



Retour à
toute
l'actualité

BANQUE

Rim Mezghani

15 avril 2010 à 17h08 | Par Jeune Afrique



Après avoir renoncé à un poste confortable au sein d'une grosse banque, cette Tunisienne est devenue une

experte reconnue du marché de l'art islamique.

Ce n'est pas tous les jours que l'on est convié à boire le thé chez une experte en arts islamiques. Alors forcément, l'imagination s'enflamme. On la fantasme habiter une caverne d'Ali Baba recelant trésors safavides et merveilles mameloukes. Il n'en est rien. Bien sûr, une calligraphie perse est accrochée au mur du salon, mais c'est tout. Le reste est très sobre, rien à voir avec le faste de l'Orient dont proviennent les objets que Rim Mezghani fréquente au quotidien.

Un bac scientifique, un deug, une licence de mathématiques, un DEA en commerce international et un premier emploi dans le secteur bancaire. A priori, rien ne prédisposait cette jeune Tunisienne née à Sfax (Tunisie) en 1974 à travailler pour des maisons de ventes aux enchères comme Christie's ou Sotheby's. Mais en 2001, une petite voix lui intime de changer de voie et de renoncer à un salaire confortable au sein de la banque HSBC pour un poste de stagiaire à la [galerie Soustiel](#) (Paris), une maison appartenant à une famille d'antiquaires et d'experts en arts islamiques.

Changement de cap

Si elle n'a décidé de changer de cap qu'à l'approche de la trentaine,

Mezghani a découvert assez tôt sa passion pour les arts musulmans. « Je me suis toujours intéressée à l'art. Mes parents nous emmenaient dans les musées à Sfax, au Bardo, à Carthage. Ils nous faisaient visiter les ruines romaines », se souvient cette cadette d'une famille de cinq enfants nés de parents « quasi analphabètes mais curieux de l'Histoire ». Son premier déclic, elle s'en souvient très bien. « J'avais 10 ans quand j'ai découvert, à Kairouan, les pages coufiques de la période abbasside. J'étais fascinée. À partir de ce moment, je n'ai jamais cessé de m'intéresser à l'art musulman. » Le second déclic se produit une dizaine d'années plus tard, lorsque Rim, après le bac, quitte son Sfax natal pour partir étudier en France. « J'ai réellement découvert les arts islamiques à travers les collections du [musée du Louvre](#), de l'[Institut du monde arabe](#) et de la section consacrée à l'Inde moghole au [musée Guimet](#) des arts asiatiques », explique-t-elle.

En 1995, le hasard lui donne pour voisin un collectionneur passionné de calligraphie qui lui fait découvrir l'univers des ventes aux enchères. Dès lors, pas une journée ne passe sans qu'elle arpente les salles de l'Hôtel Drouot. En 2001, elle réalise son premier achat à l'encan : une calligraphie iranienne du XVI^e siècle. Payée 500 francs à l'époque, elle vaudrait 500 euros aujourd'hui. « En fréquentant Drouot, j'ai commencé à connaître les marchands, les collectionneurs et les experts. En fait, j'ai découvert des métiers dont je ne soupçonnais pas l'existence. Et je me suis dit : si j'avais su, j'aurais fait ça. »

Accédez en illimité à Jeune Afrique Digital

● **Pour 1€ le premier mois**

puis 7,99€/mois, sans engagement

● **Pour 79,99€/an**

payez une fois par an

et profitez à chaque fois de 2 mois offerts !

Entrez votre adresse e-mail ici

JE M'ABONNE

1 minute suffit pour vous abonner à Jeune Afrique Digital !



En savoir plus ?

- + votre numéro spécial Jeune Afrique en version numérique
- + d'analyses
- + d'informations exclusives
- + de débats
- + d'historique (2 ans d'archives)
- + d'avant-première (accès 24h avant la

publication)
+ de formats (site web, 2 applis, 1 magazine
digital, 2 newsletters)

La décision est vite prise. Fin 2001, elle démissionne de son poste à la HSBC où elle était chargée de la coordination de la mise en place de l'euro au sein des filiales du groupe. Elle se donne un an pour se reconverter. « Ce n'était pas un choix facile d'autant plus que je gagnais bien ma vie, mais celui qui allait devenir mon mari m'a soutenue. » Libérée de toute contrainte professionnelle, elle hante Drouot. Elle apprend que la galerie Soustiel cherche une stagiaire. Elle est prise. Au sein de cette maison, fondée en 1883 dans l'Empire ottoman, elle fait son apprentissage. « J'ai énormément appris. J'étais impliquée dans tout le processus d'expertise dès la réception de l'objet. Le fait de savoir lire l'arabe a forcément été un atout », reconnaît-elle. « C'est une jeune femme passionnée qui a envie de bien faire son métier. Elle en a d'ailleurs rapidement maîtrisé toutes les ficelles sans avoir eu une formation classique en histoire de l'art », dit d'elle Marie-Christine David, experte associée au cabinet Soustiel jusqu'à sa fermeture, en 2004.

Soustiel n'ayant plus pignon sur rue, Rim Mezghani se retrouve, quelques lettres de recommandation plus tard, chez Christie's. Elle entre par la petite porte, comme stagiaire. Mais au bout de trois mois, son travail acharné la rend indispensable. On l'embauche pour coordonner les transferts d'art islamique entre Paris et Londres. Elle met tant de cœur à l'ouvrage que le chiffre d'affaires des envois à Londres explose. « En fait, les résultats avaient tellement augmenté qu'en un an j'ai pu dégager un budget pour créer un département arts islamiques. »

C'est ainsi qu'elle commence à vendre à Paris les objets considérés comme insuffisamment prestigieux pour figurer aux catalogues de Londres. « J'ai commencé avec des ventes timides que je présentais dans des vacations de mobilier et d'objets d'art. On avait pas mal de succès si bien qu'on a décidé de lancer des ventes spécialisées. » En mars 2007, elle réalise l'une de ses premières ventes importantes avec la dispersion de la collection dite des « Arts et des Indes ». Celle-ci, estimée à 800 000 euros, en dégage finalement 2 millions. Un an plus tard, elle pulvérise tous les records avec la vacation Gillot, qui réalise un chiffre d'affaires record de 11 millions d'euros.

Malgré, et probablement en raison de ces excellents résultats,

Mezghani souhaite voler de ses propres ailes. En mars 2009, en pleine crise, à l'heure où ceux qui disposent d'un emploi s'y cramponnent vigoureusement, elle rompt son contrat chez Christie's et s'établit à son compte. « En fait, j'avais envie d'être plus active dans le conseil à la clientèle et d'être plus proche des acquéreurs et des vendeurs », explique-t-elle. Parmi ses clients, elle compte des collectionneurs privés, des institutions, mais aussi la maison rivale de son ex-employeur, Sotheby's. Bon nombre de ses clients vivent dans les pays arabes, notamment dans le Golfe, et elle aimerait voir plus de gens s'intéresser au patrimoine tunisien. Avec son pays natal, où elle se rend plusieurs fois par an, elle dit avoir gardé un « rapport d'enfance ». « J'ai de la Tunisie une image superficielle et très liée à ma famille », confie-t-elle. Et bien que vivant en France depuis presque vingt ans et mariée à un Français, elle n'a pas demandé à être naturalisée. « Je ne l'ai pas fait jusqu'à présent parce que j'ai voulu prendre le temps de devenir française et de l'intégrer à mon identité d'origine », affirme-t-elle.

Interrogée sur le secret de sa reconversion, elle sourit : « J'ai eu la chance de faire des rencontres qui m'ont ouvert des portes. »

Comment fait-on pareilles rencontres ? « Il suffit d'avoir une véritable curiosité et une réelle attention pour autrui. »

Newsletter : déjà 250 000 inscrits !

Recevez chaque jour par email,
les actus Jeune Afrique à ne pas manquer !

Je m'inscris

- Recevoir des informations de Jeune Afrique
- Recevez les offres des partenaires de Jeune Afrique

SUR LE MÊME SUJET

Tunisie

- > **JA** Tunisie – Rached Ghannouchi : « Nous sommes passés d'une dictature paralysante à une anarchie »
- > Tunisie : entre les citoyens et la police, la défiance persiste
- > [Tribune] Tunisie : peut-on construire une démocratie sans démocrates ?

Banque

- > **JA** Ecobank, Equity, Bank of Africa... pourquoi Moody's craint le pire
- > **JA** Banque mobile : comment Axian et Oragroup veulent percer en Afrique de l'Ouest
- > **JA** Kamal Mokdad : « BCP a beaucoup d'ambition pour la Bicec »

Dans l'actualité

Mohammed VI - Joseph Kabila - Ahmed Gaïd Salah - Ali Bongo Ondimba - Félix Tshisekedi -
Présidentielle au Niger 2020

Pratique

- > Applis mobile
- > Fils RSS
- > Newsletters

RETROUVEZ JEUNE AFRIQUE SUR



RECEVEZ NOTRE NEWSLETTER

JE M'INSCRIS

Maghreb & Moyen-Orient

Algérie
Égypte
Libye
Maroc
Mauritanie
Moyen-Orient
Tunisie

Afrique de l'Ouest

Bénin
Burkina Faso
Cap-Vert
Côte d'Ivoire
Gambie
Ghana
Guinée
Guinée-Bissau
Liberia
Mali
Niger
Nigeria
Sénégal
Sierra Leone
Togo

Afrique centrale

Cameroun
Centrafrique
Gabon
Guinée équatoriale
RD Congo
République du Congo
Tchad
São Tomé-et-Príncipe

Afrique de l'Est

Burundi
Djibouti
Érythrée
Éthiopie
Kenya
Ouganda
Rwanda
Somalie
Soudan
Soudan du Sud
Tanzanie

Afrique australe et océan
Indien

Afrique du Sud
Angola
Botswana
Comores
Lesotho
Madagascar
Malawi
Maurice
Mozambique
Namibie
Seychelles
Swaziland
Zambie
Zimbabwe

Qui sommes-nous ? | [Contacts](#) | [Recrutement](#) | [Appels d'offres](#) | [Contenu Sponsorisé](#) | [Conditions générales d'utilisation](#) | [Aide \(FAQ\)](#) | [Gérer mes cookies](#) |

© Jeune Afrique 2020, tous droits réservés