

La Revue du Symev

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

3



Villes et territoires misent sur l'art et la culture

(Dossier pages 10 à 13)

Les commissaires-priseurs contribuent à cet élan

- AGENDA** : Conférence "Internet & enchères publiques"..... p. 4
- SYMEV** : Le beau bilan des Journées Marteau 2012..... p. 6
- ENJEUX** : Le droit de suite fait toujours débat p. 8
- PORTRAIT** : Sophie Himbaut, le goût du beau et des autres..... p. 16



Editorial

Déjà trois numéros parus... Et encore bien des défis en vue !

Nous le savons tous : le monde dans lequel nous vivons et travaillons est désormais en perpétuelle évolution.

Bien sûr, le secteur de la vente volontaire n'y échappe pas. Modifications réglementaires, mutations économiques et innovations technologiques se conjuguent pour donner naissance à un environnement professionnel foncièrement instable.

Ce contexte s'impose également à notre syndicat. C'est pourquoi, sous l'impulsion de son président Jean-Pierre Osenat, le Symev a pris le parti de renouveler non seulement ses équipes mais aussi ses moyens d'action. La *Revue du Symev*, dont voici déjà le troisième numéro, en témoigne.

Un vecteur de reconquête

Certes, comme toute publication associative qui se respecte, elle veille à donner les informations relatives à la vie de notre syndicat en annonçant et en rendant compte des initiatives prises par celui-ci tant au plan national que local, à Paris qu'en province. Toutefois, elle souhaite aller au-delà de ce rôle traditionnel d'organe de liaison et d'animation. En effet, la *Revue du Symev* n'est pas une feuille interne réservée aux seuls membres à jour de cotisation. Elle est un vecteur de reconquête, un instrument visant à fédérer toutes les énergies au service de nos métiers. Relais de l'action de notre syndicat, elle se veut également la vitrine de toute une profession déterminée à relever les défis qui lui sont lancés.

Un outil de réflexion et d'émulation

La *Revue du Symev* est donc aussi un lieu de débat, de formation et de réflexion sur les nouveaux enjeux de notre profession. Nous sommes en effet animés par une conviction : dans un marché et un environnement en mutation accélérée, le salut de notre métier passe par la fidélité à nos valeurs bien sûr mais aussi par l'innovation et l'agilité. Si bien qu'il est crucial de partager nos interrogations, nos réflexions, nos informations, nos expériences et nos

"bonnes pratiques" surtout lorsqu'elles sont innovantes. Tel est aussi l'ambition du Symev à travers sa revue : mutualiser nos savoirs et transmettre des informations pratiques, juridiques et opérationnelles pour être plus forts ensemble face à la concurrence.

Un organe de référence et d'influence

Acteurs économiques de premier plan, les maisons de vente sont situées au cœur de la Cité, de ses mutations et de ses inévitables tensions. Notre avenir dépend donc aussi de notre capacité à faire valoir notre point de vue auprès d'un nombre croissant de décideurs et de partenaires de toutes natures. Pour conserver demain notre place et notre rang, il faudra bien sûr séduire et convaincre de nouveaux vendeurs et acheteurs de recourir à nos services. Mais il faudra, au-delà, démontrer que nous apportons une contribution cruciale au bon fonctionnement de la société.

Voilà pourquoi, loin de tout corporatisme, la *Revue du Symev* est une publication ouverte qui veillera à aborder une multitude de sujets de société du point de vue des commissaires priseurs. Notre volonté ? Rayonner dans la société et être perçus tels que nous sommes : des interlocuteurs compétents, responsables et incontournables pour toute question impliquant de près ou de loin nos métiers.

Une œuvre collective

Ces objectifs ambitieux ne peuvent être poursuivis en solitaire. Ils nécessitent la participation de tous. Le Symev est votre syndicat et sa revue est votre outil pour défendre notre profession. Appropriiez-le vous en participant à notre réflexion collective ! Face aux changements en cours, nous ne devons pas seulement faire entendre notre voix. Nous devons aussi ouvrir de nouvelles voies. Ensemble nous y parviendrons !

Damien Leclere

Vice-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

Crédit photo : Couverture et page 10 : Centre Pompidou-Metz © Shigeru Ban Architects Europe et Jean de Gastines Architectes, avec Philip Gumuchdjian pour la conception du projet lauréat du concours / Metz Métropole / Centre Pompidou-Metz / Photo Roland Halbe

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. ■

SYMEV - 15, rue Freycinet - 75116 Paris. Tél. : 01 45 72 67 39 - Fax : 01 47 23 46 25 - Courriel : contact@symev.org

Vie du Symev

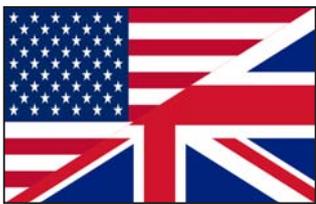
Lancement de formations à tarifs préférentiels négociés par le Symev au profit de ses adhérents



Pour faire face à la transformation de leur environnement professionnel, les commissaires-priseurs éprouvent plus que jamais la nécessité d'acquérir de nouvelles compétences parfois fort éloignées de leur formation initiale. C'est la raison pour laquelle le Symev a considéré qu'il entrerait dans ses missions de négocier directement avec des organismes de formation des tarifs préférentiels au profit de ses membres. Cette action porte maintenant ses fruits dans deux domaines. D'abord celui de la maîtrise de l'anglais, de plus en plus indispensable alors que nos clients proviennent du monde entier. Ensuite celui des nouveaux outils informatiques permettant de réaliser soi-même et à moindre coût la mise en page de documents et de catalogues. A la rentrée prochaine, un nouveau cycle sera proposé avec, notamment, des formations sur "la technique vocale" et "le maintien du marteau".

1 Maîtrise de l'anglais des enchères : cours par téléphone et e-learning

Dans le cadre d'un partenariat avec la société 7Speaking, spécialiste des formations d'anglais à distance, le Symev vous propose de suivre une formation à tarifs négociés exclusifs ! 7Speaking travaille avec de nombreux grands comptes, écoles de langues et universités, et s'engage à devenir notre partenaire privilégié pour les cours d'anglais.



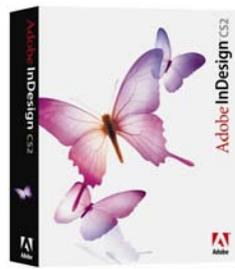
Après un rapide test d'évaluation du niveau d'anglais actuel, la personne formée se voit proposer un programme adapté reposant à la fois sur l'accès illimité à un site d'e-learning et 10 heures de cours par téléphone.

Les modules proposés sont établis "sur mesure" pour répondre aux besoins des commissaires-priseurs. Le vocabulaire, les documents écrits, audio et vidéo portent spécifiquement sur l'activité de "ventes aux enchères" et sur le quotidien des commissaires-priseurs (contrat, art, garanties, etc.). A noter également : les horaires des cours par téléphone sont adaptés aux personnes actives. Ils peuvent se dérouler de 8 heures à 22 heures du lundi au dimanche !

Ce partenariat nous permet de bénéficier de cours d'Anglais à des tarifs attractifs nettement inférieurs à ceux pratiqués dans les entreprises, et vous permettra de faire d'excellents progrès en anglais professionnel, de façon à faciliter les contacts que vous êtes amenés à établir avec des clients du monde entier. ■

2 Publication assistée par ordinateur : formations InDesign et Photoshop

Publier un catalogue, réaliser un carton d'invitation, retoucher une photo pour s'assurer d'un rendu aussi proche que possible de l'œuvre originale... Ces passages obligés de l'activité de commissaire-priseur peuvent désormais être aisément réalisés en interne en recourant aux logiciels de mise en page et de retouche photographique que sont InDesign et Photoshop.



Afin d'en acquérir la maîtrise, les commissaires-priseurs peuvent bénéficier de formations à tarifs préférentiels négociés par le Symev. Extrêmement concrètes, ces formations prendront la forme d'ateliers pratiques à l'issue desquels les participants réaliseront un premier livret illustré. En quelques heures, les commissaires-priseurs auront acquis les capacités dont ils auront l'usage à titre professionnel. Ils disposeront ainsi d'un sérieux atout pour prendre en main leur communication et se faire connaître de leurs clients. ■

Pour s'inscrire à ces formations prises en charge par l'OPCA PL et le FIF PL ou obtenir des renseignements complémentaires, n'hésitez pas à contacter Anne Géraud au Symev.

Tél : 01 45 72 67 39

Courriel : contact@symev.org

Vie du Symev

“Internet & enchères publiques” : une conférence du Symev pour saisir les opportunités de l'économie numérique

Internet a d'ores et déjà profondément modifié la pratique des enchères publiques. Parfois source d'inquiétudes, ces changements recèlent bien sûr aussi des opportunités sans précédent pour les commissaires-priseurs, à condition de maîtriser les nouveaux outils numériques. C'est tout l'objet de la conférence organisée le 29 mai prochain à Paris par le Symev, en partenariat avec HSBC France et avec la participation de nombreux experts.

Tous les commissaires-priseurs comprennent bien sûr les horizons nouveaux que leur offre le développement des enchères en ligne. En effet, qui n'a pas rêvé de pouvoir être mis instantanément en relation avec des vendeurs et des acheteurs du monde entier ? Toutefois, simultanément, nombre d'entre nous se sentent quelque peu démunis face à ces nouveaux outils. Ils se posent de légitimes questions quant au meilleur moyen d'exploiter leur immense potentiel.

Des questions pratiques nombreuses et légitimes

Quelle est la portée réelle des ventes publiques sur Internet et à qui s'adressent-elles ? Comment en tirer le meilleur parti et capter des acheteurs et vendeurs internationaux ? Est-il possible de s'assurer du sérieux des enchérisseurs en ligne ? Les tablettes et smartphones ouvrent-ils de nouveaux marchés ? Quel contenu permet-il de mobiliser l'audience tant pour l'art que pour les véhicules et les biens d'équipement ? Quelles sont les règles qui s'appliquent sur Internet en matière de droit à l'image et de droit de reproduction ? Quelles sont les solutions disponibles pour sécuriser les paiements bancaires en ligne ? Telles sont quelques-unes des questions qui seront abordées lors de la conférence organisée par le Symev au profit des commissaires-priseurs.

Des professionnels du Web

Pour y répondre, le Symev a invité des professionnels de la vente en ligne. Après le propos introductif de Romain Montaux-Sarmiento, responsable du web marketing de Tajan, les participants à la conférence auront la possibilité de dialoguer et débattre avec Richard Lewis, directeur d'*Antiques Trade Gazette*, Nicolas Tricaud de Montonnière, Président directeur général d'Artifact France, Jean-Christophe Defline, président du site *Auction.fr*, Anne Pican, éditeur Internet au *Figaro Enchères*, Olivier Lange, directeur général de Drouot Patrimoine et d'Auctionpress, Dominique Le Coënt, président du directeur de *Interencheres.com*.

Paroles d'experts et de commissaires-priseurs

Les questions les plus concrètes et pratiques trouveront également des réponses grâce à la présence d'experts reconnus. Les ressorts du marketing sur le web seront ainsi abordés par Thierry Robin (Atos Consulting), les aspects juridiques par Maître Antoine Le Brun (Fidal) et les questions bancaires par Christophe Roy, Head of payment and cash management chez HSBC France.

Enfin, comme l'expérience vécue se révèle également très précieuse en la matière, l'après-midi se terminera par des interventions de confrères ayant déjà réalisé avec succès leur entrée dans l'économie numérique. Maîtres Jérôme Duvillard (Mâcon), Damien Leclère (Marseille), Myrtille Dumonteil et Sabine Sourdoire (Paris), Elodie Froger, Virgine Pillon et Caroline Besson (Paris) seront chargés de ce retour d'expérience, riche d'enseignements.

Un dîner en commun pour poursuivre les échanges

À l'issue de ces interventions, Jean-Pierre Osenat conclura les travaux, mais les échanges ne seront pas clos pour autant. Les participants qui le souhaitent pourront en effet décider de les poursuivre lors de l'apéritif et du dîner (gratuit pour les adhérents du Symev) pris en commun dans le restaurant de la péniche. Une façon de conclure agréablement cette riche après-midi de travail ! ■



Le 29 mai 2012 à 15 h

Péniche le Melody Blues
Quai Bercy Aval, 75012 Paris

Réponse souhaitée avant le 20 mai
(entrée libre mais nombre de places limité)

Programme :

15 h : accueil des participants

19 h apéritif

15 h 30 : début de la conférence

20 h : dîner

17 h 30 : débats interactifs

(offert pour les adhérents du Symev)

Inscription auprès d'Anne Géraud (Symev) : 01 45 72 67 39 / contact@symev.org

Infos pratiques

Responsabilité des SVV : deux régimes différents selon le type de transaction

En matière de vente publique, la responsabilité de la SVV est de 5 ans à compter de la vente. En revanche, dans le cas des ventes de gré à gré, cette responsabilité peut être recherchée 5 ans à compter de la découverte du problème, et ce pendant un délai de 20 ans à compter de la vente, soit une responsabilité, soit un délai de prescription de 25 ans au total. Cette règle doit être perçue, pour nos clients, comme une garantie que nous leur offrons.

Concernant la responsabilité des SVV dans le cadre des ventes publiques, n'oubliez pas qu'il est désormais obligatoire, dans les documents de publicité (et surtout dans les conditions de vente) de préciser que, conformément à l'article L.321-7 du Code de Commerce, les actions en responsabilité des OVV, et des experts qui les assistent, se prescrivent par 5 ans à compter de la vente. ■

A lire dans les prochaines éditions de la Revue du Symev :

A la demande de nos lecteurs et adhérents, nous consacrerons un dossier aux spécificités des acheteurs chinois, un second aux impayés et à la création par le Symev d'une commission chargée de trouver des solutions à ce problème croissant. Enfin, nous publierons une enquête sur les moyens de faire face aux agressions et aux vols avec violence qui se produisent de plus en plus fréquemment lors des ventes. ■



Les opérateurs de ventes au prétoire

Actualité juridique
du marché de l'art

Par Philippe Payan
Docteur en droit

Responsabilité civile et responsabilité disciplinaire

Dans une précédente chronique, nous avons souligné qu'en matière d'appréciation des catalogues de vente, les solutions ne sont pas toujours favorables aux CP (cf. *Revue du Symev* n°2). Traditionnellement, l'annulation du contrat de vente qui résulte d'une adjudication sur le fondement de l'erreur commise par l'acquéreur suppose que celle-ci porte sur la substance de la chose mais surtout qu'elle soit déterminante et excusable. Or, malgré l'exigence de sécurité juridique des conventions, la Cour d'appel de Paris (arrêt n° 08/23485 du 25 février 2011) a fait application de l'erreur vice du consentement pour la vente d'une œuvre d'Andy Warhol en raison d'un défaut d'authenticité mais surtout du tempérament "farceur" de l'artiste et d'une mainmise discutable du Warhol Art Authentication Board.

La faute du CP et de l'expert a consisté en l'espèce, pour le premier, à porter des informations inexacts dans le catalogue de vente (œuvre présentée comme authentique) et, pour le second, à omettre de procéder à toute vérification nécessaire et notamment solliciter l'appréciation de l'Andy Warhol Art Authentication Board "dont l'avis est critiquable mais détermine seul le sort de l'œuvre qui lui est soumise" (sic). Le CP et l'expert faisaient valoir que l'acheteur était un professionnel et que son erreur était inexcusable. Le refus de l'annulation, il est vrai, peut résulter du caractère invraisemblable de l'erreur. C'est alors l'existence même de l'erreur qui est en cause, la méprise invoquée paraissant totalement improbable. Mais la qualité de professionnel ne saurait suffire à rendre l'erreur inexcusable (Jcl. Civil, "Article 1110"). La nullité est retenue car l'authenticité mentionnée au catalogue ne faisait pas l'objet de la moindre réserve. Dont acte.

La Cour s'appuie cependant encore sur un autre motif pour le moins surprenant : d'après elle, la croyance de l'acheteur professionnel est "renforcée par la circonstance qu'Andy Warhol pouvait, par simple provocation, créer une œuvre affectée de défauts". Warhol est donc un provocateur... d'erreur. Partant, la mention de l'authenticité au catalogue et cette caractéristique particulière du tempérament de l'artiste sont exclusives de l'erreur inexcusable et l'annulation entraîne le retour au statu quo ante : restitution de la chose et remboursement du prix et des honoraires outre intérêts au taux légal. Les motifs de cette solution, qu'on aurait aimé voir débattus devant la Cour de cassation, paraissent conformes à sa jurisprudence (cf. Civ. 1ère, 14 déc. 2004 où est censuré l'arrêt qui "retient l'erreur inexcusable commise par un acquéreur expert agréé spécialiste du dépistage des faux alors que la toile litigieuse est, à l'époque de la vente, formellement reconnue comme authentique par un expert spécialiste des œuvres de l'artiste").

Rappelons par ailleurs que "tout manquement aux lois, règlements ou obligations professionnelles applicables aux opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques peut donner lieu à sanction disciplinaire" (L. 321-22, C. Com.). Dans un arrêt du 15 février 2011 (n° 10/150377), la Cour d'appel de Paris prononce un avertissement pour la vente de "biens culturels" après information du Conservateur d'un château. L'État exerçant sur toute vente publique d'œuvres d'art un droit de préemption, les CP doivent aviser l'autorité administrative adéquate de la vente d'objets d'art, avec toutes les indications utiles concernant ces biens, l'envoi du catalogue avec mention du but de cet envoi pouvant tenir lieu d'avis (cf. L. 123-1, C. Patr.).

À titre complémentaire, la Cour de Paris a considéré ici que la publicité effectuée dans la Gazette de Drouot ne pouvait suppléer l'avis imposé par la loi. La présentation du texte de la publicité motive également le prononcé de l'avertissement car elle est jugée de nature à induire en erreur dès lors que les catégories de biens vendus, sur plusieurs lignes, sont suivies, sur une dernière ligne, de la formule "PROVENANT DU CHATEAU DE ...". Gare donc aux effets graphiques qui peuvent tromper l'acheteur. ■

Pour aller plus loin : les adhérents du Symev peuvent obtenir un commentaire plus complet de ces décisions auprès de Philippe Payan (ph.payan@gmail.com).

Vie du Symev



Journées Marteau 2012

la "fête des enchères" a séduit partout en France

Avec plus d'une centaine d'événements programmés partout en France, et une affluence record, l'édition 2012 des Journées Marteau a offert une visibilité sans précédent à notre profession. Voici le bilan qu'en dressent Maîtres Jérôme Duvillard et Valérie Bouvier, les membres du Symev chargés de leur organisation en liaison avec l'équipe parisienne de notre syndicat.

Les Journées Marteau ont bénéficié cette année d'une importante couverture médiatique. L'objectif a donc été atteint ?

Jérôme Duvillard : Il est vrai qu'avec plus de 120 articles de presse, tant nationale que régionale et même internationale, sans oublier une vingtaine d'émissions de radio et de télévision, les Journées Marteau ont donné une visibilité sans précédent à notre profession. Plus important encore : ces articles étaient extrêmement variés. Grâce à la grande diversité des événements proposés par les confrères participants, les enchères ont réussi une belle percée dans la presse généraliste. Ainsi, dans la presse régionale, les ventes publiques ont fréquemment été présentées comme une idée de sortie pour le week-end, ce qui est assez inédit.

Valérie Bouvier : C'est effectivement très encourageant, car tel est bien l'objectif des Journées Marteau : démontrer que les enchères ne sont pas réservées à un public averti, fortuné et connaisseur mais que tout le monde a vocation à pousser la porte d'un Hôtel des ventes, fut-ce

parce que l'on y trouve de tout, pour tous les goûts et toutes les bourses, ce qui n'est pas anodin en temps de crise.

Cet entrain s'est-il vérifié sur le terrain ?

Valérie Bouvier : Oui, sans aucun doute ! La presse a avancé le nombre de 100.000 participants. Une chose est certaine : les

d'Ali Baba proposant aussi bien des livres que des illustrés, des cartes postales, des pièces de monnaie, des jouets anciens, du vin ou des meubles. Alors qu'ils s'imaginaient un espace retranché de la vie, ils ont découvert que les salles de ventes reflétaient au contraire celle-ci dans toute sa diversité, qu'elles parvenaient à redon-



"De nombreux visiteurs des Journées Marteau reviennent dans les mois qui suivent dans les salles de ventes qu'ils ont découvertes. Les liens noués sont pérennes."

Maître Valérie Bouvier

Français se sont rendus en grand nombre dans les hôtels des ventes et certains y pénétraient pour la première fois. Enfin, grâce à l'éclectisme des objets proposés, ils s'y sont sentis beaucoup plus à l'aise qu'ils ne le pensaient. Alors qu'ils s'attendaient, notamment les plus jeunes, à découvrir des lieux feutrés dédiés exclusivement à des œuvres d'exception, ils ont pénétré dans de véritables cavernes

ner du sens et de la valeur jusqu'aux objets de la vie quotidienne en les inscrivant dans une histoire qui est aussi la leur.

Jérôme Duvillard : Je confirme ! Les visiteurs ont réalisé que les hôtels des ventes sont des lieux de vie où l'on peut tout à la fois s'instruire, acheter, vendre, échanger et parler. Ils ont expérimenté le côté ludique et même festif des enchères. Je crois que cela confirme notre intuition : les Journées Marteau peuvent devenir peu à peu, un grand rendez-vous populaire, un jalon dans la vie des Français, à l'image des Journées du Patrimoine ou même de la Fête de la Musique.

Ne craignez-vous pas que cet enthousiasme soit sans lendemain ?

Valérie Bouvier : Non, pas du tout ! Chaque année, j'ai pu constater que



"Les Journées Marteau peuvent devenir peu à peu, un grand rendez-vous populaire, un jalon dans la vie des Français, à l'image des Journées du Patrimoine ou de la Fête de la Musique."

Maître Jérôme Duvillard

de nombreux visiteurs des Journées Marteau reviennent dans les mois qui suivent dans les salles de ventes qu'ils ont découvertes. Les liens noués sont pérennes.

Jérôme Du villard : J'ajoute - et cela n'est pas anodin au plan économique -, que ces journées portes ouvertes sont aussi, pour les commissaires-priseurs, l'occasion d'entrer en contact avec de nouveaux vendeurs, tout particulièrement lorsqu'ils organisent des séances d'expertises gratuites qui rencontrent toujours un grand succès.

Valérie Bouvier : Il est vrai que beaucoup de gens ignorent qu'ils disposent d'objets susceptibles d'être vendus aux enchères ou qu'ils n'osent pas se présenter à nous. Or, lorsqu'ils sautent le pas, ils sont particulièrement séduits par notre capacité à écouter, à conseiller et à donner du sens. En effet, lorsqu'on lui présente un objet, un commissaire-priseur ne se contente évidemment pas de dire "cela vaut 100, 500 ou 5.000 euros". Il explique cette valeur, met l'objet en perspective, l'inscrit dans une histoire et lui redonne du sens. Cela répond à un vrai besoin. Si bien que des personnes qui ont fait cette expérience y prennent goût. Et nous aussi d'ailleurs, car cela nous sort un peu de la routine, cela ravive la dimension humaine, vivante et sociale de notre métier.

Pensez-vous déjà à la prochaine édition ?

Jérôme Du villard : Oui, bien sûr, car le Symev a l'ambition de pérenniser ce rendez-vous avec les Français de façon à ce que la pratique des enchères leur redevienne naturelle. C'est là un objectif stratégique dont nous tirons tous partis et qui galvanise chacun de ceux qui y contribuent.

Valérie Bouvier : Tous les participants de l'édition 2012 vous le diront : les ventes publiques disposent, en France, d'un potentiel de développement extrêmement important. À une condition toutefois : ouvrir bien largement nos portes aux Français !

PLACEMENT PASSION
Bientôt les journées Marteau
 Orchestrées par le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev), les journées Marteau se dérouleront cette année du 24 au 31 mars. L'hôtel Drouot célèbre peintre de la III^e République varie entre 30 000 et 180 000 euros. Les bibliophiles pourront assister à une vente de livres.

Complètement marteau...
 Français n'ont jamais acheté d'objets dans un hôtel des ventes et près de 70 % ayant des objets à vendre pensent d'abord à les écouler via un marchand ou sur Internet.
 Pour cette huitième édition de la fête des enchères, l'Hôtel Drouot (9^e) organise un week-end portes ouvertes les 24 et 25 mars, avec visites commentées d'expositions, conférences thématiques, ateliers et estimations gratuites. L'hôtel des ventes de Coulommiers (77) propose aussi des journées d'expertise gratuites les 29 et 31 mars. À Drouot, un « gâteau ouvre d'art » organisé par le chef triplement étoilé Éric Fréchet sera soumis aux enchères dimanche prochain au profit d'une association caritative.
 A vendre : une dent de Napoléon !

Des enchères alléchantes
 CHARTRONS ET SAINTÉ-CROIX
 Deux commissaires-priseurs participent cette semaine aux Journées Marteau
 L'objet de la semaine... par Bernard Gézit
 Un gâteau bon
 Le 25 mars, Auction-Hôtelart organise une vente dédiée aux arts de la table et à la gastronomie. Orfèvres, tableaux, porcelaines, céramiques, Art déco, livres anciens, vins fins figurent au catalogue de cette édition qui se tiendra à Drouot à partir de 11 heures de matin. Le week-end sera le théâtre de deux ventes d'objets de collection. La diffusion sera donc par un atelier qui permettra d'appréhender les objets à vendre. À Drouot, un « gâteau ouvre d'art » organisé par le chef triplement étoilé Éric Fréchet sera soumis aux enchères dimanche prochain au profit d'une association caritative.

Le Figaro Enchères partenaire des Journées Marteau 2012
 Si vous n'avez jamais osé pousser la porte de votre hôtel des ventes, profitez des Journées Marteau qui se dérouleront du 24 au 31 mars. Les portes sont ouvertes pour découvrir comment faire expertiser vos grands et petits trésors, les vendre aux enchères, comment acheter, etc. Également disponibles sur le site, le calendrier des Journées Marteau par région et l'intégralité des manifestations proposées : expertises gratuites, parcours jeunesse, quiz, jeu « Adjudé, vendu ! », conférences, débats, l'objet insolite, chasses au trésor, design et vintage, se meubler à moins de 1 000 euros, la mode aux enchères...

Journée «marteau» à l'hôtel des ventes de Bourg-en-Bresse
 Vente aux enchères. La huitième édition de l'opération journées «marteau» a débuté hier et durera jusqu'au 31 mars, à l'hôtel des ventes de Bourg-en-Bresse. Il fallait jouer des coudes, hier après-midi, pour approcher les objets à vendre, dans la salle de la rue Jean-Jaures.

Le Weekend becomes a week as French auctioneers tempt new buyers
 THE French auctioneers' week (24-25) at the Symev National Sale of Bourges is being extended to a week-long event. The week-long event is being held at the Hôtel des Ventes de Bourges, 10 rue Jean-Jaures, 71100 Bourges. The event is being held from 10am to 6pm, 7 days a week, from Monday to Sunday. The event is being held at the Hôtel des Ventes de Bourges, 10 rue Jean-Jaures, 71100 Bourges. The event is being held from 10am to 6pm, 7 days a week, from Monday to Sunday.

L'objet de la semaine... par Bernard Gézit
 Un gâteau bon
 Le 25 mars, Auction-Hôtelart organise une vente dédiée aux arts de la table et à la gastronomie. Orfèvres, tableaux, porcelaines, céramiques, Art déco, livres anciens, vins fins figurent au catalogue de cette édition qui se tiendra à Drouot à partir de 11 heures de matin. Le week-end sera le théâtre de deux ventes d'objets de collection. La diffusion sera donc par un atelier qui permettra d'appréhender les objets à vendre. À Drouot, un « gâteau ouvre d'art » organisé par le chef triplement étoilé Éric Fréchet sera soumis aux enchères dimanche prochain au profit d'une association caritative.

CULTURE/LOISIRS
VENTE PUBLIQUE
 Adjudé, vendu
 Dans le cadre des Journées Marteau, qui ont pour but de faire découvrir le monde des enchères, Max François Dupuis-Blaizot et Valérie Bouvier ouvrent les portes de leur hôtel des ventes à tous. Des expertises gratuites et une initiation à la vente publique sont proposées dans l'après-midi, avant les ventes publiques de 17 heures. Les acheteurs et les vendeurs pourront alors découvrir un bré-

Commissaires-priseurs, la relève
 À l'occasion des Journées Marteau, rencontre avec les jeunes talents des salles de ventes.

JOURNÉES MARTEAU 2012
 Les enchères publiques sont accessibles à tous. Pourtant, franchir la porte d'un hôtel de commissaire-priseur ou d'une maison de ventes reste plus d'un obstacle. Pour certains, ce monde reste mystérieux, fermé, réservé aux initiés. D'où l'hôtel des Journées Marteau pour mettre fin à cela à prix. Pour cette huitième édition, nous avons organisé une série de conférences publiques pour permettre à tous de découvrir le monde des enchères. Les conférences sont gratuites et ouvertes à tous. Elles sont organisées par le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev).

ADJUGÉ VENDU
 Les enchères publiques sont accessibles à tous. Pourtant, franchir la porte d'un hôtel de commissaire-priseur ou d'une maison de ventes reste plus d'un obstacle. Pour certains, ce monde reste mystérieux, fermé, réservé aux initiés. D'où l'hôtel des Journées Marteau pour mettre fin à cela à prix. Pour cette huitième édition, nous avons organisé une série de conférences publiques pour permettre à tous de découvrir le monde des enchères. Les conférences sont gratuites et ouvertes à tous. Elles sont organisées par le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev).

Les ventes du grand sud
 TOULOUSE
 L'objet de la semaine... par Bernard Gézit
 Un gâteau bon
 Le 25 mars, Auction-Hôtelart organise une vente dédiée aux arts de la table et à la gastronomie. Orfèvres, tableaux, porcelaines, céramiques, Art déco, livres anciens, vins fins figurent au catalogue de cette édition qui se tiendra à Drouot à partir de 11 heures de matin. Le week-end sera le théâtre de deux ventes d'objets de collection. La diffusion sera donc par un atelier qui permettra d'appréhender les objets à vendre. À Drouot, un « gâteau ouvre d'art » organisé par le chef triplement étoilé Éric Fréchet sera soumis aux enchères dimanche prochain au profit d'une association caritative.

Le marché | L'ACTUALITÉ
La fête des enchères
 du 24 au 31 mars, les portes sont ouvertes.

Commissaires-priseurs La nouvelle vague
 À l'occasion des Journées Marteau, rencontre avec les jeunes talents des salles de ventes.

Une semaine de «Journées Marteau»
 Estimations et conférences gratuites, rencontres avec les commissaires-priseurs, visites insolites : les salles de ventes aux enchères, expertises gratuites, conférences thématiques, ateliers et estimations gratuites. L'hôtel des ventes de Coulommiers (77) propose aussi des journées d'expertise gratuites les 29 et 31 mars. À Drouot, un « gâteau ouvre d'art » organisé par le chef triplement étoilé Éric Fréchet sera soumis aux enchères dimanche prochain au profit d'une association caritative.

01/04/2012 19:34:00
Plus de 100.000 visiteurs aux "Journées Marteau"
 PARIS, 1 avr 2012 (AFP) - La 8^{ème} édition des "Journées Marteau", manifestée du 24 au 31 mars pour attirer les néophytes dans les salles de vente, a accueilli plus de 100.000 visiteurs en une semaine, "un réel succès", se sont félicités les organisateurs dimanche dans un communiqué.
 Clou de cette semaine, une collection de 42 toiles inédites d'Henri Martin a été vendue à Rennes la somme totale de 4.264.000 euros, triplant presque son estimation initiale, a annoncé la maison de ventes Rennes Enchères.

Enjeux actuels

Droit de suite : après l'harmonisation européenne, les périls demeurent

Depuis le 1er janvier 2012, le droit de suite s'applique de façon harmonisée dans tous les pays de l'Union européenne. C'est bien sûr une bonne nouvelle pour les acteurs français du marché de l'art. Avec toutefois une réserve d'importance : cette harmonisation s'arrête aux frontières de l'Europe tandis que le marché de l'art est, lui, mondial. Si bien que les débats sur les effets du droit de suite sont loin d'être clos... Le Symev y prendra toute sa part pour défendre d'un même mouvement l'attractivité du marché français de l'art et la compétitivité de ses professionnels.

Avec l'arrivée à échéance, le 31 décembre dernier de la dérogation dont bénéficiaient depuis cinq ans, le Royaume-Uni, l'Autriche, l'Irlande et les Pays-Bas, la directive "droit de suite" du 27 septembre 2001 a finalement atteint son objectif : harmoniser pleinement l'application de cette taxe au sein de l'Union de façon à mettre un terme aux distorsions de concurrence qui résultaient des divergences entre les législations nationales. Désormais, dans tous les pays membres, le droit de suite s'appliquera également aux transactions relatives aux œuvres d'artistes morts depuis moins de 70 ans. De la sorte, les acteurs français du marché de l'art se retrouvent, enfin, sur un pied d'égalité avec leurs confrères et néanmoins concurrents au sein de l'Union européenne.

"Imaginons un instant l'avènement d'un marché de l'art dans lequel les tendances artistiques et la cotation des œuvres reposeraient de façon prépondérante sur l'activité de professionnels établis à Shangai ou Hong Kong... Serait-ce vraiment une bonne nouvelle pour les artistes français ?"

Distorsion de concurrence avec le reste du monde

Reste toutefois un problème de taille... Le marché de l'art ne s'arrête pas aux frontières de l'Europe. Il est mondial et très concurrentiel. Le pied d'égalité sur lequel sont mis les professionnels européens constitue donc, simultanément un "pied d'infériorité" par rapport aux professionnels exerçant en dehors du territoire de l'Union. "Le droit de suite n'est aujourd'hui en vigueur que dans les pays de l'Union européenne, si bien que ceux-ci pâtissent d'un désavantage économique par rapport à des places comme Genève, New York ou Hong Kong", écrit avec raison Guillaume Cerruti, président de Sotheby's France ⁽¹⁾. La distorsion de concurrence persiste donc. Unique nouveauté : elle frappe maintenant à égalité tous les acteurs européens du marché de l'art... La charge de cette taxe reposant sur le vendeur, il est en effet à craindre que des ventes soient délocalisées dans des pays où le droit de suite est inconnu, fragilisant ainsi les professionnels européens qu'il s'agisse de salles de ventes volontaires ou de galeries d'art. Comme le reconnaît un récent rapport de la Commission européenne, les vendeurs cherchent naturellement à maximiser leurs profits. Dans un marché devenu mondial, ils se dirigent donc nécessairement vers les places au sein desquelles les transactions leur rapportent le plus. Or, si le droit de suite n'est,

heureusement, pas le seul critère qu'ils prennent en compte, il pèse toutefois sur leur choix. Dans la compétition mondiale à laquelle se livrent les marchés de l'art, cela n'est pas neutre. Le risque ? Voir le droit de suite se muer en "droit de fuite" des transactions vers des pays n'imposant pas cette taxe.

Risque de délocalisation des transactions

Nos confrères d'outre-Manche l'ont bien compris. Comme l'affirme David Moss dans les colonnes d'*Antique Trade Gazette*, "le droit de suite met le Royaume-Uni en sérieux désavantage au sein du marché de l'art, l'un des plus globalisés et des plus férocelement compétitifs" ⁽²⁾. Si bien qu'après la fin du régime dérogatoire dont ils bénéficiaient depuis 2006, les *auctioneers* britanniques ne désarment pas. À l'image des autres professionnels européens, ils veulent faire valoir leurs arguments auprès des instances européennes. Le moment est bien choisi. Car, partout en Europe et jusque dans les couloirs de la Commission de Bruxelles, les enjeux liés à la délocalisation deviennent une préoccupation majeure. Or, tel est bien ce qui menace les activités de service liées au marché de l'art.

Pour convaincre les décideurs européens, les deux années à venir seront cruciales. En effet, une nouvelle étude sur l'impact du droit de suite sur le marché de l'art sera livrée en 2014 par la Commission européenne. Le Symev prendra toute sa part dans les débats qui la prépareront. Il le fera avec détermination et esprit d'ouverture. Avec détermination car il est crucial de défendre le marché français de l'art et les nombreux emplois qui en dépendent. Et dans un esprit d'ouverture parce que cette action doit être menée en bonne intelligence avec l'ensemble des professions concernées - on songe notamment aux galeristes - ainsi qu'avec les

confrères installés dans les autres pays membres de l'Union européenne.

Faire cause commune avec les artistes

Plus important encore : le Symev veillera aussi à expliquer sa position aux artistes. En effet, à rebours de certains clichés, les commissaires-priseurs ne sont pas des rapaces prêts à tout pour maximiser leurs gains sur le dos des artistes... Passionnés par l'art et respectueux des artistes et des créateurs, les commissaires-priseurs ne méritent pas de telles calomnies. Le Symev ne tolérera plus cet outrage fait à la profession. Il rappellera avec vigueur que les commissaires-priseurs tirent au contraire une légitime fierté de leur contribution à un fonctionnement équitable du marché de l'art et de leur participation à la promotion des nouveaux talents. Car loin de toute attitude court-termiste, les commissaires-priseurs approuvent pleinement la formule selon laquelle, *"si l'on ne rémunère pas la création, on tue la création"*.

Mieux ! Le Symev entend faire cause commune avec les artistes en leur rappelant que leur intérêt bien compris est de pouvoir s'appuyer sur un marché de l'art français prospère et rayonnant. En effet, si demain la place française périclité, il sera d'autant plus difficile aux créateurs français de percer et d'atteindre la renommée qu'ils méritent. Imaginons un instant l'avènement d'un marché de l'art dans lequel les tendances et la cotation des œuvres reposeraient de façon prépondérante sur l'activité de professionnels établis à Shanghaï ou Hong Kong... Serait-ce vraiment une bonne nouvelle pour les artistes français ?

Élaborer des solutions équitables pour tous

Contrairement à une vision simpliste, les intérêts des artistes, des commissaires-priseurs et des galeristes sont en réalité convergents. Tous participent, avec les experts, les critiques et les acheteurs d'un même écosystème dans lequel la vigueur des uns renforce celle des autres. C'est pourquoi le Symev et ses membres œuvreront à l'émergence de solutions équitables. Nous sommes

en effet persuadés qu'il est possible de préserver les intérêts de toutes les parties en présence à condition de bien clarifier les enjeux, d'en finir avec les pré-supposés malveillants ou idéologiques qui trop souvent le polluent (voir encadré ci-dessous). L'objectif ? Imaginer des solutions originales permettant de rémunérer les artistes tout en préservant la compétitivité des professionnels européens du marché de l'art.

Améliorer la gestion des fonds collectés

Par ailleurs, simultanément, le Symev formulera des propositions pour s'assurer que les sommes recueillies par les sociétés de gestion collectives au titre du droit de suite sont bien gérées et qu'elles bénéficient pleinement aux artistes à qui elles sont destinées. En tant que collecteurs de cette taxe, les professionnels du

marché de l'art disposent pour cela de toute la légitimité nécessaire et ils sont déterminés à en faire usage.

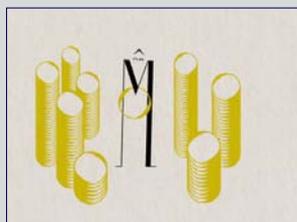
Il semble en effet que le dispositif actuel soit loin d'être optimal. Si bien que, sur ce volet, la Commission européenne s'est également résolue à intervenir. Dans le courant de l'année, elle va *"présenter une proposition pour encourager les sociétés de gestion collective à respecter des critères de transparence et d'efficacité"* (3). Il faudra donc s'assurer du respect scrupuleux de ces règles par les différentes sociétés qui gèrent les fonds recueillis au titre du droit de suite. Car en matière budgétaire et fiscale, l'équité doit aller avec l'efficacité, sous peine de n'être qu'un vain mot. ■

Notes :

(1) *Le Quotidien de l'Art*, 02/01/12. (2) *Antiques Trade Gazette*, 03/03/12. (3) *Le Quotidien de l'Art*, op. cit.

Gestion du droit de suite : de la fiction à la réalité

Dans un petit film d'animation diffusé sur Internet, l'ADAGP, société française de gestion collective des droits d'auteur dans les arts visuels, présente le droit de suite comme un rempart protégeant des artistes miséreux et désintéressés de la rapacité sans limite de marchands d'art dépourvus de scrupule... Le fonctionnement réel du dispositif devrait pourtant les inciter à plus de mesure et de modestie.



Dans un film diffusé par l'ADAGP, un certain "Monsieur Marchand" maniant le marteau s'enrichit sans vergogne aux dépens d'artistes miséreux. Une fable relevant plus de l'idéologie que de la réalité, le droit de suite bénéficiant davantage aux artistes les plus fortunés.

En s'appuyant sur les chiffres de la Commission européenne, Guillaume Cerruti souligne ainsi que *"le droit de suite perçu lors des ventes aux enchères ne bénéficie qu'à un petit nombre d'artistes vivants (environ 5000 en Europe en 2010) et que près de la moitié d'entre eux reçoit un montant annuel de droits inférieur à 150 euros"*. Un résultat d'autant moins reluisant que, *"dans le même temps, les frais de gestion associés à la mise en œuvre du droit de suite peuvent atteindre jusqu'à... 50 euros par transaction, sans compter que l'identification des artistes ou des ayants droit et l'obligation de conserver pendant plusieurs années les sommes non réclamées s'avèrent comme des formalités extrêmement lourdes"* (1).

Dans les colonnes d'*Antiques Trade Gazette*, David Moss se fait plus incisif encore. *"Loin d'aider les artistes les moins aisés et leurs héritiers, le droit de suite permet aux familles de Matisse, Picasso et d'autres géants du marché de l'art de rafler la mise"* (2). Un jugement que certains partisans du droit de suite reconnaissent également. Ainsi de Luc Saucier, avocat aux barreaux de New York et Paris qui, à l'occasion d'une tribune publiée par *Libération*, reconnaît qu'en l'état actuel, le droit de suite *"bénéficie essentiellement à des fondations (Warhol ou Lichtenstein) et à quelques artistes stars, plutôt qu'à de jeunes artistes"* (3). ■

(1) *Le Quotidien de l'Art*, 02/01/12. (2) *Antique Trade Gazette*, 03/03/12. (3) *Libération*, 03/04/12.

Idées

Mondialisation : villes et territoires misent sur *l'art* et la culture

Confrontés au défi de la mondialisation, villes et territoires misent de plus en plus fréquemment sur l'art et la culture pour se différencier, attirer les talents et dynamiser leur économie. Avec le projet de Grand Paris et de multiples initiatives en province, la France ne reste pas en marge de cet élan réconciliant planification publique et initiatives privées. Et les commissaires-priseurs pourraient bien y prendre une part non négligeable.

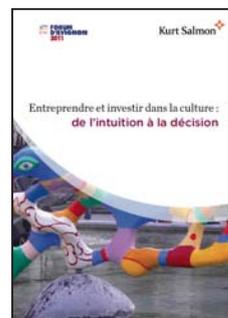
► Par Christophe Blanc

Ouvert depuis septembre 2010, le Centre Pompidou de Metz a d'ores-et-déjà renouvelé l'image de la ville et dynamisé le tissu économique local.

Investir dans l'art et la culture ? Longtemps, l'idée a semblé saugrenue. Pour l'État, les collectivités publiques et bien sûr les entreprises, les budgets alloués à la culture et à l'art étaient plutôt envisagés comme des dépenses de prestige foncièrement improductives. "Quand on parle de recherche, on dit que c'est un investissement, quand on cite la culture, c'est pour aussitôt évoquer une dépense...", déplore Renaud Donnedieu de Vabre, ancien ministre de la Culture. Mais est-ce toujours vraiment le cas ? Rien n'est moins sûr.

Art et culture ne connaissent pas la crise

Ainsi, lors du dernier Forum d'Avignon ⁽¹⁾, les quelque 400 décideurs des milieux culturels, politiques et économiques, venus du monde entier entendaient démontrer que la culture représente, au contraire, pour les villes et les territoires des vecteurs de développement extrêmement performant, y compris aux plans économiques et financiers. Or, ils ne manquent pas d'arguments. Outre la tenue exceptionnelle du marché de l'art dans la conjoncture économique actuelle, une étude réalisée par le cabinet Kurt Salmon ⁽²⁾ rappelle ainsi que "le secteur culturel emploie en Europe



quelque 7,2 millions de personnes, soit davantage que les populations actives réunies de l'Autriche et du Danemark !" Et qu'il contribue "à hauteur de 2,6 % au PIB de l'Union européenne, devant l'industrie des

produits chimiques, du caoutchouc et du plastique (2,3 % du PIB)".

Mais ce n'est pas tout. Car au-delà des emplois directs, la culture engendre aussi des effets de leviers considérables. Les données récoltées par le cabinet Kurt Salmon dans 47 villes et 21 pays sont, à cet égard, éloquentes. Elles démontrent en effet que "les dépenses culturelles publiques des villes ne représentent

en moyenne que 0,7 % du PIB par habitant, pourtant ces seules dépenses sont statistiquement corrélées à environ 9 % du PIB par habitant". Si bien que, "pour une ville, investir dans la culture ne sert donc pas uniquement à améliorer le bien-être de ses habitants, ou à développer la vie sociale : c'est aussi un moyen de dynamiser son économie".

Un atout crucial dans la mondialisation

Ce regain d'intérêt pour la culture tient en réalité à l'avantage comparatif qu'elle offre aux territoires dans le contexte de la mondialisation. Une dimension bien



perçue par Daniel Janicot, conseiller d'État et auteur d'un récent rapport consacré au Grand Paris culturel (3). "Dans l'univers complexe, concurrentiel et interdépendant de la mondialisation, écrit-il, le pou-

voir de convaincre, le pouvoir d'attraction et de séduction - autrement dit le 'soft power' - est devenu aussi important que le 'hard power', le pouvoir de contraindre. Partout, les États s'interrogent et sont à la recherche de leurs avantages compétitifs. Où peuvent-ils faire la différence dans le grand jeu de la mondialisation ? Comment peuvent-ils maximiser leur image et donc leur influence ?"

Autant d'interrogations auxquelles la culture et l'art offrent des réponses convaincantes. Car, dans un monde au sein duquel la mobilité est devenue la règle, un territoire culturellement dynamique exerce une plus grande attractivité globale. Il est plus séduisant et attire plus facilement à lui les investissements, les capitaux ainsi que les individus créatifs et entreprenants qui sont gage de son développement et de sa prospérité. Ainsi, lorsqu'une entreprise s'interroge sur le lieu d'une future implantation, elle examine certes les infrastructures dont elle pourra disposer mais elle accorde aussi une importance croissante au dynamisme de la vie locale qui lui permet-

tra de recruter plus aisément les salariés de qualité dont dépendra aussi sa performance.

Doper la culture pour stimuler l'innovation

De même, dans une économie de la connaissance, une entreprise préférera toujours s'implanter à proximité de foyers de connaissance d'art et de culture pour stimuler sa créativité et ses opportunités d'innovation. Comme l'affirme l'économiste australien David Throsby, "les artistes et les organisations d'art génèrent des idées qui sont par la suite diffusées par les industries créatives à travers les films, les médias, l'édition, la mode et le design et contribuent à l'innovation à la fois dans le secteur des industries créatives et dans le secteur économique en général". Si bien que "toute économie qui cherche à maximiser son potentiel d'innovation devrait entretenir son secteur culturel, et en particulier assurer la santé et la durabilité des arts créatifs même, où les idées émergent et où les personnes créatives acquièrent compétences et expériences" (4).

Dans la mondialisation, il n'y a donc pas que les entreprises qui sont en compétition. Les États, les villes et les territoires le sont également ou plutôt conjointement aux entreprises. Délégué ministériel pour le Développement du cluster

prises qui suivront les choix de vie et donc de résidence de leurs collaborateurs (5)." Entre les villes et les entreprises, la dépendance est donc bel et bien réciproque. "Les villes ont besoin d'attirer des entreprises, certes, mais de plus en plus les entreprises ont besoin des villes, pour faire la différence en termes de qualité de vie. [...] La recherche de la qualité urbaine et la stratégie de développement économique sont désormais indissociables."

Quand "l'effet Bilbao" inspire les villes moyennes

C'est pourquoi, contrairement à ce que l'on croit trop souvent, cette rivalité mondiale entre les territoires ne se limite nullement aux grandes capitales et aux mégapoles. Car en termes de qualité de vie, les villes moyennes ont de sérieux atouts à faire valoir. "Contrairement à ce qui s'est passé dans les années 1980, où l'Île-de-France a été le grand bénéficiaire de l'internationalisation de l'économie française, ce sont aujourd'hui les métropoles de second rang qui mènent la danse, alors que l'ensemble du monde dit 'rural' connaît un spectaculaire renouveau de vitalité", observe Pierre Veltz.

Les villes moyennes ont donc, elles aussi, leur carte à jouer sur le terrain de l'art de vivre et de la culture. La première à l'avoir compris est, sans conteste Bilbao. Autrefois en mauvaise posture, la petite

"La compétition mondiale entre villes s'intensifie et, dans ce contexte, la culture est de plus en plus considérée comme une ressource motrice. On la considère tout à la fois comme la mesure de la profondeur et de la consistance d'une ville, de sa créativité et de sa capacité à innover, qui sont le reflet de son pouvoir d'influence."

Charles Landry



de Saclay et expert en développement économique territorial, Pierre Veltz, explique : "À court terme, les salariés suivront les entreprises dans leur choix de localisation ; mais à moyen terme, ce sont les entre-

capitale du pays basque avait étonné le monde en décidant de consacrer des ressources considérables à l'édification du désormais célèbre musée Guggenheim. Comme l'écrit l'urbaniste et éco-

nomiste Jean Haëntjens, *“il fallait une forte dose d’audace pour proposer à une ville en déclin d’investir plus de 130 millions d’euros dans un musée”* ⁽⁶⁾. Et de souligner qu’un tel choix *“aurait été balayé dans une démarche de planification classique qui aurait pointé, avec des arguments légitimes, le déficit d’équipements plus immédiatement utiles”*.

Le pari du renouveau par la culture était osé. Mais il a été gagnant, au-delà des espérances. *“Les 132 millions d’euros investis dans le projet ont été entièrement amortis dès la première année, puisque les dépenses directes réalisées par les visiteurs ont permis d’augmenter le PIB de la ville de 144 millions d’euros. 10 ans après, l’effet de levier s’amplifie. C’est désormais 210 millions d’euros que le Musée Guggenheim apporte chaque année à la ville”*, souligne le cabinet Kurt Salmon. Mieux : la ville a retrouvé une fierté et un rayonnement mondial.

Nouveaux musées : dynamisme provincial

Chez les urbanistes du monde entier, on parle même maintenant d’un *“effet Bilbao”* dont s’inspirent les nombreuses cités qui, à la surface du globe, misent à

leur tour sur la culture pour se donner un nouvel avenir ou consolider leur position sur l’échiquier mondial des villes qui comptent.

Ainsi, en France, Metz peut se féliciter d’avoir obtenu l’ouverture d’une succursale du Centre Pompidou ⁽⁷⁾. Une opération également fort réussie. On estime ainsi que quelque 40 % des visiteurs du musée se rendent ensuite en ville pour le plus grand bonheur des commerçants et des restaurateurs. Et, plus fondamentalement, comme à Bilbao, le changement d’image de la ville se traduit d’ores et déjà par une augmentation significative de la demande de locaux professionnels et de permis de construire.

Des effets également escomptés après les prochaines ouvertures du Louvre à Lens et du Musée de civilisations pour l’Europe et la Méditerranée (MuCEM) à Marseille. Pour les promoteurs de ce dernier projet, il s’agit, en effet de s’appuyer sur le musée pour *“transformer le front de mer marseillais en un nouveau centre économique et culture”* et *“redynamiser le centre-ville et le port”* ⁽⁸⁾. Ici encore, culture et économie et aménagement du territoire vont de concert.

Grands projets et foisonnement à la base

Cependant, si emblématiques soient-ils, ces grands vaisseaux culturels ne résultent toutefois pas le regain d’intérêts des collectivités territoriales et des entreprises pour l’art et la culture. Selon Charles Landry, inventeur du concept de *“villes créatives”*, il convient même de se méfier de la propension à faire reposer exclusivement le développement culturel sur l’édification d’équipements lourds. ⁽⁹⁾ Il souligne ainsi les bienfaits d’une *“démarche plus fluide”* mettant l’accent sur *“les mécanismes favorisant l’émergence de la créativité, sur les structures en réseau et sur un soutien à de nombreux projets culturels, leur permettant ainsi de gagner en indépendance”*.

À une démarche de planificateurs et de bâtisseurs, il propose d’adjoindre une conception plus biologique du développement culturel fondée sur le libre foisonnement des initiatives individuelles, la valorisation de l’existant, la fertilisation croisée des idées. Pour dynamiser la vie culturelle d’un territoire, il n’est donc pas indispensable de voir les choses en

Commissaires-priseurs : des acteurs incontournables du dynamisme artistique et culturel partout en France

Un maillage territorial exceptionnel. Précieuse spécificité française, il y a des salles de ventes volontaires (SVV) partout, aussi bien dans les grandes métropoles que dans de nombreuses villes moyennes. Les commissaires-priseurs sont ainsi des relais privilégiés pour faire rayonner l’art et la culture sur l’ensemble du territoire, jusque dans les zones rurales.

La passion de l’art et de la culture. Les commissaires-priseurs nourrissent pour l’art une passion exigeante qu’ils ont à cœur de partager, à l’occasion de leurs ventes bien sûr, mais aussi en prenant l’initiative ou en soutenant de nombreuses activités culturelles non-marchandes : expositions, conférences, visites, rencontres...

La maîtrise des réalités économiques. Tout à la fois amateurs d’art et chefs d’entreprise, les commissaires-priseurs savent que la création artistique et culturelle ne peut s’épanouir en dehors d’un environnement économique favorable qu’ils contribuent à créer : une expertise précieuse dans le contexte actuel de réduction des budgets publics alloués aux projets culturels.

Conscients des enjeux de la mondialisation. Acteurs majeurs d’un marché de l’art devenu mondial, les commissaires-priseurs sont conscients de l’enjeu stratégique que représentent le dynamisme et le rayonnement culturel de notre pays dans la mondialisation.

L’expérience du travail en réseau. Les commissaires-priseurs agissent quotidiennement au cœur d’un écosystème comprenant des artistes, des experts, des conservateurs, des commissaires d’exposition, des galeristes, des collectionneurs, des mécènes... Rompus au travail en réseau, ce sont des partenaires naturels et efficaces des projets culturels transversaux. ■



Régulièrement les salles de ventes se muent en véritables salles d’expositions dédiées à l’art ou au design, comme ci-dessus à Rennes et à Marseille.



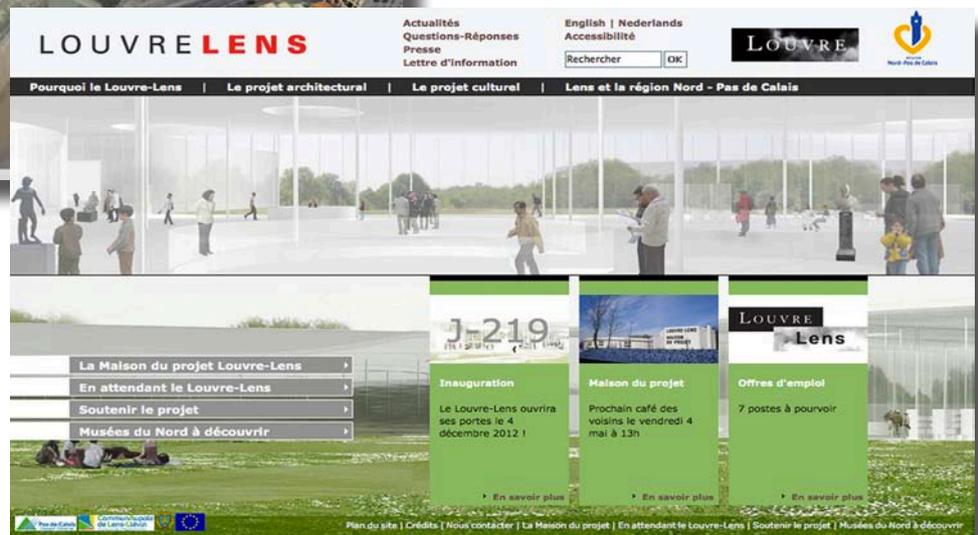
Le Louvre Lens comme le MuCEM de Marseille témoignent des stratégies de développement par la culture mises en œuvre par un nombre croissant de villes et de régions françaises.

grand, et du haut vers le bas. On peut tout aussi bien miser sur les multiples petits projets qui naissent spontanément à la base pour peu qu'un environnement fertile permette leur éclosion.

En la matière, le modèle le plus souvent cité est celui de la ville de Bâle, devenue l'un des pôles du marché de l'art en se contentant seulement de mettre en place des incitations comme, par exemple, un régime fiscal favorable pour la vente, la possession et la plus value des œuvres d'art. Faire ainsi confiance aux acteurs indépendants et privés n'est certes pas une propension naturelle dans notre pays où l'art et la culture ont curieusement été longtemps considérés comme des prérogatives de l'État.

Vers une démultiplication des partenariats public-privé

“Dans le contexte de la rigueur et des restrictions budgétaires, face au spectre de la crise, les lignes bougent ; peu à peu le secteur public se soucie de rentabilité et le privé s'attache au non-économique” observe le quotidien *La Croix*. Les uns recherchent de nouvelles sources de financement. Les autres cherchent des réponses à la crise de sens. Cela ne peut que doper les occasions de partenariat, de mécénat et de sponsoring. Une tendance également constatée par le cabinet Kurt Salmon : *“Prenez les conseils régionaux. À cause, des difficultés sociales qui grèvent leur budget, leurs dépenses et investissements culturels ont baissé d'un tiers, en général. L'État demande maintenant aux gestionnaires d'établissements publics de trouver des solutions d'autono-*



mie financière, les contraint à s'interroger sur leur capacité à coopérer avec le privé. La crise va nécessairement accroître ce type de partenariats croisés.”

La position stratégique des commissaires-priseurs

Ces observations ne peuvent bien sûr laisser insensibles les membres de notre profession. Profondément enracinés dans leurs villes et leurs territoires tout en étant en prise croissante avec le monde, les commissaires-priseurs connaissent depuis toujours les liens entre dynamisme culturel et dynamisme territorial. Ils sont ainsi parfaitement conscients de l'enjeu que représente, en termes de rayonnement et d'attractivité, le maintien du rang de la France dans le marché mondial de l'art. De même, acteurs incontournables du monde de l'art et de la culture, ils assurent, par leur activité, un rôle non négligeable dans son articulation avec l'univers marchand. À la fois amateurs d'art passionnés et entrepreneurs avertis, ils connaissent aussi bien les exigences de la création artistique que celles de la création d'entreprise. Les commis-

saires-priseurs occupent donc dans ce mouvement une position stratégique. Voilà pourquoi, les décideurs publics et privés qui souhaitent se joindre à ce mouvement seraient bien inspirés de se tourner vers les commissaires-priseurs pour bénéficier de leur expertise et de leur dynamisme. Il y a des commissaires-priseurs partout en France. Et partout, ils sont disposés à apporter leur contribution pour inscrire l'art et la culture au cœur de nos villes et territoires. ■

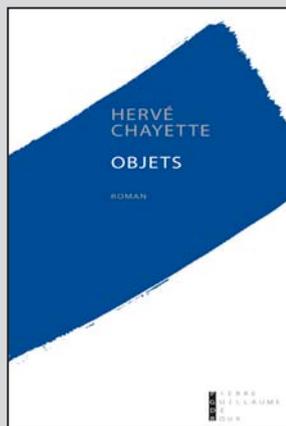
Notes :

- (1) www.forum-avignon.org. (2) *Entreprendre et investir dans la culture : de l'intuition à la décision*, étude Kurt Salmon pour le Forum d'Avignon 2011. (3) *La dimension culturelle du Grand Paris*, par Daniel Janicot, La Documentation française, janvier 2012. (4) *“Investir la culture”*, interview de David Throsby pour le Forum d'Avignon 2011. (5) *“Quel avenir pour les métropoles”*, par Pierre Veltz, in *Constructif* n°26, juin 2010. (6) *Urbanotopies. Ces villes qui inventent l'urbanisme du XXIe siècle*, par Jean Haëntjens, Editions de L'Aube/Essec Business School, mai 2010, 138 p. (7) www.centrepompidou-metz.fr (8) www.mucem.org. (9) *Étude sur le positionnement culturel du Grand Paris*, rédigée par Charles Landry pour la Mission d'étude sur la dimension culturelle du Grand Paris, juin 2010 ; (10) *La Croix*, 16/11/11.

Lu pour vous

Deux romans sur l'art, la vie et... le désir

Il ne faut pas se fier à la sobriété du titre qu'Hervé Chayette a donné à son dernier roman : "Objets". C'est en effet à un itinéraire esthétique et sensuel dans le Paris des années 50 et 60, que l'auteur, ancien président du Symev, invite le lecteur à la suite d'un commissaire-priseur et dandy.

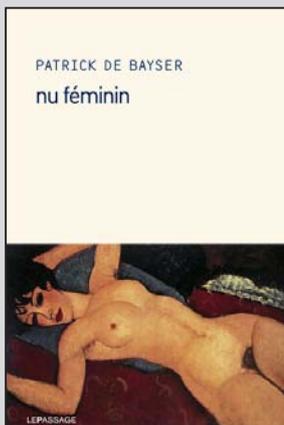


Certes, ce dernier aime passionnément toutes les formes d'art. Mais lorsqu'il dévoile les secrets d'une œuvre - horloge au mécanisme subtil, sculpture animalière extravagante ou secrétaire aux surfaces réfléchissantes - c'est aussi son âme de libertin qu'il met à nu. Aux beaux objets toujours en place dans la demeure parisienne du narrateur s'attache en effet le souvenir parfumé d'une ou plusieurs femmes qu'il a connues jadis avant de les perdre...

Au fil de cet inventaire érudit, élégant et érotique, Hervé Chayette rappelle subtilement une vérité bien connue des commissaires-priseurs : la valeur d'un objet tient avant tout à l'histoire qu'il raconte,

à la mémoire qu'il ravive, aux émotions qu'il suscite. Si bien que les objets dont il est véritablement question ici sont ceux, plus obscurs ou lumineux, du désir.

Comment vivre sans désir ? C'est la question que se pose justement le personnage principal de "Nu féminin", le premier roman Patrick de Bayser, expert en dessins bien connu de nombre de nos confrères.



Lorsqu'un matin blême, après une soirée trop alcoolisée, Arnaud Ducamp, tableauiste obsessionnel se réveille dans une poubelle, il a un déclic. Malgré ses échecs et le divorce qui a éloigné de lui ses enfants, il doit se reprendre, retrouver un sens à sa vie, bref repartir en quête de beauté. L'objet capable de ranimer son désir de vivre ? L'original du "Nu féminin allongé" peint vers 1916 par Modigliani et dédié "A Marie si jolie en souvenir" dont il a appris l'existence en lisant les mémoires du commissaire-priseur et historien d'art Maurice Rheims.

Son enquête sera bien sûr prétexte à évoquer la vie tumultueuse de Modigliani et l'atmosphère

opiacée du Paris nocturne des années 20 dans lequel on croise fugitivement les amis du peintre : Blaise Cendrars, Francis Carco ou Max Jacob. Elle permet aussi une plongée romanesque dans le monde de l'art d'hier à aujourd'hui, mais surtout au narrateur de retrouver l'amour et le goût de la vie en rencontrant... une jeune et somptueuse étudiante en histoire de l'art. De la sorte, Patrick de Bayser nous confie d'une plume vive et légère, que, décidément, la vie ne vaut d'être vécue sans beauté. Et que celle-ci reste, sous toutes ses formes, l'objet de tous nos désirs. Un propos que ne démentirait certes pas Hervé Chayette. Ni Modigliani bien sûr... ■

Objets, par Hervé Chayette, Editions Guillaume de Roux, octobre 2011, 208 p. 18 € ;
Nu féminin, par Patrick de Bayser, Le Passage, janvier 2012, 260 p., 18,25 €.

● **Un nouveau fonds de dotation pour démocratiser la culture.** "L'idée est de démontrer que nous sommes tous concernés par la démocratisation culturelle, que nous pouvons tous agir". C'est ainsi que Laurence Drake a présenté le fonds de dotation InPAct (Initiative pour le partage culture) dont elle a été nommée déléguée générale. De fait, bien que née d'une idée du ministre de la Culture, Frédéric Mitterrand, ce fonds réunit dix membres fondateurs privés, et ne peut recevoir de fonds publics. Ses créateurs sont essentiellement des entreprises : Banque Neufilize, Crédit Agricole SA, Compagnie de Phalsbourg, Groupe Dassault, Groupe Mazars, Fondation d'entreprise La Poste, Fondation d'entreprise Crédit coopératif, Caisse des dépôts et consignation.

Un représentant du ministère de la Culture siègera toutefois au conseil d'administration car cette nouvelle structure se présente aussi comme "une passerelle public-privé" destinée à appuyer les initiatives artistiques notamment au regard de critères géographiques. Significative inflexion avec les pratiques habituelles, le ministère de la culture y voit "le chaînon manquant entre monde associatif et entreprises" et une structure dédagée "des lenteurs de l'action publique". Le fonds InPAct sélectionnera ainsi librement les projets artistiques et culturels qu'il entend soutenir. Pour le *Journal des Arts*, il s'agit d'une rupture avec "des années passées à considérer les entreprises comme des suppléants du financement déficient des institutions culturelles". À sa façon InPAct souligne donc que les modalités d'organisation de la vie culturelle française évoluent à mesure que s'atténue la dichotomie entre mondes public et privé, associatif et marchand. *Le Quotidien de l'Art*, 12/03/12, *Le Journal des Arts*, 30/03/12.

● **Pour une suppression de la taxe à l'importation sur les œuvres d'art et objets d'antiquité.** La concurrence entre les différentes places du marché de l'art occupe une place croissante dans la réflexion du Symev. Dans les co-



Code de déontologie : le Symev en pointe pour représenter et défendre la profession

A l'occasion de la remise, le 29 février dernier, du "recueil des obligations déontologiques des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques" au garde des Sceaux et ministre de la Justice, Michel Mercier, la presse

a largement relayé les réactions de la profession et du Symev.

Le Figaro relate ainsi que "présent à la conférence de presse, le commissaire-priseur Jean-Pierre Osenat, président du syndicat des maisons de ventes volontaires (Symev), s'est inquiété du raccourci fait avec l'affaire des commissionnaires". Et de poursuivre en précisant que pour Jean-Pierre Osenat, "ce texte ne doit pas être un frein à la profession mais au contraire un outil de promotion vis-à-vis du public, qui doit retrouver confiance, et vis-à-vis de l'étranger". Une position mesurée que présentent également Les Échos en évoquant "un document laissant les professionnels osciller entre fierté et inquiétude". En citant Jean-Pierre Osenat, le quotidien économique résume ainsi les interrogations de la profession : "Faut-il y voir une nouvelle batterie de contraintes ou un atout pour rassurer le marché ?"

Bien sûr la presse spécialisée n'était pas en reste. Le Journal des Arts rapporte ainsi que "pour Jean-Pierre Osenat, président du Symev, organisme ayant été concerté pour son élaboration, ce recueil est un atout, à condition qu'il n'effraie pas les vendeurs qui peuvent le considérer comme un frein au marché de l'art." De façon plus précise encore, Le Quotidien de l'Art, se fait l'écho des réserves émises par notre syndicat à propos de certaines dispositions du code. À titre d'exemple, il précise que, pour Jean-Pierre Osenat, "l'obligation pour le commissaire-priseur de s'assurer sur diverses

bases de données si les lots mis en vente n'ont pas été volés semble problématique à mettre en œuvre étant donné la multiplicité des objets mis en vente en France chaque année. Ces bases de données sont complexes à utiliser en France. Il est ardu de vérifier si chaque vase de Longwy a été volé, même s'il ne faut pas nous départir de nos responsabilités. Or le code n'indique pas de palier de valeur à partir duquel il faut vérifier".

Des réserves qui méritaient d'être exprimées mais dont les médias ont bien compris qu'elles ne suppriment en rien les atouts qui peuvent résulter du Code pour la profession. Le Quotidien des Arts relaie ainsi l'appel de Jean-Pierre Osenat encourageant les commissaires-priseurs à faire du code de déontologie "un outil de promotion du marché de l'art français" puisque "les gens à l'étranger sont très sensibles à ce genre de label". Un aspect également souligné par l'Art Media Agency (AMA) qui rapporte que, malgré ces réserves, le Symev estime que "le nouveau code de déontologie est une fierté et également un atout pour la profession" car "une réglementation solide ne peut qu'attirer la confiance des acteurs du marché."

Autant d'articles qui démontrent la légitimité naturelle du Symev à représenter la profession dans son ensemble et aussi à la défendre, notamment auprès des pouvoirs publics. Car, comme l'a encore précisé Jean-Pierre Osenat, le recueil déontologique sera jugé à ses fruits, une fois que l'on aura pu voir "quelle matière vivante va résulter de ce texte". D'autant qu'aucun code n'a vocation à demeurer figé. Fort de l'esprit constructif dont le Symev a fait preuve a donc demandé au Conseil des ventes "l'organisation de groupes de travail pour faire entendre la voix de la profession et participer à l'évolution de ce Code". Affaire à suivre donc...

Le Figaro, 29/02/12 ; Le Journal des Arts, 01/03/12 ; Le Quotidien de l'Art, 12/03/11 ; Art Media Agency, 29/02/12.

lonnes d'Antiquités Brocante, Jean-Pierre Osenat a ainsi souligné combien la suppression de cette taxe de 7 % pourrait contribuer à renforcer la position de la France dans le marché mondial de l'art. "La Suisse, les États-Unis et Hong Kong sont aujourd'hui les principaux porteurs d'affaire du marché français. On connaît même un fort développement en raison de la différence entre le dollar et l'euro qui rend plus attractif que jamais le marché français. Un marché par ailleurs apprécié par les acteurs de l'art du monde entier

en raison de sa qualité et de son dynamisme. Il est donc de l'intérêt de tous que les taxes et notamment la TVA sur les objets importés et vendus en France soient supprimées afin de fluidifier et renforcer notre place de marché", a expliqué le président du Symev. **Antiquités Brocante, avril 2012.**



Jean-Pierre Osenat, président du SYMEV, syndicat des maisons de ventes.

Faut-il supprimer la TVA à l'importation ?

Le marché de l'art se porte bien. Merci pour lui. Cependant, selon Jean-Pierre Osenat, une taxe sur la valeur ajoutée de 7 % appliquée sur les œuvres d'art et objets d'antiquités provenant de pays n'appartenant pas à l'Union européenne et importées pour être vendues en France est susceptible de freiner son dynamisme. "La Suisse, les États-Unis et Hong-Kong sont aujourd'hui les principaux porteurs d'affaires du marché français. On connaît même un fort développement en raison de la différence entre le dollar et l'euro qui rend plus attractif que jamais le marché français. Un marché par ailleurs apprécié par les acteurs de l'art du monde entier en raison de sa qualité et de son dynamisme. Il est donc de l'intérêt de tous que les taxes et notamment la TVA sur les objets importés et vendus en France soient supprimées afin de fluidifier et renforcer notre place de marché."

Une taxe freinerait les importations en provenance de Suisse, des États-Unis et de Hong-Kong



Coup de projecteur sur un commissaire-priseur

Des portraits pour découvrir la diversité du métier et la richesse humaine de ceux et celles qui le font vivre.

Sophie Himbaut, le goût du beau et des autres

Cette jeune commissaire-priseur de 32 ans installée à Aix-en-Provence cultive la dimension humaine, relationnelle et locale du métier. Représentative d'une génération en quête de sens, elle s'est naturellement appropriée les valeurs d'une profession irréductible à sa dimension marchande.

Sociologues et DRH s'accordent généralement pour constater que les jeunes générations n'ont pas la même relation au travail que leurs aînés. Alors que ces derniers jugeaient leur réussite professionnelle à l'aune de critères classiques tels que le salaire ou le chiffre d'affaires, les membres de la fameuse "génération Y" auraient d'autres aspirations comme, par exemple, la qualité des relations de travail, la quête de sens, ou encore l'autonomie. Jeune commissaire-priseur de 32 ans récemment installée à Aix-en-Provence, Sophie Himbaut ne renierait probablement pas ce portrait.

Le goût de l'art et du beau

"C'est mon goût pour l'art et les beaux objets qui a décidé de ma vocation. Initialement, j'envisageais tout aussi bien de devenir conservateur de musée, commissaire d'exposition, galeriste ou restauratrice de tableau, mais les hasards de la vie en ont décidé autrement.", admet-elle. Pas question toutefois de voir dans cet aveu une quelconque nonchalance. Étudiante sérieuse et déterminée, Sophie Himbaut a toujours su que les rêves se réalisent par le travail et l'effort et qu'avant d'ouvrir son étude, il lui faudrait... réussir ses études !

Les siennes ont été complètes et - autre trait générationnel - internationales. Maîtrise à l'université McGill de Montréal, Master en art contemporain à l'Institut Sotheby's de Londres, concours de commissaire-priseur, stages à Paris au sein de Drouot Estimation et dans l'étude de Maître Doutrebente... Un parcours exemplaire qui permettait à Sophie Himbaut d'envisager sereinement une belle carrière au sein d'une étude parisienne.

L'autonomie par l'entrepreneuriat

Mais tel n'a pas été son choix. *"L'aspect entrepreneurial du métier de commissaire-priseur a toujours été important pour moi. Ma vision, c'était qu'il fallait que je sois à mon compte pour mener mon activité comme je l'entends"*, explique la jeune femme. Et la première des libertés, c'est celle de choisir son lieu de vie ! *"Je voulais retourner dans le Sud, et plus spécialement à Aix-en-Provence"*. Pourquoi Aix ? *"D'abord parce que c'est une ville magnifique, dans laquelle l'art est partout, inscrit jusque dans les façades des immeubles. Ensuite parce que j'ai grandi ici et que ma famille y vit encore. Cela compte aussi pour moi."*

Par chance, il n'y avait encore à Aix qu'une seule SVV. Pour en ouvrir une seconde, Sophie Himbaut devait toutefois obtenir l'agrément du Conseil des Ventes. Le diplôme, elle l'avait déjà ! Restait donc essentiellement à présenter un *"business plan"* prouvant la viabilité du projet. Le sien reposait sur une montée en puissance progressive qui a séduit le Conseil.

Un métier relationnel par essence

Ainsi, lorsqu'elle s'est installée à son compte en 2009, Sophie Himbaut s'est d'abord passée de locaux *"Je faisais mes ventes dans une salle louée dans un hôtel ou directement chez le vendeur. Maintenant, je dispose de ma propre salle des ventes, mais il m'arrive encore de délocaliser certaines enchères. C'est notamment le cas pour les ventes de vin parce que c'est plus sympathique et évocateur de le vendre au domaine et aussi parce que le vin est un*

produit vivant qu'il faut savoir traiter avec respect et ménagement".

Parmi les valeurs fondatrices du métier, c'est d'ailleurs le respect qu'elle place en tête. *"Les gens, dit-elle, nous confient des objets qui leur tiennent à cœur parce qu'ils ont une histoire. Je pense que notre métier ne repose pas seulement sur l'expertise mais sur la capacité à avoir une certaine empathie. Notre métier est par essence relationnel puisque nous mettons en contact des vendeurs et des acheteurs. C'est ce qui me plaît par-dessus tout : cultiver des rapports humains privilégiés."*

Préférer la proximité

Lui arrive-t-il toutefois de regretter, fût-ce fugitivement, le choix risqué d'une implantation nouvelle en province ? Pas le moins du monde ! *"Je ne cherche pas la croissance à tout prix et je crois à l'avenir des maisons de vente de taille humaine capables de répondre au désir de proximité qui se développe au sein même de la mondialisation."*

D'autant que, comme tous les membres de sa génération, Sophie Himbaut décline aussi la proximité en mode numérique. Elle sait que via Internet, elle peut *"entrer en liaison avec le monde entier depuis Aix-en-Provence, penser global et agir local"*. Avec elle, on découvre que, loin d'être révoltée ou blasée, la nouvelle génération de commissaires-priseurs réinvente le métier avec enthousiasme et sans jamais rien renier de ses fondamentaux. Probablement parce que la passion et la quête de sens ont toujours été valorisées par notre profession. ■