux, meubles, bijoux et tapis, il doit en saisir l'authenticité, l'origine et la valeur. Il lui faut une grande sûreté de jugement ; il ne veut pas se tromper car les copies et les faux ont toujours existé. Il est généralement spécialiste.

Il est essentiel de distinguer antiquaire et brocanteur : un antiquaire ne propose que des pièces rares et datées alors qu'un brocanteur peut vendre le tout venant. **Description des tâches / conditions de travail** : l'antiquaire est généralement spécialiste d'une époque, d'un style ou d'un sujet comme les meubles du XVIII<sup>e</sup> siècle français ou les objets d'art japonais ou islamiques. Il peut aussi opter pour un type d'expression artistique comme la peinture ou la sculpture. Il est à l'affût d'objets pour amateurs d'art. Pour cette recherche, il doit se déplacer dans les ventes publiques, chez les particuliers et les confrères, y compris pendant les week-ends. Les successions constituent une source importante d'approvisionnement, mais l'antiquaire ne néglige aucune piste afin de découvrir les pièces intéressantes.

Le souci de la documentation et de la littérature spécialisée lui permet de ne pas se tromper dans ses achats. Il lui faut donc lire et visiter des musées, des salles de ventes et d'expositions. Un talent de gestionnaire doit compléter ces qualités : des campagnes hasardeuses d'achats peuvent déséquilibrer les comptes car les ventes ne se produisent pas tous les jours. Prudence et patience sont requises. L'antiquaire est aussi un commerçant, mais qui s'adresse à un public particulier, et son sens de la communication doit être subtil.

Quelques antiquaires emploient des vendeurs. Pour les débutants, l'installation est souvent la seule solution, mais il faut un stock et un capital de départ. Certains antiquaires réputés dans leur domaine effectuent des expertises pour le compte d'assureurs.

**Salaires / revenus** Les revenus sont très variables. Un objet se vend en quelques heures... ou en quelques années. L'antiquaire fixe lui-même ses tarifs en fonction du prix d'achat des objets, de leurs éventuelles restaurations et de la demande. Si la marge bénéficiaire peut sembler importante, il faut tenir compte des autres frais engagés : déplacements, loyer du magasin, charges sociales.

**Evolution professionnelle** Pour de jeunes antiquaires, l'évolution dans le métier consiste à se faire reconnaître, à se faire un nom et à posséder une enseigne prestigieuse. **Études / formations** On devient antiquaire par expérience en se formant sur le tas ou auprès d'antiquaires chevronnés. Bien sûr on peut effectuer des études en histoire de l'art à l'université ou à l'école du Louvre. Mais c'est souvent la transmission du savoir par des parents professionnels, complétée par des études appropriées qui aident à entrer dans le métier.

Quelques Écoles privées dispensent une formation "commerce de l'Art" en 1, 2 ou 3 ans, mais sa qualité est très variable. À