Où se joue l'avenir du marché de l'art ?

Fortunes, collectionneurs, musées, réglementation : l'Europe face au déplacement du centre de gravité du marché mondial.

LUNDI 23 NOVEMBRE 2026 · 18 H 30

Musée Guimet, 6, place d'Iéna, 75116 Paris

Une table ronde organisée par le **Musée national des arts asiatiques – Guimet** et le **Syndicat des Négociants en Art (SNA)**

sna
SYNDICAT DES NÉGOCIANTS EN ART

Guimet
Musée national des arts asiatiques

Sommaire

Au sommaire

Le marché de l'art change de géographie. L'Europe risque-t-elle de perdre sa place ? 03

Cinq questions au cœur du débat 04

Les enjeux 05

- Le centre de gravité se déplace 05
- Riche de son patrimoine, l'Europe l'est-elle encore de son marché ? 07
- Protéger l'art sans le faire fuir 08
- Le détour américain 10
- Quand les maisons de ventes accueillent les galeries 11
- Le musée, la salle des ventes, la galerie : trois regards sur un même mouvement 12

Le programme 14

Les intervenants 16

10 chiffres pour comprendre 25

Pourquoi maintenant 27

Les questions que la table ronde veut poser 27

Conclusion 28

Les organisateurs 29

Sources 30

01

Le marché de l'art change de géographie. L'Europe risque-t-elle de perdre sa place ?

Les grandes fortunes se forment ailleurs, les collectionneurs se mondialisent et les maisons de ventes suivent leurs clients. En 2025, les États-Unis ont réalisé 44 % d'un marché mondial de 59,6 milliards de dollars, et les dix lots les plus chers de l'année ont tous été vendus à New York. Les pays du Golfe investissent massivement dans leurs institutions culturelles, l'Asie affirme ses ambitions. Dans le même temps, l'Union européenne a resserré les règles qui encadrent l'entrée, la sortie et la provenance des œuvres.

L'Europe garde pourtant ce qu'aucune autre région ne possède à ce degré : des collections, des savoirs, des métiers. Paris vient même de se hisser au troisième rang mondial des enchères de beaux-arts. Mais une question se pose : riche d'un patrimoine exceptionnel, l'Europe risque-t-elle de devenir un réservoir d'œuvres plutôt qu'un centre du marché international ? Comment protéger le patrimoine sans contribuer au déplacement du marché hors de ses frontières ?

Quel avenir pour les musées européens, aux moyens d'acquisition limités ? Pour les galeries indépendantes, face à des coûts croissants et à la puissance des grandes maisons de ventes ? Et pour Paris, qui affiche un dynamisme retrouvé ?

Le 23 novembre 2026, au musée Guimet, le Musée national des arts asiatiques – Guimet et le Syndicat des Négociants en Art réunissent responsables de musées, marchands, dirigeants de maisons de ventes et spécialistes du droit, autour de Guillaume Durand, pour confronter leurs analyses sur l'avenir du marché de l'art en Europe.

02

Cinq questions au cœur du débat

Les œuvres suivent-elles l'argent ?

Les nouvelles fortunes naissent aux États-Unis, en Chine, en Inde ou dans le Golfe. Le patrimoine historique, lui, est resté en Europe. Combien de temps ce grand écart peut-il durer ?

À force de protéger l'art, l'Europe va-t-elle le perdre ?

Personne ne conteste la lutte contre les trafics. Mais quand il faut prouver la sortie licite d'un objet parti de son pays il y a deux siècles, où placer le curseur ?

Comment font les musées américains ?

Ils vivent eux aussi sous contrainte, et pourtant ils continuent d'acquérir. Leur secret tient-il aux règles, à l'argent ou aux donateurs ?

Maisons de ventes et galeries : alliées ou rivales ?

Les grandes maisons de ventes anglo-saxonnes accueillent désormais des galeries dans leurs murs. Alliance gagnant-gagnant, ou dépendance programmée ?

L'élan parisien peut-il durer ?

Paris a gagné du terrain en 2025. Coup d'éclat ou point de départ d'une stratégie européenne ?

03

Les enjeux

1

Le centre de gravité se déplace

Le marché de l'art obéit à une loi ancienne : la demande suit la richesse. Or la carte mondiale des fortunes a été redessinée en vingt ans.

Au début des années 2000, les États-Unis, l'Europe occidentale et le Japon concentraient l'immense majorité des grandes fortunes. Aujourd'hui, les États-Unis comptent 924 milliardaires, la Chine continentale 470, l'Inde 188. La France en compte 46. Pour la première fois depuis dix ans, l'Amérique a repris la tête devant la Chine.

Plus que le stock, c'est le flux qui frappe. En 2025, plus de 440 000 des quelque un million de nouveaux millionnaires de la planète sont américains. Les États-Unis ont vu naître 87 milliardaires partis de rien ; l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique réunis, 43. Car l'Europe ne s'appauvrit pas : elle crée moins. En 2025, sa croissance plafonne à 0,9 % en France et à 0,2 % en Allemagne, quand l'Inde progresse de 7,7 %.

LE GOLFE ET L'ASIE BÂTISSENT LEURS MUSÉES

À Abu Dhabi, le district culturel de Saadiyat aligne le Louvre Abu Dhabi — 1,4 million de visiteurs en 2024 —, le Zayed National Museum et le Guggenheim, dont l'ouverture est fixée au 11 décembre 2026. En juin 2021, l'émirat a annoncé 6 milliards de dollars sur cinq ans pour les industries culturelles, un plan qui arrive à échéance cette année. Le Qatar consacrerait environ un milliard de dollars par an à ses acquisitions, selon une estimation ancienne et non officielle : Qatar Museums ne publie pas ses budgets. L'Arabie saoudite fait d'AlUla, de Riyad et de Djeddah les vitrines de Vision 2030. Singapour, Séoul, Shanghai suivent.

Ces musées sont des instruments d'influence autant que des équipements culturels. Ils se construisent souvent avec l'expertise européenne : le partenariat du Centre Pompidou avec le West Bund Museum de Shanghai comprend la formation de professionnels. L'Europe ne forme plus seulement les métiers de son propre marché, mais aussi ceux des places concurrentes.

LES GRANDES MAISONS SUIVENT LEURS CLIENTS

Sotheby's a tenu sa première vente en Arabie saoudite, à Diriyah, en février 2025, et accueilli à son capital le fonds souverain d'Abu Dhabi, ADQ, pour environ un milliard de dollars. Phillips cible les jeunes collectionneurs fortunés d'Asie et du Moyen-Orient. Mais c'est encore New York qui porte la croissance : les dix lots les plus chers de 2025 et 39 des cinquante premiers y ont été vendus.

PARIS, L'EXCEPTION QUI INTERROGE

Dans ce paysage, Paris surprend. La France pèse 8 % du marché mondial, premier marché de l'Union. Sur les enchères de beaux-arts, Paris devient en 2025 la troisième place mondiale, avec 844 millions de dollars. Art Basel Paris et les redéploiements consécutifs au Brexit y sont pour beaucoup. Mais l'élan repose sur quelques très grandes ventes : à Paris, les adjudications de plus de 10 millions d'euros ont bondi de 328 %, portées par six œuvres seulement — autant qu'en 2009, lors de la vente de la collection Yves Saint Laurent–Pierre Bergé. Signal durable ou embellie ? C'est l'une des questions de la table ronde.

CHIFFRES CLÉS — LA NOUVELLE CARTE DES FORTUNES

924 / 470 / 46 — milliardaires aux États-Unis, en Chine continentale et en France (UBS, 2025)

440 000 — nouveaux millionnaires américains en 2025, sur environ un million dans le monde (UBS)

87 contre 43 — nouveaux milliardaires ***self-made*** en 2025 : États-Unis contre Europe–Moyen-Orient–Afrique (UBS)

556 850 — ultra-riches, au patrimoine d'au moins 30 millions de dollars, dans le monde en 2025 (+14,4 %), dont 37 % aux États-Unis (Altrata)

6 milliards de dollars — annoncés par Abu Dhabi en juin 2021, sur cinq ans, pour les industries culturelles et créatives

832 et 377 millions de dollars — ventes de Christie's à Londres et à Paris en 2025

2

Riche de son patrimoine, l'Europe l'est-elle encore de son marché ?

On peut posséder les plus grandes collections du monde et ne plus être le lieu où l'art s'échange. C'est tout le paradoxe européen.

L'Europe reste un foyer de création et conserve un patrimoine public sans équivalent. Mais la puissance d'un territoire dans le monde de l'art ne se résume pas à ce qu'il détient. Elle tient à quatre choses distinctes, qui ne vont pas forcément ensemble : la richesse patrimoniale, c'est-à-dire les œuvres conservées ; la puissance culturelle, la capacité à exposer et à rayonner ; la puissance scientifique, l'expertise qui permet d'identifier, d'attribuer, de restaurer ; et la puissance commerciale, la capacité à attirer vendeurs, acheteurs, capitaux et œuvres.

Sur les trois premières, l'Europe garde l'avantage. C'est la quatrième qui s'érode. Or elles se tiennent. Un musée qui cesse d'acquérir perd peu à peu son contact avec le marché et sa vitalité scientifique. Une galerie spécialisée qui ferme emporte avec elle une expertise, des archives, un carnet de collectionneurs. L'enjeu dépasse donc le volume des transactions : il s'agit de garder en Europe les œuvres, les collectionneurs, les entreprises, les compétences et l'autorité scientifique qui font une puissance culturelle.

DE QUELLE EUROPE PARLE-T-ON ?

La question se complique dès qu'on la précise. L'Europe géographique inclut Londres, deuxième marché mondial avec 18 % des ventes, et Genève. L'Union européenne, elle, a son propre cadre de règles — importation des biens culturels, lutte contre le blanchiment, TVA —, dont la France est le premier marché. Depuis le Brexit, Londres affronte une complexité douanière accrue dans ses échanges avec le continent, et Paris a bénéficié de certains redéploiements.

Une règle de l'Union peut ainsi déplacer une vente de Paris vers Londres ou Genève sans qu'elle quitte l'Europe. Elle quitte en revanche l'économie de l'Union. Genève figure d'ailleurs, avec Singapour, Hong Kong et Dubai, parmi les places tierces vers lesquelles une partie du commerce de l'art ancien tend à se concentrer.

> **CE QUE L'EUROPE GARDE**
>
> Paris a renforcé son attractivité : David Zwirner s'y est installé en 2019, Hauser & Wirth en 2023. Art Basel Paris connaît un succès réel. L'Europe concentre toujours musées, collections, experts, restaurateurs, universités et foires à un niveau sans égal. Et l'exigence de provenance pourrait devenir un argument : un gage de sécurité pour les collectionneurs soucieux de la solidité de leurs acquisitions.

3
Protéger l'art sans le faire fuir

Pendant que la richesse migrait, l'Union européenne a densifié les règles qui encadrent le marché de l'art. Leurs objectifs ne sont pas en cause. Leur calibrage, si.

Protéger le patrimoine des pays d'origine, tarir les trafics, assainir les flux financiers : aucune voix sérieuse ne conteste ces buts. La question que pose la table ronde est plus fine. Ces règles atteignent-elles leur cible sans pénaliser le commerce licite, les collectionneurs de bonne foi et les musées eux-mêmes ?

ENTRER DANS L'UNION : LA PREUVE À LA CHARGE DE L'IMPORTATEUR

Depuis le 28 juin 2025, le règlement européen 2019/880 s'applique pleinement à tous les biens culturels créés ou découverts hors de l'Union. Sa portée dépasse largement l'archéologie. Les objets archéologiques et les éléments de monuments de plus de 250 ans exigent une licence d'importation, quelle que soit leur valeur. Mais peintures, sculptures, manuscrits, livres anciens, monnaies, objets d'intérêt ethnologique ou antiquités de plus de 200 ans et d'au moins 18 000 euros sont eux aussi concernés : ils doivent faire l'objet d'une déclaration de l'importateur.

Le texte change surtout la logique du contrôle. C'est désormais à l'importateur de démontrer, documents à l'appui, que l'objet a quitté légalement son pays d'origine. Comme le résume la Gazette Drouot, les biens visés sont présumés de provenance illicite, à charge pour l'importateur de prouver le contraire. Or, pour un objet sorti de son pays il y a un ou deux siècles, les archives n'existent souvent plus, ou n'ont jamais existé. Les arts d'Asie, d'Afrique et du Proche-Orient sont les premiers concernés.

Les chiffres du ministère de la Culture donnent la mesure de la difficulté. Au 1er septembre 2026, après quatorze mois d'application, seules 41 demandes de licence avaient été déposées : treize licences ont été délivrées, dix-sept demandes rejetées, onze restaient en cours d'instruction. Selon les professionnels, beaucoup de marchands renoncent avant même de constituer un dossier.

D'où un paradoxe. Selon les données douanières, les importations dans l'Union d'antiquités extra-européennes de plus de 250 ans ont reculé de 16,2 % en 2025, quand les exportations progressaient de 29,8 %. Les œuvres continuent de quitter l'Europe, mais y entrent de plus en plus difficilement. Pour les professionnels du marché, ce déséquilibre fait courir le risque d'un appauvrissement progressif du patrimoine européen. Une question sera au cœur de la table ronde : **l'Europe peut-elle durablement protéger son patrimoine si elle rend simultanément plus difficile l'enrichissement de ses collections et l'activité de ses marchands ?**

VÉRIFIER LES CLIENTS, À QUEL COÛT ?

Le marché de l'art est soumis aux règles européennes contre le blanchiment et le financement du terrorisme. Au-delà de 10 000 euros, il faut identifier le client ; les pièces sont conservées cinq ans ; toute transaction suspecte est signalée à Tracfin. Un nouveau règlement européen, du 31 mai 2024, harmonisera ces obligations à partir du 10 juillet 2027. Le coût de cette conformité pèse bien plus lourd pour une petite galerie que pour une grande maison dotée d'un service juridique.

Le niveau de risque, lui, ne fait pas consensus. Le Royaume-Uni l'a abaissé d'« élevé » à « moyen » en juillet 2025. Aux États-Unis, le Trésor estime que le marché de l'art haut de gamme ne présente qu'un risque résiduel faible pour le système financier. En France, les douanes le jugeaient « élevé » en 2023, et Tracfin a reçu 1 109 déclarations de soupçon liées à l'art en 2024, en hausse de 35 %, tout en jugeant encore trop limitée la mobilisation des professionnels du secteur. D'où un débat : faut-il proportionner les obligations au risque constaté et à la taille des structures ?

SORTIR DE FRANCE : QUATRE MOIS, ET PARFOIS TRENTE DE PLUS

Pour quitter le territoire, une œuvre au-delà de certains seuils doit obtenir un certificat d'exportation, même vers un autre pays de l'Union. L'administration a quatre mois pour répondre. Un refus fait de l'œuvre un trésor national et ouvre à l'État trente mois pour proposer de l'acheter. Pour un vendeur, ces délais comptent dans le choix du lieu de vente.

PRÉVOIR : LA STABILITÉ FISCALE COMME ATOUT

Une collection se bâtit sur des décennies. À l'automne 2025, l'Assemblée nationale a adopté en première lecture l'inclusion des œuvres d'art dans un impôt sur la « fortune improductive ». La mesure n'a pas été retenue dans la loi de finances du 19 février 2026. Mais près de quatre mois durant, collectionneurs et professionnels ont ignoré quelle règle s'appliquerait. Sur un marché aussi mobile, la prévisibilité est un facteur de compétitivité en soi.

DEUX PHILOSOPHIES : WASHINGTON ET BRUXELLES

Les États-Unis restreignent l'importation par des accords bilatéraux ciblant des pays et des catégories d'objets précis. Un objet sorti avant l'entrée en vigueur de l'accord y échappe : pour l'Inde, il suffit de prouver une sortie avant le 28 juillet 2025. Le règlement européen, lui, s'applique à tous les biens de pays tiers au-delà des seuils d'âge et de valeur, et exige toujours la preuve d'une exportation licite. Faute de coordination entre les deux régimes, le commerce de l'art ancien risque de se reporter vers Singapour, Hong Kong, Dubai ou Genève, plutôt que de disparaître.

4
Le détour américain

Les États-Unis ne sont pas un marché sans règles. Leurs musées travaillent eux aussi sous contrainte. Et pourtant, ils continuent d'enrichir leurs collections. Comment ?

La comparaison n'a pas vocation à opposer deux modèles, encore moins à en ériger un en exemple. Elle sert à comprendre des méthodes : comment, de l'autre côté de l'Atlantique, une œuvre est repérée, vérifiée, acquise ou reçue en don.

DES RÈGLES CIBLÉES

Depuis 1983, les États-Unis négocient avec les pays d'origine des accords bilatéraux, les *Memoranda of Understanding* (MOU). Ils restreignent l'importation de certaines catégories d'objets — de Chine, d'Inde, d'Italie, de Grèce, d'Égypte, du Cambodge ou de Chypre —, sauf preuve d'une sortie légale. L'accord avec l'Inde, appliqué depuis le 28 juillet 2025, ferme ainsi le marché américain à la quasi-totalité des objets archéologiques indiens antérieurs à 1770 et des objets ethnologiques antérieurs à 1947. La logique est celle du ciblage : un pays, une catégorie, une date. Le dispositif continue de s'étendre : depuis août 2026, des restrictions s'appliquent aussi au matériel archéologique et ethnologique du Népal.

LA FORCE DES DONATEURS

L'autre ressort est la philanthropie. Les dons caritatifs ont atteint 617,2 milliards de dollars aux États-Unis en 2025, dont environ 4 % pour les arts et la culture. Donations et mécénat sont au cœur de l'enrichissement des collections. Au Clark Art Institute, que dirigeait Olivier Meslay, la fondation Aso O. Tavitian a ainsi offert en 2024 331 œuvres et plus de 45 millions de dollars, notamment pour la construction d'une nouvelle aile.

CE QUE LA TABLE RONDE EXAMINERA

Comment un musée américain recherche, évalue et acquiert une œuvre ; quelles vérifications préalables il conduit et quels critères de provenance il retient ; quelle place il accorde aux marchands, aux collectionneurs, aux donations et au mécénat. Avec, en miroir, une question que Yannick Lintz posera pour l'Europe : faut-il s'inspirer du modèle anglo-saxon et donner davantage de place au mécénat, aux donations et aux partenariats privés ?

5
Quand les maisons de ventes accueillent les galeries

Longtemps concurrentes, les grandes maisons de ventes ouvrent aujourd'hui leurs portes aux galeries. La galerie vend de gré à gré, dans son espace ou sur les foires ; la maison de ventes vend aux enchères. Cette frontière se brouille.

L'exemple le plus récent vient de New York. Du 24 au 27 septembre 2026, la foire Independent 20th Century s'est installée au Breuer, siège mondial de Sotheby's, la maison que dirige en France Marie-Anne Ginoux. Cinquante-six galeries ont exposé sous le toit d'une maison de ventes : une première entre une foire commerciale et une grande maison de ventes, selon The Art Newspaper. Les organisateurs de la foire ont tenu à préciser que Sotheby's n'aurait aucune voix sur le contenu de l'exposition.

Ces rapprochements prennent quatre formes : l'exposition accueillie, lorsqu'une galerie présente une exposition dans les salons d'une maison de ventes ; le partenariat commercial, lorsque maison et galerie s'associent autour d'une vente ou d'un artiste ; la foire hébergée, lorsqu'une foire entière s'installe dans les murs d'une maison de ventes ; enfin la vente de stock, lorsqu'un marchand confie tout ou partie de son stock à une maison de ventes.

Pour la galerie, la promesse est forte : la visibilité d'une enseigne mondiale et l'accès à sa clientèle. Pour la maison de ventes, c'est un moyen d'élargir son offre et de rester au centre du jeu. Reste à savoir qui tire profit de ces rapprochements. Qui conduit la transaction, et qui suit le collectionneur après la vente ? Qui fixe le prix, et comment se répartissent les bénéfices, les coûts et les responsabilités ? Et que deviennent l'identité, l'autonomie et le développement d'une galerie qui expose sous l'enseigne d'une maison de ventes ?

En toile de fond, le poids croissant des foires, qui ont assuré 35 % des ventes des marchands en 2025 alors que le coût d'y participer a augmenté de 9 %.

Mais l'enjeu dépasse les formats de collaboration : il tient à la concentration du marché et à la captation de la relation avec les collectionneurs. Les maisons de ventes ne se contentent plus d'organiser des enchères. Elles développent leurs ventes privées, accueillent des expositions et multiplient les services proposés aux collectionneurs, sur un terrain qui était traditionnellement celui des galeries. Face à quelques groupes internationaux capables d'absorber les coûts, le tissu des galeries indépendantes apparaît plus fragile. La véritable question est donc : **dans un marché de plus en plus dominé par quelques grands acteurs internationaux, les galeries indépendantes pourront-elles conserver leur clientèle, leur autonomie et leur modèle économique ?**

6

Le musée, la salle des ventes, la galerie : trois regards sur un même mouvement

Le marché ne quitte pas l'Europe d'un coup. Il s'en éloigne par petites décisions, qui finissent par peser lourd.

Trois intervenants observent ce mouvement depuis trois postes très différents : un musée national, une maison de ventes, une jeune galerie d'art ancien.

LE MUSÉE — YANNICK LINTZ

Les musées européens sont riches de collections, beaucoup moins de moyens pour les enrichir. Leurs crédits d'acquisition, de recherche ou de restauration sont sans commune mesure avec ceux d'institutions soutenues par certains États du Golfe ou par la philanthropie américaine. Or un musée qui cesse durablement d'acquérir ne reste pas immobile, il ne remplit plus ses missions fondamentales : il perd sa capacité scientifique, son lien avec le marché, son attrait pour les donateurs.

Le développement culturel se joue aussi, désormais, hors des musées publics. Les grandes fondations privées — la Fondation Louis Vuitton depuis 2014, la Pinault Collection à Venise puis à la Bourse de Commerce depuis 2021 — se tournent très majoritairement vers le moderne et le contemporain. Fondations, musées privés, musées publics : où se fait aujourd'hui le développement culturel, et quelle place reste-t-il pour l'art ancien et les arts d'Asie ? Faut-il, pour retrouver une capacité d'acquisition, évoluer vers un modèle d'inspiration anglo-saxonne, qui fasse davantage de place au mécénat, aux donations et aux partenariats privés ?

LA SALLE DES VENTES — ALEXANDRE GIQUELLO

Les grandes ventes se concentrent hors d'Europe. Les vendeurs d'œuvres majeures se tournent vers New York pour sa liquidité, la profondeur de sa clientèle et, sous conditions, l'absence d'impôt sur les plus-values pour les non-résidents. Les foires de New York, Hong Kong ou Dubai attirent des acheteurs que Paris ne voit plus.

La délocalisation, elle, est rarement spectaculaire. Un vendeur choisit New York pour sa clientèle. Un collectionneur garde ses œuvres à Genève ou à Dubai. Les délais et conditions de circulation des œuvres pèsent sur le choix du lieu de vente. Chacun de ces arbitrages paraît marginal ; additionnés sur des années, ils déplacent les œuvres, les compétences, les archives et jusqu'à la formation des prix.

Paris garde pourtant de vraies cartes. En mai 2025, la maison Giquello a adjugé à Drouot le sabre personnel de Napoléon Ier pour près de 4,7 millions d'euros : la place peut encore accueillir des ventes de portée internationale. Dans ce paysage, quel avenir pour les maisons de ventes de Drouot ?

LA GALERIE — MARIE WITTMANN

Les collectionneurs achètent sur d'autres places, et les galeries européennes en subissent le contrecoup. Les jeunes marchands, eux, hésitent à s'installer : coût d'installation, réglementation, fiscalité, délais de circulation des œuvres. Ils comparent avec Singapour, Dubai ou New York — où les marchands d'art et les mai-

sons de ventes ne sont pas encore soumis à la réglementation fédérale anti-blanchiment (les marchands d'antiquités le sont depuis 2020), même si un projet de loi, l'Art Market Integrity Act, a été déposé au Sénat le 23 juillet 2025.

Le modèle économique des galeries se fragilise : coûts fixes, foires devenues indispensables et toujours plus chères, contraintes administratives, accès aux collectionneurs de plus en plus disputé. Le dynamisme d'Art Basel Paris dit peu du quotidien d'une galerie d'art ancien.

L'art ancien vit en outre dans l'ombre du contemporain, en visibilité, en soutien comme en débouchés. Les chiffres de 2025 bousculent pourtant les idées reçues : les enchères de maîtres anciens ont bondi de 30 %, quand l'art d'après-guerre et contemporain reculait de 2 % pour la quatrième année consécutive. Le problème de l'art ancien n'est peut-être pas la demande, mais la difficulté d'alimenter le marché européen en œuvres documentées.

04

Le programme

Modération : Guillaume Durand, journaliste, animateur et essayiste

OUVERTURE

Introduction

Yannick Lintz, présidente du musée national des arts asiatiques Guimet

La présidente de Guimet présente les intervenants et les enjeux : comment ces transformations redessinent-elles le marché de l'art et la place de l'Europe ?

1

La nouvelle géographie des grandes fortunes

Christophe Hioco, marchand d'art, fondateur de la Galerie Hioco — vice-président du Syndicat des Négociants en Art

La richesse mondiale se développe aux États-Unis, en Asie et au Moyen-Orient. Les collectionneurs et les transactions suivent-ils cette évolution ? L'Europe risque-t-elle de devenir avant tout un réservoir d'œuvres ?

2

À force de protéger l'art, l'Europe va-t-elle le perdre ?

Yves-Bernard Debie, avocat au barreau de Bruxelles, spécialiste du droit du marché de l'art et des biens culturels

Comment concilier la protection du patrimoine européen avec un environnement réglementaire qui risque de favoriser le déplacement du marché de l'art hors d'Europe, tout en compliquant paradoxalement l'enrichissement de nos musées ?

3

L'expérience américaine et les politiques d'acquisition

Olivier Meslay, historien de l'art, ancien conservateur du Louvre, passé par la direction du Dallas Museum of Art et du Clark Art Institute (États-Unis)

Politique d'acquisition, provenance, accords avec les pays sources, donations et mécénat : comment les institutions américaines répondent-elles aux contraintes qui pèsent également sur elles ? Que peuvent apprendre les musées européens de l'expérience américaine pour continuer à enrichir leurs collections ?

4

Maisons de ventes et galeries : de nouvelles alliances ou la fin programmée des galeries ?

Marie-Anne Ginoux, directrice générale de Sotheby's France — membre du Conseil des maisons de vente (CMV), suppléante du président Gilles Andréani

Mathias Ary Jan, président du Syndicat des Négociants en Art — fondateur et directeur de la Galerie Ary Jan

Expositions accueillies, partenariats commerciaux, foires hébergées, ventes de stocks : qui y gagne, qui supporte les coûts, qui garde la relation avec le collectionneur ? Et que deviennent l'identité et l'autonomie des galeries ?

5

Les conséquences : un marché européen sous pression

Yannick Lintz, présidente du musée national des arts asiatiques Guimet

Alexandre Giquello, commissaire-priseur — président du conseil d'administration de Drouot Patrimoine

Marie Wittmann, antiquaire, co-gérante de la Galerie Wittmann Antiquités — vice-présidente du Syndicat des Négociants en Art

Face à ces transformations, comment les institutions, les maisons de ventes et les galeries européennes peuvent-elles s'adapter ?

CONCLUSION

Comment l'Europe peut-elle retrouver une dynamique tout en préservant la diversité de ses acteurs ?

Discussion entre tous les intervenants

Valoriser les atouts de Paris et de l'Europe ; favoriser acquisitions, donations et legs aux musées ; soutenir les galeries indépendantes et l'art ancien ; inventer des coopérations entre marchands, maisons de ventes, collectionneurs et institutions.

05

Les intervenants

Guillaume Durand — modérateur

JOURNALISTE, ANIMATEUR ET ESSAYISTE

Né en 1952 à Boulogne-Billancourt, Guillaume Durand enseigne l'histoire-géographie avant d'entrer à Europe 1 en 1978. Il présente le journal de 20 heures de La Cinq de 1987 à 1991, anime ***Nulle part ailleurs*** sur Canal+ (1997-1999), puis ***Campus*** et ***Esprits libres*** sur France 2. De 2009 à 2023, il anime la matinale de Radio Classique, puis l'émission dominicale « Bande à part », jusqu'à son départ de la station en juillet 2025. En plus de quarante ans, il a conduit des centaines d'entretiens et de débats en direct avec des personnalités politiques, intellectuelles et artistiques. Fils des galeristes Lucien et Nicole Durand, il a grandi parmi les artistes et les marchands de tableaux ; il collectionne lui-même l'art contemporain. Son essai ***Déjeunons sur l'herbe***, consacré à Manet et à son héritage, a reçu le prix Renaudot de l'essai en 2022.

Pourquoi il intervient. Une double légitimité : l'intervieweur rompu au débat contradictoire, et l'enfant du sérail des galeries, familier du marché depuis toujours. De quoi faire dialoguer des points de vue différents et rendre accessibles des enjeux économiques, réglementaires et patrimoniaux complexes.

Son rôle. Faire émerger le débat, confronter les points de vue, relancer les échanges et mettre en perspective les enjeux soulevés.

TROIS REPÈRES

- Plus de quarante ans de radio et de télévision : Europe 1, La Cinq, Canal+, France 2, Radio Classique
- Prix Renaudot de l'essai 2022 pour ***Déjeunons sur l'herbe***
- Fils de galeristes et collectionneur d'art contemporain

Yannick Lintz

PRÉSIDENTE DU MUSÉE NATIONAL DES ARTS ASIATIQUES GUIMET

Conservatrice générale du patrimoine et docteure en histoire, Yannick Lintz préside Guimet depuis novembre 2022 ; elle a été reconduite par décret du 11 décembre 2025. Diplômée de l'Institut national du patrimoine, elle dirige de 1992 à 2000 le musée des Beaux-Arts d'Agen, puis conseille Jack Lang, alors ministre de l'Éducation nationale, pour les musées et le patrimoine. Au Louvre, qu'elle rejoint en 2003, elle est d'abord chargée des collections en dépôt à l'étranger, puis dirige de 2013 à 2022 le département des Arts de l'Islam. Elle y organise « Le Louvre à Téhéran » (2018) et assure le commissariat général de « Arts de l'Islam. Un passé pour un présent » (2021-2022) : 18 expositions simultanées dans 18 villes françaises. À Guimet, elle conduit Guimet 3.0, refondation de l'institution et de ses trois bâtiments à l'horizon 2030.

Pourquoi elle intervient. À la tête d'un musée national tourné vers l'Asie, elle est confrontée chaque jour aux prêts, à la circulation des œuvres et à la coopération internationale — et à la nécessité, pour une institution européenne, de rayonner dans un monde culturel devenu multipolaire.

Son angle. Elle ouvre la table ronde en présentant les intervenants et les enjeux. Dans la séquence consacrée aux conséquences, elle intervient pour les institutions : des musées riches en collections mais limités dans leurs moyens d'acquisition ; des fondations privées largement tournées vers le moderne et le contemporain ; la question de savoir où se fait aujourd'hui le développement culturel, entre fondations, musées privés et musées publics ; et l'hypothèse d'un modèle d'inspiration anglo-saxonne, donnant davantage de place au mécénat, aux donations et aux partenariats privés.

Question directrice. Les institutions doivent-elles changer de paradigme pour retrouver une capacité d'acquisition ?

TROIS REPÈRES

- Présidente de Guimet depuis 2022, reconduite en décembre 2025
- Directrice du département des Arts de l'Islam du Louvre de 2013 à 2022
- Spécialiste des arts de l'Islam et de l'Orient ancien, engagée dans les échanges culturels internationaux

Christophe Hioco

MARCHAND D'ART, FONDATEUR DE LA GALERIE HIOCO — VICE-PRÉSIDENT DU SYNDICAT DES NÉGOCIANTS EN ART

Christophe Hioco a mené sa carrière à la croisée de la banque internationale, du conseil stratégique et du marché de l'art. Entré chez J.P. Morgan à Paris en 1975, il y passe vingt-huit ans et y occupe plusieurs fonctions de direction internationales : directeur des opérations (Chief Operating Officer) pour l'Asie, l'Australie et l'Inde, et pour l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique ; responsable mondial de la conservation de titres et de la compensation ; dirigeant mondial des fonctions technologiques et opérationnelles mutualisées. Il joue également un rôle majeur dans l'intégration de J.P. Morgan et de Chase Manhattan Bank. En 2003, il devient Senior Adviser chez McKinsey & Company et fait de sa passion pour l'art asiatique un métier : il fonde la Galerie Hioco à Londres, où il réside alors, avant de l'installer à Paris. Spécialisée dans les arts anciens d'Asie, la galerie a participé pendant douze ans à Asia Week New York, ainsi qu'à Asia Week London — dont il a rejoint le conseil d'administration —, à la BRAFA à Bruxelles et à La Biennale Paris. Président du Printemps Asiatique, la semaine parisienne des arts d'Asie, de 2021 à 2026, il a vu l'événement acquérir sous sa présidence une reconnaissance internationale, réunissant galeries, maisons de ventes, musées, institutions et collectionneurs. Vice-président du SNA, il s'investit sur la provenance des œuvres, la lutte contre le blanchiment et les nouvelles règles européennes d'importation des biens culturels anciens ; il a pris part aux discussions avec le ministère des Finances qui ont contribué à l'obtention d'un taux de TVA préférentiel pour le marché de l'art. Il est depuis trois ans membre permanent de l'Observatoire du marché de l'art, réuni sous l'égide du ministère de la Culture. En 2025, il a organisé avec la présidente du musée Guimet, dans le cadre du SNA, une table ronde consacrée au marché de l'art et à l'intelligence artificielle.

Pourquoi il intervient. Ancien directeur des opérations de J.P. Morgan pour l'Asie, l'Australie et l'Inde, devenu marchand d'arts anciens d'Asie présent sur les foires d'Europe et des États-Unis, il a vu de près se déplacer les acheteurs et la demande. Vice-président du SNA et membre de l'Observatoire du marché de l'art, il suit aussi au plus près les règles — provenance, blanchiment, importation — qui pèsent sur l'attractivité de Paris.

Son angle. La nouvelle géographie des grandes fortunes : création et concentration de richesse aux États-Unis, en Asie et au Moyen-Orient ; évolution de la géographie des collectionneurs ; décalage entre les territoires des nouvelles richesses et ceux du patrimoine historique. Une question concrète : les œuvres restent-elles là où se trouve leur histoire, ou suivent-elles les fortunes ?

Question directrice. Comment l'évolution des grandes fortunes transforme-t-elle la demande et la place de l'Europe dans le marché de l'art ?

TROIS REPÈRES

- Vingt-huit ans chez J.P. Morgan (1975-2003), dont la direction des opérations pour l'Asie, l'Australie et l'Inde
- Fondateur de la Galerie Hioco, spécialisée dans les arts anciens d'Asie ; président du Printemps Asiatique de 2021 à 2026
- Vice-président du SNA et membre permanent de l'Observatoire du marché de l'art

Yves-Bernard Debie

AVOCAT AU BARREAU DE BRUXELLES, SPÉCIALISTE DU DROIT DU MARCHÉ DE L'ART ET DES BIENS CULTURELS

Avocat depuis 2000 et associé du cabinet Matthys & Debie, Yves-Bernard Debie exerce principalement en Belgique et en France. Titulaire d'une maîtrise de droit privé de l'Université de Nantes et d'un DEA en droit des contrats, il est ancien membre du Conseil de l'Ordre français des avocats du barreau de Bruxelles. Il conseille marchands, collectionneurs, maisons de ventes, institutions et syndicats professionnels. Il a représenté plusieurs syndicats de marchands lors de l'examen de la loi de 2020 sur la restitution de vingt-six œuvres au Bénin et d'une œuvre au Sénégal, et a été auditionné par le Sénat. Auteur du *Guide pratique : la réglementation française sur le marché de l'art*, il enseigne à l'École du Louvre et à l'Université Paris-Dauphine. Collectionneur, il dirige le salon Parcours des Mondes et *Tribal Art Magazine*.

Pourquoi il intervient. Juriste et praticien, il connaît de l'intérieur les règles qui encadrent la circulation des œuvres en Europe et en mesure les effets concrets : preuve de provenance, obligations documentaires, importation et exportation, responsabilité des professionnels.

Son angle. La réglementation européenne et ses conséquences : règlement sur l'importation des biens culturels, exigences de provenance, LCB-FT, délais d'obtention des certificats d'exportation, risques de déplacement des activités hors d'Europe et difficultés d'enrichissement des collections. Notamment : la difficulté d'établir un historique documentaire complet pour des œuvres anciennes.

Question directrice. Comment concilier protection du patrimoine, exigences de provenance et attractivité du marché européen ?

TROIS REPÈRES

- Avocat au barreau de Bruxelles depuis 2000, exerçant en Belgique et en France
- Auteur du *Guide pratique : la réglementation française sur le marché de l'art*, enseignant à l'École du Louvre et à Paris-Dauphine
- Directeur général du salon Parcours des Mondes

Olivier Meslay

HISTORIEN DE L'ART, ANCIEN CONSERVATEUR DU LOUVRE, PASSÉ PAR LA DIRECTION DU DALLAS MUSEUM OF ART ET DU CLARK ART INSTITUTE (ÉTATS-UNIS)

Formé à la Sorbonne, à l'École du Louvre et à l'Institut national du patrimoine, Olivier Meslay débute comme chercheur à la Galerie Bailly, à Paris (1984-1991). De 1993 à 2009, il est conservateur au musée du Louvre, chargé des peintures britanniques, américaines et espagnoles ; il est commissaire en chef de Louvre-Atlanta (2003-2006), puis conservateur en chef chargé du projet Louvre-Lens (2006-2009). En 2009, il rejoint le Dallas Museum of Art, où il exerce plusieurs responsabilités de direction, dont celle de directeur par intérim (2011-2012). De 2016 à 2026, il dirige le Clark Art Institute, à Williamstown dans le Massachusetts, qui réunit musée, centre de recherche et enseignement supérieur ; il contribue notamment à obtenir en 2024 le don de la collection Aso O. Tavitian. En 2026, il quitte la direction du Clark pour poursuivre en France des projets scientifiques et curatoriaux indépendants. Il enseigne à l'École du Louvre, où il consacre un cours à la gouvernance et aux systèmes de gestion des musées français et américains. Il est officier des Arts et des Lettres.

Pourquoi il intervient. Après seize ans au Louvre et dix-sept ans dans des musées américains, Olivier Meslay connaît de l'intérieur les deux systèmes muséaux, leurs modes de financement et leurs politiques d'acquisition, auxquels il consacre aujourd'hui un cours à l'École du Louvre. Il peut expliquer concrètement comment les institutions américaines enrichissent leurs collections, grâce aux donations, au mécénat et aux relations avec les collectionneurs. Ses débuts dans le marché de l'art, côté galerie, lui donnent aussi une connaissance directe des relations entre musées et marchands.

Son angle. L'expérience américaine et les politiques d'acquisition : les accords bilatéraux (MOU) conclus avec les pays sources, et leurs conséquences concrètes ; la manière dont les musées américains recherchent, évaluent et acquièrent les œuvres ; les vérifications préalables et les critères de provenance ; les relations avec les marchands et les collectionneurs ; le rôle des donations et du mécénat dans l'enrichissement des collections ; la comparaison des pratiques américaines et européennes, à partir d'exemples concrets.

Question directrice. Comment les musées américains continuent-ils à enrichir leurs collections dans un environnement lui aussi contraint ?

TROIS REPÈRES

- Une carrière entre la France et les États-Unis : Louvre (1993-2009), Dallas Museum of Art (2009-2016), Clark Art Institute (2016-2026)
- Une expérience directe du mécénat américain : en 2024, le Clark reçoit de la fondation Aso O. Tavitian 331 œuvres et plus de 45 millions de dollars, notamment pour la construction d'une nouvelle aile
- Enseignant à l'École du Louvre, où il consacre un cours à l'expérience américaine et aux politiques d'acquisition des musées

Marie-Anne Ginoux

DIRECTRICE GÉNÉRALE DE SOTHEBY'S FRANCE — MEMBRE DU CONSEIL DES MAISONS DE VENTE (CMV), SUPPLÉANTE DU PRÉSIDENT GILLES ANDRÉANI

Diplômée de l'ESSEC, titulaire d'une licence d'histoire de l'art et d'un master en gestion du patrimoine culturel, Marie-Anne Ginoux mène d'abord une carrière de près de vingt ans dans le marketing de grande consommation, avant de rejoindre le secteur culturel. Pendant sept ans, elle contribue à la réalisation et à l'ouverture du Louvre Abu Dhabi au sein de France-Muséums, dont elle devient directrice générale adjointe. Elle conseille ensuite la direction générale des Arts décoratifs, puis devient directrice générale adjointe de la Cité de l'architecture et du patrimoine. Directrice générale de Sotheby's France depuis 2021, elle siège également au conseil d'administration et au bureau exécutif du SYMEV, le syndicat national des maisons de ventes volontaires.

Pourquoi elle intervient. Face au marchand, Marie-Anne Ginoux apporte le regard d'une dirigeante de grande maison de ventes internationale. Elle peut éclairer concrètement la façon dont les maisons de ventes diversifient leurs activités et construisent de nouvelles collaborations avec les galeries.

Son angle. Maisons de ventes et galeries : les différents formats de collaboration — expositions accueillies, partenariats commerciaux, foires hébergées et ventes de stocks de marchands ; les bénéfices économiques pour chacun, et la répartition des coûts et des responsabilités ; la relation avec le collectionneur : qui conduit la transaction, et qui en assure ensuite le suivi.

Question directrice. Ces rapprochements renforcent-ils les galeries ou risquent-ils de les rendre progressivement dépendantes des grandes maisons de ventes ?

TROIS REPÈRES

- Directrice générale de Sotheby's France depuis 2021
- Sept ans consacrés au projet du Louvre Abu Dhabi, comme directrice générale adjointe de France-Muséums
- Membre du conseil d'administration et du bureau exécutif du SYMEV

Mathias Ary Jan

PRÉSIDENT DU SYNDICAT DES NÉGOCIANTS EN ART — FONDATEUR ET DIRECTEUR DE LA GALERIE ARY JAN

Autodidacte passionné d'art, Mathias Ary Jan débute en 1991 et ouvre sa première galerie en 1997. Après le Louvre des Antiquaires et la rue de Penthièvre, la Galerie Ary Jan est aujourd'hui établie au 32, avenue Marceau, à Paris, où sont exposées des œuvres de la fin du XIXe et du début du XXe siècle. Parmi les nombreux courants artistiques qui s'épanouissent durant cette époque charnière de l'histoire de l'art, Mathias Ary Jan s'est spécialisé dans l'orientalisme, le symbolisme et le post-impressionnisme. Il crée en 2009 l'association du peintre Félix Ziem, dont il est l'expert reconnu, et il est l'auteur du livre de référence sur la peinture orientaliste, ***Rêver l'Orient***, paru aux éditions Norma en 2022.

Depuis 2010, Mathias Ary Jan expose dans les plus grandes foires internationales : TEFAF Maastricht, Abu Dhabi Art Fair, BRAFA à Bruxelles, Palm Beach… Président du SNA de 2016 à 2019, puis de nouveau depuis 2022, il a conduit en 2025 la transformation du Syndicat national des antiquaires en Syndicat des Négociants en Art, qui rassemble désormais 250 professionnels du marché de l'art. Soucieux d'exercer sa profession avec intégrité, il est également membre de la Compagnie nationale des experts (CNE) et de la Chambre royale des antiquaires de Belgique (ROCAD).

Pourquoi il intervient. Face à la représentante d'une grande maison de ventes internationale, Mathias Ary Jan apporte le point de vue du marchand. Galeriste et président du SNA, il peut interroger concrètement ce que les nouvelles collaborations entre maisons de ventes et marchands apportent réellement aux galeries, et jusqu'où elles peuvent modifier leur modèle.

Son angle. Maisons de ventes et galeries : les conséquences de ces rapprochements pour l'identité, l'autonomie et le développement des galeries ; les conditions auxquelles une collaboration avec une grande maison de ventes peut rester équilibrée pour le marchand ; la place des foires dans cette nouvelle organisation.

Question directrice. Ces rapprochements renforcent-ils les galeries ou risquent-ils de les rendre progressivement dépendantes des grandes maisons de ventes ?

TROIS REPÈRES

- Marchand depuis 1991, spécialiste de l'orientalisme, du symbolisme et du post-impressionnisme ; expert du peintre Félix Ziem
- Président du Syndicat des Négociants en Art, qui rassemble 250 professionnels du marché de l'art
- Fondateur et directeur de la Galerie Ary Jan, présente depuis 2010 sur les grandes foires internationales (TEFAF Maastricht, BRAFA, Abu Dhabi Art Fair, Palm Beach)

Alexandre Giquello

COMMISSAIRE-PRISEUR — PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE DROUOT PATRIMOINE

Diplômé de l'École du Louvre en 1998, de la faculté de droit d'Orléans et de la faculté de droit d'Utrecht, aux Pays-Bas, Alexandre Giquello devient commissaire-priseur en 2000. Il s'associe en 2002 à Maître Paul Renaud, dont il reprend l'étude, puis fusionne en 2009 son étude avec celle de Jean-Claude Binoche pour créer Binoche et Giquello, qui devient en 2018, après le départ de Jean-Claude Binoche, Giquello Maison de Vente. Il développe une maison de ventes active dans de nombreuses spécialités. Engagé dans la gouvernance de Drouot, il en prend la présidence en 2017. Il préside aujourd'hui le conseil d'administration de Drouot Patrimoine et dirige la maison de ventes Giquello.

Pourquoi il intervient. À la tête de Giquello et de Drouot Patrimoine, il observe directement la mobilité des collectionneurs internationaux, la capacité de Paris à attirer les acheteurs et le poids croissant des grands rendez-vous. Son expérience permet de nuancer le constat : Paris conserve des atouts, qu'il lui faut convertir en attractivité durable.

Son angle. Les ventes aux enchères : où se réalisent les transactions ? La concentration des grandes ventes hors d'Europe et ses conséquences pour les places européennes ; les mécanismes concrets de la délocalisation — choix des vendeurs, localisation des acheteurs, conditions de circulation des œuvres ; l'avenir des maisons de ventes de Drouot. L'effet Art Basel : pendant quelques jours, une foire peut concentrer une partie considérable de la communauté internationale de l'art contemporain, et les maisons de ventes programment de plus en plus leurs ventes autour de ces grands rendez-vous. L'effet d'écosystème : comment une foire internationale entraîne hôtels, galeries, maisons de ventes, événements, collectionneurs et institutions, et transforme momentanément une ville en capitale mondiale du marché.

Question directrice. Alors que collectionneurs et grandes ventes se déplacent, quelles sont encore les forces de l'Europe — et particulièrement de Paris — pour rester une place majeure du marché mondial de l'art ?

TROIS REPÈRES

- Commissaire-priseur depuis 2000, à la tête de la maison de ventes Giquello
- Président du conseil d'administration de Drouot Patrimoine depuis 2017, au cœur de l'évolution stratégique de l'Hôtel Drouot et de Drouot.com
- Un acteur des grandes ventes parisiennes : en 2021, le squelette du tricératops « Big John », adjugé 6,6 millions d'euros ; en mai 2025, le sabre personnel de Napoléon Ier, adjugé à Drouot pour près de 4,7 millions d'euros

Marie Wittmann

ANTIQUAIRE, CO-GÉRANTE DE LA GALERIE WITTMANN ANTIQUITÉS — VICE-PRÉSIDENTE DU SYNDICAT DES NÉGOCIANTS EN ART

Marie Wittmann appartient à la troisième génération d'une famille d'antiquaires. En octobre 2024, elle ouvre avec son frère Charles la galerie Wittmann Antiquités, rue des Saints-Pères, consacrée aux objets d'art, au mobilier et à la sculpture, de l'Antiquité à la fin du XIXe siècle. Elle est vice-présidente du SNA, coorganisateur de la table ronde.

Pourquoi elle intervient. Voix d'une nouvelle génération de marchands d'art ancien, elle a fait le choix de Paris. Elle témoigne de ce que le marché et la réglementation imposent aujourd'hui à une jeune galerie.

Son angle. Coût d'installation, réglementation, fiscalité, délais de circulation et procédures d'exportation ; nécessité de multiplier les foires et de bâtir une clientèle internationale ; contraste entre le dynamisme suscité par Art Basel Paris et le quotidien des galeries d'art ancien ; déséquilibre de demande et de visibilité entre art contemporain et art ancien.

Question directrice. Le marché européen peut-il encore offrir les conditions nécessaires à l'installation et au développement d'une nouvelle génération de marchands d'art ancien ?

TROIS REPÈRES

- Troisième génération d'une famille d'antiquaires active depuis la fin des années 1960
- Co-gérante de Wittmann Antiquités, galerie ouverte en 2024 avec son frère Charles, rue des Saints-Pères
- Vice-présidente du SNA, engagée sur la circulation des œuvres et les conditions d'exercice des marchands

06

10 chiffres pour comprendre

59,6 milliards de dollars

C'est la valeur du marché mondial de l'art en 2025, en hausse de 4 %.

Art Basel & UBS, Global Art Market Report 2026

44 %

La part des États-Unis dans ce marché, soit 26 milliards de dollars. Un point de plus qu'en 2024.

Art Basel & UBS, 2026

76 %

La part des ventes mondiales réalisée par trois pays seulement : États-Unis, Royaume-Uni, Chine.

Art Basel & UBS, 2026

10 sur 10

Les dix lots les plus chers de 2025 ont tous été vendus à New York, comme 39 des cinquante premiers.

Art Basel & UBS, 2026

8 %

La part de la France dans le marché mondial : quatrième pays, premier de l'Union européenne.

Art Basel & UBS, 2026

844 millions de dollars

Le montant des enchères de beaux-arts à Paris en 2025, qui fait de la ville la troisième place mondiale sur ce segment.

Artprice, rapport 2025

+ 328 %

La hausse, à Paris, des adjudications de plus de 10 millions d'euros : une progression portée par six œuvres seulement.

Artprice

37 %

La part des États-Unis parmi les ultra-riches de la planète : 206 880 sur 556 850.

Altrata, World Ultra Wealth Report 2026

35 %

La part des foires dans les ventes des marchands en 2025, au plus haut depuis 2022. Le coût d'y participer a augmenté de 9 %.

Art Basel & UBS, 2026

617,2 milliards de dollars

Le montant des dons caritatifs aux États-Unis en 2025, signe d'une philanthropie privée très structurée ; les arts et la culture en ont reçu environ 4 %.

Giving USA 2026

REPÈRES RÉGLEMENTAIRES

250 ans — au-delà, un objet archéologique ne peut entrer dans l'Union sans licence ; l'administration a **90 jours** pour statuer (règlement UE 2019/880).

200 ans et 18 000 euros — seuils de la déclaration de l'importateur pour les autres biens culturels (règlement UE 2019/880).

4 mois, puis 30 — délai d'instruction d'un certificat d'exportation en France, puis délai laissé à l'État pour faire une offre d'achat en cas de refus (Légifrance).

10 000 euros — seuil d'identification obligatoire du client au titre de la lutte contre le blanchiment.

1 109 — déclarations de soupçon reçues par Tracfin en 2024 pour le marché de l'art, + 35 % (Tracfin).

07

Pourquoi maintenant

La richesse a changé de continent. En 2025, plus de 440 000 des quelque un million de nouveaux millionnaires du monde sont américains. Le marché de l'art suit toujours la création de richesse.

Les places se font concurrence. New York concentre le haut de gamme, le Golfe investit des milliards dans ses musées, Paris vient de remonter au troisième rang des enchères de beaux-arts.

Les règles se resserrent. Le règlement européen sur l'importation des biens culturels s'applique pleinement depuis juin 2025 ; le nouveau règlement anti-blanchiment sera applicable en juillet 2027.

Les musées changent de modèle. Fondations privées, musées d'État du Golfe, philanthropie américaine : le développement culturel ne passe plus seulement par les musées publics européens.

Les galeries et l'art ancien vacillent. Coûts fixes, foires, conformité : quand une galerie spécialisée ferme, c'est une expertise, des archives et un réseau de collectionneurs qui disparaissent.

08

Les questions que la table ronde veut poser

1. Où se trouve aujourd'hui le centre de gravité du marché de l'art ?
2. Les œuvres restent-elles là où se trouve leur histoire, ou suivent-elles les fortunes ?
3. Peut-on exiger la preuve d'une sortie licite pour un objet parti de son pays il y a deux siècles ?
4. Quand une galerie expose chez une grande maison de ventes, qui garde la relation avec le collectionneur ?
5. Pourquoi les musées américains parviennent-ils encore à enrichir leurs collections ?
6. Le modèle français de financement des collections publiques est-il encore adapté ?
7. Paris, troisième place mondiale des enchères de beaux-arts : élan durable ou effet de quelques grandes ventes ?
8. Quel avenir pour Drouot ?
9. Une galerie d'art ancien peut-elle encore naître et grandir en Europe ?
10. Que faudrait-il changer pour que l'Europe garde ses œuvres, ses collectionneurs et ses professionnels ?

Les intervenants peuvent être sollicités pour des entretiens avant ou après la table ronde, sous réserve de leurs disponibilités, auprès des contacts presse indiqués en fin de dossier.

09

Conclusion

La question n'est pas seulement de savoir où les œuvres se vendent aujourd'hui. C'est de savoir où se construira demain l'écosystème qui permettra de les conserver, de les étudier, de les exposer et de les transmettre.

L'Europe n'est pas condamnée au recul. Elle garde des collections publiques sans équivalent, une concentration unique de savoir-faire, des galeries, des experts, des maisons de ventes et des institutions qui forment aussi les professionnels des places concurrentes. Paris l'a montré en 2025. Mais ces atouts ne se transforment pas d'eux-mêmes en attractivité durable.

Plutôt que d'opposer réglementation et marché, la table ronde propose de poser le débat en termes de politique culturelle, et de chercher de nouveaux équilibres entre institutions, collectionneurs, marchands, maisons de ventes, mécènes et pouvoirs publics. C'est le sens de cette rencontre entre un musée national et une organisation professionnelle : non pas défendre un secteur, mais réfléchir ensemble à la place que l'Europe entend tenir dans le monde de l'art des vingt prochaines années.

10

Les organisateurs

Guimet – musée national des arts asiatiques

Présidé depuis novembre 2022 par Yannick Lintz, le musée Guimet développe ses partenariats et ses échanges avec l'Asie, au croisement du patrimoine, de la circulation des œuvres et de la coopération internationale. Il conduit le projet Guimet 3.0, une refondation de l'institution et de ses trois bâtiments à l'horizon 2030.

Syndicat des Négociants en Art (SNA)

Présidé depuis 2022 par Mathias Ary Jan, le Syndicat des Négociants en Art rassemble et représente antiquaires, galeristes et marchands, en France comme à l'international. Il dialogue avec les pouvoirs publics sur les évolutions juridiques, fiscales et réglementaires du secteur, et accompagne les professionnels qui exercent ou s'installent en France.

Contacts

ORGANISATEUR DE LA TABLE RONDE

Christophe Hioco, vice-président du Syndicat des Négociants en Art
info@galeriehioco.com

CONTACT PRESSE

floriane@matchi.art
Dossier de presse réalisé par le Syndicat des Négociants en Art

11

Sources

Marché de l'art

- Art Basel & UBS, *Global Art Market Report 2026* (données 2025), Arts Economics, mars 2026 — taille du marché, parts nationales, foires, segments.
- Artprice, *Global Art Market Annual Report 2025* (via Idéal Investisseur) — Paris, 844 M$; France +26 % ; Artprice, analyse de la structure du marché parisien (segment > 10 M€).
- Sotheby's, résultats annuels 2025 (février 2026) ; The Art Newspaper, décembre 2025.
- Christie's, résultats annuels 2025 ; ArtNews, décembre 2025 ; The Value ; We Wealth (ventilation Londres / Paris).
- South China Morning Post, décembre 2025 (Phillips).
- ADQ, communiqué du 9 août 2024 ; Saudi Press Agency.

FORTUNES ET ÉCONOMIE

- UBS, *Billionaire Ambitions Report 2025* ; UBS, *Global Wealth Report 2026*.
- Altrata, *World Ultra Wealth Report 2026*.
- FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, mise à jour de juillet 2026.
- Eurostat, taux de dépendance des personnes âgées (octobre 2025).
- Rapport Draghi (2024), via Tech.eu.
- Giving USA 2026, Annual Report on Philanthropy for the Year 2025 (via Candid, juillet 2026).

INVESTISSEMENTS CULTURELS — GOLFE ET ASIE

- Artnet et Bloomberg / Financial Times (8 juin 2021), engagement de 6 Md$ d'Abu Dhabi ; Department of Culture and Tourism Abu Dhabi, via AE World (juillet 2026), ouverture du Guggenheim Abu Dhabi ; The National ; The Art Newspaper (décembre 2025) ; Gulf News et WAM (Louvre Abu Dhabi, 2024) ; Il Sole 24 Ore (août 2026) et The Art Newspaper (2022) pour l'estimation du budget du Qatar ; Ocula (Yuz Museum) ; Centre Pompidou (partenariat West Bund Museum).

RÉGLEMENTATION

- Règlement (UE) 2019/880 relatif à l'introduction et à l'importation de biens culturels ; Douane française ; Conseil des maisons de vente ; Village de la Justice ; Gazette Drouot (juin 2025) ; ministère de la Culture, bilan des licences d'importation au 1er septembre 2026, et données douanières sur les importations et exportations d'antiquités (publiés dans un publi-rédactionnel du SNA, Gazette Drouot, 2026).
- Directive (UE) 2018/843 ; règlement (UE) 2024/1624 du 31 mai 2024 ; AMLA, consultation sur le secteur non financier (juillet 2026).
- Gouvernement britannique, *National Risk Assessment 2025* ; Tracfin, *Focus* sur le secteur de l'art (janvier 2026) ; Stephenson Harwood, évaluations divergentes du risque (France, Royaume-Uni, États-Unis) ; Sénat des États-Unis, Art Market Integrity Act (23 juillet 2025), et DLA Piper (août 2025) ; Douane française, analyse sectorielle des risques (2023).
- Légifrance et Service public, certificats d'exportation.
- TVA : The Art Newspaper (Italie) ; ArtDependence (Allemagne) ; Chartrons Patrimoine (France).
- Fiscalité 2025-2026 : The Art Newspaper (novembre 2025) ; Le Journal des Arts ; Actu-Juridique ; 2ndmarket.
- États-Unis : Convention on Cultural Property Implementation Act (1983) ; Federal Register (restrictions sur les biens indiens, 28 juillet 2025) ; Federal Register (restrictions sur les biens népalais, août 2026) ; Cultural Property News ; Antiquities Coalition. Restitutions : gouvernement fédéral allemand (Schiedsgerichtsbarkeit NS-Raubgut) et beck-aktuell (décembre 2025) ; Cour suprême des États-Unis, ordonnance du 10 mars 2025 (Cassirer).
- IRS, publication 519 (fiscalité des non-résidents).

GALERIES

- ArtNews (galeries installées à Paris) ; Artnet (David Zwirner) ; The Art Newspaper (fermetures de Blum et de Clearing, 2025).

sna
SYNDICAT
DES NÉGOCIANTS EN ART

Guimet
Musée national des arts asiatiques