

n°9

# la revue du SYMEV

Revue des commissaires-priseurs de ventes volontaires



**Le fichier central  
des impayés a été validé  
par la CNIL !**

L'outil retenu représente à la fois une base de données et un véritable dispositif  
d'aide au recouvrement

# SOMMAIRE

<b>Edito</b> .....	<b>3</b>
Un état d'esprit enthousiaste et conquérant	
<b>Fichier des impayés validé par la CNIL</b> .....	<b>4</b>
Une base de données et un dispositif d'aide au recouvrement	
<b>10e édition des Journées Marteau</b> .....	<b>6</b>
Un grand cru consacré aux arts de la table	
<b>Ressources humaines et Management</b> .....	<b>8</b>
Nouvelles dispositions sur le temps partiel applicables aux SV	
<b>Actualité juridique</b> .....	<b>10</b>
L'action en paiement de la maison de ventes contre l'adjudicataire défaillant	
<b>Fiscalité</b> .....	<b>12</b>
Un vent d'instabilité souffle sur le marché de l'art	
<b>Entretien avec Pierrick Moritz</b> .....	<b>14</b>
« On constate une internationalisation du goût pour l'art chinois »	
<b>Rencontre avec Janin Bechstedt</b> .....	<b>18</b>
« Commissaires-priseurs et restaurateurs d'œuvres d'art partagent une même volonté de transmission du patrimoine »	
<b>Exposition</b> .....	<b>24</b>
Aux sources de l'Art nouveau, la nature réinterprétée	
<b>Trésors retrouvés</b> .....	<b>26</b>
Une peinture impériale découverte lors d'un classique inventaire de succession	
<b>Commissaire-priseur</b> .....	<b>28</b>
Portrait de David Nordmann	

**Directeur de publication :**

Jean-Pierre Osenat

**Rédacteur en chef :**

Damien Leclère

**Périodicité :** bimestrielle

**Numéro ISSN :** en cours

**Contact :** [leclere@leclere-mdv.com](mailto:leclere@leclere-mdv.com)

**Pourquoi la revue du SYMEV ?**

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

# EDITO

## Un état d'esprit dynamique et enthousiaste

Le 23 janvier dernier, dans un entretien accordé au *Figaro*, la présidente du Conseil des ventes volontaires a fait part de ses inquiétudes quant à l'avenir des commissaires-priseurs français, en craignant notamment que nous ne soyons « en danger » ! Ce portrait d'une profession menacée, aussi bien par l'évolution du marché que par ses prétendues lacunes, a suscité une légitime émotion parmi ses membres. Car aucun d'entre nous ne pouvait s'y reconnaître.

### De belles avancées pour notre profession

S'il n'est bien sûr pas question de nous reposer sur nos lauriers, il n'est pas non plus question de battre notre coulpe. D'autant que ces derniers mois, notre profession a fait la belle démonstration de sa capacité à agir collectivement pour défendre ses intérêts et ceux de la place française. Ainsi, après avoir mené avec succès une campagne contre le funeste projet d'augmentation de la TVA à l'importation sur les œuvres d'art, le Symev s'est à nouveau associé au Syndicat national des antiquaires et au Comité professionnel des galeries d'art pour demander le relèvement des seuils de certificat d'exportation attendu depuis trop longtemps.

Autre preuve de la capacité du Symev à agir au nom et au service de notre profession : après un long travail de négociation avec la CNIL, nous avons obtenu de cette instance l'autorisation de créer un « fichier central des impayés des commissaires-priseurs ». Il s'agit là d'une avancée majeure pour notre profession car les règles de fonctionnement exigées par la CNIL vont désormais permettre au Symev d'intervenir directement auprès des adjudicataires défaillants. Davantage qu'une simple base de données, ce nouvel outil s'apparente donc, pour nos adhérents, à un véritable dispositif d'aide au recouvrement, permettant de sécuriser les transactions au bénéfice de tous.

### Des raisons d'entreprendre et d'aller de l'avant

Notre profession est donc bien mobilisée pour relever les défis qui se posent à elle. Loin de vivre sur les acquis du passé, elle prend en compte les évolutions du monde pour s'y adapter avec détermination. Elle invente et se transforme en se nourrissant de toutes les expériences fructueuses pour y trouver de nouvelles raisons d'entreprendre et d'aller de l'avant. Ainsi, ces dernières semaines, les membres du Symev ont multiplié les contacts avec des confrères étrangers en participant à de nombreuses réunions internationales auxquelles ils étaient invités pour représenter les professionnels français.



■ Maître Osenat en compagnie de Mme Yanhua Zhang, présidente de la China Association of Auctioneers et de Mme Hannes Combest, CEO de la National Auctioneers Association américaine.

Or ces rencontres incitent à l'optimisme et au volontarisme. D'une part, parce qu'elles nous ont permis de constater que les commissaires-priseurs français n'ont nullement à rougir de leur professionnalisme qui est reconnu par la totalité de leurs confrères de New York à Pékin. Comme le disait en substance Talleyrand, « *Quand je me regarde, je me désole. Quand je me compare, je me console.* » D'autre part, parce que les réussites de certains confrères étrangers sont vivement stimulantes.

Un exemple : lors d'un récent séminaire à Pékin, j'ai rencontré un confrère américain du nom de Ron Long. Ron n'exerce pas à New York ou Los Angeles mais plus modestement à Columbia, en Caroline du Sud. Mais cela ne l'a pas empêché de prospérer. Sa maison de ventes compte cinq employés pour un chiffre d'affaires annuel supérieur à 3 millions de dollars. Surtout, il réalise plus de 33 % de ses ventes sur Internet, auprès de clients situés dans 59 pays différents ! Nous y voyons la preuve que, loin de représenter nécessairement une menace, la mondialisation du marché de l'art et des objets anciens peut aussi représenter une formidable opportunité à saisir, y compris pour les maisons de ventes de taille moyenne.

### La clef : transmettre notre passion

Voilà pourquoi, alors que nous venons de fêter le dixième anniversaire des Journées Marteau, il n'est pas question de se laisser gagner par la morosité. Il faut, au contraire, conserver l'état d'esprit dynamique et enthousiaste qui est le nôtre, et être convaincus de notre capacité à transmettre notre vive passion pour l'art et les objets anciens. Mieux : nous sommes persuadés que le Conseil des ventes souscrit à ces objectifs et peut s'affirmer comme un précieux partenaire, comme il l'a déjà été par le passé et comme il l'est encore aujourd'hui dans de nombreux domaines. Dans un contexte de vive concurrence mondiale, tout le monde a intérêt à ce que les coups de marteau des commissaires-priseurs résonnent joyeusement dans les salles de ventes françaises. Nos deux instances se doivent d'agir de concert pour porter haut les couleurs de la place française.

Jean-Pierre Osenat, Président du Symev

# Fichier des impayés validé par la CNIL : une base de données et un dispositif d'aide au recouvrement

*Les démarches engagées il y a deux ans par le Symev afin de constituer un fichier des incidents de paiement sont arrivées à leur terme. Le projet validé par la CNIL permet au Symev d'inscrire les adjudicataires défaillants dans un fichier informatisé et d'aider directement ses membres à obtenir le paiement de leur bordereau. Il s'agit d'une avancée déterminante qui devrait permettre de réduire le nombre des impayés. Damien Leclere, vice-président du SYMEV, explique ici le fonctionnement et les enjeux de ce nouvel outil.*

## ● Pouvez-vous nous rappeler quel était l'enjeu des démarches engagées voici deux ans par le Symev auprès de la CNIL en vue de la constitution d'un fichier des adjudicataires défaillants ?

Il y a quelques années, le Symev avait déjà constitué un fichier des adjudicataires défaillants. Mais ce fichier n'ayant pas été préalablement déclaré à la CNIL, il a fallu y mettre fin au grand regret des commissaires-priseurs qui se voyaient ainsi privés d'un outil de prévention des impayés. Il y a deux ans, la nouvelle équipe du Symev a donc décidé d'engager auprès de la CNIL les démarches nécessaires pour doter la profession d'un outil parfaitement légal. Ce processus s'est avéré plus long et délicat que nous l'imaginions initialement. Il a nécessité le recours à des équipes de juristes et de spécialistes des nouvelles technologies, seules à mêmes de surmonter les difficultés posées par la constitution de ce fichier tant au plan juridique qu'au plan technique. Le projet proposé par le Symev a fait l'objet d'intenses discussions avec les experts de la CNIL. Il a été amendé, modifié et retravaillé à plusieurs reprises de façon à répondre à la fois aux objectifs légitimes des commissaires-priseurs et aux exigences posées par la CNIL. Cela a en effet été un travail de longue haleine !

## ● Mais aujourd'hui ces démarches sont arrivées à leur terme. Le Symev dispose bel et bien d'une autorisation officielle de mettre en œuvre ce fichier ?

Oui, il y a maintenant deux mois, nous avons obtenu de la CNIL l'autorisation de créer un registre dont le nom officiel est « fichier central des impayés des commissaires-priseurs ».

## ● Comment ce fichier va-t-il se constituer et comment sera-t-il exploitable ?

La CNIL a posé des conditions qui rendent l'usage de ce fichier à la fois efficace et complexe. Son fonctionnement présente deux grands intérêts. Tout d'abord, chaque commissaire-priseur membre du Symev pourra vérifier si tel ou tel acheteur potentiel figure ou non dans « le fichier des impayés ». C'est bien sûr une avancée majeure permettant, lorsqu'un acheteur inconnu se présente, de vérifier qu'il n'a pas eu précédemment un incident de paiement dans une autre maison de ventes.

## ● Et le second intérêt que vous évoquez ?

Il provient des règles de fonctionnement qui nous ont été imposées par la CNIL. Celle-ci a en effet exigé – ce qui est naturel – que l'adjudicataire défaillant soit prévenu de son éventuelle inscription au fichier des impayés faute de paiement sous 15 jours. Mieux encore : à l'issue de ce délai, c'est le Symev lui-même qui enverra à l'adjudicataire défaillant une lettre recommandée l'informant de son inscription au fichier des impayés. Ce courrier provenant de l'instance de représentation de la profession est, à mon avis, susceptible de convaincre certains des acheteurs de payer leurs bordereaux. Cette intervention directe du Symev représente une aide extrêmement précieuse au bénéfice de chacun de ses membres, grands ou petits. Il s'agit d'une nouveauté radicale car une telle procédure n'a jamais existé auparavant.

## ● Vous avez toutefois souligné que cette efficacité allait de pair avec une certaine complexité dans la mise en œuvre...

Pour chaque opérateur de ventes volontaires, il y a d'abord une phase préparatoire indispensable. Un dossier a récemment été envoyé par le Symev à ses adhérents à ce sujet. Il comprend notamment un contrat à signer liant l'opérateur de ventes et le Symev. Il ne s'agit bien sûr pas d'un contrat commercial, mais seulement d'un document définissant les règles de fonctionnement et de gestion du fichier conformément aux préconisations de la CNIL. Enfin, l'opérateur doit aussi faire mention du fichier central des impayés dans ses conditions générales et dans ses formulaires d'achat. Les formules exactes à mentionner figurent également dans le dossier transmis à nos membres.

● **Une fois ces actes préparatoires accomplis, comment procéder pour inscrire un adjudicataire défaillant ?**

Pour pouvoir inscrire un adjudicataire défaillant au fichier, il faut avoir collecté ses coordonnées complètes et la photocopie de sa pièce d'identité. En cas de non-paiement d'un bordereau, le commissaire-priseur doit d'abord adresser une première mise en demeure à l'adjudicataire défaillant. S'il n'est toujours pas payé, le commissaire-priseur avertit alors l'adjudicataire de sa prochaine inscription au fichier des impayés dans un délai de 15 jours, faute de paiement.

● **Et si, à l'issue de ces 15 jours, le paiement n'est toujours pas intervenu, l'inscription au fichier devient effective ?**

Pour que l'inscription soit effective, le commissaire-priseur devra se rendre sur la plateforme de gestion du fichier central des impayés accessible via le site internet du Symev. À cette fin, des codes d'accès lui seront prochainement communi-

qués. Il pourra alors effectuer directement le signalement de l'impayé sur cette plateforme. L'incident de paiement est alors inscrit sur le fichier pour une durée de trois ans, sauf si l'adjudicataire régularise sa situation. En effet, parallèlement à cette inscription, le Symev informera l'adjudicataire défaillant de son inscription effective au registre. Et ce courrier précisera bien sûr qu'en cas de paiement, il sera radié sans délai du fichier.

● **Que se passe-t-il si l'adjudicataire défaillant conteste le défaut de paiement ?**

La contestation par l'adjudicataire ne peut se faire qu'auprès du Symev, car c'est lui le gestionnaire du fichier. Dans ce cas, l'inscription au fichier est provisoirement suspendue. Le syndicat doit alors se prononcer sur le sérieux de la contestation pour décider de maintenir ou non la suspension de l'inscription. À cette fin, il demande au commissaire-priseur et à l'adjudicataire défaillant des éléments complémentaires. Cette procédure sera confiée à une commission ad hoc du syndicat qui se prononcera en toute discrétion et en toute indépendance. Précisons encore que la décision rendue ne tranchera pas sur le fond de la contestation mais seulement sur son caractère sérieux ou non. Si le caractère sérieux de la contestation (authenticité, accident, etc.) n'est pas avéré, l'inscription au fichier sera rétablie.

● **Ce fonctionnement n'est-il pas trop lourd à gérer pour les commissaires-priseurs ?**

Je ne le crois pas, car pour les commissaires-priseurs, l'usage est finalement assez simple. Il se résume à l'inscription de mentions légales dans les conditions générales et les formulaires d'ordre d'achat, à une inscription en ligne et à l'envoi de quelques lettres types dont les modèles figurent dans le dossier qui leur a été envoyé. En réalité, l'essentiel des contraintes de gestion du fichier reposera non pas sur les commissaires-priseurs mais sur le Symev lui-même. C'est d'ailleurs là tout l'intérêt du dispositif : pour la première fois, les commissaires-priseurs victimes d'incidents de paiement pourront être épaulés directement par le syndicat professionnel dont ils sont membres. C'est pourquoi ce prochain « fichier central des impayés des commissaires-priseurs » représente une nouveauté radicale et un outil juridique et informatique extrêmement intéressant et performant pour tous les membres du Symev.

Propos recueillis par Christophe Blanc



■ **Les documents permettant de se préparer à l'utilisation du fichier ont été transmis aux adhérents du SYMEV et sont disponibles en téléchargement sur le site internet du syndicat.**

# 10e édition des Journées Marteau : un grand cru consacré aux arts de la table

*Voilà maintenant dix ans que le Symev organise, chaque année, les Journées Marteau pour faire découvrir les enchères à de nouveaux publics. Pour fêter dignement cet anniversaire, c'est le thème des arts de la table qui a, cette fois, été retenu. Parce que la table est bien en France, le lieu privilégié d'échanges, de rencontres, de découvertes mais aussi de l'expression de sensibilités et bien sûr d'un plaisir partagé. Autant de bienfaits que l'on peut retrouver aussi en salles des ventes comme ne manqueront pas de le démontrer les événements proposés par les nombreux commissaires-priseurs participant à cette fête des enchères.*

que l'on s'accorde pour « redonner du temps au temps », pour se retrouver et apprécier ensemble les bonnes et belles choses.

## Événements et ventes autour du vin

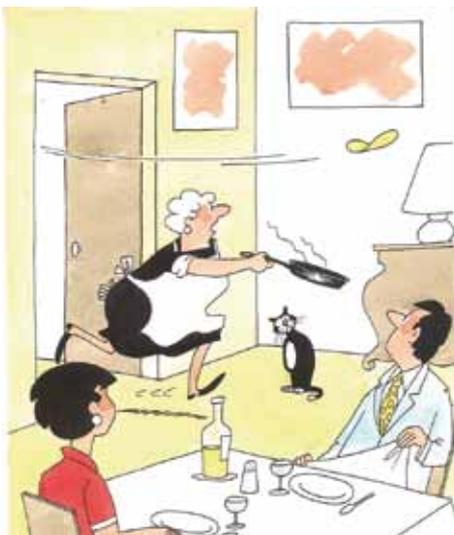
Et des choses à apprécier, lors de cette fête se déroulant du 29 mars au 6 avril partout en France, il y en aura ! Les commissaires-priseurs participants ont en effet concocté, pour l'occasion, des menus de choix, propres à ravir les papilles les plus exigeantes. En guise de mise en bouche, signalons les nombreux événements et ventes organisés autour du vin. Du Nord au Sud et d'Est en Ouest, les commissaires-priseurs du Symev propo-

seront des vins d'exception, avec parfois - en prime -, des rencontres, des conférences et même des dégustations en compagnie de vignerons, d'œnologues et de maîtres de chais !



## Permanence d'un art de vivre à la française

Mais les plaisirs de la table ne se limitent pas à ceux du palais ! Comme le souligne avec raison, le chef étoilé Thierry Marx : « la gastronomie, c'est d'abord un art de vivre et un art de faire, à la française. Il englobe une éthique, une exemplarité, un service bien particulier, avec ses codes et ses subtilités. Cet ensemble véhicule les valeurs de la France, depuis la monarchie et l'Empire jusqu'à la République. On observe ainsi une permanence dans les valeurs qui sont portées au profit de notre pays. » Un aspect qui sera notamment mis à l'honneur à Fontainebleau grâce à l'exposition « Dîners bourgeois » recréant



« Un autre reg'Art » sur la Table. Le thème choisi pour de la dixième édition des Journées Marteau suffit à signifier la volonté d'ouverture des maisons de ventes volontaires. Il s'agit en effet d'inviter les Français dans les salles de ventes comme on invite des convives à partager un bon moment. En France plus encore que dans d'autres pays, le repas marque une pause. À l'instar des enchères, il est un moment



l'atmosphère d'une salle à manger du XVIIIe siècle.

## Au carrefour du luxe et des beaux-arts

Témoignage de haute culture, voire vecteur d'influence et même instrument diplomatique, la gastronomie est une fenêtre ouverte sur l'histoire - comme en témoignent les assiettes patriotiques en faïence de Quimper proposées à la vente à Paris - et bien sûr l'histoire de l'art, avec laquelle elle entretient des liens étroits. À Chartres, une conférence sera ainsi organisée sur le thème « le design et l'art de la table » tandis qu'à Paris, la vente de l'atelier d'Henri Guyot, comprendra de très belles huiles et aquarelles de natures mortes avec fruits, légumes, poissons et même bouteilles de vin. Une façon de souligner que la gastronomie est aussi un sujet d'inspiration artistique. Pas moyen d'en douter : au carrefour de l'art de vivre, de l'artisanat, du design, des beaux-arts et du luxe, les arts de la table ont bien sûr toute leur place en salle des ventes !

## Rencontre entre gastronomie et art contemporain

Couverts en argenterie finement ciselée, plats en porcelaine délicate, verres en cristal naturel ou coloré, assiettes peintes, mobilier design, nappes richement décorées... Les objets mis en vente lors des Journées Marteau démontreront que la table a, de tout temps, stimulé la créativité des plus grands artistes et la quête d'excellence des meilleurs artisans. Si bien qu'à table, les frontières entre art et luxe en viennent parfois à être incertaines, comme lorsque Jeff Koons réalise une « Balloon Venus » destinée à servir d'écrin à une bouteille de Dom Perignon rosé, dont un exemplaire sera mis en vente, à Marseille. Une belle

UN AUTRE REG'ART SUR LA TABLE

LES **JOURNÉES MARTEAU** 10<sup>e</sup> édition

VENTES AUX ENCHÈRES, EXPOSITIONS, CONFÉRENCES,  
UNE SEMAINE EXCEPTIONNELLE  
DU SAMEDI 29 MARS AU DIMANCHE 6 AVRIL 2014  
DANS TOUTE LA FRANCE

Retrouvez-nous sur facebook et sur <http://les-journees-marteau.fr/>

SYMEV AMA LA GAZETTE Antiquités AUCTION Drouot LA GAZETTE BROUET

démonstration que la gastronomie peut même contribuer à faire pétiller l'art contemporain.

## De nouveaux outils pour multiplier le nombre des convives

Ajoutons enfin que le Symev s'est doté, pour l'occasion, de nouveaux outils de communication afin de convier le plus de monde possible à cette nouvelle édition de la fête des enchères. Outre le site internet institutionnel du Symev, le comité chargé de l'organisation des Journées Marteau a en effet pris l'initiative de créer un blog et une page Facebook pour faire la promotion des événements organisés partout en France par chacune des maisons de ventes adhérentes au Symev. L'objectif ? Convier le plus grand nombre de convives, parce qu'à table comme lors des enchères, le plaisir est avant tout celui d'accueillir, d'échanger et de partager. ■





# Nouvelles dispositions sur le temps partiel applicables aux SVV

*La loi sur la sécurisation de l'emploi du 14 juin 2013 fixe qu'à compter du 30 janvier 2014 tout contrat de travail à temps partiel devra être conclu pour une durée minimale de 24 heures hebdomadaires (ou 104 heures par mois), sauf dérogations. Ce changement a bien sûr des conséquences sur le fonctionnement des sociétés de ventes volontaires. Voici une analyse exhaustive de cette disposition et des ajustements dont elle peut faire l'objet.*

La durée minimale de 24 heures hebdomadaires (ou 104 heures par mois) s'applique à tout contrat à temps partiel conclu à compter du 1er janvier 2014. Elle ne s'applique pas aux salariés âgés de moins de 26 ans qui poursuivent leurs études.

## Les dérogations et aménagements possibles

**Accord individuel sur une durée inférieure.** Un salarié pourra demander à travailler en dessous de la durée hebdomadaire minimale de 24 heures pour faire face à des contraintes personnelles ou pour lui permettre de cumuler plusieurs activités afin d'atteindre une durée globale correspondant à un temps plein ou au moins égale à 24 heures par semaine.

Pour bénéficier de cette dérogation, le salarié devra formuler une demande écrite et motivée. L'employeur sera tenu d'informer chaque année le comité d'entreprise ou les délégués du personnel du nombre de demandes de dérogation individuelles.

**Durée conventionnelle dérogatoire.** Une convention de branche ou un accord de branche pourra fixer une durée hebdomadaire minimale de travail inférieure à 24 heures, à condition de comporter des garanties quant à la mise en œuvre d'horaires réguliers, ou permettant au salarié de cumuler plusieurs activités, afin d'atteindre une durée globale d'activité correspondant à un temps plein ou au moins égale à 24 heures par semaine.

Limites posées à un temps partiel inférieur à 24 h hebdomadaires : en cas de durée minimale de travail inférieure à 24 heures, que ce soit sur demande individuelle d'un salarié ou en application d'une convention ou d'un accord de branche étendu, la dérogation n'est possible qu'à condition de regrouper les horaires de travail du salarié sur des journées ou des demi-journées régulières ou complètes.

Dans les branches où au moins un tiers des salariés est à temps partiel, les organisations liées par une convention de branche ou par un accord professionnel ont l'obligation d'engager une négociation sur les modalités d'organisation du temps partiel, mais cela ne concerne pas les SVV.

## L'ajustement des contrats en cours

Pour les contrats en cours au 1er janvier 2014, la loi prévoit une période transitoire de 2 ans. Ainsi jusqu'au 1er janvier 2016, la durée minimale s'appliquera uniquement aux salariés qui en font la demande. L'employeur pourra refuser s'il justifie l'impossibilité d'y faire droit compte tenu de l'activité économique de l'entreprise. Pour recourir au temps partiel, les SVV doivent se fonder sur le code du travail, sur l'article 17 de la Convention Collective Nationale et sur les nouvelles dispositions fixées pas la Loi sur la sécurisation de l'emploi n°2013-504 du 14 juin 2013.

Modifier la durée de travail suppose (impose) la signature d'un avenant au contrat de travail qui devra toujours préciser la durée du temps partiel du salarié et la répartition de cette durée entre les jours de la semaine s'il s'agit d'un temps partiel hebdomadaire ou entre les semaines du mois s'il s'agit d'un temps partiel mensuel. Les horaires devront respecter les règles fixées en matière d'amplitude et de coupures : les horaires de travail des salariés à temps partiel doivent respecter une coupure de 11 heures au minimum entre 2 journées de travail. L'amplitude d'une journée de travail est donc limitée à 13 heures. L'horaire sur une journée ne peut comporter qu'une interruption d'activité et d'une durée de 2 heures maximum.

Les heures effectuées en plus de l'horaire contractuel sont qualifiées d'heures complémentaires. Ces dernières sont limitées en nombre au cours d'une même semaine (ou du mois) au 1/10ème de la durée contractuelle hebdomadaire (ou mensuelle) et payables, depuis le 1er janvier 2014, à un taux majoré de 10%.

Les heures complémentaires sont obligatoirement payées. Elles ne peuvent en aucun cas être remplacées par un repos.

## Nécessaire réexamen des contrats à temps partiel

Nous recommandons aux SVV d'examiner les contrats à temps partiel de leurs salariés.

Pour les contrats dépassant les 24 heures hebdomadaires ou les 104 heures mensuelles, il convient de veiller à éviter les éventuelles heures complémentaires qui désormais doivent être payées à un taux majoré. S'il fallait augmenter temporairement la durée du travail, l'employeur peut prévoir un avenant de complément d'heures qui ne seront alors pas soumises à majoration.

Pour les contrats de durée inférieure, prévoir une mise à niveau d'ici le 31 décembre 2015, sauf demande expresse du salarié dans l'intervalle.

Enfin, attention, une SVV qui emploie ponctuellement un (ou des) « vacataire(s) » qui ne serait pas sous le statut de travailleur indépendant, emploie de facto un salarié à temps partiel sous contrat de travail à durée déterminée. En d'autres termes, dans la plupart des cas, le « vacataire » n'est autre qu'un salarié sous contrat à durée déterminée qui effectue un temps partiel.



**Sylvie Boulte**  
Secrétaire Général de TAJAN SA

Avec l'aimable participation de Maître Romain Sutra, Avocat en Droit Social.

## SYMEV, SNA et CPGA unis pour demander le relèvement des seuils des certificats d'exportation

Les liens noués en 2013 par le Symev, le Syndicat National des Antiquaires et le Comité Professionnel des Galeries d'Art à l'occasion de leur campagne conjointe contre le projet d'augmentation de la TVA à l'importation sur les œuvres d'art ont vocation à perdurer.

Ainsi, le 13 mars dernier, Jean-Pierre Osenat, Christian Deydier et Georges-Philippe Vallois, présidents respectifs de ces associations ont co-signé un courrier adressé à la ministre de la Culture, Aurélie Filipetti pour attirer son attention sur « la question des seuils d'examen pour la délivrance des certificats d'exportation des biens culturels qui, depuis plusieurs années, se trouve dans une inexplicable impasse ».

### Un courrier adressé au ministère de la culture

Leur requête résulte du fait que les seuils de valeur actuellement en vigueur, au-delà desquels les antiquaires, galeries et maisons de vente sont astreints auprès du service des musées de France à une demande obligatoire de certificat s'ils souhaitent exporter ces biens ou les proposer à des acheteurs étrangers, n'ont pas été révisés depuis plus de 20 ans. Or, comme le soulignent les signataires, cette situation a une double conséquence : « elle nuit à la fluidité du marché de l'art français, et elle est source de complexités administratives contraires à l'esprit de simplification qui, nous le croyons, anime l'action du Gouvernement ».

La lassitude des acteurs du marché de l'art est d'autant plus importante que, disent-ils, « ce dossier a fait l'objet, en 2011, d'un travail conjoint entre votre administration et les professionnels, qui a conduit à une proposition de relèvement sensible de ces seuils. Depuis cette date cependant, la parution des textes réglementaires consacrant ce relèvement a été sans cesse retardée, sans que les professionnels du marché de l'art comprennent où se situe aujourd'hui la difficulté. »

### Renforcer la compétitivité de la place française

Et de préciser combien ils sont dépités de constater que « quelques mois avant la tenue à Paris de la Biennale des Antiquaires, et quelques jours avant l'ouverture de sa concurrente (la TEFAP de Maastricht), la France n'est pas capable de régler un sujet aussi simple, mais aussi sensible, qui le pénalise gravement dans la compétition internationale. ». Bien entendu, le Symev et ses partenaires ne manqueront pas de faire part à leurs adhérents de la réponse donnée par la ministre et ses services à cette requête. ■

# ACTUALITE JURIDIQUE

Philippe GAULTIER

Avocat au Barreau de Paris

*Droit du marché de l'art et des ventes aux enchères publiques, Droit de la propriété intellectuelle.*



## L'action en paiement de la maison de ventes contre l'adjudicataire défaillant

*Souvent, les maisons de ventes sont confrontées à des adjudicataires indécisifs qui pour des raisons variées invoquent différents prétextes pour ne pas payer leur bordereau : exigence d'un certificat, critique opportune de l'état de l'œuvre... Lorsque ces motifs apparaissent injustifiés sinon dilatoires, les juridictions condamnent les adjudicataires défaillants au paiement du prix.*

*En pareilles circonstances, la maison de ventes ne doit donc pas hésiter à poursuivre l'adjudicataire, comme l'illustrent les récentes décisions rapportées ici.*

*En effet, **deux arrêts de la Cour d'appel de Paris** viennent rappeler avec force que l'adjudicataire est par principe redevable du prix et des frais sitôt l'adjudication prononcée.*

*Dans les deux cas que nous détaillons ici, la maison de ventes volontaires agissait en paiement à l'encontre d'un adjudicataire défaillant.*

● **Dans la première affaire**, la maison de ventes avait saisi le Juge du fond et obtenu la condamnation de l'adjudicataire d'un « *masque maladie Pendé* » à lui payer le prix d'adjudication augmenté des frais. [Cour d'appel de Paris 26.09.2013]

L'adjudicataire forme appel devant la Cour de Paris en faisant valoir essentiellement deux moyens visant à remettre en cause son obligation de payer.

**Tout d'abord**, il expose que s'il s'est porté adjudicataire, c'est « à la **condition** substantielle expressément acceptée par la société de ventes d'obtenir un **certificat de provenance** » qui ne lui a pas été remis, ce qui justifierait son absence de paiement.

Sur ce point, la Cour relève que l'appelant ne conteste pas sa qualité d'adjudicataire, d'ailleurs confirmée par le procès-verbal de la vente.

Elle considère ensuite que l'adjudicataire « *ne produit aucune*

*pièce pour prouver d'une part qu'il avait fait connaître* » son exigence d'une « *attestation indiquant l'historique et la provenance* » du masque, et d'autre part que la maison de ventes aurait « *pris l'engagement de satisfaire cette demande* ».

Elle juge logiquement que « *la condition alléguée n'est aucunement établie* » et écarte par conséquent ce premier moyen.

**Ensuite**, l'adjudicataire soutient qu'il n'avait pas connaissance des conditions de vente qui lui sont opposées et affirme que, par application de l'article L.321-14 du Code de commerce, « *à défaut de remise en adjudication sur folle-enchère, la vente a été résolue de plein droit* » à l'expiration du délai d'un mois fixé pour ce faire par la loi, dans sa rédaction alors applicable (le délai a été depuis porté à trois mois).

La Cour rappelle « *que ce texte ouvre au seul vendeur la possibilité (...) de se prévaloir de la résolution dans l'hypothèse de l'inexécution par l'adjudicataire de son obligation de paiement ; qu'elle ne donne pas à ce dernier la faculté d'arguer de sa propre défaillance pour se défaire de son obligation de paiement* ».

Cette affirmation découle directement du principe posé par la Cour de cassation dans un arrêt du 8 juillet 2010, selon lequel l'adjudicataire défaillant ne peut « *se prévaloir de la clause résolutoire stipulée à l'article L. 321-14, alinéa 3, du code de commerce au seul profit du vendeur* ».

Puis, la Cour rapporte les conditions de vente applicables qui permettent au vendeur : « *qui ne formule pas une demande de remise en vente sur folle enchère dans le délai d'un mois, de lui donner mandat de poursuivre l'adjudicataire défaillant, soit en annulation de la vente, soit en exécution et paiement* ».

Elle juge que ces conditions de vente sont opposables à l'adjudicataire qui a pu en prendre connaissance lors de l'exposition préalable à la vente, lors de laquelle il a examiné le masque *Pendé*, puisqu'elles étaient affichées sur place.

Dans ces conditions, la Cour confirme le Jugement en ce qu'il a condamné l'adjudicataire à payer à la maison de ventes le prix augmenté des frais pour l'acquisition du « masque maladie Pendé », et le condamne également à lui payer une indemnité de procédure.

● **Dans la seconde affaire**, la maison de ventes avait obtenu en référé la condamnation de l'adjudicataire d'un tableau de Sandorfi à lui payer à titre de provision le prix d'adjudication augmenté des frais. (Cour d'appel de Paris 15.01.2013).

Sur appel de ce dernier, la Cour se voit saisie de différentes questions, et essentiellement de savoir si l'obligation de payer de l'adjudicataire est « *sérieusement contestable* » au sens de l'article 809 du Code de procédure civile, puisqu'elle était appelée à statuer en tant que Juge des référés.

**En premier lieu**, l'adjudicataire ayant enchéri selon le formulaire d'ordre d'achat proposé par la maison de ventes, il conteste la validité de celui-ci en soutenant qu'il est incomplet.

La Cour relève d'abord qu'il s'agit d'un simple modèle qui n'a pas de caractère obligatoire.

Elle relève ensuite que sont mentionnés sur l'ordre d'achat adressé par télécopie à la maison de ventes : les renseignements d'identité, les coordonnées personnelles et les coor-

La présence de « *craquelures sur la couche de laque extérieure* » du tableau était attestée par la personne en question.

La Cour relève que l'adjudicataire « *n'a pas fait mention de ce point en première instance* », et qu'en toutes hypothèses « *il pouvait parfaitement envoyer une télécopie annulant son offre* » avant la vente, ce qu'il n'a pas fait.

Dans ces conditions, la Cour juge que « *l'obligation à paiement n'est donc pas sérieusement contestable* », confirme l'ordonnance de référé condamnant l'adjudicataire à payer et met à sa charge une indemnité de procédure.

La Cour de Paris rappelle de la manière la plus claire à l'occasion de ces deux affaires :

- d'une part, que l'adjudicataire a en principe l'obligation de payer entre les mains de la maison de vente le prix et les frais dès l'adjudication prononcée,
- et d'autre part, que seul le vendeur agissant par l'intermédiaire de la maison de ventes, décide de la mesure qu'il met en œuvre pour sanctionner le défaut de paiement : folle-enchère, résolution de plein droit, ou action en paiement à l'encontre de l'adjudicataire défaillant.

“

**Seul le vendeur agissant par l'intermédiaire de la maison de ventes, décide de la mesure qu'il met en œuvre pour sanctionner le défaut de paiement : folle-enchère, résolution de plein droit, ou action en paiement à l'encontre de l'adjudicataire défaillant.**

”

données bancaires de l'enchérisseur, l'identification du lot et le montant de l'enchère la plus haute portée. Elle précise que l'ordre d'achat porte la signature non contestée de l'adjudicataire.

Elle considère que l'adjudicataire étant « *un acheteur ayant déjà acquis par son intermédiaire, le commissaire-priseur pouvait estimer que le relevé d'identité bancaire et la copie de la pièce d'identité n'étaient pas nécessaires* ».

Autrement dit, la Cour considère que l'ordre d'achat, certes incomplet au regard du modèle proposé, réunissait tous les éléments permettant de constater la volonté d'acheter et la réalité du mandat d'enchérir au nom et pour son compte jusqu'à un certain prix.

Ainsi, la Cour refuse à bon droit, après un examen complet des circonstances de fait, de tirer quelque conséquence que ce soit de l'absence de certains documents habituellement sollicités en pareil cas par la maison de ventes.

**En second lieu**, l'adjudicataire prétendait, « *que la peinture serait affectée de défauts* », qui lui avait été signalés par un « *ami lors de sa visite de l'exposition préalable à la vente* », et qu'il n'a donc finalement « *pas souhaité l'acquérir* ».

*Ainsi, la vente publique engage l'acheteur, même s'il n'est pas physiquement présent en salle le jour de la vente aux enchères. L'économie de la vente publique est particulièrement sensible à ce point car les vendeurs sont parfois inquiets du règlement du prix, et peuvent alors être tentés de se tourner vers d'autres modes de ventes, qui ne les garantissent d'ailleurs pas plus contre un acheteur indélicat.*

*Pour anticiper de telles difficultés sans avoir à multiplier les diligences préalables ni exiger de multiples documents, formalisme auquel la vente aux enchères se prête particulièrement mal pour des raisons évidentes d'un temps borné par la date de la vente, les maisons de ventes peuvent organiser leurs conditions de ventes pour qu'elles répondent à cette préoccupation, en fonction notamment de leur domaine d'intervention et de leur clientèle.*



Legrand  
Lesage-Catel  
Gaultier

**Pour aller plus loin :**

les adhérents du SYMEV peuvent s'adresser à Maître Philippe GAULTIER :  
gaultier@llcg-avocats.com

# Fiscalité : un vent d'instabilité souffle sur le marché de l'art

*A l'instar des autres secteurs de l'économie, le secteur du marché de l'art est très fortement tributaire des règles fiscales qui lui sont imposées. Et plus encore que d'autres il est exposé à une instabilité néfaste à son développement dans un contexte de forte concurrence internationale. Un triste constat qui ne s'est pas démenti en 2013 et qui risque de se poursuivre encore cette année, invitant les acteurs du marché de l'art à la vigilance.*

Le phénomène dure depuis quelques années. Les budgets votés par le Parlement sont serrés, les niches fiscales sont pointées du doigt et des économies sont réalisées dans tous les domaines. Le marché de l'art n'est pas épargné, chaque année des propositions de loi menacent son

En 2014, les principaux avantages fiscaux sont maintenus. Un point positif, une baisse est intervenue en ce qui concerne le taux de TVA à l'importation. Deux points négatifs sont à noter : l'augmentation de la taxe sur les plus-values et du taux de TVA appliqué aux ventes réalisées par les artistes eux-mêmes.

## 2014 et ses changements

Les acteurs du marché de l'art sont coutumiers des changements fiscaux et sont souvent menacés par ces derniers. Le budget 2014 ne sera pas l'exception, ce dernier impose quatre modifications de taille et une incohérence flagrante, preuve que les politiques méconnaissent grossièrement le sujet.

En 2013, ce que l'on appelle hâtivement la TVA à l'importation était de 7 %, elle devait passer à 10 % en 2014, mais ce taux a été justement abaissé à 5,5 % après un long travail de lobbying. La France se retrouve ainsi dans une position concu-

**“ Chaque année, des propositions de loi visent à réduire l'attractivité du marché de l'art. Fort heureusement, les acteurs du marché de l'art n'hésitent pas à unir leur force pour contester ces propositions de loi. Jusqu'à présent, ils ont toujours réussi à contrecarrer les politiques qui instrumentalisent de manière démagogique le débat. ”**

attractivité : relèvement du taux de TVA à l'importation, inclusion des œuvres d'art dans l'ISF, modification du régime d'imposition des plus-values lors de la vente d'une œuvre d'art...

Fort heureusement, les acteurs du marché de l'art n'hésitent pas à unir leur force pour contester ces propositions de loi. Jusqu'à présent, ils ont toujours réussi à contrecarrer les politiques qui instrumentalisent de manière démagogique le débat. Car, disons-le, l'impact économique d'une augmentation de la fiscalité dans le domaine culturel serait inexistant au niveau national, mais catastrophique pour l'écosystème fragile du marché de l'art français. À cet argument, s'ajoute le fait que le monde artistique dans son ensemble serait touché, notamment lorsque l'on sait que 90 % des collections publiques s'enrichissent aujourd'hui par des donations. Le modèle français est fragile et la menace d'un changement dans la politique fiscale du pays pèse sur les épaules des acteurs du marché de l'art qui restent en alerte après les divers épisodes des années précédentes.



■ **En 2013, la mobilisation efficace des différents acteurs du marché de l'art, dont le Symev, a permis d'obtenir du gouvernement qu'il renonce au projet d'augmentation de la TVA à l'importation sur les œuvres d'art.**

rentielle, profitant de l'un des taux les plus bas appliqués en Europe (5 % au Royaume-Uni).

La première augmentation concerne les ventes réalisées par un tiers (galerie d'art, négociant, intermédiaire agissant en son nom propre) qui sont imposées au taux de droit commun de TVA passé de 19,6 % à 20 % à compter du 1er janvier 2014. C'est le même taux qui s'applique aux frais des maisons de ventes aux enchères.

La deuxième augmentation concerne l'imposition des plus-values, à savoir la taxation appliquée à la revente d'une œuvre d'art. Elle est applicable sur les ventes des particuliers soumis à l'impôt sur le revenu en France. Deux options sont possibles pour le contribuable :

- une taxation forfaitaire dont le taux est passé de 5 % à 6,5 % du prix de vente (incluant la CRDS de 0,5 %) ;
- une taxation sur la plus-value réelle dont le taux a été ramené à 34,5 %. Cette option est possible sur présentation de la facture d'achat. Elle n'est conseillée qu'en cas d'une plus-value faible ou si le vendeur détient l'œuvre d'art depuis longtemps, car après deux ans de possession, un abattement de 5 % (contre 10 % avant) est effectué chaque année sur la plus-value. L'abattement est de 100 % après 22 ans de détention (contre 12 auparavant).

À noter que la taxe sur la plus-value ne s'applique pas pour une œuvre d'art dont le prix de vente est inférieur à 5.000 euros.

Le régime de cet impôt a donc été alourdi, mais le principe de la plus-value forfaitaire n'est pas remis en question et globalement le régime français reste compétitif vis-à-vis des autres pays qui comptent sur le marché de l'art.

Troisième et dernier point sombre du budget 2014, le taux de TVA a été augmenté pour le maillon le plus précaire du secteur : les artistes et auteurs. La TVA sur les ventes d'œuvres et les droits d'auteur est passée de 7 à 10 % pour les artistes et leur ayant droit.

## L'aberration 2014

Rappelant la déclaration du candidat François Hollande - « Il faut que les artistes puissent continuer à inventer et à diffuser leurs créations et l'État doit les y aider... Mais il ne peut y avoir de création indépendante sans une juste rémunération du travail artistique. » - le Comité des Artistes-Auteurs Plasticiens dénonce depuis plusieurs mois l'incohérence de cette mesure. La maison des artistes et l'ensemble des autres syndicats et organisations luttent contre cette augmentation, mais ils ne semblent pas avoir le même écho qu'a eu le regroupement des galeries d'art et des maisons de ventes. En effet depuis le 1er janvier 2014, importer une œuvre d'art d'un artiste étranger est beaucoup plus avantageux fiscalement qu'acheter une œuvre d'un artiste travaillant en France. L'absurdité de la situation est criante et on peut s'attendre - du moins espérer - un nouveau changement pour 2015.

Pour être complet, il faut enfin aborder le droit de suite. La Cour de Justice de l'Union européenne devrait rapidement se

prononcer sur la possibilité de mettre conventionnellement le paiement du droit de suite à la charge de l'acheteur d'une œuvre.

Affaires à suivre donc, d'autant plus que Bruxelles vient d'annoncer que l'Hexagone ne ramènerait pas son déficit public sous la barre de 3% du PIB d'ici à 2015. Les politiques vont donc devoir trouver des solutions et vouloir serrer la vis. Et le débat risque de revenir sur le tapis...



**Antoine Cadeo de Iturbide,**  
Directeur des opérations  
d'A&F Markets  
et responsable de la rédaction  
d'Art Media Agency (AMA).



Sur 450 pages, *L'art et la fiscalité du collectionneur dans le monde* couvre la taxation à l'achat, à la possession et à la vente, de 86 territoires, des pays les plus importants aux paradis fiscaux. Ce guide présente également les informations concernant les dispositions fiscales accompagnant le mécénat ainsi que le régime d'application du droit de suite pour la plupart des pays. Il se conclut par un lexique complet ainsi que les coordonnées des ports-francs et zones franches d'Europe. Une mise à jour annuelle est prévue.

*L'art et la fiscalité du collectionneur dans le monde* peut être commandé en ligne sur [www.arttaxguide.com](http://www.arttaxguide.com). Il est livré dans les cinq jours qui suivent l'achat.

Editeur : A&F Markets Prix : 79 euros.  
Contact : [editions@afmarkets.net](mailto:editions@afmarkets.net)



## Pierrick Moritz : « On constate une internationalisation du goût pour l'art chinois »

*Le marché de l'art traditionnel chinois fascine par son insolent développement. S'agit-il d'une flambee passagère ou d'une tendance appelée à s'inscrire dans la durée ? Les résultats affichés s'expliquent-ils par des considérations économiques, géopolitiques ou artistiques ? Ne faut-il pas craindre la prochaine explosion d'une bulle spéculative ? Réponses avec Pierrick Moritz, amateur d'art traditionnel chinois, et auteur d'un récent ouvrage fort documenté consacré à ces questions.*

● **Vous venez de publier un ouvrage que vous présentez comme « une photographie du marché de l'art traditionnel chinois ». Quels sont les traits qui sautent aux yeux lorsque l'on contemple cette photographie ?**

C'est une photographie dans le sens où il s'agit d'une réunion de faits et d'observations économiques et culturelles concrets. Cette forme de traitement est un choix car je suis l'ennemi des graphiques en camembert ou en courbes pour l'étude des phénomènes du marché de l'art. Je trouve que leur aspect définitif restitue très mal les situations d'un secteur économique à part, où chaque catalogue et chaque œuvre sont uniques. À travers des schémas simplistes, on mêle ce qui n'est pas comparable ; une vente à une autre quand les stratégies et les chiffres d'affaires attendus ne sont pas les mêmes, en occultant complètement les facteurs aléatoires mais importants entrant dans la constitution de catalogues et les aspects humains qui jouent dans l'achat. Le trait le plus important qui se dégage de la lecture de ce travail est l'engouement international pour l'art traditionnel chinois pour toutes les époques et au sein de toutes les classes sociales qui ont les moyens d'investir à partir de quelques centaines d'euros, et avec des motivations différentes. Ce qui explique notamment le fait que les objets dont les prix sont acceptables

par les classes moyennes supérieures dans les ventes aux enchères sont globalement en forte progression. Les prix pour les objets d'art traditionnel chinois flambent partout ; de Paris à New York en passant par Sydney ou Auckland. Ensuite, les professionnels auront constaté que la montée en puissance des objets Qing du XVIIIe siècle, et notamment les céramiques impériales d'époque Qianlong, ne se dément pas. Une situation qui contraste avec celle rendue par une bonne partie des collectionneurs des générations précédentes pour lesquels le meilleur de l'art traditionnel chinois s'arrêtait avec les Ming, mais avec un intérêt possible pour les céramiques monochromes de l'époque du règne de l'empereur Qing Kangxi. On reprochait une trop grande préciosité à certaines céramiques impériales Qianlong aux émaux de couleurs : trop chargées, avec des surfaces polychromes complètement remplies, trop compliquées, avec une influence occidentale. Aujourd'hui, on se les arrache. Toutefois, on constate que des sommes autour du million de dollars ont été engagées sur des céramiques aux émaux de couleur dans un passé plus lointain, notamment dans les années 1980.

● **Quels sont selon vous les ressorts du développement extraordinaire qu'a connu ce marché ?**

**On évoque habituellement des facteurs économiques, mais vous insistez aussi sur le rapport spécifique des chinois à leur patrimoine, voire les motivations patriotiques des collectionneurs...**

Le moteur actuel de ce développement est l'internationalisation du goût pour l'art chinois, quels que soient les niveaux de revenus des collectionneurs. En France, des amateurs de céramique occidentale sont passés à la céramique chinoise, de la peinture occidentale à la peinture traditionnelle chinoise. Bien sûr, on sait le fort développement de l'économie chinoise, dont les débuts se situent quand même au début des années 1980, et le patriotisme des Chinois pour ramener chez eux certains trésors, notamment ceux issus des pillages. La culture chinoise est attachée à la tradition, au respect des ancêtres et de tout ce qui est ancien ; ce qui explique aussi l'engouement pour le patrimoine. Mais les spécificités culturelles n'expliquent pas tout dans ces prix très élevés. Si l'on prend le cas du jade, le talent du sculpteur, sa réputation, l'importance d'inscriptions éventuelles sont notamment des éléments qui déterminent sa valeur.

● **Certains observateurs estiment que les prix faramineux atteints par certains objets résultent de la spéculation. Qu'en pensez-vous ?**

La flambée des prix de l'art chinois s'inscrit dans un phénomène mondial pour la qualité et la rareté qui touche toutes les spécialités du marché de l'art, avec forcément une part de spéculation sur certains objets, une possible surévaluation que l'on peut aussi interpréter comme le prix à payer pour obtenir un objet qui coûtera encore plus cher dans un an ou deux. Sur l'extrême rareté pour la céramique, il ne faut pas perdre de vue que la spécialité est considérée comme un art majeur en Chine au

“

**La montée en puissance des objets Qing du XVIIIe siècle, et notamment les céramiques impériales d'époque Qianlong, ne se dément pas. Une situation qui contraste avec celle rendue par une bonne partie des collectionneurs des générations précédentes pour lesquels le meilleur de l'art traditionnel chinois s'arrêtait avec les Ming, mais avec un intérêt possible pour les céramiques monochromes de l'époque du règne de l'empereur Qing Kangxi.**

”



même titre que la peinture chez les Occidentaux. Donc, une céramique chinoise extraordinaire peut valoir le prix d'une toile d'un maître occidental. À côté de cela, tout ne se vend pas et surtout pas à n'importe quel prix. Un article de mon livre est d'ailleurs consacré aux invendus.

● **Vous soulignez la « très forte identité » de l'art traditionnel chinois. Par quels traits principaux se caractérise-t-il ?**

À un moment, dans mon ouvrage, j'ai employé une formule un peu lyrique, mais très illustrative pour dire, en substance, que c'est un art en perfectionnement continu. Si l'on ne constate pas de rupture radicale comme dans l'histoire de l'art occidental, l'évolution au fil des siècles dans certaines spécialités est spectaculaire, avec beaucoup d'innovations techniques, l'apparition de nouveaux objets, sans rien perdre de l'héritage, de l'identité, de la mémoire, malgré des apports extérieurs. À titre personnel, je vois le même phénomène dans l'art contem-

● **Le marché de l'art traditionnel chinois se distingue aussi par le fait que de nombreuses pièces se trouvent hors de Chine. Comment cela s'explique-t-il ?**

L'exportation, bien entendu ; la constitution de grandes collections en Occident vers la fin du XIXe siècle et les premières décennies du XXe. La France est un véritable terrain de chasse aux trésors pour les acheteurs chinois. Après la guerre de l'Opium, au début des années 1860, beaucoup de prises de guerre, originaires du pillage du palais d'été mais aussi de la marchandise d'exportation, ont été ramenées de Chine et dispersées en France. A cette époque, la vente à Drouot de telles pièces ramenées par un militaire gradé a duré quatre jours, tellement elles étaient nombreuses. L'intérêt pour la France des collectionneurs d'art chinois s'explique notamment par ce genre d'histoire, qu'ils connaissent parfois mieux que nous. D'autres aspects concernent les objets ramenés par des « archéologues » et marchands plus ou moins amateurs lors des travaux ferroviaires qui ont mis des sites à jour au début du

“

**La France est un véritable terrain de chasse aux trésors pour les acheteurs chinois. Après la guerre de l'Opium, au début des années 1860, beaucoup de prises de guerre, originaires du pillage du palais d'été mais aussi de la marchandise d'exportation, ont été ramenées de Chine et dispersées en France.** ”

porain chinois, trop souvent ramené à la culture dominante, c'est-à-dire américaine. L'humour pince-sans-rire du mouvement cynique réaliste chinois, avec des artistes comme Yue Minjun est quand même très chinois. Certaines œuvres de Wang Guangyi évoquent le principe de reproductibilité utilisé par Warhol, reproductibilité quand même inventée par les Chinois avec la xylographie. Sous un certain aspect, les sculptures d'un artiste contemporain comme Ah Xian illustre très bien cette tradition en perfectionnement continu, à travers des œuvres utilisant certaines techniques artistiques chinoises ancestrales, comme la peinture sur porcelaine ou la sculpture sur laque.

● **À travers votre étude, est-il possible de distinguer les types d'objets ou d'œuvres les plus prisés ? Observez-vous des tendances émergentes ?**

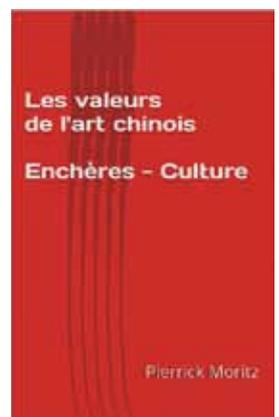
Les arts majeurs, c'est-à-dire la céramique, les bronzes archaïques et la peinture et la calligraphie se maintiennent à des niveaux extrêmement élevés. Les prix des plus beaux objets en jade sculpté augmentent de manière exponentielle depuis une dizaine d'années. L'engouement se fait de plus en plus vif autour de la marchandise moyen de gamme de bonne qualité, notamment les meubles anciens en bois non précieux. Le phénomène concerne le meilleur des créations chinoises de toutes les époques.

XXe siècle. Il existe également un marché noir asiatique d'objets d'exportation chinois sortis des épaves, et notamment des céramiques.

**Pierrick Moritz** est journaliste, spécialisé dans les questions culturelles. Il a été reporter pour l'hebdomadaire d'information culturelle Nantes-Poche (1987-1990), secrétaire d'édition à la Gazette de l'Hôtel Drouot (1991-1994) avant de collaborer à l'adaptation française de deux guides touristiques pour Lonely Planet (1994-1995). De 1996 à 2006, il s'est consacré à la recherche et à la vente d'antiquités et d'objets de collection avant de créer, en 2007, le blog ArtWit-houtskin.com, principalement consacré à l'actualité du marché de l'art qui compte quelque 1.300 articles à ce jour.

En janvier 2014, il a publié deux guides pratiques en version numérique : « *Estimez l'intérêt de vos antiquités, objets de brocante et de collection* » et « *Les Valeurs de l'art chinois - Enchères - Culture* » disponibles sur [www.amazon.fr](http://www.amazon.fr).

Contact : [pierrick.moritz@noos.fr](mailto:pierrick.moritz@noos.fr)



● **Au regard de ces considérations historiques, où se trouvent, selon vous, les principaux gisements d'art traditionnel chinois ? La France est-elle un terrain de recherche et de prospection privilégié ?**

La France est très riche en objets d'art traditionnel et d'exportation chinois. Et c'est connu dans le monde entier. Les objets d'art traditionnel chinois sont introuvables en Chine dans les conditions constatées en France, et sont absolument hors de prix. On pense aussi à la Grande-Bretagne ; aux très beaux objets et œuvres d'art chinois situés au Japon. Les Etats-Unis ont été les plus gros importateurs de marchandises chinoises au XIXe siècle. Des photographies de Joseph Byron d'intérieurs new-yorkais autour de la fin du XIXe siècle montrent des salons bourgeois dont certains sont littéralement remplis d'objets et d'œuvres d'art chinois. La collection d'art chinois de l'Asian Art Museum de San Francisco est fabuleuse. L'Australie, où les exportations d'objets chinois de très grande qualité ont été importantes à partir des années 1830, ne doit pas être négligée : la collection d'art chinois de la National Gallery of Victoria à Melbourne est impressionnante et couvre bien toutes les périodes de l'histoire de l'art chinois, depuis le néolithique. De très beaux objets d'art traditionnel chinois apparaissent également dans des ventes aux enchères néo-zélandaises.

● **Le marché de l'art traditionnel chinois va-t-il de pair avec un déplacement de son centre de gravité ? En d'autres termes, se traduit-il par un essor des ventes sur le territoire chinois ?**

Les résultats des principales maisons de ventes chinoises sont en très forte progression, avec des prix spectaculaires pour des objets d'art traditionnel. Cependant, l'impression que l'on peut avoir, c'est que la marchandise est plus rare qu'en Occident, où ces mêmes sociétés en recherchent. Mais ces opérateurs ne vendent pas exclusivement de l'art chinois ; l'année dernière, China Guardian a vendu une lettre autographe de Napoléon Bonaparte pour une petite fortune.

● **Est-il pertinent pour une société de ventes française de vendre les objets ou œuvres d'art chinois sur place, comme le font déjà certaines grandes maisons internationales ? Ou n'est-ce pas nécessaire, dans la mesure où les grands collectionneurs chinois achètent volontiers à l'étranger ?**

Le problème pour vendre en Chine continentale, n'est pas de trouver des partenaires chinois, ce qui est dans la tradition. Il réside plutôt dans les taxes très élevées. Il existe des exemptions et des poches de zones franches, mais sous certaines conditions comme pour l'importation temporaires. Le lieu le plus adapté pour vendre serait Hong Kong, un port franc. Ensuite, quelles sont les réelles motivations des sociétés de vente anglo-saxonnes implantées en Chine continentale ? Pour y vendre quoi ? De la marchandise qui se trouve déjà sur place ? Est-ce une localisation purement stratégique pour des contacts ? Visiblement, malgré des autorisations de ventes en Chine continentale, Sotheby's et Christie's poursuivent leurs prestigieuses sé-

ries de vente à Hong Kong. Le marché des objets d'art chinois en France est plein d'attraits pour les acheteurs chinois : avec des ventes dont les estimations sont réputées attractives, des ressources importantes, des objets de grande qualité, avec un côté chasse au trésor et aussi la fierté d'être allé chercher la perle rare jusque-là. La diffusion des informations par Internet favorise les échanges, même si les acheteurs de pièces de



prix ont besoin que les objets soient vus, par eux-mêmes ou avec la collaboration d'intermédiaires de confiance.

● **Quelles sont les questions que devraient, selon vous, se poser les maisons de ventes françaises avant d'entreprendre un tel projet ?**

Ai-je un partenaire et des appuis chinois ? Je pense que c'est vraiment la question essentielle.

● **Pour conclure, quelles sont selon vous les perspectives de ce marché, les évolutions qu'il pourrait subir dans les prochaines années ? Notamment, ne pensez-vous pas que l'engouement pour l'art traditionnel chinois peut avoir une influence sur la vente d'objets ou d'œuvres plus contemporains ?**

On constate en France et ailleurs que le nombre de ventes aux enchères et de lots d'art traditionnel chinois catalogués sont en forte augmentation chez beaucoup d'opérateurs, avec la dépendance qui va de pair au niveau des chiffres d'affaires. Si la possibilité d'un retournement de situation ne peut pas être complètement exclue, des facteurs comme la progression des prix pour différents niveaux de gamme montrent un marché en profondeur, donc solide. L'internationalisation du goût pour l'art chinois avec les moyens de communication actuels permet aussi d'écarter l'hypothèse d'une chute brutale d'activité dans une région qui viendrait à connaître une situation économique particulièrement difficile, car elle aurait la possibilité de travailler avec l'étranger. Un des autres éléments importants concerne la fin du « cheap China », avec une montée en gamme des productions chinoises dans différents domaines, comme celui du luxe avec notamment l'artisanat d'art. On peut envisager qu'à Paris, Londres ou New York, des ventes de céramique contemporaine et de design chinois seraient très courues.

Propos recueillis par Christophe Blanc



## Janin Bechstedt, restauratrice de peintures :

**« Les commissaires-  
priseurs et nous,  
partageons  
une même volonté  
de transmission  
du patrimoine »**

*Les commissaires-priseurs n'exercent pas un métier solitaire. Au cœur d'un écosystème complexe, ils nouent des relations avec un grand nombre de professionnels et de passionnés : experts, galéristes, historiens d'art, conservateurs de musées, restaurateurs d'œuvres d'art... Tous contribuent, avec leurs compétences propres à la transmission du patrimoine artistique et au dynamisme de la création. C'est pourquoi nous avons décidé de leur ouvrir nos colonnes pour qu'ils nous présentent leur métier, leurs idées et leurs aspirations. Cette série de rencontres, placée sous le signe de l'échange, démarre avec Janin Bechstedt qui exerce le métier délicat et essentiel de restauratrice dans le domaine de la peinture.*

● **La restauration d'œuvres d'art, est-ce pour vous une passion ou une profession ?**

Je n'aime pas dire qu'il s'agit d'une passion, car mon interlocuteur peut alors être amené à penser qu'il s'agit d'une sorte de passe-temps ou d'un simple hobby... Or la réalité est bien différente pour la simple raison que la restauration ne s'improvise pas. Il s'agit d'un métier que je suis en mesure d'exercer parce que j'ai acquis des connaissances et des compétences au cours

de longues années d'étude. Il exige aussi de la rigueur. Mais bien sûr, cela n'empêche pas la passion car, oui, il s'agit d'un métier... passionnant !

● **Vous avez évoqué votre formation. En quoi a-t-elle consisté ?**

Ma formation a commencé en 1992 en Allemagne par un stage de 3 ans au cours duquel j'ai eu la chance de pouvoir toucher à différentes matières : peinture murale, peinture sur chevalet, tant sur bois que sur toile, sculpture sur bois et sur pierre. C'est à l'occasion de ce stage que j'ai compris que j'avais bel et bien trouvé ma vocation. Nous participions à un chantier de restauration d'une petite église située à Darmstadt près de Francfort. Il s'agissait de dégager au scalpel les scènes de la Bible qui ornaient la balustrade de la tribune avant qu'elles ne soient recouvertes durant la Réforme... Nous éliminons méticuleusement les couches superposées et alors apparaissaient tantôt une tête, tantôt une main... C'était magique et j'ai réalisé que plus jamais je ne voudrais faire autre chose ! Je pense que j'ai alors éprouvé une sensation similaire à celle que peut ressentir un commissaire-priseur lorsqu'il découvre une œuvre majeure à l'occasion d'un inventaire. Cela tenait de la chasse au trésor !



“

**La restauration d'une œuvre est, fondamentalement, une affaire de choix. Le terme de "restauration" laisse entendre qu'il s'agit de retrouver l'état originel d'une œuvre. Ce n'est pas entièrement faux... mais encore faut-il savoir ce que l'on entend par "état originel" !**

”

● **Vous avez donc décidé de poursuivre dans cette voie en complétant votre formation ?**

Oui, à l'issue de ces trois années de stage, j'ai réussi, en 1995, le concours de la faculté de restauration de Cologne mais j'ai préféré m'inscrire à l'université de Paris IV où j'ai passé une maîtrise d'histoire de l'art et présenté un mémoire sur « l'éthique de la restauration en peinture ». Puis j'ai complété ma formation en suivant l'enseignement de l'Institut national du patrimoine en restauration de peintures qui ne s'est achevé qu'en 2007. Depuis cette date, j'ai commencé à travailler pour le musée Origny-Bernon à La Rochelle, le Louvre, le Centre de recherche et de restauration des musées de France (C2RMF), le musée de Cluny et le Centre Pompidou, aussi bien à Paris qu'à Metz. Toutefois, je continue encore à me former parce que la restauration est l'objet de recherches incessantes et que les techniques évoluent sans arrêt. Ainsi, au cours de mes études, je me suis rendue à Florence pour y suivre un stage au sein de l'Opificio delle Pietre Dure. J'y ai notamment acquis de nouvelles compétences dans le domaine de l'intervention minimaliste.

● **Peut-on revenir un instant sur le sujet de votre mémoire ? Quelles sont les questions éthiques qui se posent lors de la restauration d'une œuvre ?**

Se référer à l'éthique peut sembler surprenant mais cela s'impose dès lors que l'on a de la considération pour une œuvre. Ces questions éthiques résultent du fait que la restauration d'une œuvre est, fondamentalement, une affaire de choix. Le terme de « restauration » laisse entendre qu'il s'agit de retrouver l'état originel d'une œuvre. Ce n'est pas entièrement faux... mais encore faut-il savoir ce que l'on entend par « état originel » ! Car beaucoup d'œuvres ont, par exemple, changé en vieillissant ou été retravaillées au fil du temps... Dès lors jusqu'à quel stade revenir ? Est-il légitime de vouloir nécessairement accorder davantage de valeur à l'état initial de l'œuvre par rapport à ses états ultérieurs ? Et lorsqu'il y a des repeints, lesquels conserver ou non et en vertu de quels critères ? Voilà quelques exemples de questions éthiques se posant aux professionnels de la restauration et aux propriétaires des œuvres. Comme vous le voyez, il s'agit aussi de questions très concrètes et pratiques puisqu'elles vont déterminer la



“

**Certains commissaires-priseurs suggèrent à leurs vendeurs une restauration de l'œuvre préalablement à la vente, ou informent les acheteurs potentiels sur les restaurations possibles, ce qui est une façon habile de compléter la notice descriptive des lots.**

”

nature de notre intervention. Va-t-on s'en tenir à des actions de conservation préventive ou curative ou entreprendre une restauration proprement dite ?

● **Comment tranchez-vous ce genre de dilemme ?**

Mon rôle et celui de mes collègues consiste tout d'abord à mener une sorte d'enquête. Lorsque je reçois une œuvre mon travail peut s'apparenter à celui d'un médecin auscultant un patient. J'examine l'œuvre et éventuellement son environnement. Je recherche des indices qui peuvent éclairer son histoire et les raisons de sa dégradation. À cette fin, je mobilise toute une série de connaissances et de techniques de diverses natures relevant de la chimie, la biologie, la physique ou la photographie à différents spectres... Un exemple : je suis maintenant en mesure d'analyser les œuvres en recourant à l'imagerie numérique. En effet, en photographiant une peinture avec différents filtres, il est possible de révéler des anachronismes, des retouches ou des altérations non visibles à l'œil nu... Mais ces données factuelles ne suffisent pas à résoudre toutes les énigmes. Il faut aussi les croiser avec un travail documentaire et des considérations historiques voire demander des analyses supplémentaires...

● **Pouvez-vous nous donner un exemple ?**

Oui, bien sûr. J'ai travaillé sur une série de peintures réalisées au XIXe siècle par un artiste chinois de la région de Canton. En faisant des prélèvements, nous avons découvert des traces d'eau de mer. Mais ce n'est qu'en retrouvant l'adresse de ce peintre que le mystère a été résolu. Il s'avère en effet que son atelier était situé au bord de la Rivière des Perles dans laquelle il prélevait son eau. Or, lors des forts coefficients de marée, celle-ci était envahie d'eau de mer !

● **Enfin, vient l'heure du choix !**

Oui, à l'issue de ce travail d'enquête, il faut faire un choix. Celui-ci ne nous appartient pas. Mon rôle et celui de mes collègues consiste en effet à donner au propriétaire de l'œuvre les éléments lui permettant d'éclairer sa décision. Je présente les options possibles sans omettre les risques qu'elles peuvent comporter. Les interactions entre les différents paramètres chimiques, biologiques ou mécaniques sont en effet si nombreux que l'on ne peut écarter tout aléa. La fragilité fait souvent partie intégrante de notre conception de l'œuvre d'art. La plupart des acteurs du marché de l'art, qu'il s'agisse des conservateurs de musée, des galeristes ou des commissaires-priseurs en sont, heureusement, bien conscients.

● **Justement, avez-vous déjà noué des relations professionnelles avec les commissaires-priseurs ?**

Je suis bien sûr en relation avec de nombreux acteurs du marché de l'art comme les galeristes, les commissaires-priseurs et aussi les experts qui nous demandent parfois de les épauler dans leur travail d'investigation quant à l'attribution ou l'authentification d'une œuvre. Ces relations sont logiques car nous appartenons en quelque sorte au même écosystème. Nos compétences sont distinctes mais elles se complètent. J'ai pu constater que nous partageons, avec les commissaires-priseurs, un même amour des œuvres et des objets, une même émotion lorsque nous découvrons de belles pièces. Jusqu'ici, je n'ai toutefois pas travaillé directement avec eux sur des restaurations. Cela tient bien sûr au fait que les commissaires-priseurs ne sont pas propriétaires des œuvres qu'ils mettent en vente. En revanche, il leur arrive de suggérer à leurs vendeurs une restauration préalable à la vente, ou d'informer l'acheteur potentiel sur les restaurations possibles, ce qui est une façon habile de compléter la notice descriptive des lots. Enfin, il m'arrive aussi de les conseiller sur les conditions de stockage ou de transport des œuvres. Ces conseils sont généralement fort bien accueillis car les commissaires-priseurs partagent notre volonté de transmission du patrimoine artistique au public et aux générations futures.

Propos recueillis par Christophe Blanc

# Conseils aux commissaires-priseurs pour une meilleure préservation des peintures

par Janin Bechstedt

Récemment, un commissaire-priseur m'a fait part de certaines interrogations fréquentes au sein de sa profession concernant la manipulation, le transport et l'exposition des œuvres d'art. Cette inquiétude est justifiée, car parmi les facteurs les plus dévastateurs pour ces objets, on compte l'homme, le climat (humidité relative et température ambiante), la lumière et le manque de ventilation. La « conservation préventive », une spécialité enseignée à l'université, est justement destinée à la diminution de ces risques en amont, dans la mesure du possible. Il va de soi que le sujet est trop complexe pour être résumé en une page, d'autant plus que chaque matériau (et chaque objet) a des exigences différentes, si bien que des généralisations sont toujours hasardeuses. Ceci dit, même s'il est toujours préférable de se faire accompagner par un restaurateur lorsque vous manipulez de grands lots ou des objets de grandes valeurs, certains conseils peuvent s'avérer néanmoins utiles. Étant restauratrice de tableaux, j'évoquerai ici uniquement les peintures sur toile, bois et soie. Si vous avez des questions précises, je vous conseille vivement de contacter un expert en conservation préventive.

## Examen des œuvres

Tout d'abord, si vous comptez manipuler une grande quantité d'objets, vérifiez votre tenue. Des vêtements à larges manches ou des pantalons amples risquent de vous faire trébucher ou de s'accrocher et d'arracher des parties saillantes ou des écailles. Évitez les fermetures éclair, boutons et bijoux apparents qui peuvent rayer des surfaces. Si vous avez l'habitude de porter des gants pour manipuler les œuvres, il est mieux d'utiliser des gants chirurgicaux, de préférence en nitrile, plus résistants que ceux en vinyle ou en latex. Les gants en coton peuvent s'accrocher et diminuent vos facultés tactiles. De plus, votre sueur peut traverser le textile et interagir avec certains matériaux comme les métaux.

Si vous souhaitez éliminer la poussière superficielle, vérifiez d'abord avec une lampe de poche en lumière rasante que la peinture n'est pas soulevée et que vous ne risquez pas d'arracher des écailles. Au lieu d'utiliser un chiffon, servez-vous d'un pinceau à poils souples et passez le doucement de haut en bas, éventuellement en tenant un embout d'aspirateur à distance pour piéger la poussière.

À plusieurs reprises, on m'a décrit l'usage de l'éponge de vaisselle humide pour dégraisser la surface. Même si je comprends que vous ne pouvez pas prendre en charge un tableau illisible en raison de sa couche de crasse, sachez que cette opération est très dangereuse et que vous pouvez provoquer d'importants dégâts même s'ils ne sont pas forcément visibles dans l'immédiat. Si toutefois vous considérez ceci vraiment nécessaire, calez (sans trop forcer) un carton au revers de la peinture pour éviter les vibrations, utilisez une éponge de maquillage que vous mouillez très légèrement avec de l'eau déminéralisée ou de l'eau plate en bouteille, et faites votre essai plutôt dans une zone restreinte au lieu de nettoyer l'ensemble de la surface. Tapotez doucement la surface, ne la frottez pas, afin de ne pas arracher les empâtements. Ne faites jamais une telle opération sur une peinture mate.

Une pratique également périlleuse (voire davantage encore) est le passage d'un coton imbibé de White-Spirit sur la surface. Non seulement cette substance peut être dangereuse pour votre santé (notamment, si elle contient des aromatiques),

mais aussi pour la couche picturale de votre peinture. Si vous ne pouvez pas l'éviter, remplacez le White-Spirit du magasin de bricolage par un solvant plus sûr tel que le Shellsol® D40 ou l'essence de pétrole 100/140. Sachez cependant que ce sont des dégraissants. De la même manière que la peau de vos doigts se blanchit à leur contact, vous dissolvez très lentement le liant de votre peinture qui deviendra à chaque fois plus fragile, plus craquelée, plus poudreuse. Évitez donc ce geste au maximum, concentrez-vous plutôt sur une zone et non sur l'ensemble de la peinture et (de nouveau) ne le pratiquez jamais sur une peinture mate ou récente.

## Transport

Avant d'emballer les peintures pour le transport, vérifiez qu'aucun clou ou crochet ne risque d'abîmer les objets entreposés à proximité. Éliminez ou enveloppez ces éléments avant de placer le tableau dans le véhicule. Prenez les œuvres à deux mains et tenez les tableaux par les bords extérieurs du châssis (ou du cadre) sur les deux côtés.

Au cours d'un transport, la couche picturale d'une peinture (notamment sur toile) est fortement sollicitée par des vibrations. Pour atténuer ces dernières et éviter des soulèvements et des craquelures, vous devez soutenir la toile au revers avec des mousses de la même épaisseur que celle du châssis et calées entre les traverses. Si les peintures sont sous verre, scotchez un réseau en quadrillage sur la plaque. Ainsi, si le verre se brise pendant le transport, les morceaux ne tomberont pas sur la couche picturale. Toutefois, ne posez pas une telle protection sur un verre anti-reflet ou du Plexiglas.

N'enveloppez pas les peintures dans des couvertures, celles-ci peuvent arracher des écailles au moment du déballage. Les films polyester sont légèrement préférables, mais ils forment des charges électrostatiques qui peuvent avoir le même effet. Il existe des non-tissés en polyester très résistants, le Tyvek® et le Bondina®, qui ne se chargent pas d'électricité et qui sont parfaitement adaptés pour une première enveloppe (utilisez le côté lisse du Tyvek®). Après, vous pouvez emballer l'objet avec du papier bulle. Mettez les bulles plutôt à l'intérieur, la protection sera meilleure, sauf si votre surface est élastique

ou collante (par exemple fraîchement peinte ou vernie). Ces matériaux d'emballage constituent un certain investissement mais ils peuvent être réutilisés plusieurs fois.

Il est toujours préférable de séparer les objets en cartons ou caisses, mais si vous devez superposer des peintures, intercalez un carton neutre, une mousse ou un papier bulle et posez toujours les revers contre les revers et les faces contre les faces pour éviter des marques et éraflures. Calez aussi les bords afin que le tableau ne glisse pas au cours du transport (même s'il est dans une caisse). Si vous pouvez, posez les cartons à plat dans votre véhicule, ceci est largement préférable à un transport à la verticale, ainsi vous évitez que les clés du châssis (ou les mousses intercalées) glissent sous les montants et provoquent des déformations et des soulèvements de la couche picturale.

Si l'objet est lourd, précisez-le sur l'emballage, vous éviterez des casses et... des séances de kinésithérapie !

Une fois arrivé à destination, déballez les peintures rapidement car les bulles peuvent laisser des empreintes, certaines mousses ne sont pas stables et dégagent des acides, un écart de température au cours du transport peut provoquer une condensation d'eau à l'intérieur de l'emballage et engendrer des moisissures. Si vous trouvez des sciures de bois (trace d'insectes xylophages) au fond de votre emballage, mettez la peinture en quarantaine dans un conditionnement hermétique avant qu'elle ne contamine les autres objets stockés dans votre réserve.

## Accrochage, stockage et exposition

Tout d'abord vérifiez le poids de l'objet que vous souhaitez exposer et choisissez des crochets adaptés. Souvent, on sous-estime la lourdeur des cadres. N'utilisez pas de fils synthétiques, ni de cordes, mais privilégiez les câbles en acier. Évitez les crochets à tapisserie ou les crochets ouverts, mais employez des fixations fermées vissées sur l'encadrement. Les pattes métalliques pour fixer le tableau dans son cadre sont mieux que des clous repliés qui risquent de vous blesser ou d'abîmer d'autres objets au passage. Un système composé de cimaises avec tiges antivol ou de mousquetons évite qu'une peinture soit décrochée du mur par accident.

Dans la réserve, des grilles (éventuellement sur des rails) évitent que les tableaux reposent les uns sur les autres et que tous soient manipulés pour accéder à celui situé au fond. Une solution moins onéreuse est celle des casiers dans lesquels on entrepose les tableaux à la verticale en intercalant des cartons neutres. Utilisez des matériaux chimiquement stables pour ces meubles mais sachez qu'ils ont tous des avantages et des inconvénients.

Dans votre lieu d'exposition (mais aussi dans votre réserve), cinq facteurs de dégradation doivent être surveillés : la lumière, l'humidité, la température, le manque de ventilation et la poussière.

Il va de soi qu'une œuvre d'art ne doit pas être exposée au soleil direct. Comme règle générale, on peut dire que tout ce qui a vécu à un moment donné, se dégrade par ce rayonnement. Ceci inclut non seulement la soie, mais aussi tous les liants et les vernis anciens, les supports en toile et en bois et les colorants, car ceux-ci sont tous à base végétale. Les rayons ultraviolets (provenant du soleil, mais aussi de certaines lampes) accélèrent leur dégradation chimique (les matériaux s'affaiblissent et certains, comme les vernis, papiers ou couleurs brunissent, d'autres comme des colorants blanchissent) et l'on risque même des pertes de matière. La chaleur provoquée par le rayonnement infrarouge du soleil et de certains éclairages dessèche la matière, ce qui peut provoquer des fissures. Un flux lumineux de 100-150 lux est parfaitement suffisant. Dans le cas d'objets plus fragiles, comme les aquarelles et peintures sur soie, il est plus raisonnable de se limiter à 50 lux. Vérifiez votre éclairage avec un luxmètre. Pour éviter un réchauffement de la surface par les spots, vérifiez la température des surfaces (par exemple avec un thermomètre d'aquarium) et privilégiez les lampes LED. Méfiez-vous des vitrines ou des peintures sous verre, la température à l'intérieur peut y monter de façon surprenante. Par ailleurs, une obscurité totale de longue durée dans votre réserve peut provoquer un obscurcissement (plus ou moins réversible) de certaines peintures à l'huile et favoriser l'infestation par des moisissures.

Les variations de température et d'humidité provoquent des contractions et relâchements des différents composants d'une peinture. Selon l'âge et les matériaux constitutifs, une variation thermique de quelques degrés peut provoquer des fissures dans la couche picturale, dans d'autres cas (par exemple les peintures plus récentes ou sur bois), les changements d'humidité relative sont plus néfastes. Pour les peintures sur bois et sur toile, le climat idéal est de 18-20°C (+/- 2°) et de 55 % d'humidité relative (+/- 5 %). En règle générale, on conseille une humidité relative entre 45 et 65 % (+/- 5 %) pour les objets en bois, papier, textile, ivoire, cuir et parchemin. Ne passez jamais en dessous de 45 % d'humidité relative, ni au-dessus de 24°C. Achetez-vous une petite station électronique pour mesurer ces deux données et investissez dans un humidificateur qui peut aussi déshumidifier l'air en cas d'hygrométrie trop élevée. Ces machines ayant tendance à développer des micro-organismes, soyez rigoureux dans leur entretien, nettoyez-les une fois par semaine et mettez un désinfectant spécial dans le réservoir. L'essence de bois de rose, un antifongique et antiseptique naturel qui a en plus l'avantage de sentir bon, a également été conseillée à ce sujet. Toutefois, gardez toujours en tête qu'un changement brusque est maintes fois plus traumatisant pour l'œuvre qu'un écart à ces recommandations. Si la différence climatique (notamment au niveau de l'humidité) est très importante entre l'ancien lieu de conservation et votre réserve, une période d'acclimatation dans des cartons (sans emballages plastiques) ou des caisses en bois est préférable.

Le manque de ventilation est l'une des sources principales

du développement des moisissures. Vérifiez que votre réserve est bien ventilée et que les objets ne sont pas trop entassés. Si vous accrochez une peinture sur un mur extérieur mal isolé, collez des petits taquets au revers du cadre pour maintenir une distance d'environ 1 cm, ceci suffit pour diminuer la différence thermique avec le reste de la pièce et assure en même temps un petit courant d'air.

Profitez des départs de grands lots pour nettoyer votre réserve. Les coins où les moutons de poussière s'agglomèrent sont aussi des pièges pour l'humidité et donc des milieux favorables pour la formation de moisissures. Profitez de ces occasions pour vérifier si vous ne trouvez pas d'insectes morts ou des traces de sciure. Ne mangez pas dans votre réserve et videz les poubelles très souvent afin d'éliminer toute source de nutrition pour des insectes et rongeurs.

Comme je l'ai mentionné plus haut, les recommandations climatiques indiquées s'appliquent surtout aux peintures. Par exemple, l'humidité relative conseillée pour les métaux se situe entre 0 % et 40 %, pour des objets fossilisés entre 42 % et 45 %, les céramiques doivent être conservées entre 40 % et 60 % et pour les extraits de fouilles sous-marines ou de grottes, elle peut atteindre jusqu'à 100 %. Pour cette raison, vous devez compartimenter votre réserve (mettez par exemple les objets en métal dans une caisse à part avec du gel de silice). De plus, il est préférable d'exposer les œuvres par matériaux et non par thèmes ou chronologiquement. Le cas échéant, je vous conseille de consulter un expert en conservation préventive pour établir des valeurs médianes.

Ne soyez pas découragés en lisant ces pages. Si vous n'avez pas accordé beaucoup de temps à ces questions jusqu'alors, ces conseils peuvent vous paraître démesurés. Faites ce que vous pouvez, ce qui vous paraît faisable, un ou deux points à la fois et vous verrez que la démarche est moins complexe qu'il n'y paraît. Enfin sachez que nous, les restaurateurs, et les experts en conservation préventive, sont toujours à votre disposition afin de vous assister dans notre but commun de préserver les témoignages d'antan et d'aujourd'hui pour l'avenir.

Je remercie chaleureusement Rachel Beaujean-Deschamps du musée de Cluny et Hélène Virenque de l'EPHE pour la relecture de cet article. ■

#### Pour aller plus loin :

janin.bechstedt@gmail.com

#### Bibliographie

- ILLES, DERION, *Guide de manipulation des œuvres de collection*, Somogy Editions d'Art, Paris, 2004.
- LEVILLAIN, MAIROT, MARKARIAN, RAT, et al., *La conservation préventive des collections*, Fiches pratiques à l'usage des personnels des musées, OCIM, Dijon, 2002.
- BERGEON-LANGLE, BRUNEL, STEFANAGGI (éd.), *Préserver les objets de son patrimoine*, Editions Mardaga, Paris, 2001.



## LU POUR VOUS

## L'Inde, un nouveau continent pour le marché de l'art ?

La vente inaugurale réalisée le 19 décembre dernier par Christie's à Bombay laisse de grands espoirs quant à un décollage du marché de l'art en

Inde. « *La maison a réuni 11,3 millions d'euros, le double de son estimation (4,4 à 6 millions d'euros hors frais) et atteint l'excellent taux de vente de 98 %* », rapporte la revue *L'Œil*. Pour *Le Monde* (18/12/13), « *avec l'arrivée à Bombay de l'une des plus grandes sociétés de ventes aux enchères, le centre de gravité du marché de l'art indien se déplace enfin de Londres ou New York vers l'Inde.* » Ce marché a représenté quelques 218 millions d'euros en 2012 au niveau mondial, soit six fois plus qu'en 2005.

Comme en Chine, cette croissance est portée par les nouvelles classes aisées. « *Si vous regardez le rythme auquel les compagnies indiennes rachètent des boîtes étrangères, si vous voyez le nombre de milliardaires recensés par le magazine Forbes, vous devinez la richesse d'une nouvelle génération. Après avoir acheté les signes extérieurs traditionnels de richesse, ils vont se mettre à l'art* », veut croire Heha Kirpal, directrice de l'India Art Fair, dans les colonnes du *Quotidien de l'Art* (31/01/14). À l'instar d'autres acteurs, elle espère aussi que les collectionneurs se tourneront progressivement vers l'art contemporain.

Actuellement le marché est en effet essentiellement porté vers l'art moderne indien, à l'exclusion des artistes occidentaux. Une posture ainsi justifiée par la collectionneuse Sangita Jindal qui, après avoir lancé la revue *Art India* ambitionne d'ouvrir un musée privé à Bombay : « *Où que je sois, ici ou à Londres, je me sens indienne avant tout. Mon objectif premier est d'abord de promouvoir mon propre pays. Je ressens vraiment une fierté nationale* ». Et d'ajouter : « *Il y a beaucoup à faire. On dit toujours "le gouvernement ne fait rien pour l'art". Ils ont déjà fort à faire avec la pauvreté. Mais c'est à nous, privés, d'agir.* » Une situation radicalement différente de celle qui prévaut en Chine.

Comme le note Philip Dodd, ancien directeur de l'Institute of Contemporary Arts (ICA) de Londres, dans le *Quotidien de l'Art* (31/01/14) « *le vice et la vertu du gouvernement chinois, c'est qu'il offre des terrains à ceux qui créent des musées privés. Les autorités croient dans le soft power et veulent faire de la culture le centre de l'économie* », tandis que, de son côté, « *le gouvernement indien n'est pas intéressé par la culture* ». Une façon de dire que l'Inde n'est pas près de rivaliser avec son grand voisin sur le marché de l'art.



# Aux sources de l'Art nouveau, la nature réinterprétée

Depuis le 20 décembre 2013, la ville de Nancy accueille au sein du Palais du Gouvernement deux expositions consacrées à l'Art nouveau. La première, intitulée « *Natures de l'Art nouveau* », est organisée par le Réseau Art nouveau Network et offre un panorama européen de ce mouvement artistique en s'attachant à mettre en exergue le rôle de la nature dans le processus de création. La seconde, « *Florilège* » présentée par le musée de l'École de Nancy, applique à l'échelle nancéienne les grands thèmes de transformation naturelle chers à cet art décoratif.

À la fin du XIXe siècle, l'Art nouveau rompt avec le vocabulaire architectural classique et puise son inspiration dans une fascination pour la nature et un engouement pour les progrès de la science et de la technique, mettant à l'honneur les nouveaux matériaux révélés par l'industrie. Cette dualité illustre bien la modernité de ce mouvement guidé aussi par une volonté d'esthétique et de raffinement.

## Natures de l'Art nouveau

Déjà présentée à Bruxelles et Helsinki, l'exposition itinérante « *Natures de l'Art nouveau* », conçue par l'historienne de l'art catalane Teresa M. Sala, est entièrement pensée avec des images, offrant une riche iconographie d'œuvres et de documents mis en scène dans une scénographie moderne. Les stratégies muséographiques mêlent de grands panneaux, des écrans aux murs, des montages et des fac-similés de projets d'œuvres, ensemble qui plonge le visiteur dans une forêt d'images et de lumière et permet d'englober toute la diversité du champ artistique de l'Art nouveau, du produit industriel aux grandes œuvres architecturales.

Partant d'une citation des « *Correspondances* », fameux poème de Baudelaire, l'exposition montre comment la nature a envahi l'imaginaire des artistes de la fin du 19e siècle et fut une source d'inspiration pour une esthétique nouvelle. Les natures sont multiples et offrent aux créateurs un répertoire renouvelé : figures organiques rêvées, utopies et mystères qui se mêlent à un symbolisme inspiré par les textes sacrés, à un primitivisme issu des cultures d'Afrique ou d'Océanie, à un régionalisme poétique qui s'affirme...

L'exposition se divise en trois espaces qui distinguent ce que les créateurs de l'Art nouveau voient dans la nature, comment ils transforment ces formes et pour finir ce qu'ils réalisent que ce soit de grandes conceptions architecturales, des œuvres d'art graphique ou des produits manufacturés. Le visiteur voyage ainsi de l'idée de l'œuvre au produit final.

- L'œil de l'époque réfléchit donc sur les sources d'inspirations des artistes. L'exposition développe la nouvelle vision de la nature à travers le prisme de la science revenant sur diverses découvertes scientifiques dans le domaine de la botanique, de la zoologie, de l'océanographie et montrant l'importance des photographies rapprochées et de la microscopie. À ces avancées techniques s'ajoute la découverte des arts orientaux proches de la nature, principalement ceux du Japon dont les objets furent présentés lors des Expositions universelles de la fin du siècle.

- L'atelier de la nature développe les expérimentations des créateurs qui travaillent sur des matériaux naturels et artificiels et se fient aux nouvelles techniques afin de créer ces formes inspirées par la nature : on retrouve ce goût formel de la ligne pour elle-même, la volonté d'ornements et structures, et un répertoire divers de motifs et symboles.

- La dernière section dite des « paysages artificiels » illustre quant à elle les interprétations Art nouveau à l'échelle européenne offrant un itinéraire de Barcelone à Helsinki, de Bruxelles à Ljubljana mélangeant les sens et les éléments naturels pour faire ressentir la puissance du feu, la légèreté de l'air, la force de la lumière...

## Florilège

Dans le même espace, le musée de l'École de Nancy présente un « Florilège » d'une soixantaine d'œuvres (dont vingt inédites) qui souligne l'importance des artistes Art nouveau de cette école et leur goût pour la nature. À une échelle plus régionale, les productions d'artistes nancéiens illustrent donc les propos de l'exposition précédente. Une telle juxtaposition permet de créer des rapprochements de style d'un lieu à un autre, et de mieux saisir les différences nées d'une même source d'inspiration.

L'histoire de l'École de Nancy est ainsi racontée à travers de multiples dessins préparatoires, correspondances, photographies d'époque, pièces de collection magnifiques qui informent sur le contexte artistique et social de l'époque. La scénographie crée un parallèle intelligent entre les dessins préparatoires et les œuvres achevées, qui aident à saisir le processus de création et d'élaboration de l'artiste. On peut admirer un vaste lot d'objets comme le vase « à fleurs de passiflore » d'Émile Gallé et les « petits vases » gravés à l'acide issus de la production industrielle qui déclinent un vocabulaire floral, ainsi que certaines productions des frères Müller tel le vase nénuphar. Les pièces de céramique et faïence de la manufacture Keller et Guérin de Lunéville reprennent aussi un répertoire de formes organiques (courges, aubergines...) ornées de décorations végétales.

Le musée présente également diverses œuvres graphiques

avec entre autres les gravures et projets d'affiches de Victor Prouvé et certains objets atypiques comme cette boîte aux lettres autrefois fixée à la porte d'une villa du boulevard Lobau qui montre l'immensité du champ artistique que regroupe le mouvement de l'Art nouveau. Les somptueuses reliures en cuir de Camille Martin témoignent quant à elles de l'influence de l'art japonais et de l'engouement pour ces formes nouvelles et sujets inédits qu'offrent les arts orientaux.

Pour finir, l'exposition nous fait visiter la Villa Majorelle et son mobilier aux marqueteries élégantes et décors de bronze avec pour pièce maîtresse le bureau en acajou orné d'orchidées commandé par le général Foch à l'artiste ébéniste Louis Majorelle.

En proposant ainsi un parcours graphique dans la diversité européenne de l'Art nouveau et une sélection d'œuvres choisies parmi les fonds du musée de l'École de Nancy, ces deux expositions complémentaires offrent un éclairage inédit sur ce mouvement et procurent aux visiteurs une expérience nouvelle qui se veut à la fois sensorielle et visuelle.

Olivia Brissaud



### Informations pratiques :

Natures de l'Art nouveau & Florilège  
au Palais du Gouvernement, place de la Carrière à Nancy

20 décembre 2013 - 13 avril 2014

Ouvert du mardi au dimanche, de 10h à 12h30 et de 14h à 18h  
Entrée libre

Tél : 03 83 17 86 77

# TRÉSORS RETROUVÉS

Par Laurence MOUILLEFARINE

Journaliste, co-auteur (avec Philippe Colin-Olivier) de « *Vous êtes riches sans le savoir* », éditions Le Passage.



© SVV/Alain Briscadieu.

■ « Voyage d'inspection dans le Sud » de l'empereur Kangxi, Nanxu Tu, par Wang-Hui (1632-1717) Chine, Dynastie Qing, époque Kangxi (1662-1722).

## Une peinture impériale découverte lors d'un classique inventaire de succession

Pékin - Roissy - Paris, gare Montparnasse - Bordeaux. Des amateurs asiatiques débarquèrent en nombre à la gare Saint-Jean, attirés par une précieuse peinture chinoise que proposait Me Alain Briscadieu, le 27 avril 2013.

### Accroché au mur de la salle-à-manger...

Où le commissaire-priseur bordelais avait-il découvert cette rareté de l'époque Kangxi (1662-1722) ? Au cours d'un classique inventaire de succession. Pour une famille du Sud-Ouest à laquelle il a été introduit par relation. Des amis d'amis. Parmi les objets d'art que doivent se partager trois sœurs et un frère, figure une œuvre peinte sur soie. Un aïeul l'a rapportée de Chine au début du XXe siècle, en rouleau et dans sa boîte d'origine. Celui-ci, n'ayant pas d'enfants, stipule dans son testament que la peinture doit être répartie entre quatre descendants. Vers 1939, la voilà découpée en morceaux ! Lesquels morceaux seront encore divisés à la génération suivante...

Le fragment que Me Briscadieu a sous les yeux, mesurant plus de deux mètres de long, se trouve encadré dans une baguette métallique typique des années 1970. Longtemps, il a décoré la salle-à-manger. Enfants, les actuels propriétaires s'amusaient à compter les milliers de petits Chinois qui animent le paysage, un village au bord d'un fleuve, des échoppes, des bateaux.

### Le voyage du « Fils du ciel » à travers ses provinces

A l'évidence, l'œuvre est ancienne. L'une des héritières s'est rendue au musée Guimet, dans l'espoir de glaner des informations. En vain. Bref, il convient de solliciter un spécialiste de l'Extrême Orient ; ce sera Philippe Delalande. Pourquoi lui ? Les hasards de la vie. Le fils du commissaire-priseur, Antoine Briscadieu, a fait un stage à ses côtés du temps où l'expert officiait chez Sotheby's à Paris. Au vu d'une photographie, Philippe Delalande accourt à Bordeaux. La délicatesse



© SWW Alain Bricardieu.

**Fragment du rouleau n° 6 : « Voyage d'inspection dans le Sud » de l'empereur Kangxi, Nanxu Tu, par Wang-Hui (1632-1717) Chine, Dynastie Qing, époque Kangxi (1662-1722).**

du traitement laisse soupçonner qu'il s'agit d'une commande impériale ! Les pigments sont d'une telle qualité que, bien que longtemps soumis à la lumière, ils ont conservé leur fraîcheur. Petit miracle.

Aussitôt, l'expert plonge dans la documentation, compare les styles des artistes, fait traduire les inscriptions et, ô joie, non seulement la peinture fut bel et bien réalisée pour l'empereur Kangxi mais elle relate l'un des six voyages que le « Fils du ciel » entreprit à travers ses provinces : le « Voyage d'inspection dans le Sud », deuxième épopée de son règne qui dura 71 jours en 1689. Un peintre officiel l'accompagnait : le délicat Wang Hui, lequel, au retour, travaillera six ans à décrire le périple sur douze rouleaux. C'est une partie du rouleau n°6 qui apparut dans le Sud Ouest de la France.

## La pièce d'un « puzzle » bien plus vaste

Un autre fragment surgit aux enchères à Hong-Kong en 2010, un troisième appartient à un collectionneur de Phoenix, USA. Compte tenu de l'importance artistique et historique du document, les quatre propriétaires, réunis chez le commissaire-priseur, décidèrent de s'en séparer. Aussitôt, l'évènement fut annoncé dans la presse internationale. Résultat 3 360 000 euros ! Le Chinois qui emporta le morceau avait déjà acquis le fragment vendu à Hong-Kong trois ans plus tôt, les deux bouts se raccordant parfaitement.

L'aventure, cependant, ne s'arrête pas là. Ayant eu vent de l'affaire, des cousins des vendeurs viennent, chacun, de confier l'extrait dont ils héritèrent au commissaire-priseur. Deux peintures de ce même rouleau ont été dispersées le 8 mars dernier. Les Asiatiques ont repris la route vers Bordeaux. ■

## LU POUR VOUS

### Mobilisation populaire pour la victoire de Samothrace



Pour boucler le budget de la restauration de la célèbre statue, un appel aux dons avait été lancé début septembre 2013 avec l'objectif de récolter un million d'euros. Comme le relève la revue *L'Œil*, cette campagne « s'est clôturée avec succès en trois mois grâce à la mobilisation de 6700 donateurs particuliers dont les contributions se sont étagées de 1 à 8500 euros ». Preuve de l'engouement populaire pour la préservation du patrimoine artistique, le don le plus fréquent était de 50 euros.

### L'art vidéo promis à un bel avenir en salles des ventes ?

« *L'art vidéo est un classique de demain* », estime, dans les colonnes du *Journal des Arts* (17/01/14) l'expert Arnaud Brument à l'occasion de la vente entièrement dédiée à cet art organisée le 29 janvier dernier à Drouot par la maison Vincent Wapler.



Programmée le jour de la date anniversaire de la mort de Nam June Paik, considéré comme le pape de l'art vidéo, cette vente entend combler une lacune. En effet, aujourd'hui, « *les ventes aux enchères d'art contemporain proposent des tableaux, dessins, sculptures, installations mais très rarement de l'art vidéo.* » Un manque d'intérêt que déplore le professeur Norbert Hilaire, enseignant à l'Université de Nice-Sophia Antipolis. Pour ce théoricien de l'art et des technologies, « *l'art vidéo est un art du conservatoire de la modernité et un art du laboratoire du futur technologique annoncé. Il mérite, à ce titre, toute l'attention du monde de l'art et singulièrement des historiens.* »

Des obstacles importants contrarient toutefois cet essor souhaité : reproductibilité des œuvres, immatérialité, présentation et conservation complexes, obsolescence des supports... Pour y remédier, la maison Wapler a ainsi pris soin de nouer un partenariat avec la chaîne de télévision Souvenirs from Earth qui a diffusé les vidéos tandis que les œuvres vendues étaient proposées sur leur support d'origine (cassettes VHS, disquettes...) mais avec une déclinaison numérique. Des efforts accomplis dans un but exploratoire, une table ronde sur le thème « *quel avenir pour l'art vidéo ?* » ayant également été organisée. Affaire à suivre ?

# COMMISSAIRE- PRISEUR

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



## David Nordmann : commissaire-priseur et... entrepreneur !

Suivre le parcours de David Nordmann revient à retracer les doutes et les espoirs qui ont animé la profession de commissaire-priseur ces vingt dernières années. Aujourd'hui à la tête de la célèbre étude Ader, ce commissaire-priseur de 43 ans, envisage maintenant l'avenir avec confiance. Mais cela n'a pas toujours été le cas.

### Détour par la « Net économie »

Lorsqu'il obtient, en 1997, son diplôme de commissaire-priseur, David Nordmann a, en effet, la désagréable impression d'entrer dans la carrière au plus mauvais moment. « À cette époque, la profession voyait poindre avec inquiétude la réforme qui allait la bouleverser de fond en comble », se souvient-il. Lors des stages qu'il effectue, il prend la mesure du malaise qui s'empare de ses confrères. « Avec la fin de la compétence territoriale, l'ouverture à la concurrence, l'arrivée des grandes maisons anglo-saxonnes, nombre d'études pensaient qu'elles étaient vouées sinon à la disparition du moins à un inéluctable déclin. »

Confronté à un tel climat, il cède, comme tant d'autres membres de sa génération, à l'appel des sirènes bien plus aguichantes de la « Net économie », alors en pleine effervescence, pour fonder, en 1998, une start-up. Ce virage n'est toutefois pas un revirement : sa société propose du courtage en ligne d'œuvres et d'objets d'art. L'éclatement de la bulle internet en 2001 sera fatal à la jeune entreprise, poussant David Nordmann à devenir consultant pour une société spécialisée dans les solutions logicielles destinées aux commissaires-priseurs. Chaque jour, il écoute et conseille des sociétés de ventes volontaires aux quatre coins de France et découvre un univers en ébullition.

### Tradition et innovation

« J'ai rencontré des confrères dynamiques, entreprenants, plein d'optimisme, et de projets. Évidemment, cela m'a donné envie de revenir dans le métier... », confie-t-il. Un projet mis à exécution

en 2004 lorsque, après maintes réflexions, il décide de décrocher son téléphone pour proposer à Rémi Ader de lui racheter son étude. « Le contact fut d'emblée excellent. Nous nous sommes compris. Nous sommes vite tombés d'accord sur la façon dont nous pouvions fonctionner. Notre association au sein de l'étude a commencé par une belle rencontre », explique David Nordmann.

Avec l'expérience de Rémi Ader et l'enthousiasme de David Nordmann, l'étude conjugue tradition et innovation. Un cocktail revigorant : dès les premières années, l'activité s'emballe et le montant des ventes s'envole pour atteindre aujourd'hui près de 21 millions d'euros frais compris. Un tel succès autorise à suggérer quelques recettes professionnelles. « Notre objectif permanent consiste à offrir, dans tous les aspects de notre métier, des prestations irréprochables. Nous vivons vraiment comme une société de services orientée vers ses clients », affirme David Nordmann, avant de préciser que c'est un « trait fort partagé par la profession ».

### Foi dans l'avenir de Drouot

S'il se signale par sa culture d'entrepreneur, David Nordmann se sent parfaitement à l'aise dans les institutions de sa profession. Ainsi, il clame volontiers sa foi dans l'avenir de l'Hôtel Drouot, au sein duquel il réalise l'essentiel de ses ventes. « Je suis loin de considérer Drouot comme une "belle endormie" ou un héritage dépassé. Drouot a engagé sa mue et son fonctionnement est en réalité, d'une très grande modernité puisqu'il s'agit d'une organisation matricielle permettant à chacun d'apporter ses forces et ses compétences en un lieu à la fois unique et très diversifié. », argumente-t-il. Un satisfecit qui ne l'empêche pas de voir au-delà. « Je rêve d'un Drouot ouvert, véritable plaque tournante du marché de l'art français. Les plus belles ventes de Paris ou de Province pourraient s'y dérouler et il serait possible d'y consulter les catalogues de toutes les maisons de ventes françaises. Je pense que Drouot et ses actionnaires n'ont rien à gagner à dresser des barricades. Une utopie ? « Oui, mais pas forcément inaccessible ! », répond David Nordmann. Les inquiétudes suscitées par la réforme de 2000 sont bien loin ! ■

Pour aller plus loin : [www.ader-paris.fr](http://www.ader-paris.fr)