

Baromètre 2025 des galeries d'art

basé sur les données de l'année 2024

Publié par le Comité Professionnel des Galeries d'Art (CPGA)

Traitements statistiques par IDDEM

Rapport rédigé par Magda Danysz - Présidente Déléguée du CPGA

Actif depuis 1947, le Comité Professionnel des Galeries d'Art (CPGA) est la plus grande organisation de galeries en Europe, fédérant 309 membres au 30 juin 2025 répartis sur l'ensemble du territoire. Il représente aussi bien des galeries actives sur le premier marché que sur le second marché, allant des antiquaires aux galeries d'art contemporain.

Le CPGA assure pour ses membres un rôle syndical essentiel : information, accompagnement technique, défense des intérêts communs auprès des pouvoirs publics, mais aussi promotion du rôle structurant des galeries dans l'écosystème culturel. Il agit pour renforcer la reconnaissance du métier de galeriste, en valorisant l'expertise, la contribution à la création et à la diffusion artistique, ainsi que le soutien actif aux artistes.

Interlocuteur de référence du secteur auprès des autorités administratives, institutions culturelles et représentants politiques, le CPGA participe à l'élaboration des réglementations du marché de l'art et contribue à façonner les politiques culturelles au bénéfice de l'ensemble de la filière.

Enfin, le CPGA s'engage dans la visibilité internationale des galeries françaises et initie ou soutient des événements culturels d'envergure, contribuant activement au rayonnement de la scène artistique française à travers le monde.

À partir de 2025, le CPGA a décidé de se doter d'un baromètre annuel, un outil structurant et désormais pérenne destiné à mieux documenter la réalité du secteur des galeries d'art en France. Dans un contexte de transformation rapide des pratiques, de montée des incertitudes économiques et de mutations du marché de l'art à l'échelle mondiale, il est devenu essentiel de disposer de données fiables, régulières et comparables dans le temps. Ce baromètre vise à objectiver les constats, éclairer les évolutions, identifier les défis et nourrir les échanges avec les pouvoirs publics, les partenaires professionnels et les institutions culturelles. Il s'inscrit dans une volonté de reconnaissance accrue du rôle des galeries dans la chaîne de la création et de la diffusion artistique, et entend contribuer à la construction de politiques publiques plus justes et mieux adaptées aux réalités du terrain.

Table des matières

1. Profil de l'échantillon	3
2. Chiffre d'affaires	5
3. Poids économique	7
4. Poids social	9
5. Artistes représentés	11
6. Activité et dynamique professionnelle	13
7. Perceptions et enjeux du secteur	15
8. La situation des galeries en France en 2025	17
Conclusion	20

1. Profil de l'échantillon

Le panel interrogé se compose de galeries dont l'ancienneté moyenne atteint 25 ans, témoignant d'une relative stabilité du secteur.

Implantation géographique :

- **72%** des galeries sont implantées uniquement en France, (et dans 90% de ces cas sur un seul site)
- **12%** ont aussi une implantation ailleurs en Europe
- **16%** sont présentes hors Europe, sur d'autres continents

Répartition des sièges sociaux :

- **81%** en Île-de-France
- **16%** en régions
- **3%** à l'étranger

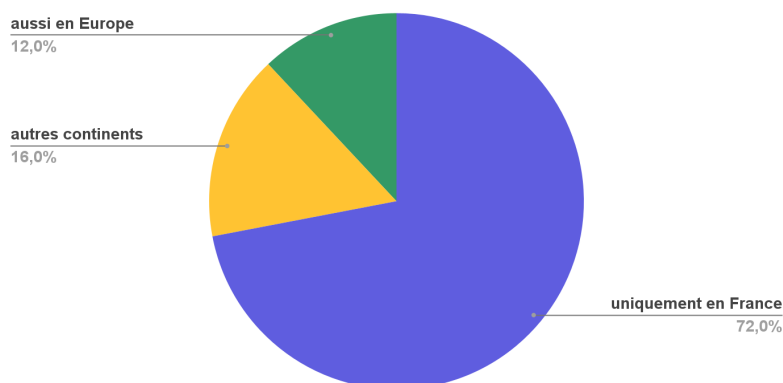
Statuts juridiques :

- **39%** sont des SARL
- **38%** en SA ou SAS
- **21%** sous forme d'EURL, SASU ou en activité indépendante

Le baromètre 2025 du Comité Professionnel des Galeries d'Art,, fondé sur les données collectées en 2024, propose un éclairage précis sur la typologie des galeries adhérentes. Il en ressort l'image d'un secteur à la fois stable, structuré et professionnel.

Les galeries interrogées présentent une ancienneté moyenne de vingt-cinq ans. Cette longévité témoigne d'une réelle capacité de résilience et d'adaptation dans un écosystème parfois instable. Elle reflète également un attachement profond au métier de galeriste, souvent exercé sur le long terme par des professionnels investis, dont le rôle dépasse largement la simple fonction commerciale.

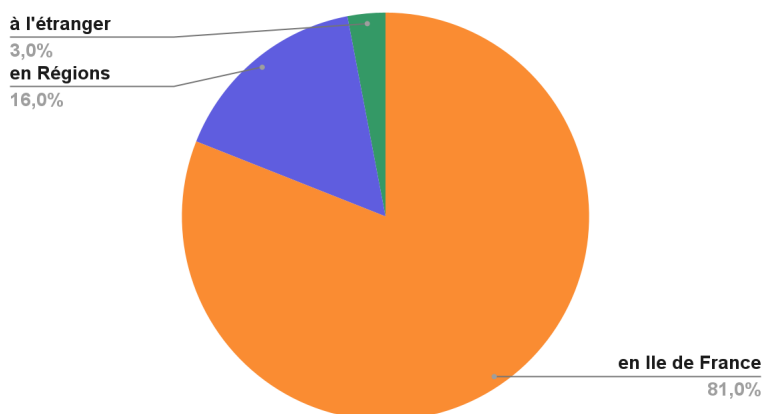
Présence des galeries du CPGA en France, Europe et dans le monde



Sur le plan géographique, la majorité des galeries est implantée exclusivement en France. C'est le cas de 72% d'entre elles, dont près de 90% n'opèrent que depuis un seul site. Cette concentration traduit une forte implantation locale et un ancrage territorial marqué, notamment en milieu urbain. Toutefois, une ouverture à l'international se dessine : 12% des galeries disposent d'une implantation complémentaire en Europe et 16% sont également présentes hors du continent européen, sur d'autres marchés, traduisant une volonté d'expansion maîtrisée et de rayonnement international.

La répartition des sièges sociaux confirme cette centralisation autour de la capitale. En effet, 81% des galeries ont leur siège en Île-de-France, confirmant la place prépondérante de Paris comme épicerie du marché de l'art français. Néanmoins, 16% des structures sont situées en région, participant activement à la vitalité artistique locale. Enfin, 3% des galeries ont leur siège à l'étranger, ce qui témoigne de la reconnaissance et de la légitimité de certaines structures à l'échelle mondiale.

Répartition des sièges sociaux des galeries du CPGA



D'un point de vue juridique, les formes adoptées par les galeries illustrent la diversité des modèles économiques dans le secteur. Près de 39% des galeries adoptent le statut de SARL, une forme souple adaptée aux petites et moyennes entreprises culturelles. En parallèle, 38% ont opté pour une structure de type SA ou SAS, plus courante parmi les galeries de taille intermédiaire ou développant une activité plus soutenue. Enfin, 21% opèrent sous des statuts unipersonnels, tels que l'EURL ou la SASU, ou en tant qu'indépendants. Ce dernier chiffre met en lumière l'importance d'un tissu entrepreneurial agile, souvent porté par une direction unique, au plus proche des artistes et des collectionneurs.

Le baromètre CPGA 2025 confirme l'existence d'un réseau de galeries à la fois solide et diversifié, articulé autour d'un cœur francilien dynamique, mais ouvert à l'échelle nationale et internationale. La structure juridique et l'ancienneté des entités démontrent un secteur fondé sur l'expertise, la persévérance et l'engagement dans la durée.

2. Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires global déclaré par les galeries adhérentes du CPGA s'élève à 578 Millions d'euros, avec une baisse estimée d'environ 6% par rapport à 2023.

Répartition des activités :

- **53%** sont exclusivement actives sur le premier marché (vente d'œuvres d'artistes vivants qu'elles représentent)
- **26%** déclarent que le premier marché est leur activité principale mais non exclusive
- **11%** sont majoritairement actives sur le second marché (revente d'œuvres d'artistes établis ou décédés)
- **5%** travaillent exclusivement sur le second marché.
- **5%** se concentrent sur :
 - les arts décoratifs (3%)
 - les antiquités (1%)
 - ou sont très diversifiées (1%)

Le premier marché représente 66,1% des ventes globales des galeries du CPGA, ce taux s'élève à 76,8% pour les galeries concernées.

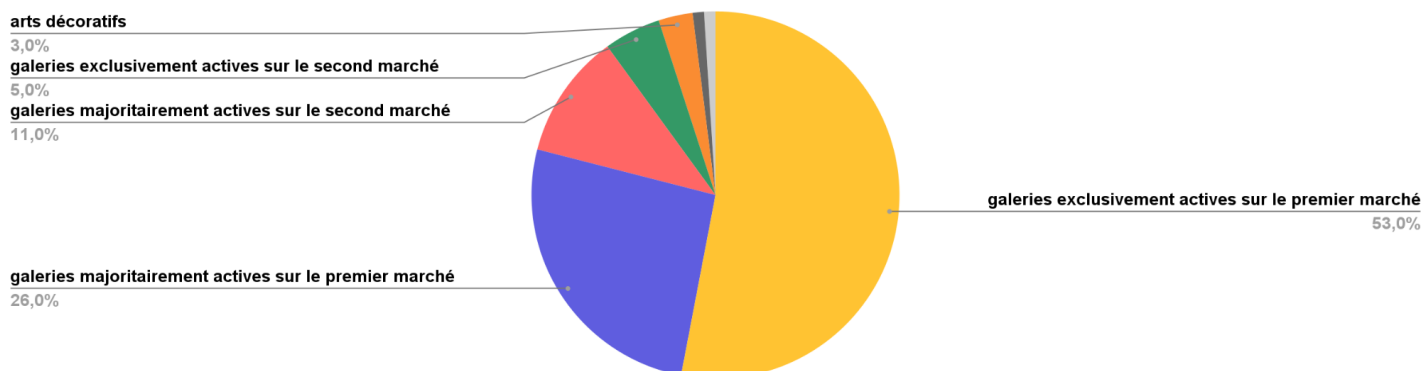
Le chiffre d'affaires cumulé déclaré par les galeries adhérentes au Comité Professionnel des Galeries d'Art pour l'année 2024 s'élève à 578 millions d'euros. Ce montant connaît cependant un recul déclaré d'environ 6% par rapport à 2023, confirmant les tensions économiques persistantes qui affectent le secteur, notamment sous l'effet de l'augmentation des coûts de production, de transport et de participation aux foires, ainsi que d'une certaine prudence de la demande.

L'analyse de la répartition des activités met en lumière la prépondérance du premier marché, c'est-à-dire la vente d'œuvres d'artistes vivants, représentés par les galeries. Plus de la moitié des galeries, soit 53%, se consacre exclusivement à ce segment. À cela s'ajoutent 26% de structures pour lesquelles le premier marché constitue l'activité principale, bien que complétée par d'autres types de ventes. Ainsi, près de 80% des galeries du CPGA placent le premier marché au cœur de leur modèle économique.

Le second marché, qui consiste à revendre des œuvres d'artistes déjà établis ou décédés, reste une activité significative mais plus marginale. 11% des galeries y sont majoritairement actives, tandis que 5% y consacrent leur activité de manière exclusive. Ce segment reste dominé par des structures ayant souvent une expertise historique ou patrimoniale plus marquée.

Enfin, une minorité de galeries affiche une orientation plus spécifique ou hybride. Environ 5% se consacrent à d'autres formes de commerce artistique : 3% sont spécialisées dans les arts décoratifs, 1% dans les antiquités, et 1% adoptent un positionnement très diversifié combinant plusieurs approches du marché de l'art.

Répartition des activités



En termes de répartition des ventes, le premier marché représente 66,1% du chiffre d'affaires global de l'ensemble des galeries interrogées. Pour celles dont l'activité est centrée sur ce segment, cette proportion atteint même 76,8%, traduisant une forte dépendance économique à la représentation d'artistes contemporains. Ce chiffre confirme le rôle essentiel des galeries dans l'écosystème de création, d'accompagnement et de mise en marché des artistes vivants.

Ces données illustrent à la fois la centralité du premier marché dans l'économie des galeries françaises et la nécessité d'en préserver les équilibres, face à un contexte économique plus volatil. La baisse globale du chiffre d'affaires interroge en effet sur la soutenabilité des modèles actuels et invite à réfléchir aux leviers

d'adaptation possibles, qu'ils soient liés à la diversification des sources de revenus, au développement numérique ou à un renouvellement des publics.

3. Poids économique

Répartition moyenne des postes de dépenses (en % du chiffre d'affaires) :

- **35,7%** en charges d'exploitation
- **7,9%** en dépenses administratives
- **20,9%** pour les actions commerciales et marketing
- **35,6%** pour les activités artistiques et culturelles

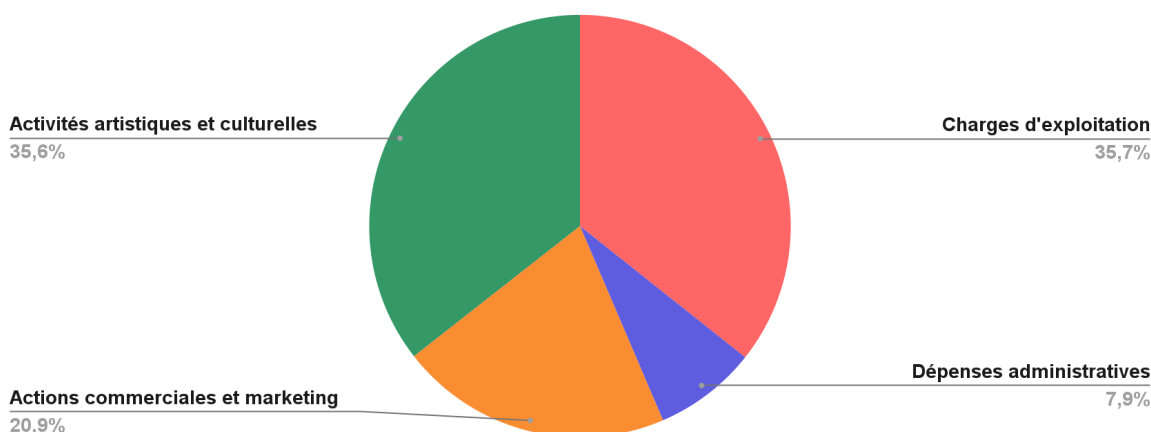
L'étude des postes de dépenses déclarés par les galeries membres du CPGA permet de mieux comprendre la structure économique qui sous-tend leur activité. En moyenne, les charges d'exploitation représentent 35,7% du chiffre d'affaires. Il s'agit ici des coûts fixes et variables liés au fonctionnement quotidien de la galerie, incluant notamment les loyers, assurances, salaires, frais de stockage, impôts et taxes. Cette part importante reflète la lourdeur des charges courantes, en particulier pour les structures implantées dans les grandes villes, où les coûts immobiliers restent élevés.

Les dépenses administratives, quant à elles, représentent 7,9% du chiffre d'affaires. Elles couvrent les frais liés à la gestion courante de la structure : outils de gestion, conseils juridiques ou fiscaux, frais bancaires, ou encore obligations réglementaires. Bien que proportionnellement plus faibles, ces dépenses restent indispensables à la bonne tenue des activités, dans un contexte où les exigences administratives ne cessent de croître.

Un autre poste significatif concerne les actions commerciales et marketing, qui absorbent en moyenne 20,9% du chiffre d'affaires. Cette enveloppe regroupe les dépenses liées à la communication, aux relations presse, à la promotion des artistes, à la participation aux foires et salons, ou encore à la production de contenus numériques. Ce chiffre témoigne de l'importance stratégique que les galeries accordent à leur visibilité, à la conquête de nouveaux publics et à la fidélisation des collectionneurs, dans un marché toujours plus concurrentiel.

Enfin, les activités artistiques et culturelles concentrent 35,6% des dépenses, soulignant l'engagement constant des galeries dans la création contemporaine. Cette part englobe la production d'œuvres, l'organisation d'expositions, les publications, les collaborations curatoriales ou les projets hors-les-murs. Elle met en lumière le rôle actif des galeries en tant qu'acteurs culturels à part entière, au-delà de la simple commercialisation.

Répartition moyenne des postes de dépenses (en % du chiffre d'affaires) :



La combinaison de ces différents postes de dépenses suggère, en moyenne, un déficit structurel d'environ 10% pour l'année 2024. Ce déséquilibre budgétaire, bien qu'indicatif, doit toutefois être interprété avec prudence : il repose sur des données déclaratives dont la précision peut varier d'une galerie à l'autre. Il n'en reste pas moins qu'il reflète une réalité économique souvent tendue, où les équilibres restent fragiles.

Par ailleurs, si les tâches juridiques et réglementaires sont largement externalisées (notamment auprès de cabinets spécialisés ou de prestataires), la majorité des galeries continue à gérer en interne des fonctions essentielles comme la comptabilité, la gestion de site web, les outils CRM, ou encore la communication numérique. Ce choix, souvent dicté par des impératifs budgétaires, pose toutefois la question de la charge de travail et de la polyvalence attendue des équipes, dans un contexte où la professionnalisation et la transformation digitale deviennent des enjeux majeurs pour la pérennité du secteur.

4. Poids social

Répartition des emplois directs (hors artistes) :

- **27%** de dirigeants (salariés ou non)
- **64%** en CDI
- **4%** en CDD
- **4%** en alternance

Équivalent temps plein (ETP) :

- **1 431,6 ETP** pour les emplois directs
- **6 302,1 ETP** pour les artistes représentés
- **2 147,5 ETP** d'emplois indirects ou induits

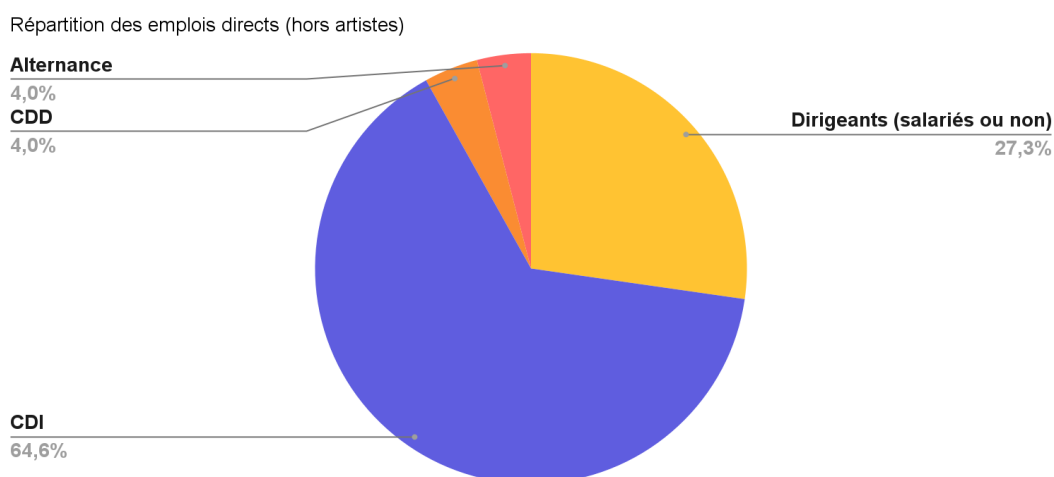
Total : **9 881,2 ETP**

Profil :

- Âge moyen des dirigeants : **44,5 ans** (vs 51 ans en moyenne nationale)
- **83%** des actifs (hors artistes) sont diplômés Bac+3 ou plus (contre 35% en moyenne dans le secteur privé en France)

L'analyse des données sociales issues du baromètre 2025 permet de mesurer l'importance humaine et professionnelle du secteur des galeries d'art, au-delà de sa seule dimension économique. Elle met en lumière un tissu d'emplois directs, stables, qualifiés et engagés dans la durée, incarnant une filière structurée et porteuse de sens.

Parmi les emplois directs déclarés par les galeries membres du CPGA, à l'exclusion des artistes, la majorité sont des contrats à durée indéterminée. En effet, 64% des emplois sont en CDI, une proportion particulièrement élevée qui atteste d'un ancrage professionnel solide et d'une volonté de fidéliser les équipes. Les dirigeants, qu'ils soient salariés ou non, représentent 27% des effectifs, traduisant la forte implication des fondateurs ou gérants dans la gestion quotidienne des structures. À cela s'ajoutent 4% de contrats à durée déterminée et 4% d'alternants, indiquant une certaine ouverture à la formation, même si celle-ci reste encore marginale.



Au total, le nombre d'emplois en équivalent temps plein (ETP) générés par les galeries du CPGA s'élève à 1 431 ETP pour les seuls emplois directs. Il faut y ajouter 6 302 ETP liés aux artistes représentés, qui constituent une part essentielle de l'écosystème, ainsi que 2 147 ETP d'emplois indirects ou induits, liés aux prestataires, sous-traitants, transporteurs, monteurs d'exposition, communicants, techniciens, etc. L'ensemble représente 9 881 ETP, confirmant que les galeries d'art sont non seulement des acteurs culturels, mais aussi des employeurs significatifs dans le paysage économique et créatif français.

Le profil des professionnels du secteur révèle une autre caractéristique importante : leur haut niveau de qualification. Hors artistes, 83% des personnes employées par les galeries sont diplômées d'un niveau Bac+3 ou plus, contre seulement 35% en moyenne dans le secteur privé en France. Ce chiffre illustre la technicité des métiers de la galerie, mêlant expertise artistique, compétences commerciales, logistiques, juridiques, numériques ; mais aussi l'attractivité du secteur pour des profils issus de formations supérieures.

L'âge moyen des dirigeants est de 44,5 ans, soit plus jeune que la moyenne nationale des chefs d'entreprise, estimée autour de 51 ans. Cette relative jeunesse peut s'interpréter comme un signe de renouvellement générationnel progressif, dans un métier historiquement familial ou artisanal, mais désormais de plus en plus professionnalisé et ouvert à de nouveaux profils.

Les galeries du CPGA représentent près de 10 000 ETP. Ces éléments témoignent d'un secteur vivant, qualifié et engagé, dont les ressources humaines constituent un levier essentiel de développement, mais aussi un facteur de fragilité dans un contexte économique incertain. La valorisation des compétences, la formation continue et le soutien à l'emploi culturel apparaissent donc comme des enjeux prioritaires pour accompagner la mutation du métier de galeriste au XXI^e siècle.

5. Artistes représentés

Les galeries adhérentes représentent 7688 artistes, dont :

- **80%** sur le premier marché
- **45%** sont issus de la scène française
- **62%** sont hommes, **38%** femmes

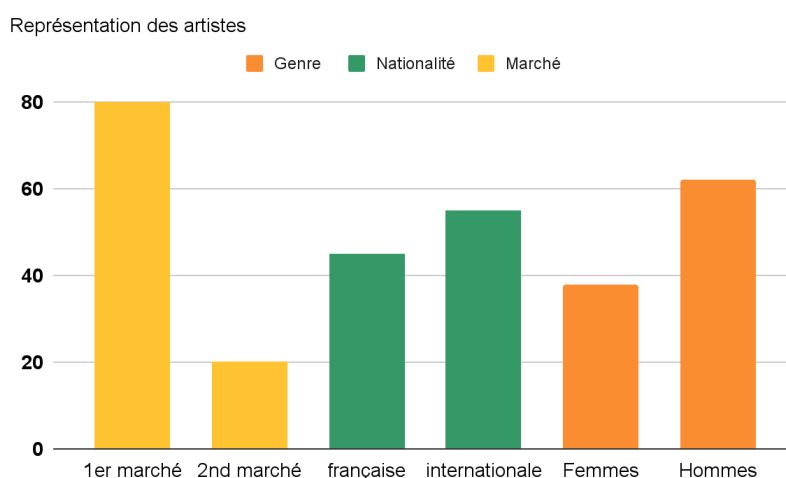
Positionnements :

- **56%** ne représentent que des artistes du premier marché
- **5%** ne représentent aucun artiste
- **15%** ne représentent que des artistes français
- **5%** ne représentent aucun artiste français

Les contrats écrits restent rares, en dehors des bons de dépôt.

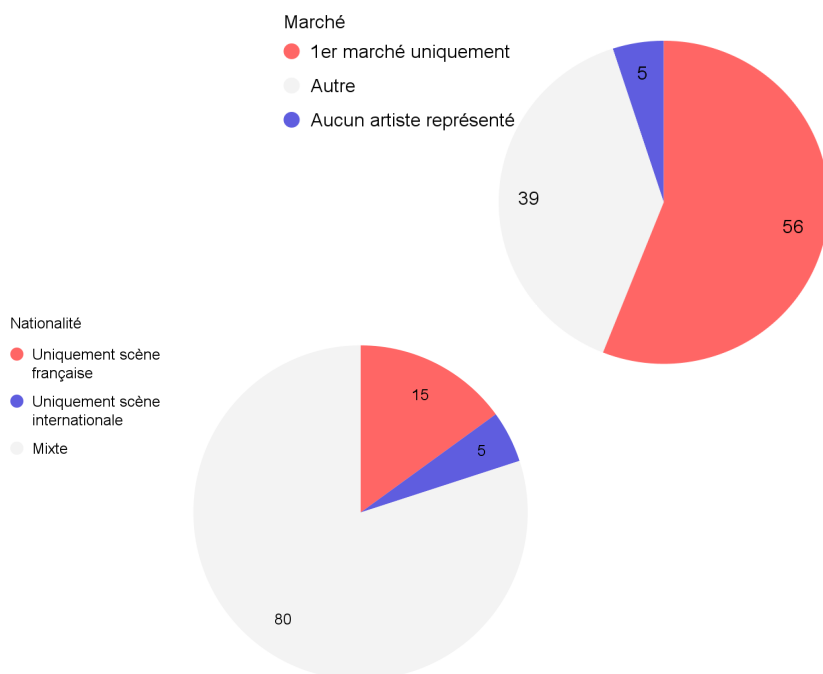
Les galeries adhérentes au CPGA jouent un rôle central dans la structuration du premier marché, en représentant activement un grand nombre d'artistes contemporains. En 2024, elles déclarent représenter 7688 artistes, confirmant la fonction essentielle des galeries comme passeurs entre la création et le public.

Parmi ces artistes, 80% relèvent du premier marché, c'est-à-dire qu'ils sont vivants, actifs, et que leurs œuvres sont présentées pour la première fois par ces galeries. Ce chiffre montre l'importance accordée par les structures membres du CPGA à l'accompagnement des artistes en activité, dans la durée, avec un travail de mise en visibilité, de production d'expositions et de diffusion souvent international. Le second marché reste donc minoritaire dans la représentation directe, même s'il peut constituer une part du chiffre d'affaires.



En termes de nationalité, 45% des artistes représentés sont issus de la scène française. Ce taux souligne à la fois un engagement fort envers la création nationale, et une certaine ouverture à l'international, qui reste nécessaire dans un marché mondialisé. Sur le plan de la répartition par genre, les déséquilibres persistent : 62% des artistes représentés sont des hommes, contre 38% de femmes, un écart qui, bien qu'en voie de réduction dans certains segments, reste structurel à l'échelle de l'ensemble du secteur.

Le positionnement des galeries confirme cette tendance majoritaire au soutien de la création contemporaine. 56% des galeries déclarent ne représenter que des artistes du premier marché, ce qui traduit un choix clair d'investissement dans la création actuelle. À l'inverse, 5% des galeries ne représentent aucun artiste, souvent en raison d'un modèle économique fondé sur la revente ou la collection d'œuvres d'art déjà existantes. De la même manière, 15% des galeries ne représentent que des artistes français, tandis que 5% n'en représentent aucun, optant pour une programmation exclusivement internationale.



Sur le plan juridique, les pratiques contractuelles restent encore peu formalisées. Hormis les bons de dépôt, qui encadrent ponctuellement certaines œuvres confiées à la vente, les contrats écrits entre galeries et artistes ne sont pas systématiques, 44% des galeries n'en signant aucun. Cette faiblesse dans la formalisation des relations professionnelles constitue un enjeu important pour le secteur, tant en termes de sécurité juridique que de clarté dans les engagements réciproques. Elle reflète aussi une tradition de confiance orale encore très présente dans le monde de l'art, mais qui tend à évoluer sous l'effet des transformations du marché et de la professionnalisation croissante des acteurs.

Ce panorama souligne le rôle crucial des galeries dans la construction de carrières artistiques, mais aussi la nécessité d'une réflexion sur l'équilibre des représentations et la solidification des pratiques professionnelles au service des artistes.

6. Activité et dynamique professionnelle

Nombre moyen d'expositions/an :

- **6,4** soit **2 082** expositions au total
- Pour les 95% qui organisent des expositions : 6,7 par an

Nombre moyen de participations à des foires/an :

- **2,9** soit **952** stands
- Pour les 77% qui y participent : 3,8 foires par an
- 43% des stands sont en France

Enfin, 25% des galeries ne participent à aucune action collaborative ou de médiation culturelle, un chiffre à mettre en regard des ambitions du secteur en matière de diffusion et d'engagement du public.

Le baromètre 2025 met en lumière l'intensité des activités menées par les galeries membres du CPGA, tant sur le plan de la programmation artistique que de la participation aux grands rendez-vous professionnels. Ces données témoignent de leur rôle actif dans la diffusion de l'art, tout en révélant certaines limites en matière d'implication culturelle et partenariale.

Les galeries interrogées organisent en moyenne 6,4 expositions par an, représentant un total de 2 082 expositions sur l'année 2024. Une évaluation du ministère de la Culture permet de comparer ce nombre à celui des expositions en musées : *« avec plus de 1 000 musées ouverts à la visite en France, et en supposant une moyenne de 2 à 3 expositions temporaires par musée et par an, on peut estimer que 2 000 à 3 000 expositions temporaires sont organisées chaque année à l'échelle nationale ».*

Parmi les galeries qui déclarent organiser des expositions, soit 95% du panel, le nombre moyen monte à 6,7 expositions par an, traduisant un fort engagement dans la présentation d'œuvres, la construction de parcours curatoriaux et l'animation régulière de leur espace. Cette activité constitue le cœur du métier de galeriste et reflète une dynamique soutenue de soutien à la création.

À ces expositions s'ajoute une présence régulière dans les foires d'art, indispensables pour accroître la visibilité des artistes et consolider les relations commerciales avec les collectionneurs, professionnels et institutions. En moyenne, les galeries participent à 2,9 foires par an, pour un total cumulé de 952 stands sur l'année. Pour les 77% de galeries qui déclarent participer à ces événements, la moyenne atteint 3,8 foires annuelles. Si une partie des galeries se concentre sur le marché français, 43% des stands sont tout de même situés en France, laissant entendre qu'une majorité des participations s'effectue à l'international, ce qui confirme la volonté de rayonnement au-delà des frontières.

Cependant, ce tableau d'une activité dynamique masque une réalité plus contrastée en matière d'engagement culturel. En effet, 25% des galeries ne participent à aucune action collaborative, partenariale ou de médiation culturelle. Ce chiffre questionne, alors que les attentes sociétales se renforcent autour de l'accessibilité de l'art, de l'éducation artistique et culturelle, et de la diffusion auprès de publics élargis. La médiation culturelle, les projets co-construits avec des institutions, ou encore les dispositifs d'accompagnement des publics éloignés de la culture restent encore peu développés dans une partie du secteur.

Ces données soulignent la nécessité d'un rééquilibrage entre les activités tournées vers le marché et celles qui participent pleinement à la mission culturelle des galeries. Dans un contexte de transformation des usages et de repositionnement du rôle des acteurs privés dans la sphère artistique, il devient essentiel pour les galeries d'affirmer leur contribution non seulement comme relais du marché, mais aussi comme partenaires de l'intérêt général.

7. Perceptions et enjeux du secteur

Sentiment général :

- **85%** des galeristes interrogés expriment une perception négative de la santé économique du secteur

Enjeux majeurs identifiés :

- Renouvellement des collectionneurs
- Hausse des coûts (foires, loyers, transport, production, etc.)
- Volatilité politique et ses impacts sur le marché
- Risque de concentration au profit de quelques galeries dominantes

Le baromètre 2025 révèle un climat de préoccupation marqué au sein des galeries d'art françaises. 85% des galeristes interrogés expriment une perception négative de la santé économique du secteur, un chiffre qui reflète un sentiment d'incertitude croissante face à des conditions d'exercice jugées de plus en plus contraignantes. Cette inquiétude n'est pas nouvelle, mais elle s'est accentuée au fil des années, en raison d'un cumul de facteurs structurels et conjoncturels.

Parmi les principaux enjeux identifiés, le renouvellement des collectionneurs apparaît comme une priorité majeure. Nombre de galeristes soulignent la difficulté à capter une nouvelle génération d'acheteurs, moins attachée aux formes traditionnelles de consommation de l'art, souvent plus attirées par des expériences culturelles que par la possession d'œuvres. Ce phénomène interroge directement les stratégies de médiation, de communication, et les formats d'exposition adoptés par les galeries, qui doivent repenser leurs modèles pour dialoguer avec ces publics émergents.

La hausse généralisée des coûts constitue un autre facteur de fragilisation. Qu'il s'agisse des foires internationales, dont les tarifs explosent, des loyers en zones urbaines tendues, des coûts de production des œuvres ou encore des frais logistique et de transport, les charges supportées par les galeries atteignent des niveaux critiques. Ce contexte pèse particulièrement sur les petites et moyennes structures, qui peinent à maintenir une programmation exigeante et à préserver leur rentabilité.

À cela s'ajoute une volatilité politique dont les conséquences se répercutent sur le marché de l'art, en France comme à l'international. L'instabilité de certains contextes géopolitiques, les tensions commerciales, les incertitudes réglementaires ou fiscales influencent directement la circulation des œuvres, les comportements d'achat et les prises de risque des collectionneurs. Ces éléments rendent l'activité des galeries plus difficile à anticiper et accentuent un climat général d'instabilité.

Enfin, les professionnels pointent le risque de concentration croissante au profit de quelques galeries dominantes, capables d'absorber les coûts et de monopoliser l'attention médiatique et institutionnelle. Cette dynamique menace la diversité du tissu artistique et le renouvellement de la scène, en réduisant les marges de manœuvre des structures indépendantes ou émergentes. Elle pose également la question de l'accès équitable aux foires, à la presse, aux subventions ou encore aux espaces de diffusion.

Face à ces défis, les galeries expriment une forte attente de soutien, d'accompagnement et de reconnaissance de leur rôle, tant sur le plan économique que culturel. Leur capacité à évoluer, à innover, mais aussi à défendre une pluralité artistique dans un environnement mondialisé dépendra en grande partie des réponses collectives que le secteur sera en mesure d'apporter dans les années à venir.

8. La situation des galeries en France en 2025

Alors que le baromètre 2024 dresse un tableau de l'état de santé des galeries en France, les remontées de terrain du premier semestre 2025 imposent de compléter ce constat des perspectives les plus actuelles. Car au-delà des indicateurs habituels, un signal d'alarme se fait entendre aujourd'hui dans le secteur. Ces deux dernières années, une menace plane sur la structure même de l'écosystème galeries/artistes en France, non seulement sur le plan économique mais aussi sur le plan culturel et stratégique à long terme.

Une crise structurelle en gestation

Les chiffres parlent d'eux-mêmes : sur les années 2024 et 2025, 12% (5% en 2024 et 7% à juin 2025) des galeries membres du CPGA font état de difficultés majeures. Parmi elles, 54% ferment ou font état de procédures judiciaires de liquidation, marquant une dynamique de décrochage progressif, notamment pour les structures intermédiaires.

Les exemples se profilent entre fermeture, cessation de paiements et premiers dépôts de bilan. Ces cas traduisent un essoufflement du modèle économique classique de la galerie, fragilisé par la hausse des coûts fixes (salons, transports, plateformes en ligne, etc.) ou encore les exigences de conformité douanière et administrative de plus en plus complexes et lourdes.

Une jeunesse empêchée – Un écosystème fragilisé

Au-delà de la photographie conjoncturelle, c'est toute une génération de galeries et d'artistes qui peine à émerger. Si l'ancienneté moyenne des galeries atteint 25 ans, bien au-delà de la durée de vie moyenne d'une entreprise aujourd'hui en France, l'absence de renouvellement générationnel pose la question de la pérennité même de l'écosystème français à 5 ou 10 ans. Ce phénomène n'est pas uniquement économique : il traduit une crise de représentation et de projection à l'international. Le poids des galeries françaises dans les principales foires internationales décline : que ce soient des foires majeures ou d'autres tournées vers les galeries émergentes. Seule une poignée de galeries françaises y sont présentes et la scène hexagonale est sous-représentée.

Cette faiblesse structurelle pose un problème de souveraineté culturelle : si les artistes français ne sont plus portés à l'international par des galeries françaises, leur visibilité globale dépendra uniquement de galeries étrangères, ce qui, à terme, affaiblit la capacité de la France à revendiquer une position importante sur la scène artistique contemporaine.

Un décalage entre discours et réalité

Ce constat vient en net contraste avec le récit dominant d'un "Paris booming", renforcé par l'arrivée d'Art Basel et certains acteurs clés internationaux à Paris. Si certaines galeries bénéficient d'une dynamique

positive ponctuelle liée à ce rayonnement, il ne s'agit pas d'un mouvement de fond structurant. Le marché reste polarisé autour de quelques grandes structures tandis que la majorité des galeries, en particulier celles de taille moyenne ou émergentes, subissent une érosion lente mais continue de leur modèle économique.

Dans un contexte international fortement dégradé (inflation persistante, recul de la demande institutionnelle, pressions sur les coûts logistiques) les galeries françaises, déjà fragilisées, n'ont pas les outils pour résister seules. Les aides post-COVID ont permis un sursis, mais non une transformation en profondeur. L'absence de dispositifs spécifiques d'accompagnement pour les jeunes galeries, la concentration de l'attention médiatique et financière sur une poignée d'acteurs, et la faiblesse de la structuration du second marché aggravent encore la situation.

Une situation inédite qui exige une réponse structurelle

La situation du premier semestre 2025 doit être perçue pour ce qu'elle est : une rupture. Une concentration de signaux convergent : redressements judiciaires, baisses de chiffre d'affaires, fermetures, retraits de foires internationales. L'effet domino est désormais enclenché, et sans réaction collective, c'est toute une génération de galeries, et avec elle une part essentielle de la scène française, qui risque de vaciller.

Il ne s'agit pas seulement de préserver des structures économiques, mais de garantir la capacité de l'écosystème français à soutenir et représenter ses artistes dans la durée. Cela appelle notamment à la mise en place de mesures structurelles : fonds de soutien à l'émergence, accompagnement à l'export, soutien au second marché, mesures fiscales simplifiées et incitatives, et réinvestissement symbolique et concret dans la diversité des galeries. Sans cela, la France court le risque de devenir un simple territoire d'exposition et un acteur secondaire au niveau international, sans force motrice, ni capacité de projection culturelle propre.

Conclusion

Le baromètre 2025 du CPGA dresse le portrait d'un secteur à la fois fragile et résilient, profondément ancré dans le temps long, mais confronté à de multiples défis contemporains. Composé de structures souvent anciennes avec une moyenne d'âge de 25 ans, le réseau des galeries d'art repose sur une expertise avérée, portée par des professionnels hautement qualifiés et passionnés. Ce tissu professionnel, majoritairement concentré en Île-de-France, demeure l'un des piliers de l'écosystème artistique français.

L'étude confirme la prépondérance du premier marché, au cœur de l'activité économique des galeries. C'est là que s'exerce leur rôle fondamental : accompagner la création, soutenir les artistes vivants, bâtir des carrières, et rendre visible l'art d'aujourd'hui. Pourtant, cette mission essentielle s'exerce dans un environnement économique de plus en plus contraint. Les signaux sont clairs : chiffre d'affaires en recul, coûts croissants, faible rentabilité moyenne, pressions logistiques et commerciales. Le secteur fait face à une équation difficile entre exigences artistiques et viabilité financière.

Au-delà de ces enjeux immédiats, le baromètre met en lumière un besoin profond de transformation. Il s'agit, pour les galeries, de repenser leur place dans une société en mutation : intégrer davantage les logiques de médiation et d'inclusion culturelle, diversifier les formats et les canaux de diffusion, et surtout, renouveler les publics.