

La Revue du Symev

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

4

**Mieux comprendre
le comportement
des acheteurs chinois
pour réduire le risque d'impayés** (Voir pages 6 et 7)

SYMEV : CNIL, CVV, ADAGP... Les dossiers suivis par le Symev.....p. 3

AGENDA : Tous mobilisés pour la Convention du Symev !.....p. 4

ENJEUX : Braquages, cambriolages : les SVV ciblées par le crime organisé ?...p. 8

PORTRAIT : Alexandre Millon fait rimer tradition et... évolution !.....p. 11





Editorial

Des actions et des projets à poursuivre ensemble !

“Le marché de l’art s’internationalise. Les ventes volontaires se libéralisent. Internet bouleverse les pratiques. Quel est le rôle

du Symev face à ces profonds changements ?” m’a récemment demandé l’Institut Art & Droit. Question des plus pertinentes car, à l’instar de chacun de ses membres, le Symev doit prendre en compte cet environnement en mutation permanente.

Défendre nos droits, valoriser notre rôle

Pour relever ce défi délicat, notre syndicat peut toutefois s’appuyer sur ses statuts. Rédigés en 2001 lors de la réforme sans précédent de notre profession, ils restent parfaitement adaptés à la situation. Ainsi, en énonçant que le rôle du Symev est *“la représentation, la protection et la promotion de la profession”*, ils soulignent que notre mission ne se résume nullement à un volet défensif. Ce point est très important à nos yeux. Il signifie que, face aux mutations en cours, la profession identifie aussi bien les menaces que les opportunités. En effet, les commissaires-priseurs ne sont nullement atteints du *“syndrome de la citadelle assiégée”*. Ils veulent faire valoir leurs droits, mais aussi assumer fièrement leur rôle dans le marché français et mondial de l’art.

Une action résolue et des avancées significatives

Cette posture faite de légitime fierté, de confiance et de vigilance guide bien sûr l’action quotidienne et déterminée des équipes du Symev. Parmi d’autres initiatives récentes, il faut citer l’ouverture de discussions avec l’ADAGP au sujet du périmètre d’application du *“droit de suite”* sur les objets *design* souvent manufacturés et édités en grand nombre. Il faut aussi signaler l’établissement – en liaison avec la CNIL – d’une liste de mauvais payeurs consultable par nos membres : une avancée cruciale pour réduire les risques d’impayés résultant de la mondialisation du marché de l’art et de l’augmentation des ordres d’achat numériques. Un sujet toutefois

loin d’être clos puisque le Symev est également entré en discussion avec les plateformes de ventes par Internet pour réfléchir à la sécurisation des paiements par carte de crédit.

Accompagner le développement de chacun

Cependant, au-delà de ces initiatives visant à défendre les droits légitimes des commissaires-priseurs, le Symev a aussi engagé des actions visant à accompagner leur développement dans le nouvel environnement légal qui est le leur. Ce second volet de notre mission s’est déjà traduit par l’édition de notre revue, le lancement de formations à tarifs préférentiels et l’organisation de conférences. De nouvelles initiatives suivront dans les prochaines semaines et les prochains mois. La principale est bien sûr la convention du Symev qui se tiendra le 26 novembre prochain à Paris. Je vous demande de faire le maximum pour y participer

Rendez-vous à la convention du Symev !

Loin de représenter une simple obligation statutaire ou une manifestation de prestige, cette réunion sera l’occasion de mener une réflexion de fond sur l’avenir de notre profession et ses perspectives. Il s’agira notamment de tirer un premier bilan des réformes qui se sont succédées depuis 2001, d’échanger les points de vue et de mutualiser les bonnes pratiques. A cette fin, nous avons d’ailleurs invité des commissaires-priseurs étrangers pour qu’ils nous informent de l’évolution du métier dans leurs pays respectifs. Nous sommes en effet convaincus que, dans un monde en mutation permanente, la performance naît aussi de l’interconnexion des réseaux ainsi que de l’échange des réflexions et des savoir-faire. Favoriser ceux-ci dans un esprit à la fois confraternel et déterminé fait aussi partie des missions du Symev. Car c’est ensemble que nous relèverons les défis qui sont adressés à notre profession.

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

Crédit photo : DR

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

Le Symev sur tous les fronts

Le rôle d'un syndicat professionnel consiste avant tout à défendre les intérêts de ses membres et de la profession toute entière. C'est ce que fait le Symev en suivant une multitude de dossiers souvent cruciaux pour le bon exercice du métier. Voici un rapide état des lieux des actions en cours et des services proposés par le syndicat au service de ses membres.

1. Relations avec le CVV : création d'une assistance juridique

Le Symev est en relation avec le CVV, notamment pour suivre la mise en œuvre du Code de déontologie de la profession. Afin de faciliter leurs relations avec le commissaire du gouvernement, les membres du Symev peuvent par ailleurs bénéficier de l'assistance d'un avocat spécialisé. Le coût de cette prestation est inclus dans la cotisation au syndicat.

2. Adhésion au Medef : mieux assurer les commissaires-priseurs

Le Symev a adhéré au Medef pour mieux défendre les intérêts des commissaires-priseurs en tant que chefs d'entreprises. Parmi les travaux engagés : la recherche d'une solution permettant aux membres du Symev d'être assurés pour les actes relevant de leurs fonctions de dirigeants.

3. ADAGP : mieux définir le périmètre du "droit de suite"

Le Symev est entré en contact avec l'ADAGP. Les discussions portent notamment sur le périmètre d'application

du "droit de suite" s'agissant des objets *design* souvent édités en grand nombre. Le Symev veut aussi soulever la question de l'application du droit de suite pour les "meubles meublants" et souligner combien l'empilement de nombreuses taxes finit par poser, outre un problème économique, un réel souci en termes de complexité administrative.

4. Maison des artistes : distinguer objets d'art et objets de collection

Le Symev va engager des négociations avec la Maison des artistes. A l'instar du Syndicat national du commerce de l'antiquité, de l'occasion, des galeries d'art moderne et contemporain (SNACO-GA), le Symev souhaite que, dans le champ d'application de la contribution, une meilleure distinction soit opérée entre les "objets d'art" et les "objets de collection". Il veut aussi obtenir des assurances quant au statut des meubles à vocation utilitaire même signés ou numérotés.

5. Création d'un fichier de mauvais payeurs en liaison avec la CNIL

Le Symev travaille à la constitution d'un fichier accessible à ses membres et recensant les mauvais payeurs dont le comportement récurant perturbe gravement le bon déroulement des enchères. Il le fait en liaison avec les services de la CNIL pour que cet outil respecte les dispositions légales en matière de fichiers.

6. Droits de reproduction : dialogue avec les agences de photographes

Le Symev est entré en relation avec différentes agences de photographie pour faire valoir la position des commissaires-priseurs quant au souhait exprimé par certaines agences de voir des droits de reproduction imposés aux maisons de ventes lorsqu'une œuvre figure dans leurs catalogues de vente... ■

Taxation des œuvres d'art à l'ISF : un projet démagogique, anti-économique et anti-culturel

Communiqué de presse du Symev, 11/10/12

Christian Eckert, rapporteur du Budget à l'Assemblée nationale vient de faire resurgir un vieux serpent de mer fiscal : la taxation des œuvres d'art à l'ISF. Le Syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev) s'y oppose avec la plus grande vigueur tant cette proposition est à la fois démagogique, anti-économique et anti-culturelle.

Cette proposition est d'abord démagogique puisque sous couvert d'"équité", elle laisse croire qu'il s'agit de "faire payer les riches". Or, nul ne sait en réalité qui sera assujéti à ce nouvel impôt. En effet, comment les particuliers pourraient-ils connaître la valeur exacte de leur "patrimoine artistique", de leurs meubles ou bijoux de famille ? Et comment définir ce qui relève de l'art ? Un fauteuil *design* est-il une œuvre d'art ou un meuble servant à s'asseoir ? Ce flou ne peut que déboucher sur des procédures fiscales inquisitoriales. Comme souvent, la démagogie ouvre la voie à l'arbitraire...

Cette proposition, dont son initiateur reconnaît qu'elle aurait "un rendement budgétaire pas considérable", est, en outre, anti-économique. Elle aura en effet de graves conséquences sur le marché français de l'art, sur l'emploi et l'activité économique. On voudrait provoquer sciemment une délocalisation du marché à l'étranger, des exportations massives d'œuvres d'art hors de France, la fermeture de nombreuses maisons de ventes et galeries d'art qu'on ne s'y prendrait pas autrement !

Enfin, cette proposition est anti-culturelle. Elle va nuire gravement aux artistes français - et singulièrement aux jeunes artistes - dont les mécènes vont être incités à acheter hors de France. Taxer les œuvres d'art à l'ISF aura donc de graves conséquences sur le rayonnement de l'art français et sur la créativité de la France alors que la compétition induite par la mondialisation se joue aussi sur ce terrain culturel.

Le Symev appelle donc les députés et le gouvernement à ne pas sacrifier sur l'autel de la démagogie cette exonération qu'avaient maintenue, depuis trente ans, tous les gouvernements de droite comme de gauche. Parce que l'art et la culture française méritent mieux que ce populisme fiscal à courte vue. ■

Élaboration d'un "panorama économique" de la profession

Le Symev souhaite réaliser un "panorama économique de la profession" de façon à établir des ratios - différenciés selon la taille des études - qui aideront les commissaires-priseurs dans leur gestion. Grâce à ces ratios, chacun sera en effet en mesure de comparer ses différents postes de dépenses (fonctionnement, investissements, etc.) à une norme indicative. A cette fin, il sera demandé à nos membres de transmettre (de façon anonyme) leur bilan à l'expert-comptable du Symev chargé d'élaborer ce panorama. Nous vous remercions par avance d'y répondre favorablement. ■

Vie du Symev

CONVENTION 2012 DU SYMEV

**“Tradition, évolution, innovations :
quelles perspectives pour la profession ?”**

Lundi 26 novembre à Paris de 15 à 19 h

La prochaine Convention du Symev se tiendra le 26 novembre prochain à Paris dans le cadre prestigieux de l'Automobile Club de France, place de la Concorde. Toutefois, il ne faut pas s'y tromper : il ne s'agit nullement d'un rendez-vous mondain mais d'une rencontre extrêmement importante pour notre profession.

Relever ensemble le défi des mutations

Comme l'indique le thème retenu, il s'agira en effet, pour les participants, de tirer un premier bilan des mutations légales, économiques et techniques qui ont fortement impacté notre métier au cours de la dernière décennie. Cet exer-

cice est en effet le préalable nécessaire à une réflexion de fond sur les moyens de relever collectivement le défi que représentent ces évolutions.

De nombreux invités

Afin de nourrir ces débats, le Symev a convié de nombreux intervenants extérieurs à notre profession : journalistes

NOUS NE SOMMES PAS MEILLEURS QUE LES AUTRES,
JUSTE PLUS

sympathiques



COMPTE-FILS

Loupe à fort grossissement

Appareil utilisé en typographie
pour comparer de façon fine
des procédés d'impression.

4,8 x 3,7 x 4,2 cm

10 / 20 €

Arlys 
c r é a t i o n

spécialisés, économistes, sociologues, conservateurs de musée, notaires, experts, galeristes, collectionneurs, politiques, représentants de diverses instances publiques comme, par exemple, l'Office central de lutte contre le trafic illicite des biens culturels... Ces invités nous feront part du regard particulier qu'ils portent, chacun, sur le métier de commissaire-priseur, sur son évolution et son rôle au sein du marché de l'art et de la société.

Le témoignage de commissaires-priseurs étrangers

Dans le même esprit, le Symev a également invité des confrères étrangers pour qu'ils nous éclairent sur les mutations qu'ils ont dû également affronter et sur la façon dont ils s'y sont adaptés. Nous sommes en effet convaincus que l'expérience des commissaires-priseurs britanniques, allemands, italiens (pour ne citer que les plus proches) est de nature à stimuler nos propres réflexions et notre esprit d'innovation. Comme le dit souvent notre Président Jean-Pierre Osenat, "pour regarder devant nous, il est utile de regarder autour de nous". Car tel est bien sûr l'esprit dans lequel est organisée cette convention : non pas cultiver une nostalgie stérile, mais ouvrir de nouvelles perspectives pour notre profession en s'appuyant tout à la fois sur nos traditions et notre esprit d'innovation. ■

PROGRAMME INDICATIF

- 14 h 30 - Ouverture de la Convention
- 15 - 16 h - **Table ronde** Commissaires-priseurs de ventes volontaires et commissaires-priseurs judiciaires : deux métiers ou un seul ?
- 16 - 17 h - **Table ronde** La profession en Europe et ses perspectives d'avenir.
- 17 - 18 h - **Table ronde** Partenaires et concurrents des commissaires-priseurs
- 18 - 19 h - **Table ronde** Notre image dans les médias : pourquoi tant de haine ?
- 19 h Cocktail dînatoire



Les opérateurs de ventes au prétoire

Actualité juridique
du marché de l'art

Par Philippe Gaultier
Avocat

La portée des avis d'inclusion et de non inclusion dans un catalogue raisonné

Ces dernières années, les juridictions sont amenées à se prononcer sur la valeur des avis donnés par les rédacteurs de catalogues raisonnés, le plus souvent parce que leur responsabilité est recherchée. On sait qu'un catalogue raisonné prétend recenser de manière exhaustive les œuvres d'un artiste déterminé et que la valeur d'une œuvre sur le marché dépend directement de son inclusion dans ce catalogue "en préparation". Pourtant, leurs auteurs ne sont fréquemment titulaires d'aucun droit, notamment moral, sur l'œuvre, et ne possèdent même pas toujours d'archives la concernant.

La décision d'inclure une œuvre dans un tel catalogue, c'est-à-dire en réalité d'en proclamer l'authenticité, relève incontestablement de la liberté d'expression. Mais cette décision s'impose aux propriétaires des œuvres, aux maisons de ventes et commissaires-priseurs. Ainsi, il apparaît difficilement compréhensible :

- que la responsabilité des experts mais également celle des maisons de ventes soient appréciées de plus en plus sévèrement du simple fait qu'ils ont estimé devoir affirmer l'authenticité d'une œuvre que rien ne permettait de suspecter, bien au contraire ;
- tandis que les avis de rédacteurs de catalogues raisonnés relèvent de la "liberté d'expression" et n'engagent pas la responsabilité de leurs auteurs malgré, notamment, leur retentissement.

• Cela étant, la Cour de cassation admet, par un arrêt du 1er décembre 2011, que les juges du fond peuvent non seulement enjoindre l'inclusion d'une œuvre reconnue judiciairement authentique dans un catalogue raisonné au nom d'un "impératif d'objectivité", mais aussi ordonner la publication de la décision dans des magazines aux frais de son rédacteur.

Mais la Cour de cassation approuve dans cette même affaire que la Cour d'appel juge que le rédacteur n'avait pas commis de faute en refusant de considérer l'œuvre en litige comme authentique, pour le motif qu'il s'agissait pour lui d'une "conviction... de la non authenticité de l'œuvre". La Cour de cassation maintient ainsi sa jurisprudence résultant d'un arrêt du 13 mars 2008, par lequel elle avait partiellement cassé une décision de la Cour de Versailles, qui avait condamné ce même auteur à des dommages-intérêts pour avoir refusé d'inclure dans son catalogue raisonné des œuvres qui lui étaient présentées par leur propriétaire.

La Cour de cassation avait alors partiellement cassé cette décision, sur le fondement de l'article 1382 du Code civil, considérant que la "déclaration selon laquelle il n'envisageait pas d'insérer" le tableau dans son catalogue raisonné "ne permettait pas à elle seule de caractériser une abstention fautive". L'arrêt de la Cour de Versailles avait par conséquent été cassé en ce qu'il avait condamné le rédacteur à payer des dommages-intérêts au propriétaire du tableau. Pourtant, dans cette précédente affaire, le rédacteur avait tout d'abord persisté dans son "refus en dépit d'un rapport d'expertise judiciaire concluant à l'authenticité du tableau".

• Un arrêt de la Cour de Paris du 15 mai 2012 se prononce à nouveau sur la valeur d'un avis donné par le rédacteur d'un catalogue raisonné, sur lequel elle porte une appréciation sévère. En l'espèce, la Cour était saisie d'une demande d'annulation de la vente d'un tableau acheté comme de Vlamincq. Une première expertise judiciaire avait conclu à un très probable défaut d'authenticité et le Tribunal avait prononcé la nullité de la vente. Mais une seconde expertise judiciaire est venue dire en appel son authenticité et la Cour infirme le Jugement. On comprend de l'arrêt qu'à l'origine du litige, le Comité Vlamincq du Wildenstein Institute avait indiqué refuser d'inclure l'œuvre en cause dans son catalogue raisonné. L'arrêt précité n'accorde au refus d'inclusion du Comité qu'une très faible portée, relevant d'une part les inexactitudes et approximations de cet avis, et d'autre part, le fait qu'il indique ne pas se prononcer sur l'authenticité. L'intérêt de cet arrêt est ainsi de relativiser l'importance d'un tel avis.

Mais il y a loin de l'appréciation judiciaire à la portée réelle de ces avis sur le marché. A ce jour, les auteurs de catalogues raisonnés restent d'incontournables acteurs du marché de l'art, quand bien même ils ne font qu'user de leur liberté d'expression. ■

Pour aller plus loin : les adhérents du SYMEV peuvent s'adresser directement à Maître Philippe Gaultier (gaultier@llcg-avocats.com)



Enjeux actuels

Emmanuelle Foulon : "Les impayés d'acheteurs chinois s'expliquent aussi par des facteurs culturels."

"Marché de l'art chinois : l'empire des mauvais payeurs" (Le Monde Argent, 05/06/12), "Les Chinois tardent à payer" (Le Quotidien de l'Art, 16/05/12)... Depuis quelques mois, la presse tant généraliste que spécialisée a relaté une multiplication des cas d'impayés impliquant des acheteurs chinois tant privés qu'institutionnels. Pour Emmanuelle Foulon, consultante en accompagnement interculturel, ce phénomène s'explique notamment par des spécificités culturelles chinoises que les commissaires-priseurs doivent prendre en compte afin de limiter le risque de folles enchères.

Ces dernières années, la Chine a fait une percée spectaculaire sur le marché de l'art, certains analystes estimant même qu'elle y occuperait désormais la première place. Quelles sont, selon vous, les motivations des acheteurs chinois ?

Même s'il faut se garder de généralisations abusives, il apparaît que pour l'acheteur chinois, l'art représente d'abord un investissement et une alternative aux placements traditionnels devenus plus risqués - comme la bourse - ou plus réglementés, comme l'immobilier. En effet, afin de lutter contre la bulle immobilière qui atteignait des proportions inquiétantes, les autorités ont décidé de prendre des mesures restrictives, en limitant notamment le nombre de biens immobiliers détenus par une même personne. Cela incite les nouvelles classes aisées à diversifier leur portefeuille. Or,

le marché de l'art offre de très beaux rendements.

N'est-ce pas aussi, pour les acheteurs, une façon d'affirmer un statut social ?

Si, bien sûr ! Acquérir des œuvres d'art permet d'afficher sa réussite économique et d'asseoir son prestige social. La multiplication des musées privés en Chine illustre cette volonté des riches chinois d'afficher leur statut social par l'exposition de leurs collections. Leur engouement pour l'art peut aussi être rapproché de leur goût très prononcé pour les objets de luxe. Avec une différence toutefois : tandis que sur le marché du luxe ils ont une prédilection pour les produits de marques occidentales et notamment françaises, en matière d'art, ils se tournent plus volontiers vers des œuvres chinoises, qu'il s'agisse d'antiquités ou de créations contemporaines. Cela s'explique par le fait que cet univers est encore si nouveau pour eux qu'ils se dirigent naturellement vers des œuvres qu'ils comprennent plus facilement. Mais aussi parce que l'engouement pour l'art participe d'un élan nationaliste. En achetant des œuvres chinoises contemporaines ou anciennes, les acquéreurs ont le sentiment de participer à l'effort déployé par la Chine pour reconquérir son rang de première puissance sur la scène internationale.

Hélas, on observe simultanément une augmentation des cas d'impayés impli-

quant des acheteurs chinois. Or, souvent, ces derniers ne semblent même pas avoir conscience de commettre une faute...

Cela ne m'étonne pas car cela s'explique aussi par des traits culturels. La société chinoise est en effet fondée sur des valeurs confucéennes. En vertu de celles-ci, l'individu n'existe pas en tant que tel mais seulement au travers des groupes auxquels il appartient. Au sein de ces cercles (famille, amis, collègues, clients...) les relations interpersonnelles sont fondées sur un sens du devoir, des valeurs de loyauté et de réciprocité. Ces règles sociales de réciprocité se matérialisent au sein des cercles par des échanges de services et de faveurs dans un climat amical. En revanche en dehors de ses cercles d'appartenance, l'individu n'étant pas tenu de respecter ces règles de réciprocité, de loyauté et de politesse à l'égard d'un tiers, il ne se sentira pas engagé par sa parole et cherchera à tirer le meilleur profit de la situation. Un Chinois qui participe à une vente aux enchères ne peut donc se sentir spontanément engagé par les ordres d'achat qu'il formulera, et il se sentira d'autant moins engagé qu'il n'aura pas noué de liens personnels avec les organisateurs de la vente. Cette structuration typiquement chinoise des rapports sociaux et commerciaux explique qu'il puisse donc se rétracter de toute bonne foi...

"Un chinois qui participe à une vente aux enchères se sentira d'autant moins engagé qu'il n'aura pas noué de liens personnels avec les organisateurs de la vente. Cela explique qu'il puisse se rétracter de toute bonne foi..."

Dans ces conditions, quelle peut bien être la valeur, sinon légale, du moins morale d'un contrat ?

S'agissant des contrats et des engagements, un autre trait culturel doit être pris en compte : le rapport des Chinois au temps. Pour les Chinois, le monde est perpétuellement en mouvement. Cela explique qu'ils sachent mieux que nous saisir les opportunités, tant ils sentent instinctivement qu'elles peuvent ne pas se représenter. En revanche, cette vision du monde rend ambiguë la notion même de contrat. En effet, pour un Chinois, tout contrat est tributaire des circonstances qui l'ont vu naître et peut donc évoluer avec celles-ci. Un contrat ne reflète qu'une réalité à un instant T et il est légitime de le remettre en cause à l'instant T+1. Dans le cas d'une vente aux enchères, il semble donc parfaitement naturel à un Chinois de renégocier le montant d'un achat si, entre temps, il a connu un revers de fortune, une disgrâce politique ou tout autre événement modifiant ses capacités ou son intérêt à acheter... Bien que cela soit bien sûr très déstabilisant pour un décideur occidental, c'est une dimension à prendre en compte lorsque l'on noue des relations d'affaires avec des Chinois.

Dès lors, quels conseils donnez-vous pour réduire le risque d'impayés et lever les risques d'incompréhension mutuelle ?

Au-delà du nécessaire travail d'information à mener quant aux obligations légales résultant d'un ordre d'achat, il est fondamental de nouer des liens interpersonnels les plus approfondis et les plus directs possibles avec l'acheteur potentiel de façon à tisser une relation de confiance. Plus cette relation deviendra personnelle et amicale, plus elle sera entretenue et plus votre interlocuteur aura le sentiment d'avoir à votre égard des devoirs puisque vous aurez initié une relation de confiance fondée sur la réciprocité des devoirs et des services. Dès lors, si un acheteur chinois prend contact avec vous en vue d'une future vente aux enchères, mieux vaut saisir cette occasion pour faire plus ample connaissance et nouer avec lui de premiers liens plus personnels. Il est par

exemple vivement conseillé de s'intéresser à lui au-delà de son statut d'acheteur et surtout de valoriser la relation personnelle en devenir et votre volonté de l'inscrire dans la durée. D'une certaine façon, le commissaire-priseur doit aborder l'acheteur chinois de la même façon qu'il aborde régulièrement un vendeur important, c'est-à-dire avec le souci d'établir une vraie relation de confiance, personnelle, durable et réciproque.

Adopter d'emblée une telle attitude n'est-ce pas un peu artificiel ? Cela ne risque-t-il pas d'être pris pour de la flagornerie ?

Sauf à en faire trop, ce risque est faible car cette attitude fait partie du rituel social et des usages qui ont cours en Chine. Il faut insister sur un point : pour un Chinois, la pire des situations consiste à "perdre la face", car celui qui perd la face au sein de son groupe se retrouve peu ou prou en état de mort sociale. La "face" correspond en effet, pour un Chinois à l'identité sociale que lui confère le groupe. C'est pourquoi, il est crucial de valoriser son interlocuteur, de lui "accorder de la face", notamment par des compliments. Il s'agit d'un préalable d'autant plus vertueux qu'il repose sur un principe de réciprocité. Si vous faites "gagner de la face" à votre relation d'affaire, cette dernière souhaitera également vous valoriser en retour. Pour prévenir des difficultés ultérieures, peut-être est-il également pertinent de suggérer avec finesse qu'un défaut de paiement de sa part vous ferait "perdre la face". Si des liens interpersonnels ont été noués et si le message n'est pas pris comme une mise en garde, un acheteur chinois y sera probablement sensible. C'est en tout cas une posture qui mérite d'être tentée.

Pour conclure, pouvez-vous nous éclairer sur le comportement des fondations paratétatiques qui utilisent la « folle enchère » comme une stratégie délibérée pour saboter des ventes d'objets qu'ils considèrent appartenir au patrimoine national chinois ?

En la matière, je crois qu'il ne faut, à moyen terme, se faire aucune illusion. Les autorités chinoises considèrent - non sans argument d'ailleurs - que ces œuvres ont été pillées et volées par l'Occident. Elles estiment donc parfaite-

“Pour réduire le risque d'impayés, le commissaire-priseur doit aborder l'acheteur chinois de la même façon qu'il aborde régulièrement un vendeur important, c'est-à-dire avec le souci d'établir une vraie relation de confiance, personnelle, durable et réciproque.”

ment légitime d'exiger leur restitution sans contrepartie. Et elles bénéficient, sur ce sujet, du soutien de la population. En Chine, le patriotisme n'est pas uniquement, comme certains veulent le croire, un discours artificiel promu par l'Etat ou le gouvernement. C'est un sentiment national nourri par les valeurs de "Grandeur" et "Unité" partagé par la population du continent mais également par la diaspora chinoise. A plus long terme, on peut toutefois espérer qu'avec la progression du nombre de collectionneurs privés dans le pays, les Chinois adoptent une attitude plus conciliante à l'égard des collectionneurs occidentaux d'antiquités chinoises. Mais nous n'en sommes pas encore là, si bien qu'aujourd'hui cette question relève, à mon sens, davantage de la diplomatie que du marché de l'art proprement dit. ■

*Propos recueillis
par Christophe Blanc*

Emmanuelle Foulon dirige ThinkChina, une structure dédiée à l'accompagnement interculturel dans le cadre des relations d'affaires avec la Chine. Diplômée des Langues'O, elle accompagne aussi bien des entrepreneurs français soucieux d'assimiler les spécificités culturelles chinoises pour mieux comprendre leurs clients et partenaires, que des entreprises chinoises souhaitant s'implanter en France. Elle propose des modules de formation consacrés aux fondamentaux de la culture chinoise mais aussi à la communication, à la valeur des contrats et à la préparation à l'export. Elle propose enfin des prestations de veille économique et des études sectorielles sur le marché chinois et la notoriété des marques européennes. Pour la joindre : emmanuelle.foulon@thinkchina.fr



Vols, braquages, cambriolages...

Les salles de ventes, nouvelles cibles du crime organisé ?

Si de récents braquages et cambriolages ont suscité une légitime émotion dans la profession, il reste difficile de connaître l'ampleur exacte des actes commis à l'encontre des maisons de ventes volontaires.

Un phénomène difficile à cerner et encore limité

“Les statistiques ne permettent pas d'avoir une vision fine du profil de la victime car elles sont plutôt organisées autour de la catégorie d'infraction : vol simple, vol par effraction, vol avec violence, etc.”, explique le criminologue Doron Lévy. De même, le recensement effectué par l'Office central de lutte contre le trafic de biens culturels (OCBC) sur la puissante base de données TREIMA ne peut hélas donner qu'une vision partielle du phénomène : par définition, elle ne prend en compte que les vols d'objets présentant une valeur culturelle. Ainsi, lorsque, comme à Vitrolles en juillet dernier, des malfrats forcent l'employé chargé de la comptabilité à leur remettre l'argent contenu dans le coffre de la salle des ventes sous la menace d'une arme, ce fait n'est pas recensé par l'OCBC : les devises en euros ne sont pas encore considérées comme un “bien culturel” ni comme un “trésor national”... S'agissant de ceux-ci, les statistiques incitent toutefois à relativiser le phénomène.

Avignon, Marseille, Vitrolles, Bordeaux, Lille... Ces derniers mois, de nombreuses maisons de ventes ont été victimes de vols, parfois commis avec violence. Ces événements préfigurent-ils une tendance lourde ? Les commissaires-priseurs doivent-ils s'attendre à une recrudescence de tels actes, à l'image des joailliers ? Et quelles mesures peuvent-ils prendre pour se protéger ? Décryptage avec le Colonel Stéphane Gauffeny, directeur de l'Office central de lutte contre le trafic des biens culturels (OCBC) et Doron Lévy, criminologue et auteur d'un récent ouvrage sur les braquages⁽¹⁾.

“A ce jour, sur les quelque 30.000 vols recensés dans la base TREIMA, 1647 ont été commis aux dépens de magasins, galeries et maisons de ventes. Depuis 2006, on recense en moyenne 65 vols par an dans ce type de lieux”, relate le Colonel Gauffeny, directeur de l'OCBC. Et de préciser que “les vols commis dans les salles de ventes semblent ne représenter qu'une très petite proportion, en volume mais pas nécessairement en valeur.” Les services de l'OCBC en ont recensés seulement cinq en 2011.

Vers un accroissement de la menace ?

Même si, au cours des dix dernières années, on constate une recrudescence de vols à main armée, particulièrement dans le sud de la France, il n'y a pas encore de quoi céder à la psychose ! Surtout si l'on compare cette situation à celle rencontrée par d'autres profes-

sions. “Dans le secteur de l'horlogerie-bijouterie-joaillerie, sur la seule année 2011, pas moins de 715 faits ont été constatés dont 368 vols à main armée, 93 vols avec violence et 19 vols avec séquestration...”, rapporte Doron Lévy.

Cet expert redoute toutefois une extension progressive du phénomène à de nouvelles cibles, dont les maisons de ventes volontaires. “Les criminels ne sont pas des sots. Ce sont des opportunistes qui choisissent leurs cibles en fonction du risque encouru et du bénéfice escompté. C'est d'ailleurs cela qui explique qu'ils se soient détournés des banques qui ne détiennent plus de liquide et sont surprotégées pour cibler plus fréquemment d'autres professionnels comme les bijoutiers, les horlogers et les joailliers.”

Or, pour Doron Lévy, les vulnérabilités de ces derniers rappellent celles des commissaires-priseurs : “Ils doivent faire de la publicité sur les objets de grande valeur qu'ils détiennent, ils sont contraints de montrer ceux-ci aux clients potentiels et d'exercer dans des lieux ouverts. Enfin, pour ne rien arranger, certains de leurs objets, comme les bijoux, gagnent encore en valeur en raison du cours actuellement très élevé de l'or et des pierres précieuses.”



“Comme les bijoutiers, les commissaires-priseurs doivent faire de la publicité sur les objets qu'ils détiennent, les montrer aux clients potentiels et exercer dans des lieux ouverts. Cela contribue à leur vulnérabilité.”

Doron Lévy, criminologue.

Des vols indexés sur le cours des métaux précieux ?

L'envolée du cours de certaines matières premières tend en effet à modifier radicalement le profil des victimes. Un exemple : les opticiens seraient désormais plus fréquemment cambriolés parce que certaines montures de lunettes sont fabriquées en tungstène, un métal rare dont la valeur marchande a explosé récemment.

A l'avenir, les ventes les plus sensibles ne seront pas nécessairement celles qui concernent les objets les plus chers. Car pour le criminel, la facilité d'écoulement de marchandise compte aussi. Or, il est plus facile d'écouler de l'or fondu qu'une pièce de collection... En avril dernier les malfrats qui ont fait irruption armes aux poings dans l'Hôtel des ventes d'Avignon ont fait main basse sur des bijoux ordinaires déposés en gage au Crédit municipal d'Avignon.

Assurer la traçabilité des objets d'art

Face à cette menace, les commissaires-priseurs doivent-ils prendre de nouvelles mesures de protection ? Pour le Colonel Gauffeny comme pour Doron Lévy, c'est indispensable, même s'il faut se garder de mettre en œuvre des moyens disproportionnés par rapport à l'état réel des périls (voir encadré).

Le policier invite aussi les professionnels du marché de l'art à apporter leur concours au dispositif public de lutte contre le trafic de biens culturels. Celui-ci est considéré comme l'un des plus aboutis au monde. "Les autorités disposent de trois leviers : la centralisation des affaires au sein de l'OCBC, un cadre législatif adapté - qui fait du recel de biens culturels une infraction autonome et continue dont la prescription ne court pas dans de nombreux cas -, et enfin la traçabilité des objets en constituant des bases de données", explique-t-il.

C'est sur ce point que les acteurs du marché de l'art peuvent bien sûr apporter une contribution déterminante. L'efficacité de la base TREIMA et de son logiciel de reconnaissance d'images est en effet tributaire de la qualité des données qui y sont saisies. "Il est essentiel que les commissaires-priseurs s'astreignent à documenter le plus précisément possible les

"Plus les objets volés seront décrits et recensés méticuleusement dans les bases de données et moins ce type d'objets intéressera les criminels car ils deviendront plus difficiles à écouler."

Colonel Gauffeny, directeur de l'OCBC.



objets susceptibles d'être volés en recensant leurs caractéristiques, leurs particularités et bien sûr en les photographiant. Mieux les objets sont décrits et plus on a de chance de les retrouver." Une pratique susceptible d'avoir aussi des effets à long terme : "Plus les objets d'art seront décrits et recensés méticuleusement dans les bases de données publiques ou privées et moins ce type d'objets intéressera les criminels puisqu'ils deviendront plus difficile à écouler."

Raison pour laquelle, le Colonel Gauffeny invite les maisons de ventes volontaires à ne pas se contenter d'envoyer à l'OCBC leurs catalogues comme la loi leur en fait obligation. "Ils peuvent aussi prendre contact avec nos services chaque fois qu'ils ont un doute sur la qualité ou la provenance d'un objet. En agissant de la sorte, ils recevront un récipiscé qui contribuera à les protéger et apporteront une

aide précieuse à la lutte contre le trafic de biens culturels." Et de préciser : "Les commissaires-priseurs ont la chance de disposer, avec l'OCBC, d'un service spécialisé qui comprend leur métier, leurs contraintes notamment en termes de discrétion."

Que le colonel soit rassuré ! Les commissaires-priseurs et le Symev sont déterminés à prendre toute leur part dans la lutte contre le trafic de biens culturels tant ils sont conscients de la menace que celui-ci fait peser sur l'exercice de leur métier. ■

(1) Braquages. Actualité, évolution, ripostes, par Doron Lévy, Editions du CNRS, septembre 2010, 186 p.

Pour joindre l'OCBC, le moyen le plus simple consiste à déposer un message à l'adresse suivante :
ocbc-doc.dcpjac@interieur.gouv.fr

Mesures de protection : vigilance et bon sens

Pour le Colonel Gauffeny comme pour Doron Lévy, la prévention des vols passe par quelques mesures simples et de bon sens.

- **Inventorier les objets de valeur et le faire savoir.** Des objets correctement inventoriés sont beaucoup plus difficiles à écouler. Faire savoir qu'ils le sont contribue déjà à décourager certains vols.
- **Adopter une culture de la discrétion.** Les criminels sont en quête d'information pour perpétrer leurs forfaits. Les personnels des maisons de ventes doivent cultiver la discrétion, notamment quant au lieu de stockage des lots, aux mesures de protection adoptées lors des ventes, etc.
- **Prendre des mesures de sécurisation adaptées.** Selon la valeur des lots, on peut décider de les fixer, les présenter en vitrine ou même de ne les présenter que sur rendez-vous avant la vente et dans un lieu plus sécurisé que la salle de vente.
- **Faire preuve de vigilance.** De nombreux vols peuvent être évités par une attitude de vigilance et d'attention à des faits inhabituels : visite de clients trop curieux, aux profils hors normes, etc.
- **Prendre contact avec les services de police ou de gendarmerie.** Lors de ventes particulièrement sensibles (bijoux, etc.), il est conseillé de prendre contact avec les services de sécurité publique de façon à obtenir une protection particulière lors de la vente.
- **En cas de vol : prévenir au plus vite les autorités.** Plus un vol est signalé rapidement, plus vite l'objet volé est intégré aux bases de données tels que TREIMA, et plus les chances de le retrouver sont importantes. ■

Lu pour vous

L'art : un marché qui résiste - diversement - à la crise

Record battu ! En 2011, le produit mondial des ventes aux enchères a atteint le montant de 11,5 milliards de dollars, soit une augmentation de 21 % par rapport à 2010 qui avait pourtant déjà atteint des sommets. Tel est le constat posé par un numéro de la revue *Problèmes économiques* consacré au marché de l'art.

Les œuvres modernes et contemporaines ont la cote

Pour autant, comme le souligne Thierry Ehrmann, cette bonne santé globale cache de fortes disparités et de grandes mutations. Ainsi, le rythme de progression n'est pas le même selon les secteurs. "L'art moderne est le cœur du marché mondial. Il s'agit du segment le plus dense (il se vend dix fois plus d'œuvres modernes que d'œuvres anciennes) et du plus rentable." En 2011, il s'est vendu 164.000 œuvres modernes pour un montant total de 6,067 milliards de dollars. Toutefois, l'art contemporain poursuit parallèlement son ascension : 41.000 œuvres ont été vendues. Le produit de ces ventes s'élève à 1,26 milliards de dollars. Autre atout : "L'art contemporain n'est pas inabordable avec 62 % des œuvres adjugées à moins de 5000 dollars", observe le directeur général d'Artprice.

Basculement du marché vers la Chine et l'Asie

L'art contemporain est par ailleurs emblématique d'une autre mutation : la montée en puissance de l'Asie et singulièrement de la Chine. "Avec 540 millions de dollars de recettes annuelles, la Chine écrase cette année l'habituel numéro 1 mondial du secteur : les États-Unis (310 millions de recettes en 2011)." Pour *Problèmes économiques*, ce phénomène repose en partie sur un volontarisme politique : "A Singapour, Pékin et Hong Kong, les politiques ont conscience de l'énorme potentiel économique que représente l'art pour leur état ou pour leur ville et les gouvernements soutiennent fermement les grands événements dont les salons d'art contemporain." Toutefois, la croissance du marché de l'art en Asie s'explique aussi par "l'émergence de nouveaux collectionneurs riches et d'un nombre grandissant de fonds d'investissements en art". Si bien que, dans cette zone géographique, "12,1 % des œuvres vendues le sont entre 100.000 dollars et 1 million de dollars, contre 2,2 % dans le reste du monde dans cette gamme de prix".

L'art, valeur refuge y compris en Occident.

Toutefois, l'investissement dans l'art n'est pas l'apanage de l'Asie. Après une brève chute de la confiance, "la crise économique a eu finalement un effet positif pour le secteur en renforçant son rôle de valeur refuge". Signe qui ne trompe pas, certains opérateurs financiers proposent des placements dans ce qu'ils appellent les "SWAG" (acronyme anglais pour

l'argent (silver), le vin (wine), l'art (art) et l'or (gold)... Si bien que la croissance du marché de l'art a bénéficié aussi aux opérateurs du Vieux Continent. Les résultats ont progressé de 24 % au Royaume-Uni, de 23 % en Allemagne et tout de même de 9 % en France.

En France, de nombreuses transactions mais aux montants plus modestes

Notre pays occupe désormais la quatrième place au classement mondial du marché de l'art tandis que Paris est désormais devancé par Londres, New York, Pékin, Hong Kong et talonné par Shanghai. Une performance moyenne qui s'explique par le montant globalement modeste des transactions mais pas par leur volume : 20 % des œuvres vendues aux enchères le sont à Paris. La France conserve donc un beau potentiel de croissance qui ne demande qu'à être exploité et auquel croient certains opérateurs internationaux, *Problèmes économiques* mettant notamment en avant "la récente réorganisation de Sotheby's qui revalorise la place parisienne au détriment des antennes italienne, belge et hollandaise".

Comment revaloriser le marché français de l'art ?

Pour revaloriser la place de la France dans le marché de l'art, *Problèmes économiques* souligne la nécessité "rendre plus visibles les artistes français contemporains sur la scène internationale". En effet, malgré la vitrine représentée par la Fiac, "au palmarès des artistes les plus présents dans les musées, les biennales et les médias, on ne trouve que 3,7 % de Français contre 30 % d'Américains et d'Allemands". De même, "dans le Top 500 des artistes ayant rapporté le plus en 2011, le premier Français, Robert Combas, ne figure qu'à la 145e place".

Pour une stratégie nationale en matière d'art

Autant d'observations qui plaident pour le lancement, comme le souhaite le Symev, d'une vraie réflexion multipartite sur les moyens de revaloriser le marché français de l'art en mettant en évidence les intérêts convergents de tous ses acteurs : commissaires-priseurs, galeristes, artistes, musées, investisseurs, collectionneurs, etc. Face au volontarisme affiché par les puissances émergentes, il est temps de se doter d'une véritable stratégie. En effet, sans mise en cohérence des politiques culturelles et fiscales ainsi que des initiatives des différents acteurs privés et publics, il est illusoire d'imaginer que la France puisse demain conserver son rang dans un marché de l'art de plus en plus mondial et concurrentiel. La prospérité et le rayonnement de notre pays dans la mondialisation passe aussi par l'art. ■

Problèmes économiques n°3043,
La Documentation française,
mai 2012, 64 p. 4,70 €.



● **Vers une délocalisation des anti-
quaires hors de France ?**

“Nous n'excluons pas de délocaliser la Biennale hors de Paris. [...] J'attendrai de voir les mesures économiques qui seront en vigueur. Je ne sais pas s'il faudra créer des satellites de la Biennale, ou l'installer à New York ou à Hongkong”, explique Christian Deydier, bouillant président du Syndicat national des antiquaires et de la Biennale des antiquaires à l'occasion d'un entretien très offensif accordé au Monde.

La cause de son ire ? Les mesures fiscales qui défavorisent le marché français de l'art et de l'antiquité. “Nous avons un problème avec la fiscalité française et européenne : cela n'incite pas à introduire des objets dans notre pays. On exporte plus que l'on importe. Si l'on ne réagit pas, des antiquaires disparaîtront ou se délocaliseront. Il faut aider notre marché, sauvegarder le

patrimoine ; soutenir nos marchands pour que nous ayons de bons collectionneurs et que nos musées puissent s'enrichir. Avec la politique actuelle, les choses risquent de ne pas s'arranger.”

Et de préciser que, selon lui, cette “pression fiscale permanente” révèle un climat malsain préjudiciable à notre pays dans le contexte de la mondialisation : “Nous entrons dans une sorte de lutte des classes. Nous vendons des oeuvres d'art, donc nous sommes riches, donc nous sommes des méchants : il faut nous taxer. Les collectionneurs s'en vont. Pourquoi les faire venir du monde entier à Paris, alors que nous avons ailleurs des facilités ? Le monde des collectionneurs est très frileux. Ils peuvent un jour décider de ne plus acheter en France s'il y a trop de contraintes”, déplore-t-il.

De vraies questions qui méritent assurément des réponses et que nous appuie-

rions volontiers si toutefois elles étaient posées dans un esprit constructif et positif, par exemple à l'occasion d'une table ronde réunissant, outre les autorités gouvernementales, tous les acteurs privés et publics du marché de l'art.

Hélas, tel n'est, à l'évidence, pas encore le cas, Christian Deydier s'en prenant, dans la même interview, à “la concurrence déloyale” exercée par les commissaires-priseurs en raison de la réforme de 2011 ! Un sujet dont on peut assurément débattre à l'infini... tant cette réforme a rendu plus floues les frontières entre nos métiers, mais qui n'est certainement pas à la hauteur des enjeux. Pour relever le défi de la mondialisation du marché de l'art, ne faut-il pas aussi en finir avec la propension gauloise à la querelle ? *Le Monde, 14/09/12.*

ArtRégieTransport.com

La solution transport pour vos objets d'art



Toutes les informations sur notre site internet
www.artregietransport.com

DEMANDE DE DEVIS GRATUIT

Art Régie Transport est transporteur et commissionnaire de transport spécialisé dans le transfert des oeuvres et objets d'art.

La société se charge d'effectuer pour le compte de ses clients tous les actes juridiques et administratifs nécessaires à l'organisation et à l'exécution du transport de leurs biens partout en France et à l'étranger.

4, rue Mariton 93400 Saint-Ouen • Tél : 01 58 61 37 33 • Fax : 01 44 04 28 78 • email: contact@artregietransport.com



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.

Alexandre Millon fait rimer tradition et... évolution !

Entré dans le métier pour défendre l'étude et la tradition familiale, ce jeune commissaire-priseur fait feu de tout bois pour démontrer que la profession peut relever avec succès les défis d'un marché de l'art en mutation accélérée.

“Si je vous disais que j’ai toujours rêvé de vendre une commode de Riesener, je mentirais !”, s’amuse Alexandre Millon. Façon de dire que s’il est bien le fils de Joël Millon, figure de la profession et ancien président de Drouot, ce jeune commissaire-priseur de 35 ans n’avait nullement prévu de prendre la direction de ce qui allait devenir la quatrième étude française.

Hasard, nécessité, tradition

À la fin de l’adolescence, loin des raffinements du monde de l’art qu’il apprécie pourtant - avec une prédilection pour la peinture de la fin du XIX^e au XX^e siècle - il se destinait au rugby et au journalisme sportif. C’est une mauvaise luxation du genou qui l’a fait fléchir et... réfléchir. “Je me suis dit que j’avais une tradition familiale à respecter et aussi à défendre car l’étude de mon père était confrontée à de nombreux défis. Je m’y suis aussitôt investi tout en passant le concours de commissaire-priseur. Ma vie professionnelle a commencé sous les auspices du hasard, de la nécessité et de la tradition.”

Quid de la passion, si consubstantielle à un métier exigeant un engagement de tous les instants ? “Elle n’est venue qu’ensuite, lorsque j’ai pris les rennes de l’étude familiale. J’ai alors découvert que la passion de l’art et celle de l’humain vont de pair. Sans empathie, on ne peut pas devenir commissaire-priseur. Si vous n’aimez pas la personne qui vous confie un objet, si vous ne ressentez pas vous-même le lien affectif qui les unit, c’est bien simple, vous n’avez pas accès à l’objet.”, explique-t-il. Cette vision du métier a façonné la

structure de l’étude Millon. Désormais, elle ne compte pas moins de 22 départements et une multitude de services associés comme les médias, les magasins, les comptabilités. L’objectif ? Donner à chaque responsable le plus d’autonomie possible pour cultiver ses talents, ses réseaux et ses contacts. N’était-ce pas difficile de déléguer autant ? “Non, car j’ai besoin d’accorder ma confiance. Probablement parce que, lorsque j’ai fait mon entrée dans le métier, voici 10 ans, j’ai moi-même bénéficié de la confiance des membres historiques de l’étude et de ses experts piliers. Ils m’ont donné ma chance avec bienveillance et exigence. Je leur en suis infiniment reconnaissant. Et c’est une leçon de vie dont je me souviens”, répond-il.

Né avec la réforme de 2000

Couplée à un tempérament entreprenant, cette attitude lui a permis de donner un nouvel essor à l’étude familiale. Emblématique de la nouvelle génération de commissaires-priseurs, Alexandre Millon déborde de projets. “Je suis fier des racines de notre métier, mais je suis né professionnellement avec la réforme de 2000. Je n’ai donc pas de nostalgie ou de regret. Je n’ai que des désirs. Et d’abord celui de démontrer que nous, commissaires-priseurs français, sommes parfaitement capables de rivaliser avec nos concurrents étrangers sur un marché devenu mondial”.

Ce ne sont pas que des mots. Pour garder son rang, Millon Maison de ventes fait feu de tout bois et mène “une guerre de mouvement”. Ainsi, alors qu’elle vendait exclusivement à l’Hôtel Drouot, l’étude est partie à l’assaut de l’international.

“Nous avons ouvert des représentations ou noué des partenariats pour réaliser des ventes aux quatre coins du monde jusqu’à Moscou, Tokyo ou Pékin.” Autre innovation : les ventes en duplex, comme celle qui s’est tenue, en juillet 2011, simultanément à Paris et à Jérusalem, avec au catalogue des œuvres de Chagall, Pissaro, Kissling, Degas, Van Dongen... Ou cette autre vente, consacrée à la bande dessinée, réalisée entre Paris et Bruxelles, ville où Alexandre Millon a carrément ouvert une seconde maison de ventes juridiquement autonome.

Sous le signe de Darwin

Pourquoi tant d’activisme ? “J’ai acquis la conviction que notre avenir professionnel passait par l’agilité. Plutôt que de résister aux nouvelles règles qui nous ont été imposées, il faut les embrasser et prendre aussi en compte les nouveaux désirs et usages de nos clients”, répond Alexandre Millon. À cette fin, il a créé voici quelques années une nouvelle salle de ventes ouverte à tous à deux pas de Drouot tout en soutenant le lancement d’Artprecium, une maison de ventes spécialement dédiée aux enchères numériques.

Une démarche volontariste qu’il justifie d’une citation de Darwin : “Les espèces qui survivent ne sont pas les plus fortes, ni les plus intelligentes, mais celles qui s’adaptent le mieux aux changements.” Pour avertir que l’étude Millon ne se projette pas seulement à l’international, mais aussi dans l’avenir ! ■

Pour aller plus loin :
www.millon-associes.com
et www.artprecium.com.