



# Le marché de l'art, une affaire d'experts

par Antoine Teillet

**Le monde de l'art n'est pas fait que de créateurs. Il existe en grande partie aussi grâce au commerce. De même, les œuvres d'art doivent pouvoir être montrées dans un but éducatif mais également, tout simplement, pour exister dans le regard du public. Aujourd'hui, ces deux dimensions sont en pleine expansion. L'art se vend, l'art se montre, et les métiers en rapport, bien que difficiles d'accès, sont passionnants.**

Il n'est plus une semaine aujourd'hui sans que l'on parle d'une importante vente aux enchères ou de l'achat à fort prix d'une œuvre d'art. Les professionnels sont nombreux à le dire, l'art est devenu une valeur sûre dans laquelle il est bon de placer ses économies. Il n'y a qu'à voir la vente du Cri de Munch, à New York en mai 2013, à 90 millions d'euros pour se rendre compte du phénomène. Une version des Joueurs de cartes de Cézanne se serait par ailleurs négociée, voici quelques mois, aux alentours – chiffre stratosphérique – de 200 millions d'euros. Et si les grandes œuvres sont très recherchées, les jeunes artistes qui verront de grands collectionneurs jeter leur dévolu sur leur travail peuvent aussi connaître des trajectoires fulgurantes. Aujourd'hui, la France est la quatrième nation en termes de ventes. En 2009, les cessions d'objets d'art et de collection par sociétés de ventes volontaires avaient, dans l'Hexagone, représenté environ 1,2 milliards d'euros. Les 70 sociétés de Drouot totalisant à elles seules plus de 400 millions d'euros de vente.

## ■ Des métiers faits d'instinct et de savoir

Dans ces conditions, tous les métiers liés à l'estimation, à la certification, au commerce et à la vente d'œuvres d'art ont connu un vrai développement ces dernières années. Mais



le secteur est déconseillé aux dilettantes...

Ces activités exigent en effet de solides connaissances et une réelle expérience du terrain. De celles que l'on ne peut acquérir qu'après de longues heures passées en musées, en bibliothèques ou encore en salles de vente. Autre nécessité, faire preuve de beaucoup d'énergie et de curiosité... et avoir des moyens pour investir. Il faut, enfin, un bon réseau pour débiter mais aussi pour durer...

Parmi les métiers incontournables, figure l'antiquaire, qui achète, restaure et revend meubles anciens et objets d'art. Il doit pouvoir authentifier les œuvres dont il dispose, ou faire appel aux experts compétents. Il peut être généraliste ou spécialisé sur quelques époques ou styles particuliers. Il s'agit d'un métier très mobile puisqu'en plus d'être présent pour ses clients dans son magasin, il devra se déplacer chez des particuliers et en salles de ventes où il rencontrera notamment le commissaire-priseur...

Officier assermenté, ce dernier organise les ventes aux enchères et s'assure de leur régularité. Ce qui va notamment impliquer d'évaluer chaque objet pour éviter les fraudes. Il peut être également appelé sur des ventes judiciaires ou comme expert auprès de compagnies d'assurance ou de banques. En enchères, il est autant un homme de loi qu'un chauffeur de salle, chargé de susciter en permanence la curiosité du public. Le commissaire-priseur et l'antiquaire travailleront souvent avec l'expert d'art dont



la mission sera de déterminer la véracité des œuvres d'art et de les estimer. Ce dernier sera la plupart du temps rattaché à une institution telle que la cour d'appel, la cour de cassation ou auprès de la commission de conciliation et d'expertise douanière.

Parmi les autres professions sans lesquelles toute activité serait compromise, le galeriste, qui expose les œuvres des artistes et leur donne ainsi la visibilité nécessaire. Sans oublier le critique d'art, qui écrit sur les artistes et autres expositions. Il peut être journaliste de formation spécialisée dans l'art ou, à l'inverse, expert artistique écrivant pour des supports généralistes ou spécifiques.

### ■ **Parce que l'art est fait pour être montré...**

Si la production artistique est en plein essor, c'est également parce qu'à la suite des artistes, évoluent de nombreux professionnels dont le souci sera de faire connaître l'art, de le démocratiser et de faire fonctionner les lieux dans lesquels il sera exposé. Alors que l'appétit du grand public n'a jamais été aussi important et que les grandes expositions dépassent régulièrement les espérances de leurs organisateurs – souvenez-vous de l'expo Hopper, l'an dernier, au Grand Palais – le rôle des professionnels chargés de mettre ces œuvres à disposition du public est évident.

Pour ces experts, un seul but, transmettre une connaissance et une passion, tout en veillant à la pérennité de l'événement. Il s'agit donc de proposer une manifestation à la fois intéressante pour le public et, dans la mesure du possible, rentable pour l'organisateur... Qu'ils soient conservateur, attaché culturel, médiateur culturel ou manager, ils savent



que le succès de leur action réside autant dans l'originalité et la beauté des œuvres proposées que dans l'équilibre budgétaire. D'où ce souci de respecter l'enveloppe fixée dès le départ, voire, quand il faut, d'aller chercher les partenariats et les financements qui permettront de monter l'opération. Organiser, communiquer, promouvoir, gérer divers aspects financiers et marketing, telles sont donc aussi les missions de ces professionnels, chacun à leur niveau. Des activités



souvent nerveusement éprouvantes. Dialogue constant, négociations incessantes, stress des grands événements, rien n'est fait pour épargner ces passionnés.

### ■ **L'université, une première étape vers des formations spécialisées**

Aujourd'hui, de nombreuses formations universitaires mènent au marché ou au management de l'art. Ainsi les licences, mentions Art et culture, Histoire de l'art et archéologie mais aussi Médiation culturelle seront-elles de très bonnes premières étapes avant de s'orienter vers des masters beaucoup plus spécialisés. Globalement, attendez-vous tout de même à des études relativement longues et à des débouchés réservés aux plus motivés...

Outre l'École du Louvre, dont les diplômés se trouvent disséminés à travers les grandes institutions culturelles françaises, l'Institut national du patrimoine (INP) propose une formation initiale de Conservateur du patrimoine accessible avec au moins un bac +3 (concours externe) pour un parcours de 18 mois. L'INP propose par ailleurs un parcours de restaurateur en cinq ans, accessible post-bac, mais aussi en 2<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> et 4<sup>e</sup> année.

Également réputé, l'Isa (Institut des études supérieures des arts) délivre plusieurs programmes de bachelor, de master mais également de MBA étudiants dans des domaines comme la Communication, médiation et marketing culturels (titre de niveau II, bac +3), l'Organisation de projets artistiques et culturels (niveau II), l'Expertise et commerce de l'art (niveau II) mais aussi la Commercialisation et diffusion des œuvres d'art ancien et moderne (ou contemporain), titre de niveau I (bac +5) et Tourisme culturel et valorisation du patrimoine (niveau I). L'icart propose le bachelor Négociant d'art, médiateur culturel et deux MBA Ingénierie culturelle et médiation et Marché et commerce international de l'art. Pour sa part, le Groupe EAC propose notamment deux bachelors et deux MBA en marché de l'art et en médiation culturelle. Enfin, Drouot Formation a récemment étoffé son offre d'un titre de Consultant spécialiste du marché de l'art. ■■

Métier

## Antiquaire

■ **Profil** : L'antiquaire est un chercheur d'objets anciens, de pièces de collection, de vieux meubles ou encore de porcelaines qu'il commercialisera par la suite. Ce travail demande une recherche approfondie, des déplacements chez des particuliers, dans des musées ou dans des ventes publiques. Il doit vérifier l'authenticité, l'origine et le style des objets.

■ **Formation** : Bien qu'aucun diplôme ne soit exigé, il est conseillé de suivre des études en histoire de l'art. L'université, avec ses licences d'Histoire de l'art, la licence professionnelle Commerce de l'art et des antiquités et le master 2 recherche Histoire de l'Art sont des parcours envisageables.

■ **Débouchés** : En début de carrière, il est préférable de travailler comme vendeur chez un brocanteur afin d'acquérir de l'expérience. Plus tard, il sera possible d'ouvrir son propre commerce.

■ **Salaires** : Un vendeur d'antiquités peut gagner environ 2 000 € bruts par mois. Mais ce chiffre va beaucoup dépendre de ses ventes. Les bénéfices qu'il réalise constituent ses revenus et il pourra, si les affaires marchent, largement dépasser ce chiffre.



► « Ce métier demande une très forte culture générale »

Jean-Michel Férard, antiquaire.

« Mon activité principale consiste à me déplacer pour acheter de la marchandise chez des clients qui m'auront été conseillés par divers contacts : notaires, agents immobilier, etc. Je passe donc une bonne partie de mon temps à estimer les objets pour chercher des produits correspondant aux besoins du commerce. Le reste du temps, je reste au magasin avec une employée qui m'aide aux ventes tout en restaurant un certain nombre d'objets grâce à une qualification d'ébéniste. Pour faire ce métier, il faut de grandes connaissances en histoire de l'art. Être à la fois compétent dans le bois, la céramique, le mobilier ou encore les miroirs n'est pas toujours facile. Il faut être polyvalent, encore plus en province où le volume n'est pas suffisant pour privilégier telle ou telle spécialité. Les grandes bases de données disponibles sur Internet et où l'on peut se renseigner ont, cela dit, facilité le travail. »

Métier

## Médiateur culturel

■ **Profil** : Ce terme désigne de nombreuses professions dont la vocation peut se résumer ainsi : placer l'art à portée du grand public. Ses qualités seront les suivantes : le sens de la communication, de solides connaissances en art, en culture et en patrimoine, ainsi que des bases en gestion et en droit.

■ **Formation** : Les médiateurs culturels vont notamment pouvoir se former à l'université. Des DUT, des licences professionnelles ainsi que de nombreux masters (en Médiation culturelle, en particulier) sont ainsi accessibles. Les écoles privées proposent également des formations spécialisées dans les métiers de la culture. Des parcours s'étendant jusqu'à bac +5, car dans ce domaine, plus vous disposerez d'un apprentissage long et solide, plus vous serez reconnu par la profession.

■ **Débouchés** : Le terme de médiateur culturel est générique, il définit une personne qui met en contact un événement culturel et son public. Cela englobe aussi bien le poste d'attaché de presse pour un spectacle ou un organisme, que celui de conseiller culturel au sein d'une ambassade.

■ **Salaires** : Tout dépend du poste. La rémunération peut varier de 1 200 à 2 000 € bruts mensuels en début de carrière.



IESA

► « De la diplomatie, de la pugnacité et une très bonne maîtrise de son sujet »

Isabelle Louis, attachée de presse culturelle.

« Mon métier est simple : faire en sorte que les événements dont je m'occupe soient bien relayés dans la presse écrite, en radio et en télévision, de même que sur le Web. À ce poste, je dois donc établir une cible presse pour chacun des projets dont je m'occuperai avant d'envoyer les informations adaptées à chaque média (communiqué, dossier de presse, etc.). Je pourrai aussi approcher certains supports pour en faire des partenaires de l'événement dont j'assure la promotion. Ensuite viendra la phase de relance et de prise d'éventuels rendez-vous, notamment auprès d'un cœur de cible d'une vingtaine de journalistes très importants pour la réussite de l'événement. Les qualités nécessaires sont claires : il faut de la diplomatie, de la pugnacité, des capacités de rédaction, et bien sûr très bien maîtriser le sujet dont on s'occupe pour proposer les sujets les plus pertinents. »

Métier

## Commissaire-priseur

■ **Profil** : Le commissaire-priseur propose des objets d'art, du mobilier, de l'argenterie, des tableaux et divers articles émanant de particuliers, d'entreprises ou de la justice lorsqu'il s'agit d'objets saisis. Ce maître des enchères doit aussi effectuer un vrai travail de recherche pour inventorier et estimer les objets à vendre.

■ **Formation** : Il faut être titulaire d'un double diplôme, à savoir un diplôme universitaire en droit et en histoire de l'art. L'un doit être de niveau bac +2, et l'autre de niveau bac +3. Cette double qualification permet de se présenter à l'examen d'accès au stage de commissaire-priseur qui est très sélectif.

■ **Débouchés** : Le commissaire-priseur peut travailler pour l'État ou pour des particuliers. Mais les postes sont très convoités et rares.

■ **Salaires** : Son salaire est calculé en fonction de ses honoraires et du type de vente qu'il organise. Sa rémunération oscille entre 56 000 € et 80 000 € bruts par an.



► « L'un des plus vieux métiers du monde »

Aymeric **Rouillac** commissaire-priseur.

« Je pratique l'un des plus vieux métiers du monde... Le seul qui mette en rapport des hommes et des objets, quels qu'ils soient. Nous sommes des passeurs d'objets, hommes de droit, dépositaires d'un transfert de propriété officielle, avec un acte juridique qui s'opère de manière publique. Mais nous sommes aussi hommes d'art, qui doivent discerner l'or du cuivre, et distinguer toutes les créations humaines, depuis la Haute-Égypte jusqu'aux objets les plus contemporains. À mon poste, je passe 80 % de mon temps à décrire et à estimer les objets, et 20 % à les vendre. C'est un métier que l'on exerce forcément avec passion. Il demande une fine connaissance des métiers d'art. Il y a d'ailleurs des familles de commissaires-priseurs, comme il existe des dynasties de bijoutiers ou de passementiers. Il faut également savoir créer des événements, présenter des objets et faire de ces ventes des moments importants à vivre pour les acheteurs mais aussi pour tout un public qui aime assister à ces ventes. »

Métier

## Galeriste

■ **Profil** : Le/la galeriste est l'intermédiaire entre les artistes et les acheteurs et collectionneurs. Il/elle expose, présente et vend des œuvres, connues ou non à l'échelle nationale et/ou internationale, dans sa galerie. En plus d'exposer, présenter et vendre les œuvres des artistes, ce professionnel en assure la promotion. Pour cela, il organise des expositions dans sa galerie.

■ **Formation** : Il n'existe pas de formation spécifique. Une école d'art ou une formation en histoire de l'art peut être envisageable pour acquérir des bases solides et indispensables au métier.

■ **Débouchés** : Le galeriste peut gérer seul ou en équipe sa galerie. L'accès au métier est très difficile compte tenu du coût d'achat ou de la location d'un local pour les expositions. La constitution d'un carnet d'adresses est indispensable pour asseoir sa notoriété et multiplier les ventes.

■ **Salaires** : Le/la galeriste est rémunéré(e) en fonction des ventes des œuvres qu'il expose. Les revenus vont donc énormément varier selon les artistes et la notoriété du galeriste.



► « Partager l'art avec le plus grand nombre »

Pierre Daudet, galeriste.

« J'ai ouvert ma galerie il y a peu de temps, après un premier parcours tout à fait différent. Amateur d'art de longue date, j'essaie de proposer une variété de styles suffisamment importante. À chaque fois, des artistes qui se seront inscrits à la Maison des artistes, sachant que je ne présente que des gens avec lesquels j'aurai une affinité artistique. Selon moi, la peinture consiste avant tout en un visuel et une émotion. La technique, pour moi, s'avère relativement secondaire. Je ne cherche pas non plus absolument les œuvres promises à de belles ventes. Ma motivation consiste à véritablement partager l'art avec le plus grand nombre. J'aime l'idée d'accessibilité. Si j'avais un conseil à donner aux futurs galeristes, il serait de ne pas se focaliser uniquement sur l'aspect financier de la profession. Beaucoup de jeunes collègues y accordent beaucoup d'importance. Je préfère pour ma part le caractère passionnel de l'art et de cette profession. »