

La Revue du Symev

Revue d'information
et de réflexion
du Syndicat national
des Maisons de ventes volontaires

1



Figure en ivoire sculpté représentant
le Christ à la colonne (vers 1300-1310)
acquis par le Musée du Louvre à l'occasion
d'une vente de gré à gré conclue
par Christie's en septembre dernier à Paris.

(© Christie's Images Ltd, 2011)

SYMEV : Une équipe renouvelée à votre service..... p. 3

DOSSIER : Vente de gré à gré : un défi et une opportunité..... p. 4

AGENDA : Prochaines "Journées Marteau" en mars 2012..... p. 7

IDÉES : Quand la géopolitique s'invite en salles des ventes..... p. 8



Editorial

Nouveaux défis, nouvelles ambitions !

Chères Consœurs, Chers Confrères,

Notre métier fascine et interpelle toujours autant. Une centaine de candidats se présente chaque année au concours d'entrée au stage, une vingtaine réussit (dont 2/3 de femmes) et les commissaires-priseurs diplômés trouvent pratiquement tous une étude ou un emploi dans la profession.

Malgré une crise économique sans précédent, le marché de l'art reste dynamique. Et, bien que l'immense majorité de nos acheteurs soient des amateurs et pas des spéculateurs, l'art devient "valeur refuge" tandis que l'arrivée de nouveaux pays sur ce marché redonne de la vigueur et multiplie les acheteurs potentiels. Pas de crainte non plus sur l'avenir de la vente aux enchères qui, par sa transparence et son efficacité, correspond plus que jamais aux besoins du commerce actuel et ne peut que se développer, puisque moins de 40% des biens culturels passent aujourd'hui sous le marteau du commissaire-priseur.

S'adapter dans la fidélité

En revanche, dans un monde en devenir, notre profession doit s'adapter sans renier ses valeurs et son originalité qui font sa force. Les challenges qui nous attendent viennent précisément de l'adaptation de notre système ancestral au monde nouveau résultant notamment de la mondialisation et des technologies numériques.

La réforme qui vient d'être votée porte un titre qui n'est pas anodin : "loi de libéralisation des ventes aux enchères". Elle nous réserve évidemment bien des surprises, des défis et des opportunités. Ainsi, Thierry Ehrmann, l'entrepreneur Président d'Artprice attend-il avec impatience la promulgation de l'arrêté relatif à l'article 48 de la loi pour lancer son service de ventes aux enchères en ligne. De même, profitant de la définition ambiguë de la vente aux enchères dans l'article L. 320-2, des collectivités locales ont commencé à vendre aux enchères sans commissaire-priseur, leurs propres biens, sur le site Agorastore...

Nous devons donc rester vigilants afin de défendre avec vigueur le système français qui a fait ses preuves. Pour cela, il s'agit avant tout de démontrer que des commissaires-priseurs, compétents, bien formés, cultivés, inventifs et passionnés sont les meilleurs garants de ventes de qualité et respectueuses de l'intérêt de toutes les parties.

Cette volonté implique, selon nous, un état d'esprit positif, volontariste et même offensif. En effet, la nouvelle loi offre aussi de nouvelles possibilités d'exercer notre métier qui, si nous les appliquons intelligemment, devraient améliorer nos bilans sans fragiliser un système qui donne entière satisfaction. La vente de gré à gré en est un exemple concret. Je sais que beaucoup d'entre vous restent réservés à propos de cette technique si éloignée de notre culture, nous qui connaissons toutes les vertus de la vente publique ! Néanmoins puisque la loi est maintenant votée, il nous incombe d'imaginer notre futur dans ce domaine.

Détermination et action

Nous sommes 400 aujourd'hui et près de 600 commissaires-priseurs habilités. Notre richesse vient de notre diversité. Études de régions qui animent la vie culturelle du pays, sociétés internationales qui ramènent des collections étrangères en France, sans oublier l'irramplaçable Hôtel Drouot... Nous sommes unis par une même exigence et un même amour du métier !

Comme en témoigne la nouvelle formule de sa newsletter, dans cet environnement en évolution, le Symev se veut un lien et un lieu de rencontre et d'échange entre tous. En restant unis, en partageant nos "bonnes pratiques", j'en suis persuadé, nous saurons relever collectivement les défis posés à notre profession et les transformer en nouvelles opportunités ! Pour nous tous, l'heure n'est donc pas à l'aterrissement ni à la désolation. Elle est à l'innovation, à la détermination et à l'action.

Jean-Pierre Osenat
Président du Symev

La Revue du Symev

Revue d'information
et de réflexion
du Syndicat national
des Maisons de ventes volontaires

1

Directeur de publication :
Jean-Pierre Osenat

Rédacteur en chef :
Damien Leclere

Périodicité : bimestrielle

Numéro ISSN : en cours

Contact : leclere@leclere-mdv.com

Pourquoi La Revue du Symev ?

Plus qu'une simple lettre de liaison, la revue du Symev se veut une plateforme d'échange et d'information au service de notre profession. Face à un environnement en mutation, elle a pour objectif de générer une réflexion commune et ouverte sur les défis que devront relever les maisons de ventes pour continuer à assurer leur mission au service de leurs clients et de la société tout entière. ■

Vie du Symev :



Délégation des "moins de 41 ans" : Jeunes confrères, rassemblons notre dynamisme !

C'est une première qui reflète le dynamisme que le bureau du Symev veut insuffler à notre syndicat : la délégation des "moins de 41 ans" rassemblera les jeunes confrères installés ou associés pour :

- créer l'occasion de mieux se connaître pour ancrer l'esprit de corps de notre profession ;
- réfléchir ensemble, autour de thèmes liés à notre métier et son actualité.

Dans un premier temps, nous vous proposons de nous réunir à l'occasion d'un petit-déjeuner afin de faire mieux connaissance. Rendez-vous est donné :

Lundi 16 janvier 2012
à la Brasserie "La Lorraine"
2 place des Ternes - 75008 Paris
(RSVP et PAF de 10€ à adresser au SYMEV)

Dans un second temps, nous organiserons des rencontres autour d'un intervenant extérieur choisi en fonction des besoins et souhaits identifiés lors de notre première réunion.

Cette invitation se limite d'abord aux seuls confrères installés. Nous réfléchirons ensuite à la question des CP habilités et salariés, que nous ne cherchons pas du tout à exclure, bien au contraire. Nous restons par ailleurs ouvert à toute suggestion. Ce syndicat est le vôtre, la délégation des "moins de 41 ans" l'est d'autant plus !

Fabien MIRABAUD (Paris)
fmirabaud@audap-mirabaud.com
Tél. : 06 81 44 08 36

Dispense de caution à l'importation temporaire pour les membres du Symev

Pour importer une oeuvre d'art sur le territoire français en provenance d'un pays tiers à l'UE et la proposer dans une vente aux enchères, les maisons de ventes doivent faire une demande d'Admission Temporaire et cautionner à hauteur du montant des droits et des taxes (TVA) exigible à l'import (5,5 %) soit par cautionnement bancaire, soit même par consignation de la somme auprès des douanes. Les maisons de ventes membres du SYMEV sont dispensées de cette caution.

Pour tout renseignement, contactez
Anne Géraud (Tél : 01 45 72 67 39).



Finances du Symev : rigueur et développement !

Désigné par le nouveau bureau à la fonction de trésorier, j'espère avec votre aide et votre prosélytisme, parvenir non seulement à maintenir notre budget mais aussi à le faire progresser par de nouvelles adhésions. Par ailleurs, nous devrions pouvoir diminuer très sensiblement nos charges fixes de fonctionnement grâce à une forte réduction de notre masse salariale et à une plus grande rigueur. Rigueur ne voulant pas dire austérité, il conviendra en revanche d'affecter ces sommes ainsi épargnées à des actions innovantes et concrètes visant à aider et soutenir l'ensemble de nos adhérents sur tout le territoire, ce qui est la tâche principale d'un syndicat.

Eric PILLON, Trésorier du Symev, pillon-encheres@wanadoo.fr

Le bureau du Symev : une équipe renouvelée à votre service

Valérie BOUVIER
Hôtel des Ventes Coulommiers
Chargée des Journées Marteau
bouviervalerie@aol.com

Alain BRISCADIEU
Alain Briscadieu Enchères Bordeaux
Chargé des Relations avec les Régions
Chargé des Journées Marteau
a.briscadieu@encheres-bordeaux.com

Jérôme DUVILLARD
Quai des Enchères Mâcon
Chargé des Journées Marteau
jerome.duvillard@gmail.com

Denise GAUTIER
Goxe-Belaisch Enchères Enghien
Secrétaire adjointe, Trésorière adjointe
denise.gautier@wanadoo.fr

Stéphanie IBANEZ
Christie's France
Secrétaire Générale
Chargée des Affaires juridiques
sibanez@christies.com

David KAHN
Kahn-Dumoussset Paris
Chargé des relations avec Drouot
contact@kahn-dumoussset.com

Damien LECLERE
Leclere Maison de Ventes Marseille
Vice-président,
Chargé des Médias, de la veille
des sites d'informations sur Internet,
Chargé de la Revue du SYMEV
leclere@leclere-mdv.com

Lucie Le MOUËL-CHOUFFOT
Saint Jean-de-Luz
Chargée des Manifestations
à Paris et en Régions
le-mouel-encheres@wanadoo.fr

Fabien MIRABAUD
Audap & Mirabaud-Drouot
Vice-président, Chargé
de la Commission des moins de 41 ans
fmirabaud@audap-mirabaud.com

Thierry NOUDEL-DENIAU
Hôtel des Ventes de Toulon
Chargé des Relations
avec les Délégués régionaux
hdvtoulon@wanadoo.com

Jean-Pierre OSEMAT
Osenat SAS Fontainebleau
Président
jean-pierre@osenat.com

Eric PILLON
Eric Pillon Enchères Versailles
Trésorier, Chargé des Manifestations
à Paris et en Régions
pillon-encheres@wanadoo.fr

Françoise THOMAS-DUTEL
Daedalis Paris
Chargée des SVV sur Internet
francoise.thomas.dutel@gmail.com

www.symev.org



Dossier

Vente de gré à gré : *un défi et une... opportunité !*

Longuement débattue dans la profession et jusque dans les rangs du Symev, la possibilité, pour les maisons de ventes, d'effectuer des ventes de gré à gré a été rendue effective par la loi du 20 juillet 2011. Il s'agit donc maintenant de saisir l'opportunité que cela représente tout en veillant à préserver les spécificités de notre profession. Car, dans un univers de plus en plus concurrentiel, notre identité représente, plus que jamais, notre principal atout.

Bien sûr, il s'agit d'une petite révolution ! Voici quelques années, si l'on avait dit aux commissaires-priseurs qu'ils réaliseraient prochainement des ventes de gré à gré, ils ne l'auraient probablement pas cru. Certains se seraient peut-être même indignés que l'on puisse ainsi les assimiler à des courtiers voire des marchands.

Une évolution déjà ancienne

Mais, à bien y réfléchir, cette disposition s'inscrit dans une évolution déjà largement engagée. Comme le souligne Catherine Chadelat, présidente du Conseil des ventes volontaires (CVV), *“les commissaires-priseurs sont passés d'un statut d'officier ministériel à une profession décloisonnée avec la réforme de 2000, la Directive services confortant cette ouverture”* ⁽¹⁾. Dans ce processus, la possibilité, pour la profession, d'effectuer des ventes de gré à gré, vise à garantir un certain équilibre entre les différents acteurs des ventes volontaires.

Jean-Pierre Osenat, Président du Symev se félicite ainsi que la loi du 20 juillet régularise *“des pratiques qui existaient déjà dans les grandes structures de dimension internationale”* ⁽²⁾. En effet, *“lorsqu'un acheteur souhaitait échapper au jeu des enchères, et se porter acquéreur d'une*

pièce de gré à gré, le commissaire-priseur français ne pouvait que refuser. Mais pour Christie's Paris par exemple, il était très facile d'accéder à cette demande en passant par Christie's Londres. Car en Angleterre, ce type de transaction est autorisé depuis longtemps”.

Interactions accrues avec les autres acteurs

Toutefois, plus globalement, la réforme accentue aussi les interactions existant entre les différentes professions du marché de l'art : les commissaires-priseurs, mais aussi les galeristes et les antiquaires. Et ici encore, l'objectif est de parvenir à une certaine équité dans le décloisonnement résultant de la Directive services. *“Le texte voté est modéré, équilibré et propre à satisfaire les différentes parties en présence”*, estime Catherine Chadelat. Ainsi, tandis que

“Dans un environnement en mutation, l'expertise, le sérieux, la transparence, l'enracinement territorial, et la passion qui caractérisent notre profession sont autant d'atouts à valoriser.”

“les antiquaires et les galeries peuvent prendre des participations dans des sociétés et organiser des ventes aux enchères”, les commissaires-priseurs sont, eux, autorisés à réaliser des ventes de gré à gré. Chacun des acteurs du marché de l'art est donc, peu ou prou, et moyennant le respect de certaines conditions (voir encadré page 5), autorisé à empiéter sur le périmètre professionnel initial des autres.

Concurrence, coopération et prime à l'innovation

Cette redéfinition des rôles débouche bien sûr sur un certain accroissement de la concurrence. Mais elle peut tout aussi bien donner lieu à des coopérations fructueuses. *“On peut aussi imaginer un marchand et une SVV s'associer pour monter une structure qui aurait la double casquette ‘ventes aux enchères publiques et ventes privées’”*, observe le Journal des Arts ⁽³⁾,

Une chose est sûre : la loi ayant tranché, il serait stérile de regretter l'ancien statut, protecteur mais rigide. Dans un environnement instable, la bonne posture consiste à s'adapter en exploitant pleinement les opportunités offertes par la nouvelle loi.

Or, elles sont nombreuses ! Comme le souligne Thierry Savy, secrétaire général du CVV, au-delà de la vente de gré à gré,

la nouvelle loi permet aux sociétés de ventes volontaires de "mener une ou plusieurs autres activités au sein de la même structure (transport, restauration d'œuvres d'art, librairie, galerie, ventes de gré à gré...), qu'elles soient d'ailleurs ou non en rapport avec les ventes aux enchères". Et d'ajouter que "les opérateurs les plus dynamiques pourraient être inventifs de ce côté-là" (4). De fait, si les personnes qui fréquentent les maisons de ventes sont avant tout des passionnés fréquentant aussi les galeries, les expositions, les musées et les librairies spécialisées, il est alors légitime de leur offrir d'autres moyens de vivre leur passion que les seules enchères.

Notre identité est un atout

Ne faut-il pas, toutefois, craindre que, de la sorte, les commissaires-priseurs perdent, sinon leur âme, du moins leur identité ? A l'instar de ses homologues, Jean-Pierre Osenat est bien conscient de cet écueil. "Il faut, estime le président du Symev, considérer la loi comme une opportunité de développer d'autres pratiques. Mais attention, il ne s'agit pas de présenter moins d'objets dans les enchères publiques. Le commissaire-priseur ne doit pas devenir un simple courtier (5)."

Tout en faisant preuve d'inventivité, les commissaires-priseurs doivent donc veiller à préserver leurs spécificités. Dans un environnement en mutation, l'expertise, le sérieux, la transparence, l'enracinement territorial, l'éthique et la passion qui caractérisent notre profession sont autant d'atouts à préserver et à valoriser y compris dans nos nouvelles activités. Il ne faut en effet pas s'y tromper : dans un environnement plus concurrentiel, notre identité est notre principal atout. Véritable point de repère et gage de sérieux pour le public, c'est elle qui nous permettra de faire la différence. Pour notre profession, l'enjeu est donc de faire rimer inventivité et agilité avec fidélité. ■

(1) *Le Quotidien de l'Art*, n°36, 28/11/11. (2) *Antiquité Brocante*, décembre 2011. (3), (4) *Le Journal des Arts*, n° 354 - 7 octobre 2011.

Le régime des ventes de gré à gré à la suite de la loi du 20 juillet 2011



Par Stéphanie Ibanez

Directrice juridique Christie's France

Secrétaire générale,

Chargée des affaires juridiques du Symev.

● Les ventes de gré à gré sont désormais entendues comme un mode concurrent des ventes aux enchères publiques dès lors que les conditions suivantes sont réunies :

- Le vendeur doit être dûment informé par écrit et au préalable de sa possibilité de recourir à une vente aux enchères publiques. Le mandat de vente devra donc comporter un article à ce sujet.

Si le vendeur choisit de recourir à une vente de gré à gré, l'opérateur de vente, devra :

- Etablir un mandat écrit prévoyant entre autres le paiement d'une commission en faveur de l'opérateur de ventes volontaires.

- Le mandat devra impérativement comporter une estimation.

- La cession de gré à gré devra faire l'objet d'un procès-verbal.

● En complément de ce principe général, le législateur a prévu des cas plus spécifiques pour lesquels l'opérateur en ventes publiques pourra également recourir aux ventes de gré à gré :

- L'opérateur pourra vendre de gré à gré des objets non adjugés à l'issue d'une vente aux enchères à condition que :

La vente intervienne à la demande du propriétaire ou de son représentant qui devra signer un écrit en ce sens postérieurement à l'enchère infructueuse.

La vente de gré à gré pourra alors être conclue à un prix inférieur au montant de la dernière enchère ou au montant de la mise à prix à condition que le vendeur y consente expressément par un avenant qui devra intervenir postérieurement à la date de la vente aux enchères publiques et qui devra mentionner le montant de la dernière enchère ou de la mise à prix.

- L'opérateur devenu acquéreur d'un lot adjugé afin de mettre un terme à un litige survenu entre le vendeur et l'adjudicataire après la vente pourra le revendre lors d'une cession de gré à gré.

- L'opérateur déclaré adjudicataire d'un lot dont il avait garanti le prix d'adjudication minimal pourra le revendre lors d'une cession de gré à gré.

Concernant ces deux dernières hypothèses, il devra être clairement mentionné, dans l'ensemble des documents requis, que l'opérateur est le propriétaire du lot offert pour la vente de gré à gré.

! Dans un souci de transparence et de précaution, l'opérateur en ventes publiques devra :

- Mentionner, au jour le jour, dans le registre obligatoire, les lots vendus de gré à gré.

- Appliquer les règles de prudence relatives au contrôle de l'identité du vendeur, de l'origine du lot et de son statut vis-à-vis des réglementations françaises et internationales.

- Respecter, seulement pour les ventes de gré à gré qui interviennent "après-vente", la purge du droit de préemption dans un délai de 15 jours après la notification de la transaction de gré à gré. ■

Lu pour vous



● CVV : nouveau statut et nouvelle présidente.

“Un nouveau Conseil des ventes volontaires (CVV) a été constitué [...]. À la présidence de cette ‘autorité de régulation’ qui a acquis pleinement le statut d’‘établissement d’utilité publique doté de la personnalité morale’, a été

nommée Catherine Chadelat, conseiller d’État et membre du CVV depuis 2005. Elle est sans doute la personne la plus légitime à ce poste. Sa compétence professionnelle mais aussi sa contribution au rayonnement du marché de l’art ont naturellement imposé ce choix. Catherine Chadelat a suivi les différentes étapes de la réforme du marché de l’art de 2000, alors qu’elle était conseiller aux affaires civiles auprès du Garde des Sceaux. Elle a participé à l’élaboration du Rapport Bethenod (plan de renouveau du marché de l’art) dont elle était le rapporteur et a été l’un des trois

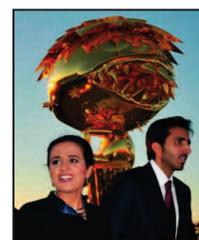
auteurs du Rapport ‘Drouot à l’heure des choix’, commandé par le Garde des Sceaux en 2010.” Artclair.com, 13/10/11.

● Promotion des artistes français : Mitterrand mobilise le CNAAP.

“Frédéric Mitterrand entend faire du Centre national des arts plastiques, un opérateur majeur, un centre de ressources, fédérant les projets des fonds régionaux d’art, des musées, des galeries... A la tête de 93.000 oeuvres, le CNAAP a l’habitude de valoriser ce trésor par des prêts en France et à l’étranger, comme actuellement au Tri postal à Lille ou prochainement à la Florida International University de Miami. Disposant d’une équipe de 70 personnes et d’un budget de 14 millions d’euros, le CNAAP met en oeuvre des actions de formation, alloue des bourses de recherche et aide financièrement les galeries lors des premières expositions d’artistes. ‘Nous favorisons les croisements entre les sphères économique ou artistique’, observe son directeur, Richard Lagrange.” [Les Echos](http://LesEchos.com), 12/10/11.

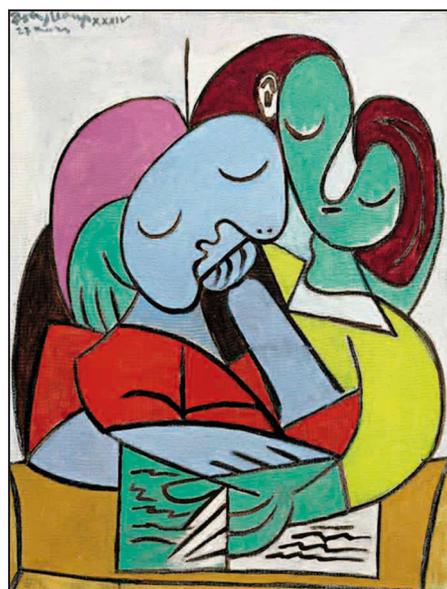
● Art contemporain arabe : le Qatar affirme ses belles ambitions

“Considéré comme un marché émergent il y a moins d’une décennie, l’art contemporain arabe assoit ses fondations. Son marché est à l’image d’une création qui serait dans les beaux jours de son adolescence, traversant une période de mutations, d’hypersensibilité et d’hypercréativité. Portés par la montée en puissance de l’art contemporain (dont le produit des ventes mondial aux enchères a décuplé pendant la dernière décennie), les artistes contemporains arabes ont constitué une manne croissante pour les galeries d’art et pour les sociétés de ventes aux enchères à partir



de 2005-2006. [...] Doha, la capitale de l’Etat du Qatar a fait fortune avec son pétrole et son gaz naturel. Elle ambitionne désormais de s’inscrire comme un centre culturel fort sur l’échiquier mondial. Cette ambition est portée par des acheteurs fortunés, gourmands en art contemporain, et par l’engagement enthousiaste de la fille de l’Émir du Qatar, la jeune Sheikha Al Mayassa. La ville inaugurerait le 15 décembre 2010 le Mathaf, son nouveau musée arabe d’art moderne du Qatar, créé sous l’impulsion de Sheikh Hassan bin Mohammed bin Ali Al-Thani et ouvert

sur des commandes d’art contemporain. La collection, déjà riche de plus de 6.000 oeuvres créées depuis les années 1840, est l’un des chapitres d’un programme culturel intensif. “[Le marché de l’art contemporain 2010-2011/Rapport annuel d’Artprice](http://LeMarche.de.lart.contemporain.2010-2011.Rapport.annuel.dArtprice)”, octobre 2011.



Les Chinois en force dans les salles de ventes

“Les collectionneurs d’art chinois sont toujours plus nombreux et plus puissants sur le marché [...]. Lors des enchères de printemps chez Sotheby’s, un Chinois a acheté le tableau le plus cher de la soirée - *Femme lisant (deux personnages)* de Picasso - pour 21,3 millions de dollars. [...] Les salles de ventes chinoises proposent désormais des objets aussi régulièrement que les établissements de Londres ou New York. Artprice, une société qui suit le marché des beaux-

arts a indiqué que les ventes s’y élèveraient à quelque 8,3 milliards de dollars, un chiffre qui ferait de l’Empire du Milieu, le leader du marché.”

[Le Figaro](http://LeFigaro.com), 14/10/11

L'art, valeur refuge dans la crise boursière ?

“Aujourd'hui, alors que nous assistons à une réplique de la crise de 2008, le marché de l'art est-il à nouveau touché ? Selon les professionnels, un certain attentisme se fait à nouveau sentir. [...] 'Quoi qu'il en soit, les œuvres d'art constituent une valeur refuge, poursuit Fabien Bouglé, président de Saint Eloy Art Consulting (ci-contre).

Contrairement aux *hedges funds*, un Renoir continue d'exister malgré la crise.' Si la peinture reste la principale demande des investisseurs, la sculpture n'est pas non plus absente. [...] Le dessin, quant à lui, reste un marché plus confidentiel et concerne essentiellement une clientèle de connaisseurs. Une chose est sûre : le marché de l'art n'est rien à côté des marchés financiers. 'En 2010, les ventes aux enchères ont représenté 20 milliards d'euros, soit, bon an mal an, quatre jours de cotations boursières, et même si l'on y ajoute les ventes de gré à gré, c'est vraiment une goutte d'eau dans la mer', remarque encore Fabien Bouglé.”

Les Échos, 21/10/11



● La valeur contractuelle des catalogues de ventes aux enchères.

“Le catalogue des ventes aux enchères publiques est un lien entre vendeurs, acquéreurs et société de ventes volontaires. Son rôle est multiple, à la fois publicitaire et informatif, il contient également les conditions de la vente à venir. L'étude de sa valeur contractuelle permet d'envisager ces diverses facettes. Pouvant être qualifié de contractuel malgré sa nature pré-contractuelle, il engage ses auteurs à divers titres, non-conformité ou élément



de preuve du caractère convenu de la qualité attendue. En matière d'œuvres d'art et d'objets de collections, son rôle est renforcé par le décret du 31 mars 1981, qui offre garantie de ce qui est annoncé. Il conduit de ce fait à une objectivisation de l'erreur.” “La valeur contractuelle du catalogue dans les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques”, par François Labarthe, professeur à l'Université Paris-Sud 11, in Recueil Dalloz n°26, 07/07/11.



● Tous mécènes ? La démocratisation du mécénat.

“Le mécénat n'est-il l'affaire que de grandes entreprises ou de quelques grandes fortunes ? L'art sous toutes ses formes peut-il être financé par un donateur lambda ? Lentement, la 'démocratisation' du mécénat culturel est en marche. En 2010, le Louvre a lancé un appel inédit aux donateurs individuels - avec un vaste plan média - pour racheter Les Trois Grâces, un chef-d'œuvre du maître allemand de la Renaissance, Lucas Cranach. En un mois, 1,2 million d'euros étaient collectés auprès de 7.000 donateurs privés. Les sommes versées allaient de... 1 euro à 1.500 euros, avec quelques dons exceptionnels dépassant les 10.000 euros - soit une moyenne de 160 euros. Cette souscription publique a permis de boucler un budget de 4 millions d'euros, le reste étant fourni par le mécénat d'entreprise et les fonds propres du musée. Cet appel à la générosité du public constitue une première en France.” Le Monde, 27/11/11.

Agenda

“Journées Marteau”

du 24 au 31 mars 2012

Traditionnellement vers la fin mars, les “Journées marteau” fédèrent et stimulent un grand nombre de maisons de ventes. Par les opérations qui y sont menées à bien (ventes aux enchères, journées portes ouvertes, expertises gratuites, conférences, etc.) les SVV participantes portent une image positive de notre profession auprès du plus grand nombre.



Ainsi, les 26 au 27 mars 2011 le “Week-end au marteau” avait permis la participation de 80 maisons de ventes. Il avait donné lieu à 7 reportages à la télévision et 8 sur des radios nationales, sans oublier 35 articles de presse écrite nationale et de nombreuses mentions dans la presse régionale. En terme de notoriété, ce fut un succès car personne ne conteste que les acquéreurs et les vendeurs de demain se trouvent aussi parmi ceux qui, aujourd'hui, ne connaissent pas encore les enchères.

L'édition de 2012, septième du genre, changera un peu de format. En effet, elle se déroulera non plus seulement sur un week-end mais sur sept jours, permettant ainsi à un plus grand nombre de SVV d'y participer. Le planning de préparation de l'édition 2012 sera diffusé prochainement, et toute l'aide possible sera fournie par le Symev, notamment sous la forme d'un manuel exposant toutes les formes que les actions menées par les SVV peuvent revêtir. Les Journées Marteau sont la fête des enchères et de toutes les personnes qui vivent pour elles. Faisons-les connaître !

Jérôme DUVILLARD
Chargé des WE au Marteau
jerome.duvillard@gmail.com

Idées

Quand la géopolitique s'invite en salles des ventes

"Le Mexique cherchera à récupérer toutes les œuvres authentiques d'intérêt pour la nation." Publié alors qu'une statue Maya était mise aux enchères à Drouot, ce communiqué du gouvernement mexicain illustre combien les enjeux géopolitiques peuvent s'inviter en salles des ventes. Un récent ouvrage consacré aux liens unissant archéologie et géopolitique révèle les ressorts politiques et identitaires de ce phénomène en pleine expansion.



Tous les commissaires-priseurs le savent : les ventes aux enchères sont propices à l'expression de rivalités ombrageuses entre collectionneurs passionnés. Mais, de plus en plus souvent, ces derniers ne sont plus les seuls à s'affronter. Il faut aussi compter avec l'arrivée d'acteurs étatiques dont les motivations sont moins artistiques que géopolitiques.

Achéologie et géopolitique

Pour Jean-Pierre Payot, auteur d'un ouvrage sur le sujet, ce phénomène résulte du lien unissant archéologie et géopolitique. *"Alors qu'a priori on les situe généralement aux antipodes l'une de l'autre, ces deux disciplines se sont régulièrement croisées au court de l'histoire. Rois, empereurs, mais aussi chefs d'États modernes, nombreux sont ceux qui ont utilisé la science archéologique, ou plus directement les vestiges qu'elle étudie à des fins géopolitiques"*.

Selon ce professeur agrégé d'histoire-géographie, l'instrumentalisation de l'archéologie à des fins politiques et géopolitiques est vieille comme... Babylone ! Il cite ainsi le cas de Nabonide, l'un des successeurs du célèbre Nabuchodonosor, qui, après avoir accédé au trône, prit soin de recenser et reconstruire les anciens édifices religieux de Mésopotamie. Une vaste entreprise archéologique qui ne répondait pas uniquement à des objectifs pieux. *"En favorisant la reconstruction de monuments appartenant à un passé prestigieux, Nabonide s'enveloppe d'une aura particulière, tirant indirectement parti du prestige de ces temps anciens. Soucieux d'asseoir sa domination sur le territoire, il*

est l'un des premiers à utiliser les vestiges archéologiques dans le but de forger l'idée d'un espace de souveraineté validé par l'archéologie."

Objets de souveraineté

Le lien symbolique existant entre un objet, un territoire, une histoire et un peuple est profondément inscrit au cœur de la psychologie humaine. Il perdure donc encore aujourd'hui et se manifeste notamment par la volonté de nombreux États de récupérer les vestiges archéologiques entrés en possession des musées ou des collectionneurs occidentaux au fil des aléas de l'histoire : guerres, colonisation, etc. *"L'enjeu de ces restitutions est éminemment politique : c'est le plus souvent 'l'honneur national' qui est en jeu pour les pays demandeurs"*, écrit Jean-Pierre Payot.

À rebours d'une posture passéiste, l'objectif poursuivi se décline au présent. *"Ces vestiges constituent, pour les États qui les réclament, de véritables éléments susceptibles de faire naître un sentiment d'appartenance au territoire : ce sont des objets de souveraineté. Ils participent d'un ensemble de symboles qui développent l'identité culturelle et la solidarité d'une communauté qui se sent appartenir à un territoire."*

La Chine redécouvre son passé

L'auteur souligne ainsi l'énergie déployée par la Chine pour recouvrer les témoignages archéologiques et artistiques de son passé impérial. *"L'intérêt soudain de Pékin pour les vestiges n'est pas dénué d'arrière-pensées"*, souligne-t-il. *"À l'intérieur du territoire, ils contribuent*

à l'affermissement du sentiment nationaliste qui reste l'une des assises les plus importantes du pouvoir. À l'extérieur, ils sont un support idéal pour affirmer le 'grand retour' de la Chine sur la scène mondiale." Autant d'objectifs géopolitiques qui poussent l'Etat chinois à s'intéresser de près aux salles des ventes, soit pour participer aux enchères, soit pour tenter d'en empêcher ou d'en perturber le déroulement comme se fut le cas lors de la vente de la collection privée d'Yves Saint-Laurent, en février 2009. Deux têtes de bronze provenant du Palais d'été y avaient en effet été adjugées pour un montant de près de 16 millions d'euros à un acheteur par téléphone qui se révéla par la suite être un expert chinois du Fonds des trésors nationaux n'ayant nullement l'intention d'honorer son enchère...

Exacerbation des enjeux identitaires

De telles manœuvres sont-elles appelées à se renouveler ? Jean-Pierre Payot en est persuadé tant les basculements induits par la mondialisation provoquent une exacerbation des enjeux identitaires. Pas de quoi paniquer toutefois... Depuis longtemps, les commissaires-priseurs ont en effet appris à composer avec la passion de leurs clients et les logiques patrimoniales des États : la diplomatie fait déjà un peu partie de leur métier ! ■

Pour aller plus loin :

La Guerre des ruines,
par Jean-Pierre Payot,
Editions Choiseul, 190 p., 17 €.