

# Antiquaire et négociant/e d'objets d'art

## acheter, vendre, estimer, restaurer, diriger, calculer

Les antiquaires et négociants resp. négociantes d'objets d'art achètent et vendent des objets d'art et des objets antiques. Ils s'appuient dans leur travail sur des expertises et des certificats établis par des experts, mais aussi sur les listes de ventes aux enchères et de prix d'art ou les catalogues d'art.

Pour ne pas se retrouver avec des antiquités ou des objets d'art achetés, ils suivent la scène des antiquités, de l'art et des collectionneurs grâce à leur sens aigu des tendances. Comme la gamme des objets peut être très large, tableaux, livres, bijoux,

meubles, porcelaines, etc., le plus souvent, ils se spécialisent. Les objets de collection sont aussi particulièrement intéressants pour fidéliser la clientèle. C'est pourquoi ils cataloguent régulièrement leur stock d'antiquités et gèrent une base de données clients.

Les antiquaires et négociants resp. négociantes d'objets d'art s'y connaissent bien en différents styles et époques et ils savent restaurer les antiquités. Lorsqu'ils dirigent leur propre entreprise, ils doivent avoir en outre de solides connaissances commerciales.



### Quoi et pourquoi?

- Afin que l'antiquaire et négociant d'objets d'art puisse assurer qu'il paye un prix équitable lorsqu'il achète une figurine en bronze, il prouve la valeur de l'objet au vendeur grâce à ses connaissances historiques.
- Afin que l'antiquaire et négociante d'objets d'art ne fasse pas une enchère trop haute sur un objet de collection lors d'une vente aux enchères, elle s'informent dans la liste des prix des enchères et des objets d'art.
- Afin qu'un client aime un tableau de l'avant-dernier siècle, l'antiquaire et négociant d'objets d'art lui raconte quelques faits intéressants sur cette époque.
- Afin que l'achat de certains objets d'art en vaille vraiment la peine, l'antiquaire et négociante d'objets d'art doit non seulement faire preuve d'un jugement sûr, mais aussi d'un bon sens des tendances.

### Profil requis

	avantageux	important	très important
capacité de communiquer, compétences en négociation	[Bar chart showing high importance]		
compétences commerciales	[Bar chart showing high importance]		
créativité	[Bar chart showing moderate importance]		
initiative	[Bar chart showing low importance]		
intérêt pour l'art, intérêt pour le contact avec le client	[Bar chart showing high importance]		
intérêt pour le conseil	[Bar chart showing moderate importance]		
loyauté	[Bar chart showing low importance]		
orientation client	[Bar chart showing high importance]		
présentation soignée	[Bar chart showing high importance]		
talents pour la conception	[Bar chart showing moderate importance]		

### Plans de carrière

↑	Entrepreneur/-euse indépendant/-e
↑	Conservateur/-trice-restaurateur/-trice HES (Bachelor)
↑	Antiquaire et négociant/e d'objets d'art
	Formation professionnelle initiale avec CFC ou études d'une HES (voir admission)

**Admission** Les formations préalables les plus diverses sont possibles: menuisier ébéniste, bijoutier, tapissier-décorateur, libraire, horloger, études d'histoire de l'art ou d'architecture intérieure, etc.

**Formation** La formation est autodidacte et «sur le tas». L'école Sotheby à Londres offre des cours de formation pour les commissaires-priseurs.

**Les aspects positifs** Les antiquaires et négociants resp. négociantes d'objets d'art ont plutôt une vocation qu'une profession. Ils se retrouvent dans un monde d'objets d'art et d'antiquités de différentes époques et acquièrent ainsi de plus en plus d'expertise.

**Les aspects négatifs** Les expertises incorrectes sont ennuyeuses, parfois on se retrouve avec un objet invendable ou ne remarque pas un défaut que même un restaurateur compétent ne peut réparer. Tout cela peut coûter cher.

**Bon à savoir** Les antiquaires et négociants resp. négociantes d'objets d'art sont occupés à bien des égards. Ils échangent des informations avec d'autres professionnels, par exemple dans des salles de vente aux enchères, à des foires aux antiquités ou avec des restaurateurs, des conservateurs et, bien sûr, avec des clients et des vendeurs.