

ANTIQUAIRE

BILAN 2025

Les antiquaires font de la résistance



PAR MARIE POTARD • LE JOURNAL DES ARTS

LE 22 JANVIER 2026 - 1029 mots

Les marchands d'art ancien décrivent un marché prudent mais stable en 2025.



La Galerie Steinitz, rue Royale Paris 8e.
© Raphael Metivet

France. Entre incertitude macroéconomique, hausse des charges et concurrence accrue des maisons de vente, les marchands d'art ancien décrivent une année prudente, sans emballement. Polarisation du marché, soutien des grands collectionneurs et ajustements de stratégie évitent toutefois le scénario de crise.

À l'orée de 2026, les marchands d'art ancien dressent le bilan d'une année marquée par une incertitude persistante. En 2025, le secteur a évolué dans un climat de ralentissement, fait d'arbitrages plus longs et d'une moindre prise de risque. Les professionnels ne décrivent pas une crise, mais une stagnation : un marché prudent mais globalement stable.

Gabriela et Mathieu Sismann, spécialisés en sculpture européenne ancienne, expliquent que « grâce au soutien renforcé de nos clients majeurs, malgré un nombre de transactions en baisse et une raréfaction des acheteurs plus modestes, notre chiffre d'affaires est comparable à celui de 2024 ». Quelques marchands tirent même très bien leur épingle du jeu, à l'image de Maurizio Canesso, marchand en peinture ancienne, qui confie avoir vu son activité augmenter de 80 % par rapport à 2024, portée par de « belles ventes entre 300 000 et 500 000 euros ».

Des acheteurs plus lents et un moral en baisse

Le contexte économique – inflation tenace, taux d'intérêt élevés – combiné aux tensions géopolitiques pèse sur la confiance. « Les acheteurs ont été plus lents et attentistes », observe Xavier Eeckhout, tandis que l'antiquaire Philippe Perrin note que ce sont moins les moyens financiers que l'état d'esprit qui se fragilise : « De très bons clients m'ont dit qu'ils avaient décidé de réduire un peu la voilure parce qu'ils sont inquiets. » En France, la crise politique amplifie cette retenue : Éric Coatalem évoque des collectionneurs « pétrifiés depuis la dissolution et les errements des députés pour le budget ».

Dans ce contexte, la polarisation déjà à l'œuvre ces dernières années s'accroît. L'écoulement de marché – autour de 10 000 à 40 000 euros – demeure actif et soutenu par une clientèle avertie. Les œuvres intermédiaires souffrent, tandis que les pièces d'exception continuent de se vendre sans difficulté. Jacques Leegenhoek résume : « Les œuvres moyennes peinent, mais les pièces de qualité trouvent toujours preneurs. » Un constat que partage Benjamin Steinitz : « On ne vient pas dans notre galerie pour acheter quelque chose dont on a besoin. L'art ancien constitue une toute petite niche où les gens ont envie de se faire plaisir. » Il décrit ainsi le segment très haut de gamme – « l'exceptionnel », les « pièces muséales » – comme « dynamique et plein d'espoir ».

Du côté des musées, l'activité reste timide, dans la continuité de 2024. « Peu d'activité ces deux dernières années, ce que nous déplorons », confirme le marchand d'art africain ancien Bernard Dulon. « La majorité des acquisitions recensées provient d'institutions étrangères, plus actives que les françaises », note Éric Coatalem. Aux États-Unis, les incertitudes liées à la politique culturelle et fiscale de l'administration Trump suscitent davantage de précautions. Laura Kugel note cependant que cette prudence « ne se traduit pas par un retrait, mais par un allongement des décisions ».

Aux difficultés conjoncturelles s'ajoutent des tensions structurelles. La hausse continue du coût du transport, des matériaux de présentation sur les stands des foires et des services logistiques pèse sur

les marges. Les procédures douanières et réglementaires se complexifient, mobilisant un temps croissant au détriment de la relation avec les collectionneurs. Pour certains marchands, cette pression administrative constitue l'un des obstacles majeurs de l'année. « Il arrive que le transport atteigne 5 000 € pour une acquisition de 15 000 €, observe Laura Kugel. Un écart de coût qui refroidit les premiers acheteurs. » Malgré ces contraintes, plusieurs professionnels observent l'arrivée de nouveaux collectionneurs, souvent plus jeunes et dotés d'un réel appétit pour des acquisitions ciblées. Bernard Dulon relève ainsi « un renouvellement d'une clientèle plus jeune avec des moyens et l'envie d'entamer une collection ».

Stratégies d'ajustement

Face à l'incertitude, les galeries affinent leurs stratégies. Certaines rationalisent leurs dépenses, privilégiant des événements plus abordables. « Nous avons basculé vers des salons moins coûteux, comme Maze Art Gstaad ou Basel avec un budget autour de 30 000 €, loin des 120 000 € pour des stands de 100 m² à Art Basel », témoigne Matthias Jousse, qui annonce une hausse d'environ 10 % de son chiffre d'affaires. À l'inverse, d'autres intensifient leur présence. L'antiquaire Guillaume Léage souligne l'impact positif d'un calendrier plus dense, avec un chiffre également en hausse de 10 % : « Nous avons participé à quatre foires cette année, ce qui nous a permis de rencontrer beaucoup de monde. »

Malgré ces approches contrastées, la foire demeure un levier essentiel, représentant entre 20 et 50 % – le plus souvent 30 à 35 % – du chiffre annuel. Dans le même temps, les maisons de vente gagnent du terrain grâce à leur visibilité toujours plus grande qui détourne une partie des acheteurs des galeries – déjà fragilisées par les difficultés de circulation dans Paris, comme le relève Jacques Leegenhoek.

Redoubler de proactivité

L'enjeu ne se limite plus à maintenir le contact : il faut susciter l'intérêt et attirer physiquement les visiteurs. Certains choisissent d'agir. « J'ai décidé d'investir et de prendre des risques plutôt que de subir l'attentisme ambiant », confie Guillaume Léage.

La réponse passe par des initiatives accrues. « Il faut travailler davantage : créer des événements et entretenir activement le relationnel. Les expositions, même montées rapidement, attirent un public nombreux et nouveau », observe Philippe Perrin. Benjamin Steinitz ajoute : « Le principal défi n'est pas de vendre mais de trouver les pièces, et pour cela il faut redoubler d'efforts. »

Certaines galeries doivent aussi élargir leur public dans un contexte de « crise de la culture classique ». Petite structure spécialisée, la galerie Sismann souhaite développer un projet destiné à toucher de nouveaux amateurs. « Proposer des œuvres inédites et de grande qualité demeure déterminant mais c'est l'objet qui fait la différence, bien plus que la communication et le reste », martèlent Gabriela et Mathieu Sismann.

À l'aube de 2026, les marchands déplorent des charges toujours lourdes et l'absence de soutien public, sur fond d'incertitudes fiscales susceptibles de peser sur la fluidité des transactions. Dans ce climat, la prudence domine. Quelques signaux observés en fin d'année laissent toutefois espérer un début d'exercice plus solide, mais le premier semestre sera déterminant pour mesurer la trajectoire réelle du marché.

[Cliquez ici](#) pour lire l'article original.