

n°13

la revue du
SYMEV

Revue des commissaires-priseurs de ventes volontaires



**POURQUOI ENCHÈRES
ET OBJETS ANCIENS
SÉDUISENT TANT
À LA TÉLÉ !**

Succès des Journées Marteau 2016 !

SOMMAIRE

Editorial -.....	3
Journées Marteau 2016 : 130.000 personnes à la 11 ^e “fête des enchères”.....	4
Un nouvel état d’esprit : premiers contacts avec M ^{me} Garrigues, nouveau Commissaire du Gouvernement auprès du CVV.....	6
Enquête - Quand les enchères séduisent... à la télévision !.....	8
DOSSIER : “De la liberté d’exercice ?” Les enseignements de la convention 2015 du Symev.....	14
Introduction : Vers un rassemblement des commissaires-priseurs	14
Table ronde n ° 1 “L’impact de la loi Macron sur les maisons de ventes volontaires”	16
Table ronde n ° 2 “Les commissaires-priseurs volontaires et leurs obligations”.....	22
Table ronde n ° 3 “Les commissaires-priseurs français vus par leurs partenaires”.....	28
Table ronde n ° 4 “Les changements nécessaires pour une liberté effective”.....	32
Lu pour vous	41
Instantanés sur les tendances du marché de l’art	
Actualité juridique	42
“L’erreur sur l’authenticité d’une œuvre d’art est inexcusable lorsqu’elle est le fait d’une personne avertie du domaine concerné”, par Philippe Gaultier.	
Exposition	44
“Persona” : tous les contours de la présence se déploient au Quai Branly	
Trésors retrouvés	47
Un automate figé depuis un siècle sous les combles...	
Commissaire-priseur	48
Grégoire Debuire, une curiosité infinie	

Directeur de publication :

Jean-Pierre Osenat

Rédacteur en chef :

Damien Leclère

Périodicité : bimestrielle

Numéro ISSN : 2492-7031

Contact : leclere@leclere-mdv.com

Pourquoi la revue du SYMEV ?

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

EDITORIAL

M. Forbes, l'Etat et nous

En ce début d'année, les députés et sénateurs ont été mobilisés pour examiner un nouveau "Projet de loi relatif à la liberté de la création, à l'architecture et au patrimoine". Si l'on en croit son intitulé, son but consiste donc à favoriser la création artistique et la protection du patrimoine culturel... Un bel objectif ! Hélas, à l'examen de ce texte, il s'avère que sa tonalité est, en fait, essentiellement défensive : une fois de plus le souci légitime de protection et de régulation l'emporte sur la volonté de rayonnement et de dynamisation.

Une affaire emblématique : les mésaventures de Christopher Forbes

Un projet faisant le pari de la liberté plutôt que celui de la contrainte serait pourtant bienvenu. Une fois n'est pas coutume, je prendrai, pour illustrer mon propos, un exemple directement issu de ma propre expérience professionnelle : celui de la récente vente par M. Christopher Forbes de sa collection d'œuvres et d'objets relatifs à Napoléon III.

Les faits sont les suivants. M. Forbes, citoyen américain passionné du Second Empire, a constitué, au fil de son existence, une collection exceptionnelle sur ce thème en achetant en France, nombre d'objets qu'il a importé aux Etats-Unis grâce à des passeports émis par le Ministère de la Culture. Récemment, il décide de disperser sa collection, mais hésite entre les places de Paris et de New York pour le faire. On le comprend puisque la vente en France se verra d'emblée imputer une TVA à l'importation sur les œuvres d'art de 5,5 %...

Mais ce n'est pas tout ! Ayant décidé de quand même porter son choix sur la France, M. Forbes apprend que, certains des objets qu'il met en vente relèvent du domaine public, si bien que l'Etat français à l'intention - et le droit - de s'en saisir... Seules la diplomatie de la directrice des musées de France et l'élégance de M. Forbes ont permis d'éviter un incident majeur pour la renommée de la place française. En effet, M. Forbes, bienfaiteur connu des musées français, a décidé de faire don des lots en question, ce qui a permis d'éviter aux pouvoirs publics de les réquisitionner...

Un beau geste, salué par Mme Azoulay, nouvelle ministre de la Culture, qui, dans un communiqué de presse, a tenu à "exprimer sa profonde reconnaissance envers M. Forbes pour son geste de grande générosité". Tout est bien qui finit bien donc ? Cette fois, oui. Cependant, cette affaire illustre combien il serait nécessaire que les pouvoirs publics envisagent le marché de l'art avec un autre prisme que celui de la seule protection, en visant plutôt à rendre la place française plus libre, attractive et rayonnante.



Rechercher l'épure en matière législative et réglementaire

Peut-être est-ce en gestation ? Récemment, nous avons rencontré M. Michel Herbillon, qui préside une nouvelle mission d'information parlementaire sur le marché de l'art et qui semble déterminé à faire sauter les verrous qui empêchent la place française de renforcer ses positions. La prudence reste cependant de mise car, comme le reconnaissait Sophie Dessus, rapporteuse de la nouvelle mission parlementaire, avant de décéder en mars dernier, "s'il y a beaucoup d'études, le problème n'est toujours pas résolu"...

Risquons d'avancer une cause à ce gâchis ! La propension de ces initiatives à déboucher encore et encore sur de nouvelles lois, réglementations et contraintes de toutes natures à destination d'une activité qui n'en manque pas, loin de là... Alors que j'écris cet éditorial, mon regard tombe sur le Code des ventes volontaires et judiciaires d'Alain Quemin : une somme de quelque 1432 pages... Est-il raisonnable d'espérer qu'en le rallongeant encore on contribuera à dynamiser le marché de l'art et des objets anciens ?

En réalité, la place française dispose déjà de nombreux atouts qui la rendent potentiellement très attractive. Ainsi, comme le démontrent le succès jamais démenti des émissions de télévision consacrées aux enchères ou encore l'affluence dont bénéficient, année après année, les Journées Marteau organisées par le Symev, les commissaires-priseurs jouissent d'une image bien méritée de passion, de sérieux et de compétence auprès du grand public. Et leurs qualités sont également reconnues à l'international, même auprès de collectionneurs aussi avisés que M. Forbes.

A tous ceux qui, dans les sphères publiques, souhaitent vraiment contribuer au développement de la place française, nous énonçons cette proposition : faire confiance aux professionnels des enchères en allégeant les règles qui entravent aujourd'hui leur dynamisme. "Il semble que la perfection soit atteinte non quand il n'y a plus rien à ajouter, mais quand il n'y a plus rien à retrancher", écrivait Saint-Exupéry. Cette ligne de conduite vaut aussi en matière législative et réglementaire.

Jean-Pierre Osenat,
Président du Synev

JOURNÉES MARTEAU 2016

130.000 personnes à la 11^e "fête des enchères"

Du 22 au 24 avril, plus de 130.000 visiteurs ont participé aux Journées Marteau organisées dans toute la France par les commissaires-priseurs du Symev : une belle "fête des enchères" inaugurée la veille par une vente collégiale au sein de l'hôtel de la Marine.

Une poupée Barbie vintage, des meubles modernistes de la cité administrative indienne de Chandigarh, une malle de la Pompadour, des toiles de maîtres et des sculptures contemporaines, et même une Renault R10 ayant appartenu à l'humoriste Elie Seimoun...

Une diversité infinie d'œuvres et d'objets

Dès la vente inaugurale du 21 avril, lors de laquelle, des commissaires-priseurs de toute la France se sont relayés au marteau pour présenter leurs lots coups de cœur dans les magnifiques salons de l'hôtel de la Marine, chacun a pu constater l'infinie diversité des objets présentés quotidiennement, dans les salles de ventes. Et encore, il ne s'agissait là que d'une mise en appétit ! Lors des ventes organisées ensuite partout en France, les visiteurs, souvent peu familiers des enchères, n'en sont pas revenus... Comment imaginer, par exemple, que parmi les lots proposés à la vente, figurerait l'immense étrave du célèbre paquebot France ?

Collectionneurs chevronnés et chineurs occasionnels

Autre message bien relayé, y compris par la presse : loin de n'être destinés qu'à une clientèle de collectionneurs fortu-



nés, nombre des objets mis aux enchères se révèlent à la portée de toutes les bourses.

Comme le soulignait un habitué des salles de ventes à une journaliste : "Dans les salles de ventes, il y a des riches et des moins riches, des jeunes et des plus âgés, des collectionneurs spécialisés et des chineurs occasionnels, sans oublier des acheteurs opportunistes simplement en quête d'une bonne affaire." Une réalité ainsi traduite par un commissaire-priseur : "Le public présent dans nos ventes rassemble aussi bien celui des galeries d'art et des musées que des vide-greniers. Et



VENTES AUX ENCHÈRES. Une journée marteau pour séduire les Lovériens

Partout en France, les maisons de ventes aux enchères ouvrent ce week-end leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

À combien va se monter la vente samedi ?
On estime dans les 80 000 euros au total. Il y a environ 400 numéros. Cela est de la bicyclette de la dernière guerre avec le garde-boue en bois jusqu'à toute une collection de Roland Garros, avec dans



Jean-Emmanuel Prunier, responsable de l'Hôtel des Lovériens, organise samedi une vente aux enchères pour tous les budgets.

PATRIMOINE en bref MARCHÉ DE L'ART

11^e ÉDITION DES « JOURNÉES MARTEAU - CE WEEK-END »
Les maisons de vente ouvriront leurs portes au grand public ce week-end pour faire découvrir le monde des enchères et le métier de commissaire-priseur. Des ventes, expertises gratuites, conférences seront lieu partout en France.

Ce week-end, des journées totalement marteau !

Le week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Enchères. Journées marteau en Bretagne

Enchères. Journées marteau en Bretagne. Le week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

JOURNÉE MARTEAU CE VENDREDI !

HOTEL DES VENTES Gravures de Pissarro, estampes pyrénéennes, affiches de Pissarro à vendre.

Dans le cadre des Journées Marteau - Journées nationales des ventes aux enchères - organisées cette fois de manière à faire découvrir le monde des enchères et le métier de commissaire-priseur, les maisons de ventes aux enchères ouvriront leurs portes au grand public ce week-end pour faire découvrir le monde des enchères et le métier de commissaire-priseur.



Le dessin est attribué à Nicolas Mares (1634-1693).

LES AUX enchères

LES AUX enchères. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Chartres - Vivre sa ville

DÉCOUVERTE ■ Ce week-end, les commissaires-priseurs ouvrent leurs salles de ventes au grand public

« Le grenier de l'Histoire est chez nous »

Trois jours pour découvrir le métier de commissaire-priseur et les 11^e Journées Marteau. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

il n'est pas toujours si aisé de distinguer au premier coup d'œil les uns des autres !" Preuve que ce message passe : dans la presse locale, les ventes et événements proposés étaient fréquemment présentés aussi bien dans les pages "culture" que sous les rubriques "agenda", "sorties" et "loisirs".

Des moments conviviaux et festifs... toute l'année !

La bonne humeur qui régnait lors des différents événements des Journées Marteau est d'ailleurs venu confirmer que les enchères ne sont pas seulement solennelles mais aussi conviviales et ludiques. Il est vrai qu'à l'occasion des Journées Marteau, nombre de nos confrères ont "fait le show". Comme le confiait un visiteur de province : "Je m'attendais à une ambiance feutrée voire un peu guindée. Or c'est plutôt la joie qui dominait. On s'est amusé, on s'est instruit, on a discuté... C'était un bon moment." Alors, rendez-vous l'année prochaine... ou bien avant, dans l'une des 450 salles de ventes de France, car la fête des enchères s'y tient toute l'année !

11^e Journées Marteau. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

LA VENTE. Mobilier, verreries, tableaux aux enchères. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Les Journées Marteau : fête nationale des enchères. Du 22 au 24 avril 2016, les commissaires-priseurs de toute la France ont ouvert leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Journées marteau Le clou des enchères. Du 22 au 24 avril, la 11^e édition de la fête des enchères aura lieu dans toute la France. L'occasion de s'instruire, de découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

11^e ÉDITION DES JOURNÉES MARTEAU. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Enchères. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Les chiffres clés des Journées Marteau 2016

- ✓ 150 maisons de ventes participantes,
- ✓ 1000 visiteurs et 400 enchérisseurs lors de la vente inaugurale à l'hôtel de la Marine,
- ✓ 130.000 visiteurs dans toute la France,
- ✓ Plus de 300 articles et mentions dans la presse internationale, nationale et locale, tant écrite qu'audiovisuelle.

Découvrez l'univers des ventes aux enchères. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Gironde Dans le secret des ventes d'art. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Dijon Journées Marteau. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Une vente spéciale pour découvrir le monde des enchères. Ce week-end, des journées totalement marteau ! C'est ce week-end que les maisons de ventes aux enchères ouvrent leurs portes au grand public afin de lui faire découvrir le monde des enchères et de la profession de commissaire-priseur, souvent méconnu, mais passionnant et riche en découvertes.

Un nouvel état d'esprit

Premiers contacts avec M^{me} Garrigues, nouveau Commissaire du gouvernement auprès du Conseil des ventes volontaires.

Fin novembre 2015, le Conseil des ventes volontaires (CVV) organisait un petit-déjeuner consacré à *“la résolution des différends dans les ventes aux enchères”*. Cette rencontre était aussi l'occasion, pour les professionnels, de faire connaissance avec M^{me} Brigitte Garrigues, nouveau Commissaire du gouvernement auprès de cette instance.

Ecoute et esprit d'ouverture

Exerçant auparavant au sein de la prestigieuse Autorité des marchés financiers (AMF), cette magistrate vive et énergique a d'emblée reconnu ne pas avoir eu, jusqu'ici, d'expérience du marché de l'art. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle, peu de temps après sa nomination, elle a tenu à organiser ce petit-déjeuner où se sont retrouvés, outre des membres du Conseil des ventes, dont sa présidente M^{me} Chadelat, différents professionnels des enchères et des experts reconnus, comme François Duret-Robert, enseignant à l'université Paris-Dauphine ainsi qu'à l'École du Louvre et auteur d'un ouvrage de référence sur le droit du marché de l'art.

Lors des échanges, il est toutefois rapidement apparu que M^{me} Garrigues avait déjà une juste vision des nombreux textes de droit qui régissent notre activité et percevait toutes les spécificités de notre métier. L'objectif de la rencontre n'était donc nullement académique. Tout au contraire, il s'agissait de prendre le pouls de la profession et de mieux appréhender le ressenti des commissaires-priseurs au sujet de la résolution des différends qu'ils peuvent avoir avec leurs clients. Une démarche éminemment positive, d'autant qu'au cours de cette rencontre, chacun a pu mesurer la grande capacité d'écoute de la magistrate à l'égard des commissaires-priseurs présents, pourtant bien décidés à ne pas manquer cette occasion qui leur était offerte, de dire ce qu'ils avaient sur le cœur !

Echanges sans langue de bois

Nos confrères ont ainsi évoqué, parmi d'autres sujets, les courriers précédemment reçus en cas de litige *“si agressifs qu'ils donnent l'impression que l'affaire est déjà jugée”* et que *“les commissaires-priseurs ne bénéficient pas de la présomption d'innocence”*. Ils ont également déploré la situation résultant de *“la prise en compte de réclamations pourtant non assorties de pièces justificatives, si bien qu'il leur revient alors de se lancer dans un fastidieux processus de justification pour se disculper d'une prétendue faute pourtant non étayée”*. De même, ils ont vivement regretté de n'être *“pas toujours informés du classement des plaintes qui*



les visent” et demandé que les plaignants ne puissent plus utiliser les documents de cette procédure auprès des tribunaux en les présentant comme des éléments à charge... Face à ces doléances exprimées sans aucune langue de bois, d'autres interlocuteurs auraient pu se mettre sur la défensive ou se fermer. Mais telle n'a pas été l'attitude de M^{me} Garrigues, prenant au contraire soin d'écouter et de répondre à chacun avec sérieux, intérêt et bienveillance. Déterminée à travailler en bonne intelligence avec le Conseil des ventes, et notamment avec son assistante Céline Chavrier, déjà en poste auprès de son prédécesseur, elle n'oublie cependant pas que, comme tous les magistrats, elle est nommée par le Parquet et bénéficie d'une totale indépendance pour dire le droit avec toute la rectitude requise.

Médiation plutôt que répression

Autre point d'importance : au cours de cette première réunion, la magistrate a affirmé le grand intérêt qu'elle porte à la médiation, tout en prenant note que cette façon de résoudre les différends était aujourd'hui rendue délicate en raison de la méfiance de nombreux commissaires-priseurs à l'égard d'un Conseil des ventes qu'ils considèrent ne pas avoir, jusqu'ici, toujours instruit les affaires à charge et à décharge. Une perception qui peut bien sûr évoluer... Les professionnels présents ont ainsi noté avec un vif intérêt combien M^{me} Garrigues souhaite se poser en facilitateur de la résolution des différends entre les maisons de ventes et leurs clients. Ils espèrent notamment que cela permettra de dénouer plus aisément les problèmes qu'ils rencontrent avec les clients de mauvaise foi qui cherchent à instrumentaliser le commissaire du gouvernement pour faire pression sur les maisons de ventes.

Une chose est sûre, le positionnement novateur de M^{me} Garrigues, orienté vers la médiation plutôt que la seule répression, retient toute l'attention des commissaires-priseurs. Et il suscite aussi leur espoir d'être envisagés pour ce qu'ils sont : des hommes et des femmes responsables se faisant, eux aussi, une haute idée de leur profession et des devoirs qui y sont attachés. ■

AGENDA DU SYMEV (1^{er} JANVIER 2016 - 24 AVRIL 2016)

Les actions du Symev pour représenter, défendre et promouvoir notre profession

JANVIER 2016

Mercredi 6 janvier : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. "Les acquisitions d'oeuvres d'artistes contemporains par les institutions patrimoniales publiques", avec la participation de Pierre Oudart, directeur général adjoint de la création artistique, chargé des arts plastiques, de Jacques Bayle, inspecteur de la création artistique, d'Yves Robert, directeur du Centre national des arts plastiques (CNAP) et de Bernard Blistène, directeur du Musée national d'art moderne (Centre d'art et de culture Georges Pompidou).

Du 17 au 24 janvier 2016 : 66^e édition de l'exposition annuelle Jeune Création à la galerie Thaddaeus Ropac Pantin et remise du Prix Jeune Création décerné cette année à Yann Vanderme en présence de Fabien Mirabeau, vice-président du Symev en qualité de membre du jury.

Mardi 19 janvier : Réunion du Bureau exécutif du Symev.

FEVRIER 2016

Mercredi 3 février : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels avec une présentation des projets du Syndicat national des antiquaires (SNA) pour la Biennale, par son président, M. Dominique Chevalier ; un bilan de la convention annuelle du Syndicat des maisons de ventes volontaires (SYMEV), par son président, Me Jean-Pierre Osenat ; et un point sur les questions d'actualité relatives aux mouvements de biens culturels depuis les zones en guerre du Moyen-Orient.

Mercredi 3 février : Réunion Interel à Bruxelles.

Mercredi 10 février : Rencontre du Bureau exécutif du Symev avec les membres du Conseil des Ventes Volontaires

Jeudi 11 février : Conférence "L'Ivoire et le numérique" organisée par la Chambre nationale des Commissaires-priseurs Judiciaire (CNCPJ) sur la transition numérique des professions du marché de l'art, en présence de Nathalie Kosciusko-Morizet, ancienne ministre et députée de l'Essonne, d'Emmanuel Macron, ministre de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique, Laurent Guignard, Commissaire-Preneur Judiciaire, Président-fondateur de VPauto, Olivier Lange, directeur général de Drouot-Patrimoine, Dominique Le Coënt, Commissaire-Preneur Judiciaire, Président du Directoire d'Interencheres.com, Ghislaine Kapandji, Présidente de la Chambre des Commissaires-Preneurs Judiciaires de Paris et de Philippe Lannon, Président de la Chambre des Commissaires-Preneurs Judiciaires Anjou-Bretagne.

Lundi 15 février : Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

MARS 2016

Mercredi 2 mars : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels avec une présentation de M. Bruno Racine, président de la Bibliothèque nationale de France, au sujet de ses actions à la tête de cet établissement et de sa politique d'acquisitions ; ainsi qu'une allocution de Nathalie Moureau, maître de conférences en sciences économiques à l'Université Paul Valéry de Montpellier sur le thème "La bulle spéculative sur le marché de l'art va t-elle exploser ?"

Mardi 22 mars : Réunion du Bureau exécutif du Symev.

AVRIL 2016

Mercredi 6 avril : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels.

Lundi 11 avril : Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

Jeudi 21 avril : Vente inaugurale des Journées Marteau.

Du 22 au 24 avril : Journées Marteau 2016.

Bienvenue aux nouveaux adhérents du Symev !

● **Hervé Tabutin** –
Tabutin Méditerranée Enchères
(Marseille - 13)

● **Arnaud Lelièvre** –
Côte Basque Enchères
(Saint-Jean-de-Luz - 64)

● **Daniel Coissard** –
Fine Art Auctions (Paris - 75)

● **Eric Couturier** –
Expertisez.com (Paris - 75)

Un lien entre nous :
www.symev.org



Enquête :
Quand les enchères
séduisent... à la télévision !

L'univers des salles des ventes, des enchères, des inventaires, comme de la chine et de la collection, est un formidable réservoir d'histoires. Voilà ce que la télévision française semble avoir saisi depuis la dizaine d'années que ces thèmes donnent naissance à de nombreuses émissions qui, saisons après saisons, accréditent leur capacité à séduire.

Tendances contemporaines et aspirations intemporelles

Signe des temps, bien sûr : parce que ces histoires correspondent à des attentes spécifiquement contemporaines ; pour autant, certains de leurs ressorts dramatiques sont simplement éternels... Attentes contemporaines parce que dans une société hyper consumériste où les objets, trop formatés, se multiplient, se gaspillent et se jettent, la sphère des enchères, de la chine, de l'expertise, resitue l'objet au centre d'un rapport humain porteur de sens, de symbole, d'histoires personnelles, familiales ou même, très souvent, d'une part de la grande Histoire. Ressort éternel, à la fois, parce que l'autre levier dramatique, celui de la « *chasse au trésor* », fait quant à lui appel à la fois aux fantasmes de l'enfance et à un mythe profondément inscrit dans la mémoire humaine, si bien qu'il est le moteur essentiel de nombreux contes en tout lieu et en tout temps. En outre, les enchères renvoient aussi au jeu le plus élémentaire : celui de parier, avec toute l'adrénaline que le pari suscite. Et puis, dernier atout majeur qui rend cet univers particulièrement intéressant pour la télévision, c'est la possibilité d'identification universelle qu'il comporte : tout le monde, en effet, peut découvrir dans son grenier un trésor ; n'importe quel objet, noble ou anecdotique, peut nourrir la lubie d'un collectionneur ; et chacun a pu expérimenter un rapport sensible à un objet quelconque, le « *doudou* » de l'enfant représentant même le premier objet affectivement « investi » - d'où la profondeur dans laquelle s'enracinent de tels phénomènes.

Les émissions généralistes : de la brocante à Drouot !

Première émission entièrement consacrée aux objets anciens, *Tous à la brocante*, lancée en 2006 et diffusée sur France 3 jusqu'en 2008, tente d'exploiter presque tout le panel des possibles que contient le thème. En outre, la mise en scène intègre un argument supplémentaire : la présence d'une célébrité. Julienne Bertaux, la présentatrice, accueille ainsi le chanteur Murray Head ou l'animatrice radio Macha Béranger, et commente en leur compagnie différents reportages depuis un studio donnant sur les puces de Saint-Ouen. Les reportages ont lieu dans la France entière, et c'est un autre attribut de ce sujet, adapté à la chaîne régionale, que de mettre en valeur, par des objets, les patrimoines locaux. Sont



“Dans une société hyper consumériste où les objets, trop formatés, se multiplient, se gaspillent et se jettent, la sphère des enchères, de la chine, de l'expertise, resitue l'objet au centre d'un rapport humain porteur de sens, de symbole, d'histoires personnelles, familiales ou même, très souvent, d'une part de la grande Histoire.”

présentés des profils très divers : de ces chineurs composant de fascinants intérieurs à leurs maisons en Corse ou dans le Luberon, à ces collectionneurs de mobilier de boucherie ou de bijoux provençaux, qui décrivent, avec leurs collections, des époques, des professions, des traditions diverses, en passant par des métiers singuliers comme celui que pratique cette restauratrice de poupées et qui évoque, au-delà de son travail, les relations particulières établies entre ses clients et leurs objets-fétiches. L'émission se termine par une séquence d'estimation à Drouot, au cours de laquelle Maître Ancelin estime la valeur d'objets à la demande de téléspectateurs, ce qui donne lieu, toujours, à une petite enquête. Le commissaire-priseur étudie l'un après l'autre chaque indice : la facture, la qualité, les circonstances et l'histoire, et ceux-ci permettent la résolution du mystère : l'annonce finale du prix estimé.

Répondre au goût des objets anciens

Preuve que les téléspectateurs sont au rendez-vous, en 2014, France 3 lance une nouvelle émission, *Jour de brocante*, qui décline le principe de la première, tout autant



“Dans la plupart des émissions consacrées aux objets anciens, c’est l’expertise qui représente l’enjeu principal, si bien que le commissaire-priseur est présenté comme l’arbitre suprême. Conformément à sa vocation, on se tourne vers lui pour qu’il “prise”, se prononce sur la valeur des objets qui lui sont présentés.”

généraliste, sur une durée deux fois plus longue : on atteint 70 minutes. Églantine Éméyé a pris la succession de Julienne Bertaux et, cette fois-ci, la présentatrice se déplace chaque semaine dans un lieu différent, permettant une mise en relief plus importante du patrimoine local et historique. Visites de maisons aux décorations chinées, tutos pour bricoler et métamorphoser des objets, avis d’experts, reportages sur des collectionneurs aux passions incongrues (ainsi ce collectionneur de Playmobils capable de recomposer de grandes batailles avec ces jouets), et vignettes historiques : c’est encore un véritable bric-à-brac curieux, insolite, surprenant, riche d’histoires personnelles ou collectives que propose cette émission, en accord complet avec son sujet. Le patrimoine national est si riche, celui des régions si peu exploité, et les objets, une manière si originale de les évoquer, qu’on comprend comment la recette de ce genre d’émissions est inépuisable. Par ailleurs, comme nous le disions en préambule, la fatigue devant la satura-

tion d’objets formatés, jointe au légitime souci de s’éloigner d’un modèle de surproduction aux conséquences désastreuses pour la planète, confère à cet art ultime du recyclage qu’est la chine, un intérêt parfaitement dans l’air du temps.

L’expertise au centre de la dramaturgie

Mais rapidement, parallèlement à ces émissions qui tentent d’exploiter toutes les facettes du métier et évoquent tous les profils qui s’y rattachent, d’autres vont se concentrer sur un aspect particulier et, en quelque sorte, resserrer la dramaturgie sur une seule tension. Ainsi, dans *Vos objets ont une histoire* (France 2), émission présentée par Charlotte de Turckheim le samedi après-midi de 2012 à 2014, c’est l’expertise, seule, qui est l’enjeu, et le commissaire-priseur, par conséquent, figure phare de ce genre d’émissions, devient ici, plus que jamais, l’arbitre suprême. L’animatrice se promène dans divers lieux du pays et, dans une cour ou sur un marché, elle fait l’intermédiaire entre un commissaire-priseur et la personne du coin qui vient faire estimer son objet, une petite foule environnant souvent la scène pour en accentuer encore la teneur dramatique. Les choses se déroulent alors en trois temps : d’abord, l’histoire racontée par celui qui apporte l’objet pour en expliquer la provenance ; ensuite, l’expertise du commissaire-priseur qui rattache l’objet à un moment historique et à d’autres anecdotes de fabrication ; enfin, la surprise finale de l’estimation qui peut parfois laisser le possesseur de l’objet bouche bée. C’est donc un modèle riche, intense et efficace, qui peut se décliner à l’infini et, encore une fois, toucher tout le monde. Puisque l’objet peut autant être un sabre du Premier Empire ayant appartenu à un ancêtre qu’un vinyle où a été enregistré un discours de Mesrine, une Dauphine Gordini Renault de 1960, une poupée Barbie vintage, ou encore la sculpture d’un Bouddha offerte par une amie globetrotteuse de retour de Thaïlande. Et c’est donc à chaque fois, après l’anecdote intime, le prétexte pour évoquer des batailles mythiques, l’évolution de la mécanique, la cavale d’un bandit célèbre, l’histoire d’une poupée générationnelle ou les symboles principaux d’une religion extrême-orientale.





Trésors cachés

Adaptée d'une émission de la télévision britannique diffusée sur la BBC depuis 2002, *Un trésor dans votre maison*, sur M6, se concentre également sur l'expertise d'un objet, tout en l'abordant selon un angle différent. Le programme joue franchement sur l'aspect féérique de la situation : trouver chez soi un trésor. Jérôme Anthony, l'animateur, se rend chez des particuliers accompagné d'Emmanuel Layan, commissaire-priseur, profitant de la route pour livrer, là encore, des aperçus historiques et patrimoniaux divers. Le commissaire-priseur estime alors un objet ressorti de l'oubli pour l'occasion, et dont le prix, une fois celui-ci vendu aux enchères, pourrait permettre de financer un voyage, une voiture, ou un autre projet. La démarche s'appuie sur une réalité objective. En effet, l'institut BVA, selon une récente étude, estime qu'environ 12 milliards d'euros potentiels prendraient la poussière dans les placards français. En novembre dernier, dans une émission de *La Quotidienne* de France 5 qui consacrait un dossier sur ce thème, il était annoncé que chaque année, chaque Français pourrait gagner 2000 euros, en revendant certains objets dormants dans un grenier. Une réalité pratique concernant tout le monde combinée au fantasme immémorial du trésor caché : voici encore un accord détonant pour réussir un spectacle grand public.

L'Arène des enchères

La surprise, l'espoir d'une révélation inouïe, des légendes personnelles ou des signes de la Grande Histoire, des objets fétiches, des objets comme des clés ouvrant un monde,

“L'émission Storage Wars, venue des États-Unis, s'intéresse moins à la magie de l'objet mais se concentre sur la dimension d'« arène de parieurs » que peut revêtir une vente aux enchères. Reprenant les codes de la télé-réalité, on ne trouvera pas beaucoup de vernis culturel ici, mais la rivalité, la tension accrue, l'adrénaline du risque.”

ou ouvrant la malle d'un trésor, voici tous les puissants motifs sur lesquels jouent les émissions que nous avons évoquées, et au cours desquelles le commissaire-priseur apparaît comme le Grand Manitou qui fait parler les objets et transforme un rebut en trésor. Mais il y a encore – et c'est dire les infinies ressources narratives du sujet –, d'autres facettes qu'il est possible d'exploiter. Il n'est pas étonnant que ce soit d'Amérique que nous vienne l'émission *Storage Wars*, qui, quant à elle, s'intéresse moins à la magie de l'objet mais se concentre sur la dimension d'« arène de parieurs » que peut revêtir une vente aux enchères. Reprenant les codes de la télé-réalité, on ne trouvera pas beaucoup de vernis culturel ici, mais la rivalité, la tension accrue, l'adrénaline du risque, et le classement final hiérarchisant objectivement les gains sans égard pour la moralité des joueurs, dans un jeu où tous les coups sont permis. Des acheteurs, professionnels ou amateurs, seuls ou en duos, incarnant des types divers (le cynique, la précieuse, la débrouillarde, l'intello, le roublard...) sont conviés à estimer à vue le conte-

nu de box où ils ne peuvent pénétrer. Les témoignages de leurs impressions a posteriori sont intercalés avec les scènes d'enchères. Une fois les box répartis à ceux qui en ont remporté l'enchère, vient la surprise du déballage puis l'intervention des experts. Étant donné le concept, les erreurs de jugement et la part de hasard constituent des facteurs très importants, qui rendent toujours surprenant un classement final où, bien entendu, certains peuvent avoir perdu de grosses sommes pour s'être laissés pousser à renchérir sur un contenu se révélant sans valeur...

Un succès international

Le formidable succès de l'émission américaine a donné lieu à une copie française : *Enchères made in France* (RMC

Découverte) qui, tout en exploitant exactement la même idée s'apparente aussi à un *Juste Prix* trash. En revanche, une adaptation française plus littérale est diffusée sur 6Ter et M6 depuis 2015 : *Storage Wars France*, qui fait suite à des versions américaines diverses et à une version québécoise, prolifération qui témoigne de l'engouement général pour un programme débuté en Californie fin 2010.

On le voit : au croisement du matériel et du symbolique, de l'intime et du collectif, de l'archaïque et du contemporain, l'univers des enchères, de la chine et des salles de ventes, représente un gisement inépuisable d'enjeux, de drame et de narrations pour la télévision, comme celle-ci commence à s'en apercevoir. En exploitant cette ressource, le média met par ailleurs en lumière toute une profession qui



Emmanuel Layan est le commissaire-priseur qui forme avec Jérôme Anthony le duo star de l'émission *Un trésor dans votre maison* sur M6. Un programme dont le succès ne se dément pas après six années d'existence, et au sujet duquel nous l'avons interrogé.

De toutes ces découvertes dans les greniers français, laquelle reste pour vous la plus mémorable ?

Emmanuel Layan : Sans doute des photographies de Doisneau de la Libération de Paris, prises, donc, en 44, à l'époque où Doisneau était encore reporter de guerre. C'était des photographies en parfait état, dans leur tirage d'édition, et elles offraient un éclairage inédit autant sur l'événement que sur cet aspect peu connu de la vie professionnelle du grand photographe. Les propriétaires de la maison les avaient trouvées au grenier, et c'est pour ça qu'ils

Emmanuel Layan : “Les enchères, ce ne doit pas être un sujet grave !”

nous avaient contactés. En fait, elles avaient appartenu à l'ancien propriétaire, un éditeur parisien qui utilisait les lieux comme une maison de vacances et avait édité un livre sur le sujet.

Une émission comme « Un trésor dans votre maison » valorise beaucoup le rôle du commissaire-priseur. Avez-vous suscité des vocations ?

Oui. J'ai été contacté par de nombreuses personnes qui m'expliquaient rêver de travailler à mes côtés ou me demandaient si je pouvais les employer comme stagiaire. C'est flatteur et ça me procure un grand plaisir d'être en mesure de susciter des vocations, mais, à vrai dire, ce n'est pas tant pour ce que ça me touche moi-même que parce que cela accroît l'intérêt qu'on peut porter aux objets anciens. D'autant qu'il faut se souvenir que le public de M6, c'est un public très jeune ! On n'est pas sur France 3. Et il faut reconnaître que le producteur, comme la chaîne, se sont montrés très audacieux de nous permettre de nous adresser à un tel public pour lui parler d'objets, de patrimoine, d'Histoire, même si,

en ressort particulièrement valorisée : la figure archétypale que revêt le commissaire-priseur joignant en effet les attributs de celles du sage, de l'enquêteur et du grand arbitre. ■

“A travers ces émissions, la télévision met en lumière toute une profession qui en ressort fort valorisée : la figure archétypale que revêt le commissaire-priseur joignant en effet les attributs de celles du sage, de l'enquêteur et du grand arbitre.”



évidemment, nous le faisons sous une forme ludique. Et le public a été réceptif. Il a fallu se montrer amusant et léger tout en divulguant un contenu sérieux. Mais justement, les enchères, ce ne doit pas être un sujet grave ! Personne ne meurt ! Il faut pouvoir y accueillir tout le monde et que les gens cessent d'être effrayés.

Le commissaire-priseur n'a-t-il pas un rôle essentiel, même s'il est indirect, d'illustration du patrimoine et de l'Histoire ?

Complètement. Si le commissaire-priseur a clairement sa place dans le Marché de l'Art, pour autant, il déborde cette fonction car il fait aussi le pont avec d'autres domaines, comme le patrimoine au sens large. Pour ma part, je suis d'ailleurs venu aux ventes aux enchères par hasard, mon désir originel, c'était avant tout de pouvoir demeurer en contact avec la création artistique et le patrimoine. Le commissaire-priseur est quelqu'un qui sort de l'oubli des objets dont on a perdu l'identité et qui les resitue dans un contexte plus large. Il fait du recyclage qualitatif. Or, c'est une démarche d'autant plus pertinente à une époque comme la nôtre, où l'on s'interroge davantage sur notre environnement, sur la manière de produire des objets, si bien qu'il y a une réappropriation du « vintage » par toute une génération. Et ce phénomène dépasse largement le cadre de la « brocante » ou même des Français en tant que tels !

Cette expérience télévisuelle a-t-elle fait évoluer votre perception de votre métier ?

Oui. C'est une profession qui a quand même souffert d'un gros déficit de communication vis-à-vis du grand public. La quantité de personnes qui ignorent totalement de quoi il s'agit est impressionnante. Or ces personnes pourraient parfaitement constituer le public d'une salle de ventes... J'ai aussi fait cette émission pour cela, parce que ce métier doit se renouveler en profondeur. En province, l'essentiel du pu-

blic des enchères, il ne faut pas se leurrer, ce sont des professionnels ou des personnes âgées ! Il y a toute une tranche de la population qui n'a pas le réflexe de se rendre en salle des ventes, alors qu'elle y a toute sa place, ne serait-ce que les 40-50 ans, et qu'il nous faut aller chercher ! ■

“Si le commissaire-priseur a clairement sa place dans le marché de l'art, pour autant, il déborde cette fonction car il fait aussi le pont avec d'autres domaines, comme le patrimoine au sens large. C'est quelqu'un qui sort de l'oubli des objets dont on a perdu l'identité. Il fait du recyclage qualitatif. Or, c'est une démarche d'autant plus pertinente à une époque comme la nôtre, où l'on s'interroge davantage sur la manière de produire des objets, si bien qu'il y a une réappropriation du 'vintage' par toute une génération.”



“DE LA LIBERTÉ



Vers un nouveau rassemblement des commissaires-priseurs

Le 1^{er} décembre dernier, quelque 300 dirigeants, salariés et partenaires des maisons de ventes françaises ont participé à la Convention 2015 du Symev. Cette mobilisation mérite d'être saluée tant elle reflète le dynamisme et la combativité de notre profession dans un contexte marqué, une fois encore, par la perspective de profondes réformes.

La loi Macron dans tous les esprits

En effet, au fil des thèmes successifs des différentes tables rondes, un sujet occupait tous les esprits : celui des conséquences de la Loi Croissance, dite Loi Macron, sur le métier de commissaire-priseur. Comment s'en étonner alors que, faute d'information sur les décrets à venir, les plus folles spéculations restaient permises quant aux objectifs, au périmètre et donc aux conséquences concrètes de cette loi prévoyant de créer une nouvelle profession de "commissaire de justice" en

regroupant les huissiers et les commissaires-priseurs judiciaires ? Faute d'exposé explicite de la part des promoteurs de cette réforme, les professionnels concernés en étaient peu ou prou réduits à sonder l'implicite et à spéculer sur les non-dits... Rien de tel pour favoriser la prolifération des rumeurs !

Vers un maintien de la séparation des ventes judiciaires et volontaires

Depuis, un rapport remis au Garde des Sceaux et entièrement consacré à cette nouvelle profession de "commissaires de justice" est venu apporter un nouvel éclairage sur ce projet. Rédigé par Jean-François de Montgolfier, Maître des requêtes au Conseil d'Etat, et Agnès Pic, Conseillère référendaire à la Cour de cassation, ce document d'une cinquantaine de pages consacre un chapitre entier à la question cruciale et délicate de l'avenir des ventes volontaires dans ce nouveau paysage professionnel en cours d'élaboration. Pourquoi ne pas le dire ? Sur ce point, l'approche retenue nous semble encourageante puisqu'elle préconise de "conserver et transposer dans le

D'EXERCICE ?”

LES ENSEIGNEMENTS DE LA CONVENTION 2015 DU SYMEV



Dossier coordonné par Mathilde Thibaud

statut des commissaires de justice non seulement la règle de séparation des ventes judiciaires et volontaires” mais aussi de “favoriser la disparition du régime des ventes volontaires dans l’office de commissaire de justice par les anciens huissiers de justice”.

La vente volontaire, cœur nucléaire de la profession de commissaire-priseur

Au-delà des légitimes considérations de droit et de la louable volonté d’éviter que ne s’instaurent des situations de concurrence déloyale, cette approche a aussi le mérite, plus fondamental à nos yeux, de bien établir que, décidément, la vente volontaire représente, bel et bien, un métier à part entière, avec ses règles spécifiques et son génie propre. Si ces préconisations sont retenues dans les décrets à venir, elles contribueront ainsi à graver dans le marbre de la loi une réalité déjà devenue évidente pour nombre de nos confrères : la vente volontaire représente bien le cœur nucléaire de la profession de commissaire-priseur, son socle identitaire et son trait distinctif. En effet, qu’est-ce qui distinguera demain les commis-

saires-priseurs judiciaires des huissiers de justice sinon leur expérience de la vente volontaire ?

L’occasion d’une nouvelle dynamique collective

Il n’est donc pas écrit que cette réforme doit aboutir, comme on pouvait le redouter, à la disparition des commissaires-priseurs dans un ensemble indifférencié de professionnels du chiffre et du droit. Bien au contraire, elle peut même être l’occasion de dépasser les anciennes fractures et de rassembler tous les membres de notre profession sur ce qu’ils ont en commun : la pratique passionnée de la vente volontaire. Comme le prouve les échanges de notre convention, cette dynamique collective est déjà engagée. Car les commissaires-priseurs français ne sont pas seulement unis par une prestigieuse histoire mais aussi par des idées innovantes, des projets d’avenir et par un profond désir : celui de contribuer, par leur engagement, au rayonnement de la place française. On n’a pas fini d’entendre retentir nos marteaux dans les salles de ventes !

Damien Leclère
Vice-président du Symev

CONVENTION 2015 DU SYMEV

TABLE RONDE N° 1

“L’impact de la loi Macron
sur les maisons de ventes
volontaires.”



Xavier Hubert :

“La loi Macron veut offrir
aux acteurs économiques
d’aujourd’hui les outils
pour se positionner demain
sur les marchés français,
européen et mondial.”

Le marché, cadre de la loi. La Loi Croissance touche de nombreux secteurs de l’économie française, mais ne concerne par particulièrement les OVV. Elle touche par contre à d’autres professions du droit et du chiffre et vous pourriez donc, indirectement, être concernés. Je ne suis pas spécialiste de votre métier, je n’ai donc pas la prétention de vous l’expliquer. Par contre, je sais que dans cinq ou dix ans, des opérateurs qui n’existent pas aujourd’hui auront plus ou moins tout le marché. Cela peut être vous, comme cela peut être d’autres acteurs. La Loi Croissance, dans toute sa diversité et sa complexité, veut offrir aux acteurs économiques d’aujourd’hui les outils pour leur permettre de se positionner demain sur les marchés français, européen et mondial. Car votre métier bouge, de nouveaux opérateurs arrivent et réalisent en moins de deux ans plus de 30 millions de chiffre d’affaires ! Venant d’Europe ou des États-Unis, ils ont la particularité de ne pas être des professionnels... mais ils prennent le marché ! Alors que vous ne pouvez pas travailler ensemble, monter des structures communes et avez des problèmes de financement. Du point de vue de l’État et de l’économie, cette loi n’est donc pas un besoin, mais une évidence ! Nous devons donner aux professionnels les outils juridiques et économiques de pouvoir se développer et prendre le marché.

Une volonté de libéraliser. Nous entendons sans cesse qu’il y a trop de réglementations et de carcans ; mais dès que nous commençons à en enlever, on nous tombe dessus ! Nous voulons lever des barrières pour permettre aux acteurs de se développer et de trouver des synergies entre des professions qui doivent être capables de travailler ensemble. Ces professions ont des spécificités, des exigences et des compétences communes. Du point de vue de l’État, ce sont ces synergies qui doivent prévaloir aujourd’hui et sur lesquelles il faut jouer. Dans la Loi Croissance, nous n’avons imposé aucune nouvelle obligation, nous avons au contraire supprimé plus de 600 contraintes ! C’est la première loi dont l’objectif est de supprimer des barrières et des obligations. Nous permettons aux opérateurs et acteurs juridiques qui le souhaitent de monter des sociétés en structure commerciale en interprofession-



XAVIER HUBERT

Conseiller juridique au cabinet d'Emmanuel Macron, ministère de l'Économie, de l'Industrie et du Numérique

nalité, alors que cela était jusqu'alors interdit. Parallèlement à cela, nous avons mené une importante étude d'impact que nous révisons constamment.

Le rapprochement avec les grands groupes financiers. La Loi croissance interdit que vous soyez approché par de grands groupes financiers : elle a réservé les structures de capital, uniquement et exclusivement, à certaines professions du chiffre et à celles du droit. Même les structures juridiques ou du chiffre qui rentreront dans ces structures de capital devront elles-mêmes avoir des structures de capital ou de contrôles qui sont totalement détenues par des professions du droit et du chiffre : aucun capital tiers ne peut entrer dans ce type de structure. Nous pourrions discuter de cette question au niveau des filiales, mais certainement pas au niveau des capitaux de ces structures d'exercice.

Le regroupement des huissiers et des commissaires-priseurs judiciaires. Il y a une mauvaise compréhension du terme de commissaire de justice. Il ne s'agit pas d'une fusion des professions des huissiers et des commissaires-priseurs judiciaires, mais d'un regroupement sous une appellation commune de deux métiers. Nous définissons un tronc commun de formation du métier de l'exécution et au-delà, deux branches, l'une pour ceux qui seront huissiers et l'autre pour ceux qui seront commissaires-priseurs judiciaires, avec des passerelles entre ces deux spécialités. Ainsi, pour devenir à la fois huissier et commissaire-priseur judiciaire, la maîtrise des deux métiers sera indispensable. Si l'appellation vous pose problème et que vous souhaitez conserver une mention dans votre titre, par exemple « commissaire de justice-huissier » et « commissaire de justice – commissaire-priseur », nous pouvons en discuter.

Le volontaire et le judiciaire. En France, très peu de commissaires-priseurs judiciaires vivent exclusivement du judiciaire. Sans le volontaire, ils ne s'en sortent pas. Or ce marché global se restructure, nous voulons donc ouvrir de nouvelles opportunités, offrir un cadre juridique qui permettra aux commissaires-priseurs judiciaires d'exercer de nouvelles activités via

les huissiers, via le métier de l'exécution qui va fondamentalement se redéfinir. Que vous le vouliez ou non, la profession de commissaire-priseur exclusivement centré sur le judiciaire n'a aucun avenir. Dès lors, comment permettre à cette profession de se développer ? De pouvoir redéfinir son métier ? De s'agréger sur une nouvelle activité globale qui, de toute façon, va aussi fondamentalement être changée ?

Pour répondre à ces questions, nous faisons le pari que dans quelques années, le débat que vous soulevez aujourd'hui sera totalement dépassé. Les acteurs au niveau international, national et local seront différents. La responsabilité étatique doit vous donner les instruments qui vous permettront de vous placer au cœur des débats de l'an 2020. Affirmer qu'en 2020, je travaillerai comme en 1900, c'est déjà perdre !

Notre intention n'est donc pas de séparer l'OVV du commissaire-priseur judiciaire et ce n'est pas l'intérêt de la profession non plus. La dissociation vient de la loi 2000, mais fonctionnellement et en ce qui concerne les analyses et les compétences, c'est la même profession. L'enjeu concernant les ventes volontaires, c'est de comprendre comment les marchés et les comportements locaux et internationaux font évoluer. Encore une fois, il ne faut pas penser que les comportements actuels seront valables dans 10 ans. Sinon, les OVV vont tomber les uns après les autres. Et l'État n'interviendra pas parce qu'il ne le pourra pas. Notre enjeu est donc de voir les opérateurs se développer au niveau local, national et international.

L'enjeu du numérique. Surtout, OVV ou commissaire-priseur judiciaire, n'oubliez pas qu'il y a le numérique. Les ventes en ligne entièrement dématérialisées, c'est l'enjeu de demain. Et pour cela, il faut des moyens financiers. Parce qu'en face, vous avez des acteurs qui sont capables d'investir deux à trois milliards par trimestre sur ce secteur... J'ai la chance d'avoir déjà vécu ce débat de la numérisation. Dans les années 90, j'étais chargé des droits d'auteurs au ministère de la Justice. Personne parmi les géants de l'industrie musicale ne pensait que la musique se vendrait un jour sur internet. Cinq ans plus tard, ils faisaient des pieds et des mains pour demander la loi Hadopi ! Le marché est loin d'être immobile et celui du droit va être prochainement massivement investi par des groupes américains. Cela va aller très vite : ils arrivent avec des moyens financiers que vous n'avez pas, ils font quelques 300/400 millions d'euros de chiffres d'affaires par trimestre !

De nouvelles prérogatives. La Loi Croissance vous permet notamment de vendre aux enchères, dans le cadre des liquidations judiciaires, des actifs immatériels. C'est un nouveau travail qui arrive avec de nouvelles compétences. Pour un huissier qui opère la saisie d'actifs immatériels ou pour un commissaire-priseur qui va devoir les vendre. Sincèrement si l'on compare, en valeur économique, le marché de l'art à ces nouvelles opportunités, il est tout petit ! Ces nouvelles possibilités veulent donc assurer la pérennité de la profession. Pour cela, il faudra que vous vous positionniez sur ces nouveaux secteurs. ■

Recette du pâté d'alouette et de cheval, sauce Macron



PAR OLIVIER DE RINCQUESEN

Journaliste

Prenez trois belles alouettes : Maîtres Alain Turpin, Jean-Pierre Lelièvre, Jérôme Duvillard (commissaires-priseurs). 1 cheval : Patrick Sannino (Président de la Chambre Nationale des Huissiers de Justice), et, pour confectionner la sauce Macron, Xavier Hubert (membre du cabinet d'Emmanuel Macron au Ministère de l'Economie, de l'Industrie et du Numérique).

Aurais-je dû présenter ainsi la table ronde du Symev consacrée au futur "Commissaire de Justice" ? Sans doute, si l'on mesure les ingrédients : une alouette pour un cheval, 350 commissaires-priseurs pour 3500 huissiers de Justice. Et sans aucun doute, tant la sauce Macron qui l'accompagne relève de la tambouille ministérielle indigeste, de celles que l'on mitonne dans l'arrière cuisine de la haute administration. Qu'ai-je entendu, dans la belle bibliothèque de l'Automobile Club ?

Le grand Mamamouchi des huissiers, Patrick Sannino, tel qu'en lui-même, débonnaire, majestueux et modeste : *"Même avec quelques dizaines d'heures de formation, nous ne serons jamais des commissaires-priseurs convainquants"*. Bonté et commisération affichée. La légion des 3500 huissiers de France épargnera les commissaires-priseurs : *"Il n'y a pas lieu de tuer une profession"*. Surtout pas celle des commissaires-priseurs.

Après tout, les huissiers pratiquent déjà tous la vente judiciaire. La grande famille des huissiers est prête à accueillir, sous la nouvelle bannière des métiers de l'exécution, les commissaires-priseurs qui voudraient apprendre les rudiments du beau métier d'huissier.

Le Président des huissiers est dans son rôle. Nul ne s'en étonnera. Même si "qui trop embrasse, mal étireint".

J'ai cru voir un sourire chez Jean-Pierre Lelièvre, qui semblait dire au Président des huissiers : *"Et notre cher confrère commissaire de justice ex-huissier fera bien sûr la différence entre un bébé Bru et une poupée Jumeau, après quelques heures de formation ?"*

Plus étonnant est l'argumentaire asséné par Xavier Hubert, du cabinet Macron, à l'évidence inspirateur du ministre, au moins pour ce qui relève du numérique.

Le conseiller du ministre se réclame d'une "Loi Croissance", ou "Loi d'Evidence". Justifiée par quelques évidences bi-

bliques : *"Votre métier bouge"* ; *"On ne travaillera plus en 2020 comme en 1900..."* Ce nouvel outil, paré de toutes les vertus, supprimera les contraintes... Le Symev, dûment chapitré, est mis en garde. *"Le judiciaire ne nourrit plus son homme... Les OVV vont tomber les uns après les autres... N'oubliez pas qu'il y a le numérique"*.

Xavier Hubert connaît le secret de la nouvelle pierre philosophale... Celle de l'immatériel.

Il a - dans les années 90, au Ministère de la Justice - vécu le débat de la numérisation. Personne n'imaginait que la musique se vendrait sur le Net. Et vous, gentils commissaires-priseurs judiciaires, avant que les grands groupes aux moyens financiers illimités n'aient raflé la mise, ne restez pas en plan !

La Loi Croissance permettra - dans le cadre du judiciaire - de vendre des actifs immatériels. Là est le salut. J'ai cru voir un même sourire chez Jean Pierre Lelièvre, Alain Turpin et Jérôme Duvillard, qui écoutaient sans broncher le prosélyte du numérique pour tous du Cabinet Macron, pétri de certitudes, évoquant *"l'inéxorable montée en puissance d'opérateurs qui n'existent pas encore mais qui, à plus ou moins long terme, prendront tous les marchés"*.

Je ne dirai pas qui m'a soufflé, après la table ronde : *"Alors c'est ça, l'Uberisation de la profession ?"* ■

"Le conseiller du ministre se réclame d'une 'Loi Croissance', ou 'Loi d'Evidence'. Justifiée par quelques évidences bibliques : 'Votre métier bouge' ; 'On ne travaillera plus en 2020 comme en 1900'..."



PATRICK SANNINO

Président de la Chambre nationale des huissiers de justice,
Président de la Chambre européenne des huissiers de justice.

Patrick Sannino :

**“Plus nous serons nombreux,
plus nous serons forts,
et plus nous pourrons
faire face au grand marché.”**

Les huissiers ont-ils pratiqué un lobbying pour l'écriture de cette loi Macron ?

Je n'aurai pas la prétention de nous dire à l'origine de cette loi ! Tous les récents rapports, comme celui de Jacques Attali par exemple, prônent la grande profession de l'exé-

cution en permanence. Churchill disait que lorsqu'une réforme arrive, il faut lui donner la main et l'accompagner, non se laisser étrangler par celle-ci. J'ai donc choisi de l'accompagner et de discuter avec les services de Bercy et de la Chancellerie.

Certains s'inquiètent de cette réforme pourtant...

Aux bêtes à cornes, la peur du rouge ! Sur les 3200 huissiers qui exercent en France, 4 sur 5 font de la vente judiciaire : c'est notre métier dans l'exécution. Autrement dit, je suis un professionnel du judiciaire, je ne me sens pas concerné par le marché de l'art. En tant qu'huissiers de justice, nous pouvons, grâce à nos statuts, opérer des ventes volontaires. Mais elles doivent rester accessoires et je ne vois pas pourquoi la loi Macron viendrait bouleverser nos métiers. Il n'y a absolument pas lieu de tuer une profession qui existe et qui a lieu d'exister. Et il est évident qu'en une dizaine d'heures de formation, nous ne serons jamais des commissaires-priseurs volontaires convaincants.

Donc pour vous, cette réforme ne peut être que positive ?

Des amis commissaires-priseurs judiciaires me racontent que les dossiers de cessions à la Chancellerie sont une véritable catastrophe, que les offices ne se vendent plus, car les chiffres d'affaires dégringolent. Pourquoi, après une formation, ne pourraient-ils pas travailler avec les huissiers ? Je pense qu'il faudrait même aller plus loin dans cette loi. Les mandataires, par exemple, ont échappé à cette réforme et c'est dommage ! Plus nous serons nombreux, plus nous serons forts, plus nous serons petits, plus nous serons voués à l'échec et moins nous pourrons faire face au grand marché. ■



“En tant qu'huissiers de justice, nous pouvons, grâce à nos statuts, opérer des ventes volontaires. Mais elles doivent rester accessoires et je ne vois pas pourquoi la loi Macron viendrait bouleverser nos métiers. [...] Il est évident qu'en une dizaine d'heures de formation, nous ne serons jamais des commissaires-priseurs volontaires convaincants.”

Patrick Sannino
Président de la Chambre
nationale des huissiers de justice



JÉRÔME DUVILLARD

Commissaire-priseur à Mâcon,
membre du bureau du Symev

Que vous inspire la loi Croissance dite “loi Macron” ?

J’aime son esprit, car il va vers la libéralisation. Par contre, la présentation et la perception de cette loi sont extrêmement contre-productives. Par exemple, les gens ne font pas bien la différence entre commissaire-priseur judiciaire et volontaire, pour eux, c’est un commissaire-priseur et un commissaire-priseur tout simplement ! Cette profession incarne au quotidien beaucoup de positif. Alors que le mot commissaire de justice que l’on nous propose maintenant fait peur ! Une dame est dernièrement venue me voir, affolée qu’il y ait un

Jérôme Duvillard :
“La loi Macron devrait s’abstenir de brouiller les métiers, les fonctions, les spécialités car cela crée de la confusion et ne va pas améliorer le marché.”

fusil dans l’héritage de son père. Si j’avais été commissaire de justice, jamais elle n’aurait osé passer le seuil de ma porte et je n’aurais pas pu disperser cet héritage.

Et quant au rapprochement avec les huissiers ?

Chacun son métier ! Aujourd’hui, les huissiers de ma région sont dépassés par des ventes trop importantes car ils ne se sentent pas capables de les organiser. Ils pourraient faire appel à moi, j’organiserais la vente et nous partagerions le chiffre. Mais non ! Ils font appel à des sociétés étrangères où l’huissier ne fait que constater les enchères. Voici la démonstration de leur limite de compétences. Et si l’on affirme



qu'ils ne pourront faire notre métier qu'après avoir passé les mêmes examens que nous... alors à quoi sert cette loi ?

Redoutez-vous les conséquences de cette réforme ?

Je pense que cette loi ne devrait pas réfléchir à nos professions, mais au marché et à la fonction que le commissaire-priseur exerce sur celui-ci. Nous sommes non seulement les acteurs, mais aussi les outils de la régulation du marché. Nous mettons des objets sur le marché, nous nous assurons qu'ils soient payés, transmis et revendus plus tard, que ce marché soit avantageux pour tous avec des biens vendus au bon prix, des acquéreurs payés, des organismes de l'État qui reçoivent l'argent qui leur est dû, etc. Mais cette réforme va déséquilibrer ce marché en l'ouvrant totalement : n'importe qui pourra tenir le marteau, les objets vont être mal vendus et le marché risque de s'écrouler. Il sera alors récupéré par de grosses sociétés étrangères qui n'attendent que cela. Les ventes vont se faire sur des serveurs en Belgique ou en Hollande et je n'invente rien : ils sont déjà prêts ! Et la plupart des commissaires-priseurs mettront la clé sous la porte sans judiciaire, en conséquence, il n'y aura plus de volontaire non plus... L'État va ainsi vendre au marché les métiers de l'exécution qui incarnaient pourtant un pouvoir régalien.

L'étude d'impact ne prévoit pourtant pas cela ?

Mais elle est fausse ! J'ai demandé à la consulter et les chiffres sont faux : on ne sait pas sur quoi ils sont basés !

Et nulle mention également des charges prisées par l'État et que pour ma part je rembourse toujours, alors que les nouveaux arrivés n'en auront pas, ce qui crée d'emblée une grave distorsion de concurrence. Au minimum, l'État devrait nous les racheter. Le flou qui entoure cette réforme ne génère que des angoisses chez nous et chez nos clients. A mon sens, cette loi devrait absolument s'abstenir de brouiller les métiers, les fonctions, les spécialités car cela crée de la confusion et ne va pas améliorer ni le marché ni nos affaires... ■

“Je pense que cette loi ne devrait pas réfléchir à nos professions, mais au marché et à la fonction que le commissaire-priseur exerce sur celui-ci. Nous sommes non seulement les acteurs, mais aussi les outils d'un régulation du marché. Nous mettons des objets sur le marché, nous nous assurons qu'ils soient payés, transmis et revendus plus tard, que ce marché soit avantageux pour tous avec des biens vendus au bon prix, des acquéreurs payés, des organismes de l'État qui reçoivent l'argent qui leur est dû, etc.”





ALAIN TURPIN

Commissaire-priseur à Guéret,
vice-président de la Chambre nationale
des commissaires-priseurs judiciaires (CNCPJ)

Alain Turpin :

“Il faudrait que, pour le volontaire, l’obligation de créer une SVV soit maintenue pour le commissaire de justice.”

Cette loi fusionne les métiers de l’exécution, mais je considère que le commissaire-priseur n’est pas un agent d’exécution : il ne fait pas d’acte d’exécution. Il n’est là que pour authentifier et constater un transfert de droit et de propriété lorsqu’il vend. Ceci étant dit, la loi a été votée et je suis légaliste donc le problème ne se pose plus en ces termes : il va y avoir une nouvelle profession. Nous attendons maintenant le texte qui permette l’intégration progressive des deux professions pour n’en former qu’une seule. Nous aimerions un délai avec une période transitoire pour ceux qui exercent la profession de commissaire-priseur judiciaire et qui demain seront commissaires de justice. Nous voudrions également être traités comme nos amis huissiers, avec les mêmes droits et devoirs. Je n’ai pas compris pourquoi M^{me} Chadelat a affirmé que la loi n’aurait pas d’impact sur celui-ci. S’il existe la possibilité de faire des ventes volontaires dans les offices, il est évident que la formule des SVV va être abandonnée pour vendre simplement au sein de son office. Il faudrait que, pour le volontaire, l’obligation de créer une SVV soit maintenue, par la loi Macron, pour le commissaire de justice. ■

La question des ventes volontaires dans le cadre de la création d’une profession de commissaire de justice

Extrait du rapport *“Créer une profession de commissaire de justice regroupant les huissiers de justice et les commissaires-priseurs judiciaires” remis le 22 mars 2016 au Garde des Sceaux par Jean-François de Montgolfer, maître des requêtes au Conseil d’Etat, et Agnès Pic, conseillère référendaire à la Cour de cassation.*

“ Bien qu’étant à première vue hors du champ de l’habilitation, la question de l’impact de la réforme sur la réglementation des ventes volontaires apparaît délicate car elle représente pour les deux professions un enjeu économique très fort : dans l’état actuel du droit, les commissaires-priseurs judiciaires peuvent réaliser des ventes volontaires dans des sociétés distinctes de leur office (article 29 de la loi du 10 juillet 2000). Cette faculté est très largement utilisée par les commissaires-priseurs judiciaires qui en tirent une part importante de leurs revenus.

Au contraire, lorsqu’ils sont autorisés à faire des ventes volontaires (c’est-à-dire à titre accessoire dans les communes où aucun commissaire-priseur judiciaire n’est installé), les huissiers de justice peuvent se livrer à cette activité sans recourir à une structure juridique distincte. La possibilité d’un accès élargi des huissiers au marché des ventes volontaires constitue une des motivations des huissiers de justice en faveur de la réforme.

Plusieurs éléments doivent être pris en considération :

- L’habilitation donnée au Gouvernement pour regrouper les deux professions ne semble pas inclure la possibilité d’une remise en cause du principe de séparation posé par l’article 29 de la loi du 10 juillet 2000. D’ailleurs, la remise en cause d’un tel dispositif mis en place afin de mettre la législation française en conformité avec le droit de l’union européenne, poserait des difficultés au regard de ce droit. Surtout, cette séparation est liée à l’existence d’une organisation et d’une discipline de l’activité de vente volontaire sous le contrôle du Conseil des ventes volontaires. Tant qu’un tel contrôle existe, il semble opportun que l’ensemble de l’activité économique correspondante soit soumise au même régime. Il n’est donc pas possible d’envisager, dans le cadre de cette réforme, d’autoriser les commissaires de justice exerçant comme commissaire-priseur à réaliser de nouveau des ventes volontaires dans leurs offices.

- Si chaque profession "importait" dans le statut du commissaire de justice sa propre réglementation pour l'exercice des ventes volontaires, il en résulterait qu'au sein de la même profession, une même activité ouverte à la concurrence se trouverait soumise à deux réglementations, deux contrôles et deux disciplines différents : les anciens huissiers qui agiraient dans leurs offices avec la déontologie et le contrôle de la profession de commissaire de justice et les anciens commissaires-priseurs qui, bien que commissaires de justice, agiraient dans des sociétés de ventes volontaires sous le contrôle du Conseil des ventes volontaires. Les charges résultant de l'obligation de procéder au travers d'une société distincte pourraient en outre apparaître comme un désavantage concurrentiel au détriment des anciens commissaires-priseurs judiciaires.

La situation actuelle a d'ores et déjà été critiquée par l'Autorité de la concurrence, dans son avis du 9 janvier 2015. Le maintien de cette situation au sein de la même profession irait à l'encontre des préconisations de l'Autorité de la concurrence et serait d'autant moins compatible avec le respect de l'égalité de la concurrence entre les professionnels. Au regard du principe d'égalité et du droit de la concurrence, une telle situation ne paraît admissible qu'à titre transitoire.

En outre, si cette solution était retenue, il conviendrait de régler de façon encore différente le sort des nouveaux entrants dans la profession.

Enfin, la possibilité qu'au sein de la profession de commissaire de justice, certains professionnels puissent accomplir des ventes volontaires dans leur office alors que d'autres membres de cette profession ne peuvent plus le faire depuis la loi du 10 juillet 2000 en raison d'exigences tirées du droit de l'Union présente un risque de fragilisation de l'ensemble de la profession au regard de ces exigences.

Il semble nécessaire d'éviter autant que possible de telles situations de concurrence inégale et de favoriser la disparition "en sifflet" du régime des ventes volontaires dans l'office de commissaire de justice par les anciens huissiers de justice.

À cette fin, il conviendrait de conserver et de transposer dans le statut des commissaires de justice non seulement la règle de séparation des ventes judiciaires et volontaires qui serait applicable à ceux des commissaires de justice qui auront la qualité de commissaire-priseur, mais aussi la règle antérieure selon laquelle un huissier de justice ne peut pas procéder à des ventes volontaires si un commissaire-priseur est installé dans sa commune.

Si l'on procède ainsi, lorsqu'un commissaire de justice "huissier" sera habilité à exercer en qualité de commissaire de justice "commissaire-priseur", cette habilitation entraînera deux conséquences :

- d'une part, ce commissaire de justice ayant acquis la qualité de commissaire-priseur, il sera soumis aux obligations prévues par l'article 29 et ne pourra réaliser des ventes volontaires que dans une société distincte de son office. Il perdra la possibi-

lité de réaliser à titre accessoire des ventes volontaires dans le cadre de son office.

- d'autre part, dans une commune où il n'existe pas de commissaire de justice "commissaire-priseur", si un commissaire de justice "huissier" acquiert la qualification pour exercer aussi comme commissaire-priseur, les autres commissaires de justice "huissiers" installés dans cette commune perdront ipso facto le droit de réaliser, à titre accessoire, des ventes volontaires.

L'accès par un commissaire de justice "huissier" à la qualification de "commissaire-priseur" produirait les mêmes effets que ceux qui résultent, en l'état du droit actuel, de l'installation d'un office de commissaire-priseur dans une commune où il n'en existait pas.

Si l'on souhaite accélérer la disparition des ventes volontaires dans l'office, il est possible d'envisager d'étendre à l'unité urbaine (et non plus à la commune) l'interdiction de réaliser des ventes volontaires qui s'imposera à un commissaire de justice "huissier" lorsqu'un commissaire de justice "commissaire-priseur" est installé localement. Une proposition de rédaction est formulée en ce sens au 3° du IV de l'article 27 de l'avant projet d'ordonnance. Cela n'est toutefois pas absolument nécessaire car, en l'absence d'une telle disposition, il restera certes des anciens huissiers de justice habilités à réaliser des ventes volontaires dans leur office mais, par hypothèse, il s'agira de commissaires de justice situés dans des communes où aucun commissaire de justice n'exerce avec la qualification de commissaire-priseur : la question du respect du principe d'égalité et des conditions de la concurrence entre professionnels sera donc moins importante.

Ce dispositif devra être limité aux ventes volontaires et ne pas être étendu aux ventes judiciaires. Il ne serait pas légitime que le fait qu'un commissaire de justice "huissier" accède au statut de commissaire de justice "commissaire-priseur" prive aussi les autres commissaires de justice "huissiers" installés dans la commune du droit de continuer à faire des ventes judiciaires à titre accessoire :

- d'une part, les ventes judiciaires ne posent pas de problème de droit de la concurrence dès lors qu'elles entrent dans le monopole des professions (monopole partagé certes) ; elles ne posent pas de problème d'égalité dès lors que tous les professionnels intéressés les réalisent dans leur office et sans recourir à des sociétés distinctes ;

- d'autre part, un des objectifs de la réforme est de mettre fin à la discontinuité professionnelle dans la réalisation de la saisie de vente qui interdit à l'huissier de justice de mener à son terme la procédure de saisie-vente dès lors qu'il ne peut procéder lui-même à la vente. Il ne serait pas justifié et serait contradictoire avec cet objectif de retirer aux anciens huissiers de justice le droit de réaliser des ventes judiciaires à titre accessoire. ”

CONVENTION 2015 DU SYMEV

TABLE RONDE N° 2

“Les commissaires-priseurs
volontaires
et leurs obligations”



Stéphanie Ibanez :

**“Les professionnels
des enchères remarquent
qu’ils sont la profession
la plus réglementée
du marché de l’art”**

Lorsque les commissaires-priseurs de ventes volontaires évoquent leur métier, ils ne manquent jamais de déplorer les règles de toutes natures qui, à les entendre, entravent leur liberté d’exercice... Est-ce justifié ?

Il est certain que nos sociétés contemporaines sont confrontées à une inflation des normes, règles et référentiels qui compliquent la tâche de toute personne souhaitant créer, agir, entreprendre, travailler... Ce mouvement concerne toutes les professions et n’épargne pas, loin de là, les commissaires-priseurs qui en éprouvent, il est vrai, une certaine lassitude. Ces derniers ne sont pourtant pas, par essence, rétifs aux normes. Bien au contraire, les commissaires-priseurs sont même fiers d’appartenir à une profession dont l’identité est caractérisée par un certain goût pour le formalisme, du moins lorsque celui-ci vient garantir l’excellence du service rendu. Leur saturation actuelle vient du fait qu’aux règles déjà fort nombreuses et contraignantes s’appliquant à toute entreprise, se rajoutent les règles spécifiques de leur profession et aussi une multitude d’obligations qui ne cessent d’évoluer relatives, par exemple, au stockage, au transport et à la vente des différents objets concernés. Pour ne prendre que quelques exemples, ces règles sont différentes selon qu’il s’agit de tableaux anciens, de bijoux, de pièces archéologiques, d’armes de collections, d’espèces protégées, etc. Enfin, les professionnels des enchères remarquent à raison qu’ils sont, de loin, la profession la plus réglementée parmi celles qui interviennent sur le marché de l’art et des objets anciens. Ce contrôle est bien entendu facilité par la transparence inhérente à l’exercice de cette profession.

Les professionnels mettent aussi en cause le caractère fortement instable de la législation...

C’est effectivement un point capital ! Les règles auxquelles sont soumis les commissaires-priseurs ont en effet la caractéristique d’être très fréquemment modifiées, si bien que les professionnels des enchères ont le sentiment justifié que le temps passé à les assimiler et à s’assurer de leur respect est utilisé aux dépens de leur cœur de métier. De fait, plus les



STÉPHANIE IBANEZ

Directrice juridique de Christie's France
Secrétaire générale du Symev.

commissaires-priseurs passent de temps à des tâches juridico-administratives, moins il leur en reste pour se consacrer à la recherche et à la valorisation des objets et à l'entretien des relations nouées avec leurs clients. Enfin, il faut ajouter que ce mouvement d'inflation des normes va de pair avec une judiciarisation croissante de la société. Le moindre manquement, même si celui-ci ne donne pas lieu à une réclamation, expose les professionnels à des sanctions, y compris au plan pénal. Au final, les commissaires-priseurs français sont donc bel et bien confrontés à un environnement réglementaire chronophage et anxiogène qui, bien évidemment, contribue à brider leur liberté d'exercice et entrave leur développement. Preuve que ce problème est réel, il est même devenu... un marché ! Des sociétés internationales de certification et de gestion des risques ont en effet mis au point des prestations destinées aux commissaires-priseurs pour gérer leur risque légal et réglementaire... Mais, bien évidemment, ce service a un coût. Et il est loin d'être négligeable, notamment pour les petites et moyennes structures.

Certains observateurs estiment aussi que la fiscalité française ne favorise pas l'essor de la place française. Qu'en pensez-vous ?

Cette observation doit être relativisée. En réalité, le marché français de l'art jouit actuellement d'un régime fiscal favorable grâce notamment à une taxe forfaitaire libératoire de 6,5 % sur les transactions d'œuvres d'art. En revanche, cette fiscalité avantageuse ne produit malheureusement pas les effets dynamisants escomptés sur le marché en raison de l'incertitude chronique qui pèse sur son maintien. Pour ne prendre qu'un exemple, il ne se passe jamais une année sans que les politiques ne débattent de l'opportunité d'intégrer les œuvres d'art dans l'assiette de l'ISF... Ces débats ont un effet extrêmement dissuasif sur les acheteurs et les collectionneurs qui en nourrissent une légitime inquiétude. Certains se demandent s'ils ne devraient pas faire partir leurs œuvres ailleurs et d'autres renoncent à des acquisitions envisagées. Or, contrairement à une idée reçue, ces réflexes ne concernent pas seulement

les achats d'œuvres onéreuses car, comme chacun sait, les cotes des œuvres et des artistes sont fortement évolutives. Si bien que même les collectionneurs d'œuvres actuellement peu chères redoutent de se retrouver un jour piégés par un changement des règles fiscales. Au final, cette instabilité est donc très pénalisante pour le développement du marché français de l'art et, au-delà, pour le rayonnement culturel de notre pays puisque les collections privées ont, à plus ou moins brève échéance, vocation à être prêtées voire même cédées à des musées. Cette question est suivie de près par le Symev, et l'on se souvient comment il est parvenu à faire entendre raison aux pouvoirs publics, lorsqu'ils envisageaient d'augmenter le taux de la taxe à l'importation sur les œuvres d'art.

Les restrictions à la circulation des œuvres d'art représentent-elles une forte contrainte ?

Les commissaires-priseurs sont, par nature, très sensibles à la préservation du patrimoine national et sont fiers de contribuer à son enrichissement. Ils considèrent donc que ces règles sont légitimes et se gardent bien d'en contester le principe. En revanche, ils déplorent que les délais cumulés de l'instruction et de l'acquisition des trésors nationaux puissent atteindre jusqu'à 48 mois ! Le temps de l'administration n'est pas celui des vendeurs, si bien que, souvent, ces derniers finissent par renoncer à leur demande et à la vente envisagée. Ici encore, c'est donc l'incertitude qui domine pour les professionnels qui se demandent si les efforts et le temps investis vont produire leurs fruits, alors que ce sont des intermédiaires précieux entre les vendeurs et l'Etat.

Autre sujet sensible : le droit de suite ! Représente-t-il toujours une forte contrainte pour les professionnels ?

Le droit de suite étant désormais européen, il ne constitue plus, dans son principe, une distorsion de concurrence insurmontable. En revanche, les professionnels déplorent à juste titre de vraies difficultés dans sa mise en œuvre pratique. La principale contrainte découle du délai de 5 ans pendant lesquels les maisons de ventes peuvent se voir réclamer le paiement du droit de suite au profit des auteurs de l'œuvre ou de ses ayants droit, dans le cas où ils n'étaient pas identifiés au moment de la vente. En effet, la maison de ventes se retrouve alors dans la situation suivante : soit elle impute le montant du droit de suite à la personne qui en est redevable, mais doit alors lui restituer cette somme, cinq ans plus tard, si aucun ayant droit n'a alors été retrouvé ; soit elle renonce à imputer le droit de suite et prend ces frais à sa charge, pour s'épargner la fastidieuse tâche d'avoir à retrouver la personne à qui cette somme a été indûment prélevée à l'issue du délai de cinq ans... Aucune de ces solutions n'est évidemment satisfaisante puisque, dans un cas comme dans l'autre, cela représente un investissement important. Des aménagements sont certainement envisageables, sur ce sujet, comme sur bien d'autres. Le Symev pourrait là aussi jouer un rôle important afin de permettre une évolution des règles. ■

Agir ensemble pour un marché sain et attractif

L'art et l'argent sont intimement liés. Ce n'est pas offensant de l'affirmer. Les plus grands maîtres ont vécu sous la protection de mécènes qui ont permis de donner toute liberté, ou presque, à leur génie.

La bourgeoisie de la révolution industrielle a sûrement contribué à la création d'un marché de l'art moderne et mondialisé. Comme dans toutes activités commerciales, les professions se sont organisées, structurées pour donner un cadre raisonnable, aboutissant à la réglementation que nous connaissons pour les maisons de ventes volontaires et, plus généralement, pour tous les acteurs du marché, marchands et experts notamment.

Un bien précieux et fragile : la réputation

Cependant, et il ne faut pas s'en étonner, l'argent attire les convoitises et donc les déviances. Le marché de l'art peut être alors un acteur, conscient ou non, de cette face sombre, qu'est le trafic.

Or, pour les acteurs de ce marché, au premier rang desquels figurent les maisons de ventes volontaires, la réputation est extrêmement précieuse. Elle contribue de façon essentielle à la pérennité de l'activité, au moins à moyen terme. Il convient donc de s'interroger sur ce qu'il faut développer, mettre en œuvre ou cultiver pour garantir cette réputation et permettre au marché français de res-

“Pour les acteurs de ce marché, au premier rang desquels figurent les maisons de ventes volontaires, la réputation est extrêmement précieuse. Elle contribue de façon essentielle à la pérennité de l'activité. Il convient donc de s'interroger sur ce qu'il faut développer, mettre en œuvre ou cultiver pour garantir cette réputation et permettre au marché français de rester au niveau qu'il mérite et - pourquoi pas ? - se développer davantage dans une compétition internationale permanente.”



PAR LE COLONEL LUDOVIC EHRHART

Chef de l'Office central de lutte contre le trafic des biens culturels (OCBC).

ter au niveau qu'il mérite et - pourquoi pas ? - se développer davantage dans une compétition internationale permanente.

La recherche de la fiabilité des biens est un impératif intangible. Désormais, l'acteur du marché de l'art ne peut plus ignorer la forte responsabilité qui repose sur lui pour lutter contre la circulation de l'argent plus ou moins sale.

● Une fiabilité qui doit être cultivée précieusement :

L'amateur qui vient acheter un bien en salle des ventes attend évidemment que son objet soit d'une parfaite fiabilité. Son exigence est proportionnelle à la somme qu'il investit, parfois par passion, parfois par raison. Le commissaire-



priseur, dans une profession très réglementée, est donc là pour lui apporter ces garanties, par son expertise (ou celle qu'il va rechercher auprès d'un expert de la chose considérée), le respect de la réglementation et la culture du discernement.

L'expertise est clairement la première qualité recherchée par un habitué des salles des ventes. Il entend que le commissaire-priseur lui propose un objet totalement conforme à la description. Il est ainsi indispensable que les catalogues soient le reflet fidèle de l'objet, à savoir décrivant clairement et objectivement celui-ci, sans passer sous silence les restaurations, rajouts ou modifications éventuelles. C'est le devoir de loyauté.

Le professionnel se doit de respecter scrupuleusement la première des obligations légales, la tenue du registre de police. Ce registre est une garantie pour le professionnel. Il doit être renseigné avec précisions, notamment dans les descriptions qui doivent afficher des éléments précis et non génériques. C'est le devoir d'exigence.

Enfin, la traçabilité de l'objet, c'est à dire sa provenance, est incontournable. Il n'est plus possible de se contenter de la dénomination « collection privée d'avant 1970 ». Le doute s'installe à une telle lecture... S'il est tout à fait normal qu'un déposant ne souhaite pas voir son nom ou celui de sa famille affiché sur un catalogue, la maison de vente doit être en mesure de retracer convenablement l'histoire du bien. Le doute raisonnable doit parfois inviter à la plus grande prudence pour éviter que des histoires convenues

ne cachent des provenances douteuses. C'est le devoir d'honnêteté.

● Un nouveau contexte qui impose un engagement :

Le besoin continu de transparence, les nouveaux modes de communication, la judiciarisation de la société imposent désormais de faire évoluer les esprits et les pratiques. 2016 ne peut se contenter des usages des années 80. Le professionnel doit ainsi prendre en compte dans sa stratégie ces impératifs qui s'imposent à lui sous peine de voir sa réputation entachée en cas de problème, ce qui rejallirait de fait sur la profession et le marché de l'art en général.

Quatre points d'attention cruciaux

Quatre axes peuvent alors se dessiner pour le professionnel :

- Une parfaite information de l'acheteur potentiel qui trouvera alors dans les catalogues une explication complète du bien qu'il convoite. Le descriptif ne peut pas se passer évidemment d'histoire de l'Art, mais il doit préciser physiquement l'objet. A-t-il reçu juste un nettoyage et dans quelles conditions, a-t-il été restauré, de quelle manière et à quel niveau, a-t-il été transformé ? Trop de doutes subsistent et les rumeurs persistantes nuisent à la sérénité du marché, donc du client qui finira par se détourner pour rechercher ailleurs plus de garanties.
- Un engagement résolu pour assurer la traçabilité en commençant par l'adjonction d'une photo du bien au registre de police. Celui-ci sera bientôt informatisé et rien ne peut jus-



tifier cette absence, encore moins quand l'objet est publié dans les catalogues papier et/ou sur internet.

- Une expertise prudente des objets qui doit cultiver le doute et le faire apparaître. Un bien "attribué à...", ou "de l'école de..." doit être signifié sans équivoque au client, à commencer dans les catalogues. Le rôle des experts est primordial pour la confiance globale dans le marché.

- Enfin, une détermination affichée pour lutter contre le blanchiment et l'argent obscur doit désormais être mise en œuvre. Les sommes qui circulent sont considérables. Là encore, le doute doit être la première des vertus. Le peu de signalements effectués à TRACFIN montre que cette nécessité n'est pas encore prise en compte. L'actualité prouve qu'il n'est pas possible de se contenter de sociétés exotiques aux noms improbables comme déposants (cf les sociétés off-shore du Panama par exemple) pour des biens qui vont générer en vente de très fortes sommes d'argent. Le respect scrupuleux de la réglementation dans ce domaine (conformité de l'acheteur et du payeur, du déposant et de celui qui encaisse le produit de la vente) est incon-

“L’OCBC sera ainsi toujours aux côtés des opérateurs de vente volontaires et de leur syndicat pour apporter autant que possible ses conseils et participer à la réflexion. Il est effectivement important d’avoir un marché sain et dynamique. De même, l’OCBC mènera avec la même conviction ses enquêtes judiciaires pour empêcher si nécessaire les quelques acteurs déviants d’entacher la réputation du plus grand nombre qui mène cette belle activité avec passion dans un contexte difficile.”

turnable. En cas de doute, l'information des services ad hoc (CVV, TRACFIN entre autres) ne peut se discuter.

L’OCBC aux côtés des opérateurs de ventes volontaires

Voici donc quelques pistes de réflexion pour faire avancer le marché et dans le cas présent les opérateurs de ventes volontaires afin de garantir in fine la confiance des acheteurs qui doivent venir en France avec toujours plus d'envie. D'autres pistes pourraient être étudiées (l'application smartphone mise en œuvre par le GIE ARGOS pour le SNA afin de vérifier si un objet n'est pas dans la base des biens volés à l'instant T par exemple), d'autres points pourraient être étudiés, mais le but de ces quelques lignes n'est pas d'être exhaustif mais de susciter la réflexion. Il suffit donc de peu d'efforts pour que la notoriété des maisons de ventes françaises, mais plus largement du marché de l'art français, soit assurée sur le moyen et long terme. Le Symev est sûrement le bon niveau pour mener ce travail, fixer les objectifs et peut-être mettre en œuvre des outils communs pour les adhérents (relations avec TRACFIN, avec le GIE ARGOS,...).

L'OCBC sera ainsi toujours aux côtés des opérateurs de vente volontaires et de leur syndicat pour aller dans cette direction et apporter autant que possible ses conseils et participer à la réflexion. Il est effectivement important d'avoir un marché sain et dynamique. De même, l'OCBC mènera avec la même conviction ses enquêtes judiciaires pour empêcher si nécessaire les quelques acteurs déviants d'entacher la réputation du plus grand nombre qui mène cette belle activité avec passion dans un contexte difficile. ■





JEAN-MARC BOURGEOIS

Vice-président de La maison des artistes

Jean-Marc Bourgeois :
“Nous avons beaucoup de respect pour les commissaires-priseurs en tant que contributeurs à notre régime artiste-auteur et en tant que diffuseurs.”

Pourriez-vous présenter votre organisme et les obligations qui y sont liées ?

La Maison des artistes est un organisme associatif ayant reçu une mission de service public pour assurer la sécurité sociale des artistes graphistes et plasticiens. Nous avons beaucoup de respect pour les commissaires-priseurs en tant que

contributeurs à notre régime artiste-auteur et en tant que diffuseurs : vous permettez aux œuvres d'être sur le marché. Nous gérons 54 000 dossiers d'artistes et sur la centaine de millions annuels que nous récoltons, un peu moins d'un quart des cotisations proviennent de nos 20 000 diffuseurs, dont seulement 329 sont des OVV. La grande majorité des sommes que nous rentrons vient donc directement des cotisations des artistes-auteurs, qui de plus, ne sont pas vraiment de grands consommateurs de santé. Votre contribution a été fixée à 1 %, puis majorée à 1,1 % pour la formation professionnelle.

Ces cotisations ne sont-elles pas redondantes avec le droit de suite, qui va aussi aux artistes ?

Non, l'un concerne la sécurité sociale, l'autre la propriété intellectuelle. Toutefois, il est vrai que lorsque les discussions se sont engagées pour que les OVV deviennent contributeurs de notre régime, les montants des deux sommes ont été négociés ensemble. Car auparavant, les diffuseurs devaient s'acquitter de 3,3 % pour notre contribution. Or, comme le droit de suite vous a aussi été imposé, certains ont tout fait pour que la cotisation ne soit que de 1 %. Mais finalement, en additionnant ces pourcentages, cela fait tout de même élevé...

Comprenez-vous la réticence des OVV à payer cette somme sur la vente d'œuvres d'artistes décédés ?

Bien sûr, je les comprends ! Quand il a été décidé que les SVV devaient participer à notre régime de sécurité sociale en tant que diffuseur, nous avons trouvé cela juste. Pour autant, nous n'avons pas été conviés aux discussions où il a été décidé que le pourcentage s'appliquerait pour l'ensemble des ventes. Nous sommes tout à fait ouverts à la discussion, mais les SVV devraient tout d'abord entamer des discussions avec leurs ministères des tutelles. Même s'il n'est pas évident de discuter avec eux : ils voient ces questions de manière plus chiffrée que nous. ■



CONVENTION 2015 DU SYMEV

TABLE RONDE N° 3

“Les commissaires-priseurs
français vus par
leurs partenaires”

- Jean-Christophe Castella
 - Eric Turquin, expert en ta
 - Pierre-Jean Chalençon, co
 - Olga Grimm Weissert, jo
- PRESENTATION PAR : Damien



HENRIK HANSTEIN

Directeur général de Lempertz (Cologne, Allemagne),
Président de la Fédération des commissaires-priseurs
européens [EFA]

Henrik Hanstein :

**“L’Europe devient
de plus en plus compliquée :
il y a trop de lois alors
que le monde entier
a de moins en moins
de réglementations !”**



DOMINIQUE CHEVALIER

Antiquaire, président du Syndicat national des antiquaires (SNA)

Les rapports entre les professions d’antiquaire et les OVV ?
Je t’aime, moi non plus ! Pour utiliser une métaphore, je di-
rais que nous évoluons en tant que pêcheurs sur une même
mer où les poissons sont ces objets d’art anciens et donc ne
se reproduisent pas. Nous avons des styles de pêches diffé-

Quelle vision avez-vous du marché de l'art français ?

Nos collègues français ont efficacement amélioré leur positionnement par rapport au duo anglo-américain et le marché de l'art français est devenu international. Malgré cela, Paris se trouve être assez compliqué à comprendre pour qui n'est pas un acteur français ! De même, les acteurs parisiens regardent peu ce qu'il se passe dans les régions et dans le monde. Mais Paris est aussi votre plus grand avantage et un peu ce qui nous manque en Allemagne, notre pays étant décentralisé. Nous avons d'autres atouts, notamment le fait que l'achat d'une œuvre d'art pour un particulier est libre de taxes. Alors qu'en France, au-delà d'un certain montant, il doit s'acquitter de l'impôt sur la fortune.

Quel est l'état des relations entre acteurs français et allemands du marché de l'art ?

Les relations entre les maisons de ventes françaises et allemandes sont bonnes, notamment entre les deux leaders nationaux que sont Lempertz et Artcurial. Nos deux entreprises coopèrent très bien et nous organisons même ensemble une vente de bijoux à Monaco qui connaît un beau succès. Je regrette, en revanche, qu'en Allemagne, les médias évoquent régulièrement les ventes aux enchères françaises, alors que les événements intéressants du marché de l'art allemand ne sont guère évoqués dans les médias français.

Comment envisagez-vous l'avenir de la profession ?

Le monde entier se demande comment concurrencer New York et Londres, tellement plus libéraux, sans droit de

“Le monde entier se demande comment concurrencer New York et Londres, tellement plus libéraux, sans droit de suite français ou droit social comme nous avons en Allemagne, sans taxe d'import, etc.”



suite français ou droit social comme nous avons en Allemagne, sans taxe d'import, etc. Mais dans le même temps, l'Europe devient de plus en plus compliquée : il y a trop de lois alors que le monde entier a de moins en moins de réglementations ! Ce sont deux voies contradictoires et parallèles. Nous devons garder en tête que le marché de l'art va profondément muter dans les années qui arrivent : nous devons être à l'avant-garde et non suivre ces mutations. Nous pourrions par exemple vendre la totalité des petits objets en ligne et, pourquoi pas, via une application qui permette d'acheter par mobile et qui comprenne l'expédition. Aujourd'hui, tellement de gens achètent en ligne sans avoir vu l'objet ! ■

Dominique Chevalier :

“Nous avons besoin les uns des autres pour défendre nos métiers et notre marché”

rents, mais nous devons travailler ensemble et nous défendre contre toutes les taxes et les entraves à nos métiers.

Nos métiers ont évolué. Avant, les commissaires-priseurs étaient les grossistes et nous étions les spécialistes, les revendeurs. Mais que les OVV fassent des ventes de gré à gré, c'est de la concurrence déloyale qui crée des tensions ! Vous avez toujours, dans l'esprit des clients, l'étiquette “*officier ministériel*”, ce qui évoque une profession quasiment judiciaire, où tout est net, alors que nous le serions moins... Nous avons pourtant besoin les uns des autres : nous alimentons les maisons de ventes et nous nous fournissons chez elles. Il faut que cet écosystème soit maintenu. Or, lorsque les

grandes maisons de ventes ne prennent plus de frais, cela risque de nous tuer ! Nos métiers sont avant tout motivés par la passion et nous devrions nous méfier des comportements à court terme qui fragilisent nos relations.

Il faut ainsi évoquer un autre point, plus spécifique, dans nos relations de travail. Il nous arrive de trouver un objet exclusif en vente publique qui, bien souvent, nécessite une restauration avec un coût certain. Or nos clients intéressés cherchent sur internet, tombent sur la photo de l'objet que nous avons acheté en salle des ventes avec le prix que nous avons payé. Mais étant souvent incapables d'estimer le coût de la restauration, ils trouvent nos marges démesurées ! Nous sommes donc énormément gênés par ces publications avec photos et prix... Si, pour les ventes d'objets bien particuliers aux antiquaires, les OVV pouvaient ne pas publier la photo, ce serait un réel plus pour nous. Autrement dit, il serait profitable d'instaurer un droit à l'image pour les objets que vendent les commissaires-priseurs et que nous achetons. L'OVV pourrait ainsi faire sa communication sur le prix de l'objet vendu, mais nous déciderions de la publication ou non de la photo de cet objet. ■



JEAN-CHRISTOPHE CASTELAIN

Rédacteur en chef du *Journal des Arts*

Jean-Christophe Castelain :

“Le métier de commissaire-priseur s’oriente de plus en plus vers une forme moderne de commerce.”

Quel regard portez-vous sur les maisons de ventes françaises ?

J’ai failli devenir commissaire-priseur, mais je n’ai finalement pas réalisé mon stage, car j’avais analysé la grande difficulté

pour un jeune diplômé d’ouvrir et de développer son étude. Par la suite, de mon poste d’observateur, j’ai remarqué qu’il leur manquait notamment la concentration indispensable à l’évolution de la profession.

Faudrait-il structurellement concentrer pour réussir ?

Non, si vous prenez l’exemple du commerce traditionnel, vous avez un tissu diversifié avec des hypermarchés, des supérettes et des épiceries de quartiers. Il ne faut donc pas imposer des supermarchés partout ! Je constate en revanche qu’il y a un fossé important entre les deux maisons anglo-saxonnes installées en France, une quinzaine de grosses études et les 400 autres qui sont peu ou prou individuelles. Je pense qu’il faudrait plus d’études de taille moyenne.

Pourquoi est-ce une nécessité ?

Il y aura toujours la place pour de petites études qui offrent un service de proximité. Mais, pour le reste, le métier s’oriente de plus en plus vers une forme moderne de commerce. Or cela requiert un marketing sophistiqué qui suppose des ressources humaines : le commissaire-priseur ne peut élaborer ces outils marketing avec un stagiaire et un fichier Excel ! Cela doit être un service de plusieurs personnes doté d’importants moyens ! Tout cela est coûteux et n’est accessible qu’aux études ayant atteint une taille moyenne. Les grandes maisons de ventes ont de gigantesques bases de données comportementales. Ils savent tout : qui a un Warhol et qui peut et veut l’acheter... Les maisons de ventes doivent se regrouper pour mutualiser ce qui est onéreux à mettre en œuvre : par exemple le marketing et les services financiers, comme le prêt sur gage. Cette activité financière est déjà énorme source de profits pour certaines grandes maisons.



PIERRE-JEAN CHALANÇON

Collectionneur d’objets d’art du Premier Empire, expert en souvenirs historiques

Pierre-Jean Chalençon :

“Il est possible de faire bouger les lignes entre le commissaire-priseur, le collectionneur et l’expert !”

Considérez-vous que le collectionneur puisse être partenaire du commissaire-priseur ?

Tout à fait, un partenaire actif même ! Le collectionneur a des archives, il a l’œil et est fréquemment expert de son domaine ! Il peut même développer des activités partenariales avec un commissaire-priseur. Je suis convaincu qu’il est

Mais elle nécessite des lignes de crédits de plusieurs millions d'euros dans les grandes banques, ce qu'une petite étude ne peut se permettre !

Pensez-vous que les maisons de ventes, en se regroupant, éviteraient le rachat par des groupes d'investissement ou au contraire, ces rachats sont-ils la seule solution ?

Nous aurons les deux. Des financiers avec des fonds, comme un Pierre Bergé ou un Thierry Ehrmann, qui avaient tous deux proposé de racheter Drouot. Cela pourrait être des gens qui ont de l'argent, ne sont pas commissaires-priseurs, mais ont envie de constituer un groupe d'OVV. Ou aussi des maisons de vente comme Artcurial qui, soutenue par Dassault, aimerait racheter des études pour former un groupe plus important. Mais j'insiste, je ne parle pas là d'homogénéiser les structures : il y a au contraire une segmentation qui doit s'opérer. Il y aura toujours des maisons qui offriront un service de proximité et pour qui la base de données ne sera pas importante. Mais pour d'autres, elle le deviendra et nous aurons une vingtaine de grosses études nationales, implantées localement, et qui devront développer ces outils marketing.

Le commissaire-priseur se caractérise quand même par la passion de l'objet et de l'art. Cela ne risque-t-il pas de se diluer dans le marketing ?

Pas du tout ! Le regroupement et l'embauche d'un directeur du marketing permettraient au contraire au commissaire-priseur de se concentrer sur le marché et les œuvres, de garder le contact avec les clients, de réfléchir aux évolutions du marché. Atteindre la taille critique permet de délester le patron commissaire-priseur de tous les aspects marketing et donc revaloriser le fond du travail. ■

possible de faire bouger les lignes entre le commissaire-priseur, le collectionneur et l'expert. Si bien que les ventes peuvent devenir le fruit d'un travail d'équipe, presque d'un triumvirat !

En tant que client, que souhaiteriez-vous comme évolution dans les maisons de vente ?

Nous aimerions avant tout une facilitation des services ! Par exemple, pouvoir payer par CB au téléphone plutôt que par virement. Il serait également pratique de nous mettre en rapport avec des transporteurs après nos achats comme le font déjà certaines maisons qui joignent à leur facture un devis de transporteurs. Ce ne sont, certes, que des petites choses, mais elles ont leur importance ! Et puis, de façon plus radicale, pour faciliter la vie aux clients, ne pourrait-on pas envisager d'avoir un numéro de client national ? Cela nous éviterait de devoir présenter à chaque fois les dossiers bancaires, les papiers d'identité, etc. ■



ÉRIC TURQUIN

Expert en tableaux anciens

Éric Turquin :
“Grâce aux experts, les petites maisons de ventes peuvent offrir un niveau de service comparable à celui des grandes structures internationales !”

Cela fait plus de 30 ans qu'experts et commissaires-priseurs travaillent ensemble. Toutefois, j'ai le sentiment que le service que nous offrons prend pour les maisons de ventes française une importance croissante en raison notamment de la concurrence des grandes structures internationales qui agissent désormais sur le marché français et dont la performance repose notamment sur des expertises irréprochables. Dans cette compétition, les experts représentent donc, pour les acteurs français de taille plus modeste, un partenaire indispensable qui leur permet d'offrir à leurs clients un service d'expertise au moins aussi performant que celui de leurs concurrents internationaux. Grâce aux experts, un commissaire-priseur de Brest, Perpignan ou Strasbourg peut rendre un service de proximité à ses clients tout en leur offrant un service international et de qualité optimale. Et dans ce contexte, nous apportons également une contribution essentielle aux efforts consentis en termes de marketing, notamment via la rédaction des notices, dont chacun sait qu'elles sont primordiales à l'ère de la digitalisation ! Grâce aux experts, des maisons locales peuvent continuer à peser dans un marché devenu global. ■

CONVENTION 2015 DU SYMEV

TABLE RONDE N° 4

“Les changements
nécessaires pour
une liberté effective”



CÉCILE BERNARD

Directrice du développement de Drouot Patrimoine

Cécile Bernard :

“Avec ses ventes collégiales thématiques, Drouot permet aux maisons de ventes françaises de s’inscrire dans une dynamique culturelle.”

Lors de la Convention du Symev, certains participants ont plaidé en faveur d’une mutualisation des moyens entre maisons de ventes. N’est-ce pas, justement, cet objectif que visent les ventes collégiales actuellement développées par Drouot ?

Si bien sûr ! À l’occasion de ces ventes collégiales, Drouot, en tant que marque et organisation, met à la disposition des commissaires-priseurs des moyens permettant de faire de ces rendez-vous de véritables événements. Je précise que ces ventes sont ouvertes à tous et non pas réservées aux seuls actionnaires de Drouot. L’idée est de regrouper suffisamment de lots intéressants pour présenter une vente particulièrement attractive. Ces ventes n’ont évidemment pas vocation à remplacer les autres ventes des commissaires-priseurs : c’est une opportunité qu’ils peuvent saisir. Réunir la profession sur un thème est important pour Drouot, notamment pour se positionner lors des événements culturels de la capitale, comme le salon du dessin ancien par exemple. Cela permet de créer une dynamique culturelle. Les acheteurs apprécient ces ventes thématiques car la qualité est au rendez-vous avec de beaux lots, des expositions et des catalogues très soignés dans lesquels nous veillons à ce que chaque commissaire-priseur apparaisse de manière très claire avec le lot qu’il propose. En aucun cas, sa responsa-



bilité juridique entre le vendeur et l'acheteur n'est remise en cause : nous sommes simplement un support pour l'organisation et la communication de la vente. Nous le faisons à Drouot, mais il est tout à fait possible d'imaginer en réaliser ailleurs : nous n'avons pas le monopole de l'idée !

Vous avez longtemps travaillé chez Christie's, observant donc les maisons de ventes françaises de l'extérieur.

Quels enseignements en avez-vous retirés ?

Le principal atout des maisons françaises, c'est la manière de travailler des commissaires-priseurs : leur souplesse, leur regard, leurs avis différents et leur présence à toutes les étapes de la vente, fort appréciée des vendeurs. Mais cela ne doit pas signifier tout faire soi-même : certaines choses peuvent être mises en commun. Drouot fonctionne ainsi avec des services dont les commissaires-priseurs n'ont pas à se soucier, tout en continuant de gérer leurs affaires comme ils l'entendent. En règle générale, les maisons de ventes françaises dispersent trop leurs efforts face aux grandes structures anglo-saxonnes organisées par département, avec des experts dédiés, de puissants moyens de travailler leur fichier clients, etc. Un tel fonctionnement n'est pas possible dans les petites maisons de ventes où chaque commissaire-priseur duplique le travail de son voisin. Parfois, vous trouvez deux études dans la même ville moyenne. Elles ont certainement

des fichiers clients dotés des mêmes noms et organisent sensiblement les mêmes actions de promotion. Pourquoi ne se regroupent-elles pas pour faire des choses en commun ? Néanmoins, il faut bien sûr garder la diversité du marché et la personnalité des commissaires-priseurs qui a une forte importance. On ne vend pas un objet d'art comme une voiture d'occasion !

Et au niveau des clients étrangers ?

Il y a beaucoup de choses simples à faire ! Il faudrait par exemple que les informations pratiques soient accessibles facilement en anglais, sur le site internet et dans les catalogues. Que l'on puisse comprendre aisément les garanties d'authenticité de son achat, les conditions et les frais de vente, les moyens pour payer et récupérer son objet, où s'adresser pour recevoir sa facture, etc. Avoir au moins une ligne descriptive rédigée en anglais par objet serait également intéressant de même évidemment que de disposer d'une personne capable de parler anglais dans l'étude. Enfin, il y a toute une rigueur à acquérir dans la gestion des enchères online où le client s'attend à recevoir un mail de confirmation dans la foulée de son achat, avec la facture attachée, l'adresse pour retirer le lot, etc. En bref, mettons-nous à la place de l'acheteur, imaginons son parcours afin qu'il ne perde pas de temps pour trouver ce qu'il cherche : les gens détestent cela ! ■



GILLES ANDRÉANI

Conseiller maître à la Cour des comptes,
membre du Conseil des ventes volontaires

Gilles Andréani :
**“Peut-être serait-il
intéressant de revenir
à l'esprit de la loi 2000 ?”**

Je me suis toujours intéressé au marché de l'art français qui possède un certain charme, tout en étant difficilement compréhensible de l'étranger et de ceux qui lui sont extérieurs. C'est un mélange de compétences, de découvertes avec les commissaires-priseurs, les marchands, les antiquaires, etc. Bref, un écosystème cultivé et plein d'intérêt. En tout cas, de gigantesques transformations sont à l'œuvre en ce moment avec les garantisseurs, la course dans l'art contemporain, etc. Tout est là pour arriver à nous hisser au niveau mondial. Je ne sais pourquoi cela ne se réalise pas... Peut-être est-ce dû au fonctionnement du marché français, à l'absence d'acteurs qui aimeraient investir suffisamment pour cela ou au manque d'offres. Pourtant, il est désormais possible de s'établir en tant qu'opérateur de ventes volontaires sans agrément du Conseil des ventes volontaires, par une simple déclaration. Je pense qu'il n'est nul besoin des nouvelles dispositions : l'espace réglementaire existe pour se racheter, s'installer, fusionner. De même, il n'y a plus aucun frein comme les charges, etc. Peut-être serait-il intéressant de revenir à l'esprit de la loi 2000 afin de réaliser les espoirs qu'elle contenait, notamment celui qu'émergent de grandes maisons de ventes françaises. ■

La profession de commissaire-priseur, un oxymore juridique !

Il est indéniable qu'en fait et en droit, les commissaires-priseurs judiciaires et de ventes volontaires exercent une profession, certes libérale, mais... (très ? trop ?) réglementée.

Une conscience qui accueille une confiance...

Du point de vue socio-professionnel, constitue une profession libérale l'activité professionnelle :

- dans laquelle prédominent des prestations intellectuelles,
- qui consiste à pratiquer une science, une technique ou un art,
- qui est exercée en toute indépendance en dehors de tout lien de subordination,
- et qui relève du droit civil et non du droit commercial.

Quant à la définition juridique de la profession libérale, elle a été donnée, pour la première fois, par la loi relative à la simplification du droit et à l'allégement des démarches administratives du 22 mars 2012 (Art. 29).

“Les professions libérales : regroupent les personnes exerçant à titre habituel, de manière indépendante et sous leur responsabilité, une activité de nature généralement civile ayant pour objet d'assurer, dans l'intérêt du client ou du public, des prestations principalement intellectuelles, techniques ou de soins, mises en œuvre au moyen de qualifications professionnelles appropriées et dans le respect de principes éthiques ou d'une déontologie professionnelle, sans préjudice des dispositions législatives applicables aux autres formes de travail indépendant.”

Si l'on recherche l'étymologie de l'adjectif libéral, on trouve le mot latin *liberalis* : “qui est digne d'un homme libre”, “qui convient à un homme de condition libre”. On trouve également l'expression “Arts libéraux”, qui vise les arts qui relèvent de l'esprit, des facultés intellectuelles par opposition aux “Arts mécaniques”.

Les professions de commissaires-priseurs judiciaires et de ventes volontaires exercent donc bien une profession libérale.

On notera que, dans un lointain passé, la plupart des professions libérales n'étaient pas réglementées et les rapports entre ceux qui les exerçaient et les bénéficiaires (on ne parlait pas de clients et à peine de professions !) n'étaient pas formalisés, c'était “une conscience qui accueillait une confiance”. Les prestations étaient le plus souvent gratuites car ceux qui



PAR GÉRARD SOUSSI

Président de l'Institut Art & Droit
Ancien Vice-président de l'Université Lyon 3

les exerçaient avaient une fortune personnelle. Pour certaines professions, il était même interdit de réclamer un prix, à la limite pouvait-on recevoir un cadeau, qui “honorait” ainsi celui qui le recevait (origine de la pratique des honoraires). On trouve une certaine survivance de cette tradition dans la règle déontologique qui veut, par exemple, qu'un avocat ne puisse poursuivre judiciairement un client en paiement de ses honoraires, sans l'autorisation préalable du Bâtonnier.

Fin l'autre temps, le bon temps ! Les conditions économiques ont fait disparaître nombre de fortunes personnelles et la loi a transformé les professions libérales en professions libérales réglementées... et la pratique a ajouté “rémunérées”.

Les deux termes, “libérales” et “réglementées” sont contradictoires et l'oxymore pointe son nez ; mais ce n'est pas la seule conséquence, malheureusement pour nous, dirons les commissaires-priseurs !

“Cette obscure clarté qui tombe des étoiles...”, Cornille, (Le Cid, Acte 4, Scène 3)

Pour plus de clarté et moins d'obscurité, un rappel s'impose : la profession “libérale” “réglementée” est la profession libérale :

- dont l'accès à la profession est conditionné par l'obtention de diplômes, d'un agrément ou d'une nomination,
- dont l'exercice est régi par des dispositions légales et ou réglementaires spécifiques,
- qui est organisée en Ordre professionnel, Chambre, Syndicat ou qui est soumise à une autorité de régulation,
- qui doit respecter une déontologie.

Voilà pour la définition. Certes, toute liberté n'est pas absolue et connaît des limites légales ou réglementaires, ne serait-ce déjà, parce que celle des uns s'arrête là où commence celle des autres, mais la vraie question est de savoir si telle

réglementation n'étouffe pas la liberté et ne nuit pas au bon exercice d'une profession dite libérale. Autrement dit, si l'on peut admettre qu'une profession libérale soit réglementée, encore faut-il qu'il existe un juste équilibre entre la liberté et la réglementation.

Qu'en est-il dans la profession de commissaire-priseur ?

Lors de la convention du Symev du 1er décembre 2015, les commissaires-priseurs demandaient aux pouvoirs publics de "les laisser faire leur métier", critiquant ainsi une réglementation qu'ils trouvent rigide, tatillonne et un code de déontologie imposé, qu'ils jugent inadapté à leur pratique professionnelle. Le Conseil des ventes volontaires, organe administratif de régulation de la profession, fait, lui aussi, l'objet d'une contestation quasi permanente, tant dans l'exercice de son pouvoir de contrôle que dans celui de son pouvoir disciplinaire.

Tout en laissant aux seuls intéressés la légitimité de leurs revendications en faveur d'une profession plus libérale et moins réglementée, un constat s'impose.

La profession a beaucoup évolué depuis 2001 ; elle va encore beaucoup évoluer. Cette évolution est inéluctable car elle est à la fois voulue et forcée.

Elle est voulue par les commissaires-priseurs eux-mêmes qui ont une vision nouvelle de leur profession et veulent l'exercer différemment, qui investissent de nouveaux domaines (chevaux de courses, véhicules d'occasion, véhicules de collection, matériel industriel, canots automobiles), qui pratiquent la vente de gré à gré, la vente de biens neufs, la vente dans des lieux divers, la vente par Internet et qui utilisent leurs salles de ventes pour des activités connexes, artistiques et culturelles.

L'évolution de la profession est parallèlement forcée par une conjoncture économique très difficile, par la concurrence d'autres acteurs économiques français et étrangers et par un

développement permanent et rapide d'Internet dont l'utilisation se fait aussi à des fins commerciales. Si Internet est un outil à la disposition des commissaires-priseurs, c'est aussi un puissant facteur de concurrence.

En conséquence, les commissaires-priseurs doivent devenir de véritables "chefs d'entreprise", se battre pour survivre et se développer, inventer, anticiper et s'adapter à un marché en perpétuelle mutation.

Dès lors, la réglementation ne doit pas freiner l'évolution de la profession de commissaire-priseur mais au contraire l'accompagner et la favoriser.

Pour ce faire, il serait opportun, notamment :

- de supprimer les distorsions de concurrence existantes dans les relations commissaires-priseurs et concurrents étrangers, distorsions créées notamment par la fiscalité et les contraintes administratives,
- de prévoir une adaptation des règles de la profession pour tenir compte de la diversité des modalités d'exercice et du besoin de rapidité des transactions,
- de remplacer le formalisme excessif ou inutile partout où cela est possible par une confiance à accorder a priori aux opérateurs (on retrouve ici le principe directeur : une

“Les commissaires-priseurs doivent devenir de véritables “chefs d'entreprise”, se battre pour survivre et se développer, inventer, anticiper et s'adapter à un marché en perpétuelle mutation. Dès lors, la réglementation ne doit pas freiner l'évolution de la profession de commissaire-priseur mais au contraire l'accompagner et la favoriser.”



“Sanctionner a posteriori, rapidement et justement, les dérives professionnelles de quelques-uns, par le droit commun, civil ou pénal, ne serait-il pas plus judicieux que d’instaurer une surveillance permanente sur tous et tout, par une réglementation spéciale dont l’efficacité reste à démontrer mais la nocivité dénoncée”

conscience qui accueille une confiance). Il s’agit de permettre aux opérateurs de se consacrer à l’essentiel, c’est-à-dire à leur métier : un choc de simplification serait bon pour cette profession !

- d’aménager le code de déontologie, en concertation avec les professionnels, pour prendre en compte les réalités et difficultés du métier. Un code de déontologie constitue à la fois une garantie pour les acheteurs mais aussi un véritable atout pour la profession. Quand le consommateur est protégé, le vendeur y trouve son compte sous forme de crédit au sens du mot latin *“credere”* qui se traduit par confiance (confiance, là encore !),
- de faire évoluer la formation théorique et pratique des commissaires-priseurs pour y intégrer les nouvelles connaissances et aptitudes que ces professionnels doivent acquérir pour gérer une entreprise et faire face au défi de la concurrence. La formation est une question cruciale pour l’avenir de la profession mais aussi pour celui des hommes et des femmes qui l’exerceront.

En tout état de cause, les adaptations et modifications envisagées ne peuvent être pertinentes que si elles sont portées par les professionnels eux-mêmes ou leurs représentants, dans une réelle négociation avec les pouvoirs publics.

**“Les lois inutiles affaiblissent les lois nécessaires”
Montesquieu (De l’esprit des Lois).**

Il n’est pas facile de concilier liberté et réglementation et surtout liberté et *“bonne”* réglementation. Il est encore plus difficile d’alléger, voire de supprimer une réglementation, tant notre législateur est prolige en la matière et est une sorte de Lucky Luke du droit qui dégage une loi plus vite que son ombre !

A cette inflation législative, critiquée tant par le Conseil constitutionnel que par le Conseil d’Etat, s’ajoute souvent la tentation d’utiliser la loi comme instrument de communication politique : faire une loi à intitulé ambitieux (loi visant à...) apparaît alors plus important que son contenu. Plus grave, la loi faite trop rapidement est souvent mal rédigée et imparfaite dans son application. Quant à celles qui s’aventurent sur le terrain moral (loi de moralisation de la vie publique par exemple), elles constituent un non-sens : la loi est affaire de relations sociales alors que la morale est affaire de conscience individuelle.

Une autre inclination, généralement dénoncée, de notre législateur est de substituer une réglementation générale à la responsabilité individuelle. Instaurer un contrôle général et rigide tout au long de l’exercice d’une profession, ce n’est pas déclarer faire confiance aux professionnels : c’est les suspecter tous et a priori. Sanctionner a posteriori, rapidement et justement, les dérives professionnelles de quelques-uns, par le droit commun, civil ou pénal, ne serait-il pas plus judicieux que d’instaurer une surveillance permanente sur tous et tout, par une réglementation spéciale dont l’efficacité reste à démontrer mais la nocivité dénoncée ?

Mais suis-je peut-être trop libéral et pas assez réglementaire ? Qu’en pensent les commissaires-priseurs ? Qu’en pense Emmanuel Macron ? ■

L’Institut Art & Droit

Institut fondé par Gérard Sousi, en 1996.

Son objet : être un lieu d’échanges juridiques et professionnels entre juristes spécialisés en droit de l’art et acteurs du marché de l’art.

Ses membres : sont avocats, notaires, universitaires, commissaires-priseurs, galeristes, antiquaires, collectionneurs, assureurs, experts, gestionnaires de patrimoines mais aussi représentants de musées, de fondations et d’organisations professionnelles.

Sa devise : Le Droit au service de l’Art

Ses activités :

- Création de formations *“art et droit”* au sein de l’Université Panthéon-Assas : préparation à l’examen d’accès au stage de commissaire-priseur, cycle de conférences *“l’œuvre d’art et le droit”* et diplôme *“droit et techniques de l’expertise des œuvres d’art”*.
- Organisation de déjeuners conférences, de colloques et de groupes de travail internes sur des thèmes concernant le marché de l’art et

ses professionnels (responsabilités des professionnels, fiscalité, transmission successorale du droit d’auteur...).

- Diffusion par Internet d’informations auprès de ses membres : décisions judiciaires, textes de lois ...
- Soutien à la recherche, à la formation et aux étudiants des masters 2 dédiés au marché de l’art.
- Soutien aux projets, activités, colloques et actions diverses entrant dans l’objet de l’Institut.
- Etablissement de liens de partenariat avec les organisations professionnelles du marché de l’art : Syndicat des maisons de ventes volontaires, Syndicat National des Antiquaires, Comité Professionnel des Galeries d’Art, Chambres d’experts....

Son président : Gérard Sousi, Directeur honoraire de l’Institut de droit de l’art et de la culture de l’Université Jean Moulin Lyon 3, Avocat honoraire.

www.artdroit.org



CANDICE OSENAT-BOUDET

Commissaire-priseur (Fontainebleau)

Candice Osenat-Boutet :

“Nous devons viser à élargir toujours plus les services rendus à nos clients pour proposer une formule ‘all-inclusive’”

Jeune commissaire-priseur, quels changements effectifs préconisez-vous pour permettre à votre profession de relever les défis qui se posent à elle ?

Je pense qu'il faut raisonner davantage en termes de service rendu aux clients. Comme l'ont bien compris nombre de nos confrères, le niveau de service des maisons anglo-saxonnes est tel qu'il est impensable de considérer que nos clients n'ont qu'à se débrouiller pour le transport, l'expédition ou la réflexion autour de leur succession. Nous devons donc viser à élargir toujours plus nos services pour proposer une formule « all-inclusive » si j'ose dire. Imaginez que les maisons de vente anglo-saxonnes ont même des banques qui leur permettent de financer leurs acheteurs ! Cela leur rapporte d'ailleurs plus que les ventes aux enchères ou celles de gré à gré. Nous ne pouvons donc plus nous occuper que des objets. Nous devons intégrer d'autres prestations, qu'elles soient juridiques ou pratiques. Je pense notamment aux dossiers de successions et à la fiscalité à comprendre et connaître également.

Le regroupement a aussi été beaucoup évoqué...

Je dirais plutôt qu'il faut se singulariser par une spécialité, une personnalité particulière de commissaire-priseur ou un emplacement géographique. Est-ce qu'un commissaire-priseur à Rouen ne devrait pas se spécialiser dans la peinture normande et ainsi se positionner sur ce marché ? Par contre, ceux qui n'ont pas d'activité particulière ou n'ont pas les moyens d'offrir tous les services désirés devraient créer des structures communes qui leur permettent de proposer cette offre globale avant qu'une grande maison de vente s'installe à côté et leur rafle le marché.

seur à Rouen ne devrait pas se spécialiser dans la peinture normande et ainsi se positionner sur ce marché ? Par contre, ceux qui n'ont pas d'activité particulière ou n'ont pas les moyens d'offrir tous les services désirés devraient créer des structures communes qui leur permettent de proposer cette offre globale avant qu'une grande maison de vente s'installe à côté et leur rafle le marché.

Voyez-vous d'autres changements qui permettraient une liberté effective ?

Oui, il y a la question de la concurrence déloyale. Certaines grandes maisons de vente offrent parfois les frais de vente à leurs clients et le rachat des droits de suite. Cela signifie donc qu'elles vendent à perte... Or personne ne peut vendre à perte, il n'y a pas un domaine commercial où la revente à perte est permise ! Pourquoi une maison de vente pourrait-elle le faire ? D'autant plus que nous, maisons de vente non financées par des capitaux extérieurs, ne fonctionnant pas en multinationale où une filiale étrangère rattrape la dernière mauvaise vente, nous ne pouvons pas nous permettre beaucoup de sacrifices sur les frais ! Notre survie dépend souvent d'une belle vente par an. Et un commissaire-priseur talentueux, positionné sur un domaine où il est compétent risque de ne pas avoir une très belle affaire de sa spécialité parce qu'une grande maison de vente la vendra à perte... Je ne demande surtout pas de nouvelles règles, mais tout de même... Le Conseil des ventes volontaires qui s'occupe de tant de détails pourrait, pour le coup, s'emparer de cette question cruciale relative à la loyauté de la concurrence. Appliquer cette déontologie élémentaire entre nous ne me semble pas trop demander. ■

“Certaines grandes maisons de vente offrent parfois les frais de vente à leurs clients et le rachat des droits de suite. Cela signifie donc qu'elles vendent à perte... Or personne ne peut vendre à perte, il n'y a pas un domaine commercial où la revente à perte est permise ! Pourquoi une maison de vente pourrait-elle le faire ?”





VINCENT SARROU

Commissaire-priseur (Paris),
membre du bureau du Symev

Vincent Sarrou :

“Nous devrions repenser notre formation... Le droit et l’histoire de l’art sont bien sûr très intéressants, mais cela ne forme pas à devenir un chef d’entreprise.”

En tant que jeune commissaire-priseur, quels changements effectifs préconisez-vous pour que la profession dispose d’une liberté effective ?

La liberté peut signifier plusieurs choses et si l’on se réfère à son étymologie, elle peut être individuelle ou collective. Dans son premier sens, je pense qu’il ne sert à rien de taper haut, nous devrions d’abord nous préoccuper de la base, afin de rallier nos clients. C’est-à-dire trouver notre ton, afficher

nos couleurs, jouer notre travail d’entrepreneur en fonction de nos personnalités, faire montre d’imagination, d’esprit entrepreneurial, organiser des expositions et des événements culturels autour des œuvres d’art, etc. Ou d’une autre manière par ces émissions qui montrent l’intérêt populaire du commissaire-priseur. Nous avons beaucoup parlé de regroupement, mais nous apprécions aussi d’être solitaires... Peut-être est-ce voué à l’échec, mais c’est notre plaisir !

Et au niveau collectif ?

Nous devrions repenser notre formation, aujourd’hui si scolaire... Le droit et l’histoire de l’art sont bien sûr très intéressants, mais cela ne forme pas à devenir un chef d’entreprise ou à faire du commerce dans le sens le plus anglo-saxon du terme avec du marketing, de la gestion, de la communication, etc. Notre formation devrait donc intégrer davantage ces aspects afin de pouvoir nous adapter et de connaître la réalité du marché. Car nous vivons dans la culture des Trente Glorieuses où la marchandise affluait alors qu’aujourd’hui nous devons aller la chercher avec opiniâtreté. D’autres problématiques se posent, mais notre formation ne nous aide pas beaucoup à y répondre !

Que vous inspire la loi Macron ?

J’ai le sentiment que c’est un libéralisme qui n’en est pas un. On nous impose des sociétés qui, comme celles des avocats, recouvrent maints domaines. Sous couvert de libéralisme, les notaires vont être phagocytés à leur tour, comme nous le serons avec les maisons anglo-saxonnes. Cette loi ne nous laisse pas le choix du cadre. Mais à l’intérieur de celui-ci, nous avons le choix de travailler pour une grande structure ou d’être artisans. C’est un peu comme si nous étions épiciers et nous heurtions au marché de la grande distribution... À nous de choisir si nous voulons être une épicerie de quartier ou Fauchon ! Nous devons nous positionner sur le marché d’une façon intelligente et convenant à nos personnalités. Certes, la logique va de plus en plus vers la concentration : des pôles de santé ou commerciaux se créent partout. Mais parallèlement à cela, il est important de conserver le maillage territorial actuel, ce qui est possible en cultivant cette liberté individuelle dont nous avons parlé. ■



Pratique innovante : accueillir des expos entre les ventes

“Des gravures à la photographie, les maisons de ventes remplissent en ce début d’année les creux de leurs agendas avec des expositions où les œuvres sont parfois à vendre”,



observe le *Quotidien de l’Art* (26/0116). Et d’égrener quelques exemples : Christie’s “qui a joué une carte modeste en montrant des œuvres photographiques de ses équipes”, Sotheby’s qui a consacré

une exposition aux livres d’art de la maison d’édition Renard pâle, Artcurial qui présente des photographies inédites prises par l’actrice Mireille Darc, ou encore Piasa qui accueille une exposition d’Andres Serrano sur Cuba organisée par... la galeriste Nathalie Obadia ! Un événement qui démontre que ces expositions ne sont pas seulement une occasion de rentabiliser leurs locaux entre les ventes, mais aussi, plus profondément, de faire bouger les lignes et de créer de fructueuses synergies avec d’autres acteurs du marché de l’art comme les artistes bien sûr, mais aussi les éditeurs et même les galeristes. La galeriste Nathalie Obadia “ne craint-elle pas de faire le jeu des maisons de ventes qui n’en finissent pas d’élargir leur champ d’action ?”, s’interrogeait le *Quotidien de l’Art*. Pas le moins du monde ! “C’est un faux débat. Il faut dépasser tout cela” a-t-elle répondu. De fait, pour promouvoir les artistes, créer de l’envie et faire vivre la place française, il faut oublier les vieux clivages. ■

Les artisans du luxe, artisans de la culture française

“Tous ont appris un geste, parfois ancestral, transmis de génération en génération, dans le secret de l’atelier. Et ce geste est devenu le leur. Ils l’ont réinventé, au fil des matières qu’ils ont travaillées, des rencontres qu’ils ont faites, des commandes qui leur ont été passées, des artistes avec lesquels ils ont travaillé. Ce qui fait la singularité de leurs métiers, c’est cette alchimie qu’il leur faut trouver entre technique et création. Entre tradition et réinventions. Entre art et industrie.” C’est ainsi que, le 18 février dernier, la nouvelle ministre de la Culture, Audrey Azoulay, a fait l’éloge des artisans du luxe auxquels elle a remis les insignes de chevalier des Arts et des Lettres. Tailleur haute couture, ciseleur, graveur, chef de cave, glypticien, peintre et imprimeur sur porcelaine, maître bottier... Par leur savoir-faire incomparable, ces artisans sélectionnés par le Comité Colbert, “font partie de la culture française”, comme l’a souligné Guy Savoy. Une réalité bien connue des commissaires-priseurs français qui, depuis de nombreuses années, ne manquent pas de valoriser leurs créations lors d’enchères rencontrant un succès croissant et mérité. Car, pour les maisons de ventes et leurs clients, c’est déjà une vieille évidence que l’art et le beau ne se limitent pas aux beaux-arts. ■



“ Le désir légitime du retour à l’état originel, au “c’était mieux avant”, ne doit pas mésestimer qu’ipso facto, le destin des œuvres d’art, comme celui de toutes choses du monde, est le vieillissement. Hormis les dégradations, les altérations, voire les détournements imputables aux interventions humaines qui nuisent à l’œuvre originelle, on ne peut méconnaître que le vieillissement a lui aussi sa part de vérité et porte la singulière beauté du temps. ”

François-Bernard Michel, médecin et membre de l’Académie des beaux-art, et Lydia Harambourg, journaliste et critique d’art, en introduction du dossier “Restaurer l’œuvre d’art aujourd’hui”, in *La Lettre de l’Académie des beaux-arts*, n°80, hiver 2015-2016.

ACTUALITE JURIDIQUE

Par 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'erreur sur l'authenticité d'une œuvre d'art est inexcusable lorsqu'elle est le fait d'une personne avertie du domaine concerné

Un récent arrêt de la première Chambre civile de la Cour de cassation approuve les juges du fond d'avoir considéré qu'était inexcusable l'erreur commise lors de l'achat d'un tableau de Korovin par un homme ayant antérieurement à cet achat, longtemps exercé comme expert en tableaux russes auprès des commissaires-priseurs de Drouot puis comme galeriste spécialisé dans le domaine considéré. (Cour de cassation Civ. 1ère Ch. du 9.04.2015. Pourvoi n°13-24772)

On sait que l'adjudicataire qui voit remise en cause l'authenticité de l'objet d'art dont il s'est porté adjudicataire dispose de deux actions, qu'il met le plus fréquemment en œuvre de concert.

Action en nullité

Il dispose tout d'abord d'une action en nullité du contrat de vente pour erreur sur la substance de l'objet vendu, soutenant que cette erreur sur l'authenticité de l'œuvre en question a vicié son consentement lors de la conclusion de la vente.

Cette action est dirigée contre le vendeur qui avait donné mandat au commissaire-priseur de soumettre cet objet aux enchères pour son compte.

L'accord des parties sur la chose vendue est fixé par le bordereau d'achat de l'objet.

La Cour de cassation rejette le pourvoi formé par celui-ci à l'encontre de l'arrêt de Cour d'appel qui l'avait débouté de ses demandes tant en nullité de la vente de ce tableau qu'en responsabilité à l'égard du vendeur, mais aussi de l'expert de la vente aux enchères qui avait à sa suite délivré un certificat d'authenticité pour ce tableau.

Cette action permet à l'adjudicataire de rechercher l'annulation du contrat de vente. Si celle-ci est prononcée, chacune des parties à ce contrat, le vendeur d'une part, l'adjudicataire de l'autre, restituera à l'autre ce qu'elle a perçu en exécution du contrat.

Ainsi, contre restitution de l'objet, l'acheteur obtiendra restitution du prix payé pour son acquisition.

Dans le cas d'espèce ici rapporté, la Cour d'appel avait rejeté les arguments présentés par l'adjudicataire qui soutenait que le tableau acheté comme étant de Korovin n'était pas authentique.

L'adjudicataire faisait valoir qu'il n'était pas un spécialiste de cet artiste, qu'il avait acheté le tableau en portant les enchères par téléphone et s'était fié « *aux informations données par le commissaire-priseur et à l'expertise* » de l'expert qui avait certifié l'œuvre.

Sans d'ailleurs se prononcer expressément sur le caractère authentique du tableau de Korovin, la Cour d'appel avait retenu qu'il n'était pas établi que l'adjudicataire « *aurait acheté [...] par téléphone* » et qu'il était donc réputé l'avoir vu lui-même, et surtout que sa carrière d'expert de Drouot puis de galeriste démontrait qu'il s'était spécialisé depuis quelques années « *dans les peintres russes de Paris [...] dont Korovin est l'un des représentants* ».

De ces constatations, la Cour d'appel tirait la conséquence que « *connaisseur très averti de cette peinture à la date d'acquisition du tableau litigieux* », son erreur devait être jugée inexcusable et le déboutait de sa demande en nullité de la vente.

Action en responsabilité civile

L'adjudicataire dispose au surplus d'une action en responsabilité civile à l'encontre de toute personne intervenant à un titre ou à un autre dans l'opération de vente, s'il est en mesure d'établir à son égard une faute, un préjudice et un lien de causalité les unissant directement.

Ainsi, cette action peut être dirigée notamment, alternativement ou cumulativement, contre le vendeur, le commissaire-priseur, ou encore l'expert ayant certifié les qualités qui font l'authenticité de l'objet en cause, à savoir son auteur, son époque de réalisation et sa composition.

Dans notre cas d'espèce, la Cour d'appel avait en premier lieu relevé qu'aucune faute n'était démontrée à l'encontre de la venderesse puisqu'il n'était « *pas établi qu'elle aurait connu, à la supposer établie, l'inauthenticité du tableau* ».

En effet, l'adjudicataire invoquait uniquement un avis du Musée russe d'Etat, émis postérieurement à la vente litigieuse.

En second lieu, la Cour d'appel retient que la « *propre faute d'appréciation* » commise par l'acheteur « *a été seule à l'origine de son dommage* », le certificat d'authenticité délivré par l'expert de la vente aux enchères étant au demeurant indifférent pour être postérieur à l'achat.

Il reste qu'en l'espèce la Cour se livre à un examen précis et rigoureux des circonstances de l'achat et de la conclusion du contrat et retient essentiellement que l'adjudicataire connaissait bien le domaine de l'art dont ressortait l'objet vendu.

Elle juge par conséquent que l'erreur qu'il aurait commise sur l'authenticité du tableau de Korovin était inexcusable. Bien que les conditions des actions en nullité et en res-

“L’office du Juge judiciaire est de rendre la justice au regard des faits de l’espèce dont il est saisi et certainement pas d’encourager le comportement opportuniste d’un acheteur qui, fort de ses connaissances, a cru faire une bonne affaire puis, dès qu’un doute survient de nature à remettre en question le bénéfice espéré, manifeste judiciairement sa volonté de mettre à néant le contrat qu’il avait cru conclure à son avantage.”

ponsabilité ne soient pas les mêmes (l'erreur devant pour engager la responsabilité civile être commise de manière fautive), le caractère inexcusable de cette erreur par l'adjudicataire justifiait en l'occurrence également le débouté de son action en responsabilité.

La Cour de cassation, saisie par l'adjudicataire débouté, d'un pourvoi faisant grief à l'arrêt d'appel d'avoir ainsi statué, le rejette en des termes particulièrement nets.

Cette affaire illustre combien l'approche judiciaire se fait en examinant toutes les circonstances pertinentes tenant à l'acte de vente.

En particulier, il appartient à cette occasion aux juges du fond d'examiner si l'erreur qu'allègue l'acheteur est excusable lorsque cela est contesté devant eux.

La décision commentée doit ainsi être pleinement approuvée.

De manière générale, l'office du Juge judiciaire est de rendre la justice au regard des faits de l'espèce dont il est saisi et certainement pas d'encoura-

ger le comportement opportuniste d'un acheteur qui, fort de ses connaissances, a cru faire une bonne affaire puis, dès qu'un doute survient de nature à remettre en question le bénéfice espéré, manifeste judiciairement sa volonté de mettre à néant le contrat qu'il avait cru conclure à son avantage. ■



*Portrait de Constantin Korovine,
par Valentin Serov.*



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

“Persona” : tous les contours de la présence se déploient au Quai Branly

Fétiches, fantômes, androïdes, auras, marionnettes ou avatars : un immense amas hétéroclite d'objets, qu'ils soient archaïques, contemporains ou futuristes, s'additionnent au quai Branly afin de circonscrire de manière anthropologique la question vertigineuse de la présence, humaine ou pas.

Comme un enfant découvrant un lieu obscur et criant timidement : « *Ya quelqu'un ?* », le visiteur de l'exposition *Persona* est replongé dans un univers de terreurs ancestrales et de fantômes pour se confronter, au fond, à des questions philosophiques fondamentales. À la fois conceptuel et sensible, le parcours, s'il demeure très confus, permet néanmoins d'aborder tous les contours possibles de la question. Cette véritable jungle aussi ténébreuse que fantasmagorique se traverse en trois grandes étapes progressives, et la première, prenant pied sur notre interrogation initiale, évoque les « présences-limites ». Même un espace vide se remplit irrésistiblement de présences, ce phénomène paradoxal s'illustre autant par les tourments de l'ermite que par les expérimentations scientifiques.

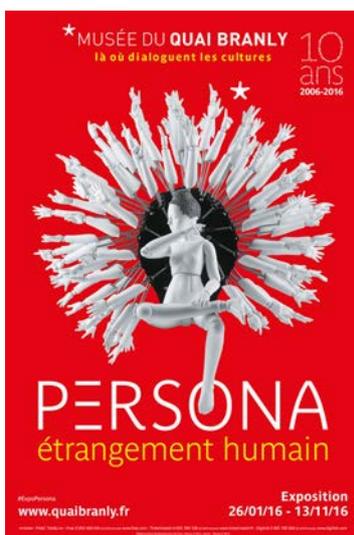
Ainsi, entre une toile de Sebastiano Ricci et un diaporama du symboliste Odilon Redon mettant en images la fameuse Tentation de saint Antoine, laquelle avait également inspiré à Flaubert son premier grand texte, l'extrait d'un documentaire de la BBC où sont observées plusieurs personnes isolées quarante-huit heures dans un noir complet, montre que tous les cobayes, vers la fin de l'expérience, sont pris d'hallucinations. Et qu'est-ce donc, alors, qui paraît, dans ce vide inaugural ? Le magnifique *Homo Luminoso* de l'artiste contemporaine Roseline de Thélin propose un spectre de fibre optique. Mais ce peut être, bien sûr, pur effet d'imagination, tant notre instinct anthropomorphiste est puissant, ainsi que le montre l'expérience de Heider et Simmel, qui nous fait doter naturellement de personnalités distinctes de simples figures géométriques en mouvement..

Présences à l'état d'ébauche

De la nature brute émergent déjà des quasi-personnes : cet œil de pieuvre, qui nous regarde du fond de la mer, filmé par Jean Painlevé en 1928, ou encore ces statues malgache, béninoise, dogon, qui anthropomorphisent des morceaux de bois aux formes naturellement saisissantes. Viennent des personnages magiques, tels ces *tupileks* que les Inuits fabriquaient dans un paquet, fétiche jeté à la mer en vue d'aller attaquer l'ennemi. À l'opposé, le *kuman thong* thaïlandais, est un « bébé d'or » à adopter et entourer de soins, ancêtre rustique des modernes tamagotchis. Après les personnes suggérées ou fabriquées, viennent celles à détecter... La multiplication des registres manque parfois cruellement de pertinence : l'œuvre en hommage à Antonin Artaud, de Jean-Jacques Lebel, intitulée *Radio Momo*, et qui présente un crâne relié à des antennes joue sur la métaphore, l'hommage et l'ironie, et n'a pas grand chose à voir avec le reste des objets qui, eux, ont une véritable fonction opérative. En



revanche, la mise en parallèle des statuets divinatoires guinéennes, ou des plateaux divinatoires béninois avec le spiritisme du très rationnel XIX^{ème} siècle européen crée un rapport tout à fait intéressant. Main spirite, valise de *Ghost hunter* belge, jouxent le projet du génial Edison de créer une machine à communiquer avec les morts. Ce qui, au fond, aurait pu donner lieu à une version électronique des *rhombes* papous, lesquels servaient déjà à véhiculer les voix des esprits...



Présences latentes

Il est des présences potentielles, intermittentes, qu'il s'agit d'activer ou de désactiver selon des procédés précis. Un *mnong-gar* vietnamien est par exemple une figure de paille qui se substitue au corps du malade en vue des rituels de guérison. Le *tishen* chinois, substitut corporel équivalent et tout aussi précaire, est quant à lui destiné à assimiler les énergies astrologiques de

l'année. Et qu'en est-il, dans une perspective futuriste, de l'ordinateur HAL, dans le célèbre film de Kubrick ou de l'androïde du *Métropolis* de Fritz Lang ? Ou encore des apparitions suscitées par des médiums ? Quand cela commence-t-il et achève-t-il d'être ? Voici encore une ambiguïté passionnante. En revanche, difficile de comprendre, dans cette exposition qui ne cesse de déborder un cadre déjà trop vaste, le rapport de cette ambiguïté philosophique

avec la phrénologie ou la physiognomonie, ces sciences hasardeuses d'interprétation des formes des crânes et des visages, ou encore les œuvres contemporaines, aussi réussies et cocasses soient-elles, de Stéphanie Solinas...

Présences étranges

La seconde partie de l'exposition est une longue illustration d'une théorie fascinante, élaborée par le roboticien Masahiro Mori : celle de la « *vallée de l'étrange* ». Mesurant l'empathie suscitée par une créature artificielle, le roboticien remarque en effet qu'elle progresse d'abord au fur et à mesure de son « *humanisation* » sensible, mais, à un certain moment critique, l'effet s'inverse, et cette trop grande humanisation provoque au contraire une répulsion croissante, avant que la courbe ne remonte à nouveau quelques degrés plus loin. C'est cette subite inversion de l'effet, de l'adhésion au dégoût, qui constitue la « *vallée de l'étrange* ». Tester cette limite dans notre sensibilité est donc l'enjeu ici, et les œuvres d'art contemporain présentées trouvent en revanche toute leur pertinence en vue d'explorer ces sensations : l'étrange automate de Stan Wannet et ses micromouvements typiques de l'humain, la tête de Danton de Takahashi Shiro, quelques rouages sous une perruque, ou, dans un registre archaïque, ce crâne humain couvert de peau animale et la mâchoire armée de crocs de félins, en provenance du Nigéria, ainsi qu'une série de têtes momifiées et de masques. Enfin, le buste en cire d'une faculté de médecine à la si troublante véracité poursuit cette déclinaison de nombreuses et différentes étrangetés.

Présences nouvelles

Alors comment sortir de la vallée de l'étrange et composer avec des créatures qui peuvent contrefaire l'humain sans nous inspirer de répulsion ? Cette question pratique d'un



concepteur de robots ouvre encore tout un ensemble de possibles philosophiques et mythologiques. En réalité, les alternatives se trouvent en déviant de la tentative d'imitation pure. Soit les marionnettes de diverses cultures parce que comme l'affirmait Heinrich von Kleist : « *l'homme apparaît le plus pur lorsqu'il n'a aucune conscience ou lorsqu'il a une conscience infinie, c'est-à-dire lorsqu'il est soit pantin, soit dieu.* » Soit le composite : on trouve des oiseaux d'os, de plumes et de rouages mécaniques, élaborés par Christiaan Zwanikken ou l'automate hindou d'un dieu zoomorphe utilisé lors de cérémonies rituelles, mais également un magnifique bouddha aux mille bras robotisés de Wang Zi Won. L'exposition s'achève sur la notion de cohabitation avec ces présences : d'une cuillère anthropomorphe ivoirienne à une *love doll* japonaise épousée en grande pompe, en passant par les aspirateurs robots, les robots thérapeutiques faisant office d'animaux de compagnie, les bouteilles vaudous, ou la poésie archéo-futuriste de ces carcasses de jouets japonais recyclés en Inde sous forme de robots divinatoires, ou bien encore, toutes les créatures fantasmagoriques de Danny Van Ryswyk, c'est une foule fourmillante et surréaliste qui se propose d'envahir notre quotidien.

Un foutoir fertile

Le visiteur aura certes besoin, après avoir franchi une telle cohue, de retrouver un salvateur moment de solitude qui lui permettra de songer au calme à ce qu'il vient de traverser. L'exposition du Quai Branly

représente à la fois l'acmé caricaturale et tous les écueils possibles d'une tendance très actuelle où une transdisciplinarité excessive mène à la confusion permanente, où la prédominance du concept s'allie à une absence de réflexion par refus d'un axe, cela au nom d'un ultra-relativisme bien plus occidental-centré qu'il n'y paraît. Si cette exposition se montre donc, d'une manière générale, brouillonne, prétentieuse et une fois sur deux à côté de son propos, la luxuriance remarquable dont elle témoigne, la valeur de ses collections et la profondeur de son sujet, fournissent inmanquablement, quoi qu'il en soit, une somptueuse matière à réflexion.

Romarc Sangars

"Persona. Etrangement humain"
Musée du Quai Branly.
Jusqu'au 13 novembre 2016



TRÉSORS RETROUVÉS

Par Laurence MOUILLEFARINE

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



Un automate figé depuis un siècle sous les combles...

Pierre Champion, commissaire-priseur nîmois, ne fait pas les choses à moitié. Doit-il procéder à l'inventaire d'une propriété ? Il en visite le moindre recoin, de la cave au grenier.

Fouiller jusqu'aux combles

Ainsi, ce jour-là, appelé à l'occasion d'une succession dans une demeure néo-classique de la région de Nîmes, après avoir passé en revue chaque objet d'art de la collection, notre homme, fidèle à son habitude, poursuit la visite jusqu'aux combles. Il grimpe, sans s'essouffler, un vaste escalier qui mène aux soupentes. Des chambres de service se succèdent, encombrées de vieilleries. Or, dans l'une d'elles, voilà que traîne, que dis-je ?, que trône, sur une table, une grande figurine costumée, haute d'un mètre environ, qui semble être un automate ancien. A en juger par les couches de poussière qui la recouvrent, la pauvre chose attend là depuis des décennies. Pierre Champion ressent ce dé clic délicieux, annonciateur d'une trouvaille... Il n'en dit mot aux propriétaires de crainte de les décevoir, d'autant que les jouets mécaniques ne sont pas sa spécialité.

L'intuition et l'expertise

En revanche, c'est le domaine privilégié de son confrère, Jean-Pierre Lelièvre, officiant à Chartres. Lequel

se trouve appartenir à la même association de commissaires-priseurs, le groupe Ivoire. Ils vont assembler leurs compétences. L'union fait la force. Ni une, ni deux, Pierre Champion prend une photo de l'antiquité qu'il adresse par Smartphone à son confrère. La réponse ne tardera pas. Non seulement, le joujou abandonné, oublié de tous, est un modèle de Gustave Vichy, célèbre fabricant d'automates parisien à la fin du XIXe siècle, mais il est répertorié dans le catalogue de la maison. Hourra ! Il s'agit du "Clown dresseur de grenouilles", il est doté d'un mécanisme à sept mouvements : assis sur des dominos et un dé, le personnage tourne la tête, cligne de l'œil, frappe des mains, tandis que son galurin se soulève et qu'à ses pieds, des batraciens croassent et s'agitent. Rigolo.

Un "jouet" à... 30 250 euros !

Ces curiosités mécaniques émerveillaient, à juste titre, petits et grands autour de 1900. Hélas, il arriva le moment où, jugées dépassées, elles cessèrent d'amuser la galerie et quittèrent le salon pour finir au grenier. Ce sera un mal pour un bien. A l'abri de la lumière, le costume a gardé la fraîcheur de ses coloris. Le jouet n'a pas été vu sur le marché depuis plus d'un siècle. Autant d'ingrédients qui attirent les collectionneurs. Ajoutons-y une estimation raisonnable, 8000 à 15000 euros, suggérée à l'unisson par Maîtres Champion et Lelièvre, et les amateurs commencent à rêver. Une stratégie qui fit son effet. Jolie pirouette, le Clown dresseur de batraciens remporta 30 250 euros à l'Hôtel des ventes de Nîmes, le 5 décembre dernier. Les héritiers étaient aux anges. Et la grenouille en sauta de joie. ■



COMMISSAIRE- PRISEUR

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



Grégoire Debuire, une curiosité infinie

Des châteaux de la Somme au département des inventaires chez Christie's, en passant par Bruxelles et une intense activité médiatique, Maître Grégoire Debuire dispose d'une expérience panoramique du métier de commissaire-priseur – et d'une curiosité intacte.

En authentique passionné très tôt happé par un appel décisif, Grégoire Debuire n'hésite pas lorsqu'on lui demande s'il a souvenir d'un événement déclencheur qui aurait préfiguré son parcours : *"Enfant, il m'arrivait de rendre visite à des cousins le weekend et de traverser pour cela, en voiture, des villages perdus du Pas-de-Calais et de la Somme. Souvent, mon père me racontait l'histoire des propriétés que nous croisons. Ça m'a fasciné."* De cette fascination initiale, naîtra une passion qui poussera le lycéen à dévorer des livres sur l'Histoire de l'architecture, puis conduira le jeune étudiant à travailler à l'élaboration de son propre ouvrage sur les petits châteaux et manoirs de sa région, lequel paraîtra en 2000 sous le titre *Gentilhommières en Pays vert**. Entre temps, la découverte du métier de commissaire-priseur, à l'occasion d'un stage chez Bonham's, lui révèle un moyen de faire le pont entre sa passion et les études de Droit qu'il a entreprises et qui l'ont emmené un an en Angleterre. Aussi, de retour en France, Grégoire Debuire entame-t-il un cursus d'Histoire de l'Art afin d'avoir accès au stage de commissaire-priseur. *"Je suis parti à Vendôme un an, chez Maître Rouillac, je faisais les fiches des catalogues : se renseigner dans les livres, se baser sur des critères techniques, regarder au-dessous des meubles... Pour moi qui n'avais qu'une formation théorique, cela a agi comme un cercle vertueux. Le point commun des commissaires-priseurs, c'est la curiosité intellectuelle, le goût d'apprendre, celui de transmettre."*

Une carrière parallèle dans les médias

Alors qu'il travaille pour Maître Rémi Ader à Drouot, Grégoire Debuire expédie un exemplaire de son livre à Yves Gairaud, rédacteur en chef de la *Gazette de l'Hôtel Drouot*, lequel lui propose immédiatement d'écrire un article sur la folie de Bagatelle à Abbeville. L'article débouche sur une rubrique régulière. Puis

c'est la rédactrice en chef de *Demeures et châteaux* qui lui commande en urgence un dossier pour pallier une défection. Et le voici bientôt en charge des dossiers principaux du magazine. *"Je suis devenu journaliste malgré moi"*, explique Grégoire Debuire, amusé. Un second métier relié au premier, complémentaire, qui l'amène à travailler le soir et à voyager le weekend, et qui, dans ces années 2000, va se poursuivre encore sous d'autres formes. En effet, après avoir contacté spontanément plusieurs chaînes, France 3 se montre séduite par sa proposition d'une émission sur les objets d'arts : elle s'incarnera sous la forme d'une séquence intitulée *"Côté Maison"*, que Grégoire Debuire animera en compagnie de Laurent Petitguillaume. *"Chaque semaine, il fallait trouver une nouvelle thématique : de la philatélie au design, de l'orfèvrerie aux cabinets du XVIIIème siècle... Ça a été une aventure absolument passionnante !"* Le journalisme finit par prendre le pas sur le métier de commissaire-priseur, qu'il abandonne un temps, avant que ne s'amorce le mouvement inverse. S'il continue de donner des rubriques pour la radio, Maître Debuire retourne à son métier d'origine en rejoignant l'étude Mercier à Lille.

De Bergé à Christie's

En 2007, Grégoire Debuire part à Bruxelles afin d'intégrer Pierre Bergé Associés, qui vient d'y ouvrir une filiale. Il s'occupe des inventaires, des départements « classiques », et organise également des ventes de photographies. Il apprécie particulièrement la mentalité belge. S'il accepte néanmoins de revenir en France cinq ans plus tard pour rejoindre Christie's, c'est qu'il s'agit d'y diriger le département des inventaires. Or, Grégoire Debuire a toujours souhaité demeurer un généraliste, et ce département offre par excellence la possibilité de ne renoncer à aucun domaine. En outre, quand on aime être surpris : faire partie des premiers à passer la porte des propriétés pour découvrir ce qu'elles contiennent, tient d'une position idéale. *"Et puis j'aime les échanges avec les gens qui nous appellent, précise-t-il, et qui nous font découvrir une partie de leur intimité. D'autant que les collectionneurs ont souvent des histoires familiales ou entrepreneuriales incroyables."* Avec une expérience aussi complète, appartenir, par ailleurs, au Conseil des Ventes Volontaires permet à Grégoire Debuire d'échanger sur son métier tout en restant en contact avec sa remarquable diversité. Une luxuriance dont son parcours est pour le moins emblématique... ■

* Avec Rudy Lhomme (Laura Éditions). Grégoire Debuire a par ailleurs publié *Côté collections* (Argusvalentines, 2004).