

## COMMISSAIRES-PRISEURS ET COLLECTIONNEURS

“Des liens solides  
au service d’une  
passion commune  
pour l’art et  
les beaux objets”



# SOMMAIRE

<b>Editorial</b> .....	<b>3</b>
<b>Actions du Symev :</b>	
<b>“Madame Chadelat, nous voulions vous dire...”</b> .....	<b>4</b>
Ce que les commissaires-priseurs pensent du CVV et ce qu'ils espèrent de son nouveau mandat	
<b>Alternatives aux lieux de ventes physiques : enjeux et perspectives</b> .....	<b>8</b>
Petit-Déjeuner des Jeunes Commissaires-Priseurs avec M <sup>me</sup> Cécile Bernard, Directrice du Développement de Drouot Patrimoine	
<b>DOSSIER : Commissaires-priseurs et collectionneurs : des liens solides au service d'une passion commune</b> .....	<b>10</b>
<b>Entretien avec Nathalie Moureau :</b>	
<b>“Les petits collectionneurs sont essentiels   à la santé du marché de l'art contemporain.”</b> .....	<b>12</b>
<b>Enquête - Qui sont les collectionneurs aujourd'hui ? Comment les découvrir, les accompagner, les fidéliser ?</b> .....	<b>16</b>
Avec les contributions de Valerie Bouvier, Étienne de Baecque, Hugues Cortot, Cyril Duval, Ludovic Morand, Christophe Herbelin, Florent Moro, Carole Jezequel, Vincent Pestel-Debord, Vincent Fraysse, Christophe Castandet et Benoît Derouineau.	
<b>Lu pour vous</b> .....	<b>30</b>
Instantanés sur les tendances du marché de l'art	
<b>Tribune libre :</b>	
<b>“Assurance des SVV : du respect   des obligations légales à la prévoyance active face aux risques”</b> .....	<b>32</b>
<b>Exposition</b> .....	<b>36</b>
Portraits florentins : l'âge d'or des Médicis	
<b>Trésors retrouvés</b> .....	<b>39</b>
Un Rodin sur la table basse du salon !	
<b>Commissaire-priseur</b> .....	<b>40</b>
Brigitte Fenaux, l'enthousiasme au cœur du Jura	

## **Directeur de publication :**

Jean-Pierre Osenat

## **Rédacteur en chef :**

Damien Leclère

**Périodicité :** bimestrielle

**Numéro ISSN :** en cours

**Contact :** leclere@leclere-mdv.com

## **Pourquoi la revue du SYMEV ?**

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

# Laissez-nous faire notre métier !

Voici maintenant presque 15 ans, la décision a été prise de libéraliser les enchères. Pour les professionnels alors en place, ce changement n'était pas de pure forme. À un monde apparemment immuable succédait un environnement caractérisé par la compétition, l'instabilité et l'incertitude. En entrant dans le nouveau millénaire, nous entrions aussi dans un nouvel univers.

### Plongés dans le bain de la mondialisation

Confrontés à ce basculement que nous n'avions pas choisi, nous aurions pu nous cabrer, nous agripper à notre statut chèrement acquis, nous arc-bouter sur nos droits. Après tout, d'autres professions, confrontées aux mêmes évolutions, ont privilégié - voire continuent de privilégier - cette stratégie de blocage corporatiste.

Nous avons agi différemment. Faisant preuve de réalisme, nous avons considéré que la libéralisation de notre métier et la mondialisation de notre marché étaient des faits incontournables. Nous avons donc envisagé cette profonde mutation comme un défi à relever, individuellement et collectivement.

La création du Symev s'inscrit dans la dynamique positive née, à ce moment-là, dans une profession multiséculaire décidée à s'unir et à s'organiser, non pour faire valoir des droits acquis, mais pour s'adapter au bouleversement sans précédent qui lui était imposé.

### Des défis vaillamment relevés

Pourquoi ne pas le dire ? Ensemble, nous avons accompli une révolution culturelle comme peu de professions sont capables d'en mener. Nous avons relevé le défi de la compétition internationale, adopté les nouvelles technologies numériques, répondu aux nouvelles exigences de la clientèle, pris en compte les nouvelles tendances du marché et même maintenu notre unité en fédérant les anciens et les nouveaux acteurs de notre métier.

Alors que notre profession était volontiers décrite comme conservatrice voire passéiste, nous avons fait preuve de réactivité, d'agilité et de créativité. En un temps record, nous



avons abandonné nos certitudes et réinventé notre métier. Nous ne nous sommes pas focalisés sur les risques mais sur les opportunités, et nous les avons saisies, contribuant ainsi de façon déterminante au rayonnement de la place française dont chacun s'accorde à dire qu'il est crucial au rayonnement culturel de la France elle-même.

### Une requête légitime : travailler sans entrave

Pourquoi rappeler tout cela ? Parce que le moment me semble venu de demander, qu'en retour, ces mérites soient enfin reconnus.

Pour l'essentiel, nous demandons à ne pas être accaparés par trop d'obligations administratives aussi procédurières que formalistes. Nous demandons, tout simplement, à pouvoir défendre notre profession notamment sur le plan de la fiscalité (plus-value, TVA à l'importation, droits de suite...) aujourd'hui fort désavantageuse par rapport à nos concurrents étrangers.

Nous ne demandons pas grand-chose. Nous ne demandons pas de passe-droits, ni de statuts exorbitants du droit commun. Nous ne demandons pas de subventions, ni d'aides d'aucune nature. Comme d'autres professionnels français, nous souhaitons simplement que l'on nous laisse faire notre métier comme nous l'avons toujours fait, avec rigueur, passion et professionnalisme !

Nous considérons qu'il s'agit d'une requête légitime. Car, *in fine*, nous partageons un même dessein : contribuer au rayonnement du marché français de l'art et des objets anciens !

**Jean-Pierre Osenat,**  
Président du Symev



“Madame Chadelat,  
nous voulions vous dire...”

Ce que les commissaires-priseurs pensent du CVV  
et ce qu'ils espèrent de son nouveau mandat

Par un arrêté publié au Journal Officiel début octobre, Catherine Chadelat a été reconduite dans ses fonctions de présidente du Conseil des ventes volontaires (CVV) par la garde des Sceaux, Christiane Taubira. Comme le souligne le *Quotidien de l'Art* (09/10/15), l'un des enjeux de ce nouveau mandat sera de parvenir à “se rapprocher des professionnels”. C'est peu dire, en effet, que lors des quatre dernières années, les relations se sont gravement détériorées entre le CVV et les commissaires-priseurs, comme le soulignait déjà la lettre ouverte que nous avons publiée en juin dernier après qu'elle ait été adoptée à l'unanimité du Conseil d'administration du Symev. Afin d'éviter tout malentendu à ce sujet, nous avons décidé de recueillir auprès des commissaires-priseurs les motifs de leur exaspération croissante à l'égard du Conseil des ventes. Nous publions aujourd'hui ce verbatim, dans l'espoir qu'il permette de guider l'action de cette instance et, aussi, pour prendre à témoin les autorités ministérielles concernées quant à la gravité de la situation. Car comme nous l'écrivions en juin, la profession et le CVV sont aujourd'hui au bord de la rupture. Le nouveau mandat du Conseil représente donc une occasion à ne pas manquer d'apaiser les tensions et de renouveler nos relations dans le sens d'une vraie coopération.

“**R**igidité”. C'est le mot qui revient le plus souvent dans la bouche des commissaires-priseurs lorsqu'on les interroge sur leurs relations avec le Conseil des ventes volontaires. Les professionnels ont le sentiment que l'instance officiellement chargée de réguler leur activité, loin de les considérer ou de chercher à les comprendre, les tient en suspicion.

### Parti pris de suspicion

“Le Conseil des ventes nous voit tous comme des marchands uniquement intéressés à faire grossir notre chiffre d'affaires et prêts à tout pour cela”, déplore un jeune commissaire-priseur avant de préciser que s'il “est effectivement aussi un chef d'entreprise”, il a choisi son métier par amour de l'art et non par goût de l'argent facile. Et d'ajouter : “Si cela avait été le cas, je serais bien stupide car chacun sait que la conjoncture est loin d'être facile pour les petites structures”.

Dans un registre proche, les commissaires-priseurs ayant

exercé avant la réforme de 2001 ne manquent pas de rappeler que la profession parvenait fort bien à faire régner elle-même la discipline dans ses rangs sans avoir besoin d'une instance disciplinaire créée ex-nihilo. “A entendre le Conseil des ventes, explique l'un d'eux, c'est lui qui serait le garant de la bonne conduite de la profession. C'est oublier un peu vite que les commissaires-priseurs n'ont pas attendu la création du Conseil pour se doter de règles professionnelles strictes et

“A entendre le Conseil des ventes, c'est lui qui serait le garant de la bonne conduite de la profession. C'est oublier un peu vite que les commissaires-priseurs n'ont pas attendu la création du Conseil pour se doter de règles professionnelles strictes et d'une déontologie rigoureuse.”



d'une déontologie rigoureuse." Un autre résumé : "Avant la réforme de 2001, j'exerçais la vente volontaire avec le statut d'officier ministériel et je me considérais comme garant du droit. Depuis, je n'ai pas changé."

## Absence de dialogue et de concertation

Ce sentiment, unanimement partagé par les professionnels, d'être méprisés par le CVV est renforcé par son manque d'écoute à leur égard. Nombre de commissaires-priseurs regrettent ainsi qu'en maintes occasions la consultation des professionnels, mise en avant par le CVV, soit de pure forme. Ainsi, s'agissant du Code de déontologie, un gérant de Société de ventes se souvient : "Nous avons été consultés in extremis juste avant l'édiction du Code et aucune de nos remarques n'a été prise en compte. Probablement parce que le texte était alors déjà rédigé. Prétendre ensuite que ce document a été le fruit d'une concertation n'est pas sérieux." Un autre y voit un gâchis : "Nous étions initialement plutôt bien disposés à l'égard de ce projet de Code de déontologie pour la simple et bonne raison que nous sommes fiers des règles pluriséculaires qui régissent notre métier et nos pratiques quotidiennes. Mais en rédigeant ce Code sans véritablement nous consulter, le CVV a douché notre enthousiasme. Nous espérons contribuer à un Code que nous pourrions nous approprier parce qu'il soulignerait notre savoir-faire et notre conscience professionnelle... Nous nous sommes retrouvés avec un monument de règles rigides et formelles dont l'énoncé même traduit la défiance à l'égard des opérateurs de ventes. »

Un commissaire-priseur, membre du conseil d'administration du Symev conclut : "La façon dont ce code a été élaboré et édicté représente un rendez-vous manqué entre le CVV et la profession. Et comme, depuis lors, le Conseil n'a contacté

**“Le CVV se comporte à notre égard, non comme une autorité de régulation, mais comme un contrôleur tatillon se saisissant du moindre manquement à une règle formelle pour nous sanctionner extrêmement durement, même lorsque le manquement n'a causé aucun préjudice à qui que ce soit”**

*les professionnels sur aucun des grands dossiers dont dépend pourtant l'avenir de la place française, le sentiment dominant est que le CVV ne constitue décidément pas le partenaire que nous attendions.”*

## Formalisme et zèle disciplinaire

Cette impression est évidemment renforcée par le zèle dont fait preuve le Conseil en matière de contentieux disciplinaire. "Le CVV se comporte à notre égard, non comme une autorité de régulation, mais comme un contrôleur tatillon se saisissant du moindre manquement à une règle formelle pour nous sanctionner extrêmement durement, même lorsque le manquement n'a causé aucun préjudice à qui que ce soit", s'insurge un commissaire-priseur. Les professionnels ne remettent nullement en cause les règles en question mais ils estiment, à bon droit, qu'elles doivent être envisagées sans perdre de vue leur finalité, à savoir la protection des personnes qui recourent aux enchères pour vendre ou acheter des objets. Un grand nombre de professionnels pointent que la passion du CVV pour le formalisme est extrêmement préjudiciable parce qu'elle contribue à alourdir considérablement les tâches de nature administrative qui incombent aux opéra-

teurs de ventes. *“Suivre à la lettre l’ensemble des obligations purement procédurières me prend désormais presque autant de temps que l’exercice de mon métier proprement dit. A l’évidence le choc de simplification n’est pas pour nous !”,* déplore le directeur d’une maison de ventes récemment créée. *“Je passe maintenant autant de temps à remplir de la paperasse qu’à organiser des ventes de qualité. Le CVV prétend que son interprétation tatillonne des règles professionnelles protège les clients. En réalité, c’est l’inverse qui se produit, car le temps passé à remplir des formalités administratives est soustrait à celui que nous pourrions consacrer à nos clients”,* regrette un autre.

### Distorsion de concurrence

Nombre de commissaires-priseurs estiment aussi que le CVV contribue, par son action, à créer une distorsion de concurrence. *“Le CVV n’a pas d’équivalent dans le monde : aucun de nos concurrents étrangers n’est soumis à une telle autorité. A l’heure de la globalisation du marché de l’art, nous sommes tout simplement les seuls à être soumis à un tel organisme de contrôle”,* explique un commissaire-priseur. *“Cette situation est d’autant plus absurde que cet organisme à l’action*

## Le Symev en contact avec les ministères concernés

Après la publication, fin juin, d’une lettre ouverte à M. Emmanuel Macron, ministre de l’Économie et des Finances, M<sup>me</sup> Christiane Taubira, ministre de la Justice, et M<sup>me</sup> Fleur Pellerin, ministre de la Culture, le Symev a été reçu par ces différents ministères afin de pouvoir exposer la position et les attentes des commissaires-priseurs quant à l’action du Conseil des ventes volontaires.

Maître Osenat, président du Symev et différents membres du bureau, dont MM. Nicolas de Moustier, Eric Pillon, Damien Leclere et Fabien Mirabaud, ont notamment été reçus par M. David Zivie, Conseiller chargé du patrimoine et de l’architecture, Ministère de la Culture, M. Etienne Chantrel, Conseiller en charge des réformes structurelles et de la concurrence, Ministère de l’Economie, et M<sup>me</sup> Carole Champalaune, Directrice des Affaires Civiles et du Sceau, Ministère de la Justice.

Bien entendu, d’autres rendez-vous sont programmés afin d’assurer un suivi constant de ce dossier et de faire un point sur l’état des relations entre le CVV et les opérateurs de ventes volontaires. Affaire à suivre donc... ■

**“Suivre à la lettre l’ensemble des obligations purement procédurières qui nous incombent me prend désormais presque autant de temps que l’exercice de mon métier proprement dit. À l’évidence le choc de simplification n’est pas pour nous !”**

*contraignante a précisément été mis en place au moment où la libéralisation du marché de l’art nous jetait dans le chaudron de la compétition mondiale”,* renchérit un confrère.

### Critiques publiques

La quasi-totalité des commissaires-priseurs se plaignent aussi de la façon dont le CVV les traite publiquement dès qu’il en a l’occasion ou le prétexte. *“Les contentieux traités par le CVV sont peu nombreux, mais les sanctions prises sont lourdes et font souvent l’objet d’une communication délibérée dans la presse tant spécialisée (Gazette Drouot, Moniteur des ventes) que dans la presse généraliste. De la sorte, le Conseil jette l’opprobre sur toute une profession”,* déplore un dirigeant de maison de ventes. Une pratique qu’il juge d’autant plus *“contestable”* que cette communication peut porter sur des affaires faisant l’objet d’un recours devant la Cour d’appel.

### Un organisme de plus en plus coûteux

La pilule est d’autant plus difficile à avaler que le CVV est, de surcroît, financé au moyen de cotisations acquittées par les opérateurs de ventes volontaires. Dans une conjoncture délicate pour de nombreux professionnels, le budget de fonctionnement du Conseil fait question dans la profession. *“Alors même que la période actuelle devrait inciter aux économies, le budget du CVV n’a cessé d’augmenter, de même que les cotisations que nous lui versons. Cette façon de faire est en contradiction totale avec l’objectif de réduction des dépenses publiques et des charges pesant sur les entreprises”,* estime un confrère. Un autre s’étonne que *“le Conseil ait augmenté le montant des cotisations des professionnels alors qu’il jouit d’un excédent budgétaire important”.* Un constat difficile à accepter alors que *“de nombreuses sociétés de ventes cotisantes éprouvent des difficultés à financer les investissements nécessaires à leur développement”.*

### Vers un changement de posture ?

Le CVV peut-il demain changer d’attitude à l’égard de la profession ? Tout en l’espérant, la plupart des commissaires-priseurs en doute. Une forte proportion d’entre eux estime en effet que l’action tatillonne du CVV à leur égard représente une tentative désespérée de justifier sa raison d’être. *“Depuis la réforme de 2011 qui lui a ôté la tâche de délivrer les agréments des maisons de ventes, le Conseil des ventes*



vit dans la crainte d'être dissous. Si bien qu'il saisit la moindre occasion pour se mettre en avant par des interventions plus ou moins justifiées. Il redoute d'être victime d'une rationalisation de l'action publique." Un autre explique : "Toutes les tâches du CVV pourraient être réalisées plus efficacement et à moindre coût par d'autres instances plus légitimes et déjà existantes. La déclaration d'activité pourrait se faire directement auprès du greffe du tribunal de commerce, la lutte contre le blanchiment est déjà assurée par Tracfin, les contentieux peuvent être traités exclusivement par des tribunaux judiciaires de droit commun, etc."

À l'appui de cette thèse, d'autres commissaires-priseurs soulignent la boulimie de prérogatives nouvelles et accessoires qui caractérise le CVV depuis qu'on lui a retiré la mission de délivrer les agréments. Beaucoup de professionnels se souviennent de l'entretien accordé au *Figaro* par Catherine Chadelat en janvier 2014 et dans lequel la présidente du CVV déclarait : "Il faut faire évoluer notre rôle. Le Conseil ne peut plus se borner à ses trois rôles traditionnels : l'agrément des sociétés, qui n'existe plus, le disciplinaire et notre temps fort annuel, le rapport d'activités." Un constat qui l'amenait à annoncer que le CVV allait désormais se consacrer davantage à "la sociologie du marché de l'art" et, encore et toujours au "pénal"...

## Une occasion à ne pas manquer

Dès lors, rares sont les commissaires-priseurs qui estiment que leurs relations avec le CVV pourront prendre à l'avenir un tour différent. "Pour certains, le problème est beaucoup plus profond qu'une prétendue incompatibilité d'humeur avec M<sup>me</sup> Chadelat. Il n'est pas personnel ou conjoncturel, mais structurel. Voilà pourquoi, nombre de professionnels ne

**"Si le CVV cesse de nous dénigrer publiquement, s'il fait preuve de discernement et d'équité dans le traitement des contentieux, s'il prend la peine de nous écouter et de considérer que nous pouvons avoir des choses pertinentes à dire sur la profession qui est la nôtre, et s'il adopte un mode de fonctionnement moins coûteux, alors tout reste possible. Le nouveau mandat de M<sup>me</sup> Chadelat représente l'une des dernières opportunités de réconcilier la profession avec le CVV. La balle est dans son camp. Le temps presse."**

voient désormais plus d'autre solution durable qu'une suppression pure et simple de cette instance", lâche un commissaire-priseur. D'autres, plus conciliants, estiment qu'un changement d'état d'esprit et de posture pourrait suffire à apaiser les choses. "Si le CVV cesse de nous dénigrer publiquement, s'il fait preuve de discernement et d'équité dans le traitement des contentieux, s'il prend la peine de nous écouter et de considérer que nous pouvons avoir des choses pertinentes à dire sur la profession qui est la nôtre, et s'il adopte un mode de fonctionnement moins coûteux, alors tout reste possible", résume l'un d'eux avant d'ajouter : "le nouveau mandat de M<sup>me</sup> Chadelat représente l'une des dernières opportunités de réconcilier la profession avec le CVV. La balle est dans son camp. Le temps presse." ■

### PETIT-DÉJEUNER DES JEUNES COMMISSAIRES-PRISEURS

# Alternatives aux lieux de ventes physiques : enjeux et perspectives

Le 3 juillet dernier, M<sup>me</sup> Cécile Bernard, Directrice du Développement de Drouot Patrimoine et M. Christopher Pourtalé, Responsable du service internet de Drouot étaient les invités du petit-déjeuner des Jeunes-commissaires priseurs, organisé par le Symev et par Fabien Mirabeau, vice-président du syndicat. Voici une synthèse de leur intervention portant sur l'enjeu que représentent les différents types de ventes en ligne.

Le terme de "vente en ligne" recouvre en fait deux réalités distinctes. D'une part, les ventes physiques retransmises en LIVE qui permettent d'enchérir en ligne, et les ventes entièrement dématérialisées, accessibles uniquement sur le net ou ONLINE SALES qui représentent 80 % du montant total adjugé sur internet

#### Un marché en forte croissance

Dans le monde, les ventes sur internet pour le secteur objets d'art représentait 1,5 milliard de dollars en 2013 (dont 41 millions en France) et 2,6 milliards de dollars en 2014 (dont 84 millions en France). 84 % des transactions sont inférieures à 15.000 euros. En France, 2500 ventes sont diffusées par an sur internet (LIVE et ONLINE) pour les objets d'art. La plateforme DrouotLIVE rassemble 90.000 enchérisseurs inscrits. Elle est leader en France sur le secteur objets d'art, représentant ainsi 1/3 des montants adjugés.

#### Les différentes plateformes actives en France

En France, les opérateurs disposent essentiellement des sites suivants lorsqu'ils souhaitent mettre leurs ventes en ligne : Auction, Interenchères, Invaluable-Artfact, Ebay, The Saleroom, DrouotLIVE et DrouotONLINE. Ces plateformes rémunèrent leurs services de différentes manières : commission fixe par vente et pourcentage sur les adjudications répercuté sur l'acheteur ou pris en charge par l'opérateur ; commission fixe par vente et par objet pour les véhicules par exemple ; forfait fixe par vente. La grande majorité des opérateurs en France est rattachée à l'un de ces portails de vente, voire même à plusieurs. Certaines plateformes demandent toutefois une exclusivité. Il convient dès lors d'être vigilant : les plateformes peuvent ensuite disposer du fichier client qui par ce biais devient leur.

#### Les atouts des ventes en ligne

Pour les nouveaux acheteurs, peu familiers des enchères, les ventes en ligne sont moins intimidantes que les ventes en salle. Elles sont par ailleurs pratiques pour les clients qui ne peuvent se déplacer et correspondent à un mode d'achat moderne. Pour les opérateurs aussi, elles présentent des avantages non négligeables. Elles permettent notamment de proposer une solution de vente rapide, moins coûteuse au vendeur ; d'accéder à de nouveaux clients, en particulier internationaux ; de se départir de lots sans avoir à les transporter ; de toucher directement le client final en évitant les intermédiaires.

#### La sécurisation des transactions

De manière générale, les ordres d'achats effectués laissés sur le net permettent une plus grande vérification des acheteurs en amont des ventes. Il est ainsi possible pour l'opérateur de demander une prise d'empreinte bancaire, une prise de caution, un RIB, ce qui permet de rejeter en amont les personnes ayant été listées sur le fichier des mauvais payeurs. Toutefois, il convient de préférer les systèmes de paiement assortis de l'option 3D Secure (ou INGENICO) grâce auquel l'achat est non répudiable, le paiement rapide et réalisable aussi bien avec MasterCard, Visa et, de plus en plus, American Express.

#### Des points d'attention à ne pas négliger

Les ventes en ligne obligent toutefois les opérateurs à se soumettre à des exigences spécifiques. Les acheteurs en ligne estiment en effet que les renseignements pré-vente doivent être accessibles facilement et que le suivi des ventes doit être rapide : envoi de facture, devis de transport, livraison des lots... Il y a donc une forte exigence au niveau du service client. Nous recommandons particulièrement de penser aux aspects suivants :

- sélectionner et cataloguer chaque lot avec la même rigueur que pour une vente en salle, d'autant que l'opérateur est soumis aux mêmes obligations d'expertise ;
- prévenir ses vendeurs dès la consignation de la possibilité de mettre le lot en ligne (adapter ses mandats de vente) afin d'éviter d'avoir à les recontacter si l'option vente en ligne est choisie ;
- soigner la photo, proposer plusieurs angles de vue pour un même lot ;
- idéalement, prévoir un descriptif rapide en anglais ;
- préparer un rapport de condition disponible sur demande ;
- prévoir une logistique post-vente : un collaborateur dédié aux renseignements des acheteurs et aux expéditions afin d'éviter tout retard ;
- ne pas inclure des lots de faible valeur qui auront un coût trop excessif en transport, ce qui pourra décevoir le client.

A ces conditions, les ventes en ligne représentent une opportunité dont les opérateurs auraient tort de se priver tant elles correspondent aux nouveaux usages de la clientèle et aux exigences propres à un marché mondialisé. ■

AGENDA DU SYMEV (1<sup>er</sup> MARS - 1<sup>er</sup> DÉCEMBRE 2015)

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

**MARS 2015**

**Mercredi 4 mars** : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. "Les ports francs: l'exemple du port franc du Luxembourg", présenté par son directeur, M. David Arendt.

**Mardi 17 mars** : Réunion du Bureau exécutif du Symev.

**Jeudi 26 mars** : Vente inaugurale des Journées Marteau 2015 : Vente relais de commissaires-priseurs à la Conciergerie, Paris.

**Du 27 au 29 mars** : Journées Marteau 2015.

**AVRIL 2015**

**Mercredi 1er avril** : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. "Les outils de recherche et de signalement des objets et oeuvres volés": présentation de l'application développée pour ses adhérents par le Syndicat national des antiquaires (SNA) avec le GIE Argos, par Dominique Chevalier, président du SNA ; actualités des bases policières d'objets et d'oeuvres volées, par le Commandant Jean-Luc Boyer, Office central de lutte contre le trafic des biens culturels (OCBC) ; présentation des outils de recherche des objets protégés disparus ou illicitement sortis des collections publiques, par Judith Kagan, chef du bureau de la conservation du patrimoine mobilier et instrumental (SDMHEP/SPat/DGP).

**Mardi 14 avril** : Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

**MAI 2015**

**Mercredi 6 mai** : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels "L'actualité de la lutte contre le trafic, avec un point sur la situation au Moyen-Orient". Bilan et perspectives des opérations organisées par des professionnels : "Journées européennes des métiers d'art" présentées par l'Institut national des métiers d'art, "Journées Marteau" par le président du SYMEV...

**Mercredi 6 mai** : Réunion au Syndicat National des Antiquaires.

**Mardi 19 mai** : Réunion du Bureau exécutif du Symev.

**JUIN 2015**

**Mercredi 10 juin** : Réunion Interel à Bruxelles.

**Mardi 23 juin** : Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

**Mercredi 24 juin** : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation du rapport d'activité 2014 du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (CVV), par sa présidente, Catherine Chadelat ; point sur l'état d'avancement du vademecum relatif à la revendication des archives publiques, par

Isabelle Rouge-Ducos, responsable des archives privées, Service interministériel des archives de France.

**Mercredi 24 juin** : Rendez-vous avec Monsieur Pascal Murgier, Direction générale de la création artistique, Service des arts plastiques, Département des artistes et des professions, Ministère de la culture et de la communication.

**JUILLET 2015**

**Vendredi 3 juillet** : Petit-déjeuner des Jeunes Commissaires-Priseurs : "Alternatives aux lieux de ventes physiques : enjeux et perspectives" présenté par M<sup>me</sup> Cécile Bernard, Directrice du Développement de Drouot Patrimoine et M. Christopher Pourtalé, Responsable du service internet de Drouot.

**Mardi 7 juillet** : Rendez-vous avec M. David Zivie, Conseiller chargé du patrimoine et de l'architecture, Ministère de la Culture.

**Jeudi 9 juillet** : Soirée annuelle des élèves commissaires-priseurs (ANCEP), Club de la Chasse et de la Nature.

**Mercredi 15 juillet** : Rendez-vous avec M. Etienne Chantrel, Conseiller en charge des réformes structurelles et de la concurrence, Ministère de l'Economie.

**SEPTEMBRE 2015**

**Mercredi 9 septembre** : Réunion au Syndicat National des Antiquaires.

**Mardi 15 septembre** : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels.

Le trafic illicite des biens culturels.

**Mardi 15 septembre** : Réunion du Bureau exécutif du Symev

**Mercredi 16 septembre** : Rendez-vous avec M<sup>me</sup> Carole Champalaune, Directrice des Affaires Civiles et du Sceau, Ministère de la Justice.

**OCTOBRE 2015**

**Lundi 19 octobre** : Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

**Jeudi 29 octobre** : Institut art et droit - Cercle union interalliée. Représentation du Symev pour l'admission des candidats au stage de CP.

**NOVEMBRE 2015**

**Mercredi 4 novembre** : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels.

Remise officielle au Premier ministre de l'étude EY sur l'économie de la culture et de la création.

**Mardi 17 novembre** : Réunion du Bureau exécutif du Symev.

**DÉCEMBRE 2015**

**Mardi 1er décembre** : Assemblée Générale et Convention annuelle du Symev, Automobile Club de France. (de 14h à 15h et de 15h à 19h).

# COMMISSAIRES-PRISEURS ET COLLECTIONNEURS

“Des liens solides  
au service d’une  
passion commune  
pour l’art et  
les beaux objets”



ETER BRUEGHEL LE JEUNE  
VISITE À LA FERME



“**L**es petits collectionneurs sont essentiels à la santé du marché de l’art contemporain”, affirme Nathalie Moureau, maître de conférences à l’université Paul-Valéry de Montpellier, à l’issue d’une étude consacrée à “ces acteurs méconnus de la vie artistique” en raison de la focalisation des médias sur les grands collectionneurs à la fois fortunés et célèbres (voir entretien page 12). Il est avéré qu’une même déformation médiatique frappe aussi le monde des enchères. En effet, tandis que les adjudications records font la une des médias, c’est la foule des acquéreurs plus modestes, mais non moins passionnés et exigeants, qui fait vivre les salles de ventes au quotidien comme nous l’ont confirmé les commissaires-priseurs que nous avons interrogés (voir pages 16 à 28). Voilà pourquoi, il nous a semblé nécessaire de consacrer notre dossier au peuple discret des collectionneurs, pour mieux le découvrir dans sa diversité, et aussi pour célébrer notre commune passion pour l’art et les objets.



FRED DUPLESSIS  
JOSEPH WILLIBALD RITTER VON GLUCK

RT  
L'ARCHITECTURE ROMAINE



# Nathalie Moureau :

## “Les petits collectionneurs sont essentiels à la santé du marché de l’art contemporain.”

Le ministère de la Culture a récemment publié une étude intitulée “Collectionneurs d’art contemporain : des acteurs méconnus de la vie artistique”. L’un de ses auteurs, Nathalie Moureau, maîtresse de conférences à l’université Paul-Valéry de Montpellier, revient pour nous sur les principaux enseignements de cette enquête.

### ● Qu’est-ce qui a motivé la réalisation de cette étude sur les collectionneurs d’art contemporain ?

L’objectif était de porter notre regard au-delà des “collectionneurs VIP” qui monopolisent l’attention des médias. Nous voulions affiner le profil réel des collectionneurs. Bien nous en a pris, car l’étude confirme qu’il y a, en France, un terreau de collectionneurs bien plus important et diversifié qu’on ne le croit habituellement. Or, ce tissu de collectionneurs moins connus et fortunés est tout aussi essentiel à la diversité artistique et au fonctionnement du marché que les quelques collectionneurs célèbres dont il est toujours question.

### ● Comment avez-vous procédé pour réaliser cette étude et rencontrer ce peuple méconnu des collectionneurs de l’ombre ?

Nous avons considéré comme collectionneur toute personne achetant régulièrement des œuvres sans autre critère car nous ne voulions pas introduire de biais dans la recherche en définissant a priori ce qu’est un « bon collectionneur ». Enfin, nous entendons par « art contemporain » toute œuvre produite par un artiste vivant. À partir de ces définitions, l’enjeu était de toucher une pluralité de profils, au-delà des collectionneurs les plus médiatisés. Pour établir un échantillon représentatif, nous sommes donc entrés au cœur du milieu des collectionneurs en diffusant notre questionnaire via le plus grand nombre de réseaux possibles : sociétés d’amis de musées, associations, réseaux régionaux, institutionnels (Drac, Frac, Écoles des Beaux-Arts), galeries, relais individuels, etc.

Ce questionnaire, à réponses fermées, garantissait l’anonymat de celui qui y répondait. Cela a bien fonctionné et de janvier à juin 2014, nous avons obtenu 332 réponses de petits et grands collectionneurs. À partir de ces résultats, nous avons rédigé cette enquête. Nous avons ensuite réalisé une série d’environ 70 entretiens en tête à tête avec des collectionneurs et nous travaillons en ce moment sur un ouvrage qui sera bien plus étoffé que cette note. Il comprendra notamment des éléments qualitatifs supplémentaires.

### ● Avez-vous trouvé des résultats auxquels vous ne vous attendiez pas ?

Nous avons découvert que tous les collectionneurs, quel que soit le montant dédié à leur collection, sont engagés à leur niveau dans le soutien de la vie artistique. C’est-à-dire qu’ils peuvent apporter un soutien financier direct à des artistes dont ils apprécient le travail, à des galeries en difficulté, qu’ils s’efforcent de trouver des lieux d’exposition pour les créateurs auxquels ils s’intéressent, etc. Nous pensions que ce niveau d’engagement était l’apanage des grands collectionneurs, nous n’imaginions pas le retrouver chez les autres !

**“Tous les collectionneurs, quel que soit le montant dédié à leur collection, sont engagés à leur niveau dans le soutien de la vie artistique. C’est-à-dire qu’ils peuvent apporter un soutien financier direct à des artistes dont ils apprécient le travail, à des galeries en difficulté, qu’ils s’efforcent de trouver des lieux d’exposition pour les créateurs auxquels ils s’intéressent, etc. Nous pensions que ce niveau d’engagement était l’apanage des grands collectionneurs. Or ce n’est pas le cas.”**

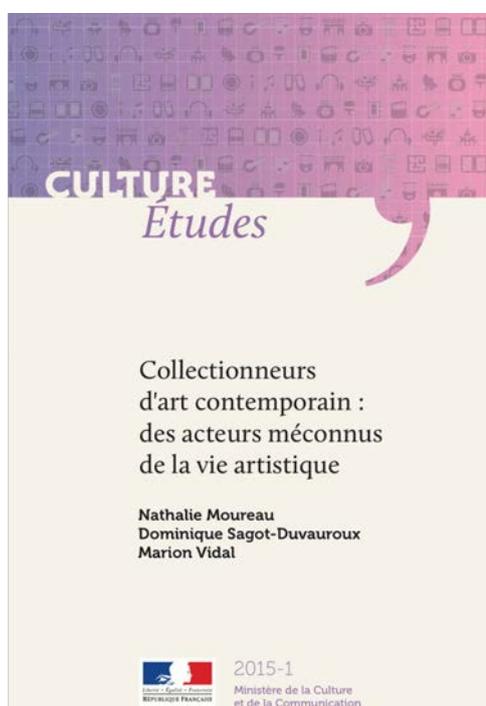
● Or, cet engagement est une caractéristique essentielle du collectionneur d'art contemporain !

Oui, c'est une donnée qui peut sembler évidente, pourtant elle n'avait jamais été mise en avant. Jusque-là, les recherches s'attachaient davantage à l'aspect addictif de la collection. Le collectionneur d'art contemporain diffère de la définition classique selon laquelle le collectionneur est essentiellement considéré comme quelqu'un qui amasse des objets. Or, pour l'art contemporain, il est aussi possible de devenir collectionneur sans avoir, a priori, un goût pour l'accumulation. La personne peut s'intéresser à l'art vivant, fréquenter des lieux artistiques, tenir à la diversité dans la création contemporaine, avoir une curiosité pour la scène émergente. Et un jour, pour défendre cela, elle achète. Elle rentre donc dans la collection par la volonté d'aider, d'être un acteur de la vie artistique, même si on trouve aussi bien évidemment des collectionneurs plus classiques pour lesquels l'acquisition voire l'accumulation reste un moteur essentiel. Le collectionneur d'art contemporain combine d'ailleurs souvent ces deux profils. Il appuie alors des deux côtés du marché, à la fois sur l'offre et la demande. De surcroît, en matière d'art contemporain, l'achat représente, en lui-même, un soutien aux artistes, ce qui, par nature, n'est pas le cas lorsque vous collectionnez la peinture du XIXe siècle !

**“Lorsque nous interrogeons les collectionneurs d'art contemporain sur le temps qu'ils consacrent à leur collection, une personne sur dix déclare y dédier la totalité de son temps de loisir, un tiers une partie dominante et 48 % la moitié de leur temps libre : pas besoin de mots pour confirmer que c'est une population extrêmement passionnée !**

**Quels sont les ressorts profonds de cet engagement sur le premier marché ?**

Notre étude a révélé des motivations, plurielles et enchevêtrées et qui se manifestent différemment selon les collectionneurs. Cela peut être l'engagement altruiste, de personnes qui se sentent socialement responsables des artistes, notamment dans leurs moments difficiles. L'enjeu artistique et culturel joue également : ils aident ainsi « l'art à se faire », apprennent sur leur passion en côtoyant les artistes et se sentent intégrés au processus de création. La volonté de distinction sociale joue aussi un rôle, puisque leur engagement leur permet de côtoyer un milieu considéré comme valorisant, intéressant et stimulant. Le collectionneur ressent également de la fierté de s'être intéressé avant d'autres à un artiste aujourd'hui bien coté. Cette envie d'être le premier stimule profondément la



## Qu'est-ce qu'un collectionneur ?

« Si le nom a fait officiellement son entrée dans le dictionnaire en 1789, sa définition recouvre des pratiques différentes : certaines approches mettent en avant la valeur subjective attachée à l'objet, tandis que d'autres soulignent l'importance du processus d'accumulation et de sélection. De nombreux traits semblent pouvoir définir communément les collectionneurs, quel que soit l'objet de la collection, coquillage, timbre, papillon

ou encore œuvre d'art. Toutefois, les collectionneurs qui soutiennent l'art "en train de se faire" se distinguent par des pratiques plus variées que celles usuellement relevées chez leurs homologues. En effet, en plus d'être acquéreur, le collectionneur d'art contemporain est susceptible d'agir sur la vie artistique, notamment grâce au soutien matériel apporté aux artistes et en contribuant à la construction de la valeur artistique.

Cette particularité est d'autant plus notable que l'engagement du collectionneur n'est pas l'apanage

d'une seule élite fortunée, comme le montre la typologie des profils de collectionneurs établie dans cette étude. Il apparaît en effet que les pratiques de collectionneurs se déploient le long d'un continuum allant du collectionneur acquéreur, mû par le besoin de posséder une œuvre, au collectionneur acteur, pour lequel l'acquisition n'est que l'expression de sa volonté de contribuer à la vitalité de la scène artistique. »

Extrait de *Collectionneurs d'art contemporain : des acteurs méconnus de la vie artistique*, op. cit.

création, puisque lorsqu'un artiste devient connu, ce profil de collectionneurs part à la recherche de nouveaux noms à promouvoir.

● **Les avantages économiques ne doivent jamais être loin également ?**

Non, bien sûr ! Et c'est la dernière raison que je voulais évoquer, il ne faut évidemment pas tomber dans l'angélisme et croire que les collectionneurs n'ont aucune visée économique ou financière. S'ils s'engagent pour l'art, c'est aussi parce que cela leur permet d'en comprendre les mécanismes et d'obtenir des informations privilégiées qui leur serviront dans l'élaboration de leur collection. Et lorsqu'ils favorisent un artiste dont ils possèdent des œuvres ou qu'ils prêtent ses créations à des musées, ce sont également leurs collections qui prennent de la valeur. Leur influence est à la fois altruiste et intéressée. Toutes ces motivations se combinent de toute façon, elles sont complètement imbriquées, les unes dépendant des autres. Leur intensité et leur hiérarchie varient au cours de la carrière des collectionneurs.

## Majoritairement diplômés, seniors et franciliens

« Majoritairement masculine (73 % des collectionneurs sont des hommes), la population des collectionneurs se distingue par son niveau de diplôme plus élevé que l'ensemble de la population (les trois quarts sont titulaires d'un diplôme de niveau bac + 4), pour un quart d'entre eux dans le domaine de l'histoire de l'art. Près des deux tiers des collectionneurs (64 %) sont âgés de plus de 50 ans et près de la moitié résident en Île-de-France (47 %). Ces caractéristiques rejoignent celles des publics de la culture. Il existe en effet une forte corrélation entre la détention d'un diplôme de l'enseignement supérieur et la fréquentation de musées et de galeries, ceux-ci étant par ailleurs plus prisés des personnes résidant dans les grandes villes. En outre, l'âge moyen élevé des collectionneurs s'explique, en partie, par la capacité financière liée au cycle de vie : acheter des œuvres suppose de disposer d'un certain budget, ce qui exclut, de fait, une grande partie de la population jeune. »

Extrait de *Collectionneurs d'art contemporain : des acteurs méconnus de la vie artistique*, op. cit.

● **Votre étude évoque assez peu le rôle de la passion C'est aussi un moteur important non ?**

Nous ne leur avons pas demandé de décrire leur passion, car ce qui nous intéresse, ce sont les modalités par lesquelles elle s'exprime et donc les répercussions qu'elle peut avoir sur le marché de l'art. Et puis, non seulement nous ne sommes pas psychologues, mais un collectionneur pourrait se décrire complaisamment, nous préférons donc examiner les actions plutôt que sonder les états d'âme. Ainsi, lorsque nous les questionnons sur le temps qu'ils consacrent à leur collection, une personne sur dix déclare y dédier la totalité de son temps de loisir, un tiers une partie dominante et 48 % la moitié de leur temps libre : pas besoin de mots pour confirmer que c'est une population extrêmement passionnée ! Idem s'agissant des critères financiers : nous les avons interrogés sur l'argent qu'ils consacrent à leur collection en pourcentage de leur salaire et les résultats parlent d'eux-mêmes. Les trois quarts des collectionneurs affectent chaque année l'équivalent d'au moins un mois de leurs revenus à leurs acquisitions, et un quart y affecte plus de deux mois de revenus ! D'ailleurs, alors même que la démarche intellectuelle prend une si grande place dans l'achat d'œuvres contemporaines, 95 % affirment que l'émotion est importante dans leur choix. Pour d'autres, c'est plutôt la réflexion qui prime, ils se renseignent sur la démarche de l'artiste, souhaitent par leur achat lui apporter un soutien ou choisir une œuvre qui a du sens dans l'histoire de l'art.

● **Quel regard portent-ils sur le deuxième marché et plus particulièrement sur les commissaires-priseurs ?**

Les collectionneurs d'art contemporain achètent plutôt sur le premier marché, la scène émergente. Les ventes

**“Les collectionneurs d'art contemporain achètent plutôt sur le premier marché, la scène émergente. Toutefois, les commissaires-priseurs font quand même partie de l'univers des collectionneurs d'art contemporain. Notre étude a ainsi mis en évidence que 18 % d'entre eux considèrent les conseils des commissaires-priseurs comme 'importants' lors de leurs achats. Enfin, 9 % fréquentent 'régulièrement' les enchères, et 51 % 'parfois'. Ces données démontrent que les maisons de ventes disposent d'importantes marges de progression sur le marché de l'art contemporain même si, par définition, celui-ci relève évidemment plutôt du premier marché.”**



Pour assouvir leur passion, découvrir de nouveaux artistes et acquérir leurs créations, les collectionneurs d'art contemporain, fréquentent les galeries, les foires mais aussi les enchères.

aux enchères apparaissent plutôt lorsque nous évoquons la question de revente des œuvres. Toutefois, les commissaires-priseurs font quand même partie de l'univers des collectionneurs d'art contemporain. Notre étude a ainsi mis en évidence que 18 % d'entre eux considéraient les conseils des commissaires-priseurs comme « importants » lors de leurs achats. Enfin, 9 % fréquentent « régulièrement » les enchères, et 51 % « parfois ». Cela traduit quand même le fait que, s'agissant de l'art contemporain, le rôle des commissaires-priseurs est plus réduit en France que dans d'autres pays. Cela s'explique peut-être aussi en partie par la scission assez importante, qui existe, en France, entre galeristes et maisons de ventes. Il semble qu'il y ait un corporatisme plus important en France qu'à l'étranger, quoique sur la période récente syndicats de ventes volontaires et de galeristes aient conduit des actions communes, par exemple pour lutter

contre la modification de la TVA à l'importation sur les œuvres d'art. Même si leurs intérêts et leurs marchés sont divergents, il semble qu'une plus grande concertation serait souhaitable, non seulement, comme cela a été fait, au sujet de la fiscalité, mais plus largement pour promouvoir la scène française face à la concurrence internationale.

*Propos recueillis  
par Mathilde Thibaud*

**Pour aller plus loin :** Collectionneurs d'art contemporain : des acteurs méconnus de la vie artistique, par Nathalie Moureau, Dominique Sagot-Duvaurox et Marion Vidal, avril 2015 Coll. « Culture études », téléchargeable sur [www.culturecommunication.gouv.fr/Etudes-et-statistiques](http://www.culturecommunication.gouv.fr/Etudes-et-statistiques) et [www.cairn.info](http://www.cairn.info)

## Un engagement financier variable, corrélé au revenu disponible

« Les collections d'art contemporain sont de taille et de nature variées : une collection sur cinq compte plus de 200 pièces tandis que plus d'un tiers (37 %) comptent moins de cinquante pièces. Pour la plupart exposées au domicile du collectionneur, il s'agit d'abord de peinture (90 % des collections comptent au moins une œuvre de peinture), de sculpture, de photographie ou de dessin pour les trois quarts des collections, et beaucoup moins fréquemment de vidéo (27 %) ou d'installations (20 %). Moins d'un collectionneur sur dix a consacré plus de 100.000 euros à l'acquisition d'une œuvre, un tiers entre 10.000 et 50.000 euros, et un quart une somme maximale inférieure à 5.000 euros. S'il est très variable en valeur, l'engagement financier des collectionneurs est relativement équitablement distribué en proportion du revenu disponible. 10 % des collectionneurs consacrent annuellement moins de 2.000 euros à leur collection, quand 16 % lui consacrent plus de 50.000 euros. Si l'on rapporte cette somme aux revenus annuels moyens, on observe qu'un quart des collectionneurs consacre une somme inférieure à moins d'un mois de revenus, un quart lui consacre l'équivalent d'un mois, un autre quart l'équivalent de 1 à 2 mois et le dernier quart l'équivalent de plus de deux mois de salaire. »

Extrait de *Collectionneurs d'art contemporain : des acteurs méconnus de la vie artistique*, op. cit.

# ENQUÊTE - Qui sont les collectionneurs aujourd'hui ? Comment les découvrir, les accompagner, les fidéliser ?



Les collectionneurs d'aujourd'hui ne ressemblent pas toujours à ceux d'hier. Par-delà leur réjouissante diversité, ils apparaissent plus exigeants et plus avisés... mais toujours aussi passionnés ! Comment les découvrir, les séduire, les accompagner efficacement dans leur quête ? Comment nouer avec eux des relations durables ? Voici les réponses de commissaires-priseurs membres du Symev. Subtil cocktail d'expérience, d'intuition et de créativité, elles démontrent que notre métier ne saurait reposer sur la seule application de recettes toutes faites. Parce qu'à l'instar des collectionneurs, les commissaires-priseurs sont des êtres d'instinct et de passion.



VALÉRIE BOUVIER

Commissaire-priseur,  
Hôtel des ventes de Coulommiers.

## Valerie Bouvier :

“Nous devons répondre à la soif de sens et de repères qu’expriment les collectionneurs.”

« Je pense que le collectionneur est désormais un véritable expert, tant il est devenu spécialisé ! Avant, vous étiez collectionneur de jouets ; aujourd’hui, vous êtes collectionneur de poupées chinoises de telle période et de tel modèle. Cela est dû à une bien meilleure connaissance des objets grâce à un accès aux informations facilité et à la portée de tous. Avec internet, vous accédez en deux clics aux recherches documentaires et universitaires, aux banques de données et à une meilleure traçabilité, la mondialisation permettant une mise en commun des savoirs à l’échelle internationale. Si ces trente dernières années, nous apprenions essentiellement par les experts, aujourd’hui l’information et la communication passent aussi par les collectionneurs. Ils entretiennent des archives et une mémoire colossale de leur passion, dont les sujets étaient jusqu’alors quasiment inconnus !

“Les collectionneurs ont une véritable vocation à partager leur passion, car c’est elle le moteur de leurs achats, et non le placement d’argent ou la spéculation. D’ailleurs les objets connus depuis toujours étant devenus inaccessibles, ils se sont reportés sur de petites spécialités, moins connues et plus abordables.”

Je me souviens ainsi d’une vente d’instruments de musique où nous vendions un ukulélé. Un collectionneur a fait 800 kilomètres pour venir le voir. Cet amateur passionné m’a fait me demander pourquoi et comment j’avais pu vivre sans connaître l’incroyable richesse historique et iconographique du ukulélé ! Ils ont une véritable vocation à faire partager leur passion, car c’est elle le moteur de leurs achats, et non le placement d’argent ou la spéculation. D’ailleurs les objets connus depuis toujours étant devenus inaccessibles, ils se sont reportés sur de petites spécialités, moins connues et plus abordables.

Ajoutons également que la décoration et la production de masse n’intéressent plus grand monde aujourd’hui. Les objets de valeurs sont maintenant des pièces qui représentent un témoignage historique, iconographique, souvent symbolique d’une époque et au croisement de la sociologie et de l’histoire.

Les collectionneurs cherchent ainsi à acheter des pièces qui n’étaient pas des œuvres d’art à l’origine, mais des objets d’un certain quotidien. Reprenons l’exemple des jouets dont la collection est assez récente. Ils ont été créés pour être vendus dans les magasins et pour être offerts aux enfants ! S’ils intéressent aujourd’hui les publics adultes, c’est parce qu’ils parlent d’une époque où tout le monde n’avait pas de jouets, d’un certain mode de vie propre à une certaine catégorie de la population.

Pour un nombre croissant de personnes, la focalisation de notre société sur le seul présent, sur l’éphémère est devenue oppressante. Les collectionneurs d’aujourd’hui, comme par exemple les personnes qui s’adonnent à la généalogie ou se passionnent pour l’histoire locale témoignent d’une puissante volonté de remettre les choses en perspective. A l’instar d’un grand nombre de nos contemporains, ils ont soif de sens et de repères. Et je considère que notre rôle de commissaires-priseurs consiste aussi à répondre à cette aspiration. ■





ÉTIENNE DE BAECCUE

Étienne de Baecque, commissaire-priseur à Lyon,  
maison de ventes De Baecque & Associés

## Étienne de Baecque : “Les collectionneurs et nous, partageons une même passion pour les objets.”

«Bien sûr, nous adaptons nos ventes aux centres d'intérêt et aux pratiques des collectionneurs. Il y a encore 25 ans, nos salles étaient comblées de personnes accumulant des objets identiques et de valeur moyenne. Les choses ont changé. Aujourd'hui, les collectionneurs sont beaucoup plus pointus sur la provenance des objets et portent attention aux moindres détails. Ils concentrent leurs acquisitions sur des œuvres de meilleure qualité. Les objets de moindre importance se vendent donc moins bien tandis que les acheteurs bataillent pour acquérir les autres.

Les collectionneurs sont des clients que nous voyons régulièrement : nous leur signalons les objets qui peuvent les intéresser, les conseillons et allons même chiner avec eux, car nous partageons les mêmes passions ! Le contact direct est primordial à la fois pour le collectionneur, car il a un rapport sentimental aux objets et pour nous, car ce lien humain est au cœur de notre métier.

Nous les accueillons toujours chaleureusement et nous efforçons de les repérer lorsque, un peu perdus, ils viennent pour la première fois, dans notre maison de ventes. Il ne faut pas qu'ils aient l'impression que les enchères sont un monde fermé. C'est à nous de le rendre accessible.



L'expérience prouve que beaucoup de particuliers qui ne connaissaient pas les salles de ventes, deviennent assidus après avoir surmonté leur appréhension initiale. L'une des habitantes de l'immeuble où est installé notre hôtel des ventes est venue, pour ainsi dire "en voisine" et par simple curiosité à notre vente inaugurale. À cette occasion, elle a eu un coup de cœur pour une miniature. Depuis, elle vient à toutes nos ventes et acquiert des miniatures dans toute la France ! ■

**“L'une des habitantes de l'immeuble où est installé  
notre hôtel des ventes est venue “en voisine”  
et par simple curiosité à notre vente inaugurale.  
À cette occasion, elle a eu un coup de cœur  
pour une miniature. Depuis, elle vient  
à toutes nos ventes et acquiert des miniatures  
dans toute la France !”**



HUGUES CORTOT

Commissaire-priseur à Dijon,  
maison de ventes Cortot-Vregille-Bizouard

## Hugues Cortot : “Nous devons impérativement recréer du lien humain !”

Nous avons une grande clientèle de collectionneurs pour nos ventes spécialisées, mais ils ne se déplacent pas toujours. Ils ont tendance à se fier à internet et à désertier nos salles des ventes. Or, nous ne devons pas nous contenter d'une relation d'ordinateur à ordinateur, nous devons impérativement créer le lien humain qui fait aussi le sel de notre métier.

À cette fin, nous organisons des événements. Par exemple, nous profitons de notre situation géographique au cœur de la Côte d'Or pour organiser de belles ventes de vin. Nous en profitons pour inviter au préalable un vigneron afin qu'il présente son domaine, ses tendances actuelles, sa vinification, etc., et nous terminons par un cocktail avec dégustation des vins. Certains de nos clients découvrent de nouveaux domaines avec qui ils ont désormais un lien, d'autres apprennent simplement à développer le goût du vin.

Dans tous les cas, nous sommes gagnants. Et de toute façon, si nous ne créons pas ces occasions, nous allons avoir des salles de ventes de plus en plus vides. Nous devons donc faire revenir les clients, et singulièrement les collectionneurs, dans nos études en leur proposant autre chose que de la vente seule. Ces moments d'échanges sont précieux car ils nous permettent de les conseiller et d'apprendre à mieux les connaître. Enfin, comme c'est, pour nos clients, une occasion de partager ensemble leur passion, cela redonne une belle ambiance aux salles de ventes ! ■

**“Nous devons faire revenir les clients, et singulièrement les collectionneurs, dans nos études en leur proposant autre chose que la vente seule. Ces moments d'échanges nous permettent de les conseiller. Et comme, c'est, pour nos clients, une occasion de partager ensemble leur passion, cela redonne une vraie ambiance aux salles de ventes !”**





CYRIL DUVAL

Commissaire-priseur à La Flèche

### Cyril Duval : “Les ventes de collections attirent de nouveaux clients.”

Il n'est pas toujours évident de savoir qui est collectionneur ou non dans une salle des ventes. Sauf dans les ventes spécialisées où la composition de la salle est alors totalement différente ! Ce ne sont pas nos clients habituels, ils viennent de loin, parfois même de l'étranger. Ils se déplacent pour chercher l'objet qu'ils désirent tant pour leur collection, mais

ne reviendront pas forcément chez nous. Même si, bien sûr, nous avons leurs coordonnées et ne manquons pas de leur annoncer les prochaines ventes !

L'année dernière, par exemple, un collectionneur nous a confié sa collection de boutons de vénerie que nous avons inclus dans notre traditionnelle vente cynégétique. L'information a très bien circulé, nous avons beaucoup d'ordres d'achat et de nouveaux visages lors de la vente. L'avantage de telles collections, c'est qu'elles créent l'émoi et attirent de nouveaux clients.

De manière plus générale, je suis toujours ravi de recevoir des collectionneurs et pas seulement pour le côté pécuniaire. Ils sont si connaisseurs de leurs domaines que les échanges sont toujours intéressants et nous apprenons beaucoup avec eux. Si vous avez laissé passer un galon non conforme sur une veste d'uniforme dans une vente militaria, le collectionneur le verra au premier coup d'œil ! Cela nous incite à faire moins d'erreurs, à faire preuve d'exigence vis-à-vis de nous-mêmes : ils nous tirent vers le haut. ■



### Alain Courau : “Notre force, c'est notre ancrage local.”

Les évolutions des collections sont assez intéressantes et conditionnent le cours de nombreux objets, à la hausse ou à la baisse. Une assiette en Moustiers qui fait 100 euros aujourd'hui, cela surprend les gens, mais elle faisait 1000 euros il y a 15 ans ! Pour les ventes de jouets, de numismatique ou de timbres, il n'y a également que des collectionneurs. Et leurs centres d'intérêts s'imposent à nous.

Nous nous adaptons au marché et il serait tout à fait présomptueux de penser que nous pourrions, par décision, influencer les clients, faire les tendances et les inciter à collectionner telle chose plutôt qu'une autre... Ou sinon, c'est à notre insu !



ALAIN COURAU

Commissaire-priseur à Bordeaux

Notre force, c'est notre ancrage local : si un bordelais veut vendre quelque chose, il viendra chez nous, en sachant que grâce à Internet, nous pouvons toucher les collectionneurs intéressés partout dans le monde. ■



LUDOVIC MORAND

Commissaire-priseur à Paris,  
Société de vente volontaire Morand & Morand

**Ludovic Morand :**  
**“Les collections expriment souvent une nostalgie de l'enfance. Le temps qui passe suscite donc de nouvelles vocations.”**

La collection, c'est un mode de vie ! Rien d'anormal à accumuler à la fois barbotines et cartes postales ! Les collectionneurs sont plus motivés par la quête que par la possession, quand ils ont la dernière pièce, ils passent souvent à un autre domaine. Mais c'est très personnel, un plaisir solitaire, si j'ose dire. Ils sont un peu maniaques, un peu obsessionnels et souvent, leur collection n'intéresse qu'eux.

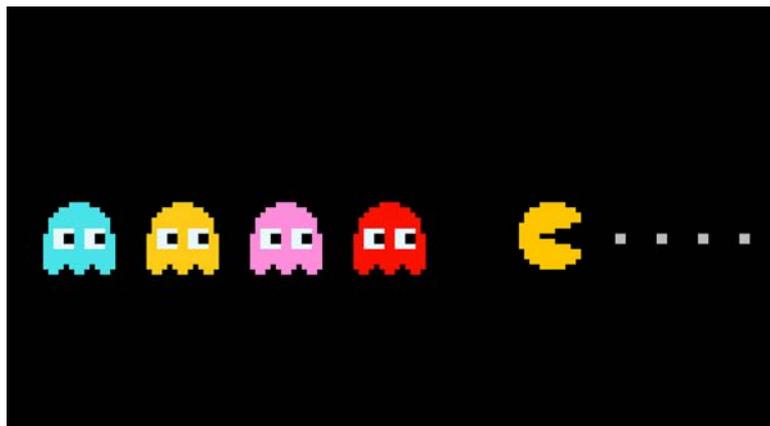
À la fin de leur quête, ils vendent donc souvent. Combien de fois m'a-t-on appelé « ma collection n'intéresse pas mes enfants, j'aimerais la vendre » ! J'ai ainsi eu un jour toute une

collection d'étiquettes de boîtes de fromage ! Cela s'appelle la tyrosémiophile et cette vente avait très bien fonctionné ! Les collectionneurs sont des gens passionnants, qui aiment discuter de leur passion, des objets et partager leur savoir, ce qui n'est pas toujours le cas des professionnels. À leur contact, nous apprenons beaucoup de choses. J'ai un client qui collectionne les pièces détachées d'avions Concorde, c'est extrêmement technique et il peut me parler pendant des heures d'un bouton presseur !

Pourquoi collectionner un objet plutôt qu'un autre ? C'est parfois une madeleine de Proust, une relation sentimentale à un jouet d'enfance par exemple, qui donne une bouffée de nostalgie et enclenche ainsi le début d'une collection. C'est ainsi que sont apparues de nouvelles collections, comme les jeux vidéos ou les Goldorak qui n'existaient pas il y a cinq ans. Les nouveaux quadras sont nostalgiques de leur enfance et le temps qui passe créera sans cesse de nouveaux domaines de collections ! ■



**“Pourquoi collectionner un objet plutôt qu'un autre ? C'est parfois une madeleine de Proust, une relation sentimentale à un jouet d'enfance. On a une bouffée de nostalgie en voyant cet objet et cela enclenche le début d'une collection. C'est ainsi que sont apparues de nouvelles collections, comme les jeux vidéos ou les Goldorak qui n'existaient pas il y a cinq ans.”**





CHRISTOPHE HERBELIN

Commissaire-priseur à Chinon.

## Christophe Herbelin : “Le marché des collectionneurs offre des niches exceptionnelles !”

Qu'entend-on par collectionneur ? A mon sens, il y a deux catégories distinctes. D'abord les amateurs de beaux objets, de beaux meubles, de beaux tableaux. Ils achètent par exemple du mobilier classique parce que c'est ancien, mais ils ne sont pas pléthore. Et puis il y a une clientèle plus ciblée, qui ne s'intéresse qu'à une seule catégorie d'objet, à une thématique, mais dont les goûts changent avec le temps. Si les collectionneurs ne peuvent pas faire tout le marché, ils sont cependant indispensables dans les niches, au même titre que les étrangers et les professionnels.



J'ai par exemple développé un domaine qui fonctionne très bien, celui des objets religieux. En 1995, un ciboire, c'était presque invendable. Aujourd'hui, j'en vends des centaines par an ! C'est une clientèle très intéressante de vrais collectionneurs d'orfèvrerie religieuse et d'objets liturgiques. Elle côtoie des religieux qui ont besoin d'objets pour faire fonctionner leur paroisse. Cette spécialité est une niche exceptionnelle : j'ai 99 % de lots vendus dans une

vente. Et sur 300 lots, j'ai souvent 280 ordres d'achat... sans compter ensuite internet, les téléphones et la salle bien sûr ! Les collectionneurs ne se déplacent pas souvent : le live représente 30 % de mon chiffre d'affaires ! C'est un sacré luxe pour ces collectionneurs qui connaissent si bien l'orfèvrerie religieuse que de bonnes photos leur suffisent. Ils ont ainsi l'objet convoité, sans se déplacer. C'est vrai que la salle des ventes est moins animée... mais est-ce que cela vaudrait le coup de venir de l'étranger pour 3 objets à 200 euros ?



Nous avons également des ventes d'art océanien. Il y a deux ou trois ans, j'avais sorti un très bel objet qu'un monsieur originaire de Nouvelle-Calédonie avait tenté d'acquérir sans y parvenir, puisque c'est le musée de Nouméa qui a fini par l'acheter. Il l'a regretté et depuis nous l'avons à toutes nos ventes ! Depuis cette première hésitation, il rafle toutes les œuvres d'art océanien intéressantes. Nous lui téléphonons avant les ventes s'il ne s'est pas manifesté pour le conseiller sur les objets qui sont susceptibles d'entrer dans sa collection, etc. ■

**“Si les collectionneurs ne peuvent pas faire tout le marché, ils sont cependant indispensables dans les niches, au même titre que les étrangers et les professionnels. J'ai par exemple développé un domaine qui fonctionne très bien : celui des objets religieux. C'est une clientèle très intéressante de vrais amateurs d'orfèvrerie religieuse et d'objets liturgiques. Elle côtoie des religieux qui ont besoin d'objets pour faire fonctionner leur paroisse. Cette spécialité est une niche exceptionnelle : j'ai 99 % de lots vendus dans une vente.”**



**THIERRY MAY,**  
Commissaire-priseur à Roubaix

## Thierry May :

**“Les collectionneurs privilégient désormais le haut de gamme.”**

Les collectionneurs sont devenus si pointus ! Ils connaissent très bien leur spécialité et sont exigeants sur la qualité des objets. Il y a quelques années, une chocolatière de Lille d'un orfèvre récurrent partait à 6 000 euros environ. Aujourd'hui,

elle se vend 1 500 euros. Mais si elle est l'œuvre d'un orfèvre rare, elle peut atteindre 8 à 10.000 euros. En règle générale, les collectionneurs achètent moins, mais plus cher. « *Ils sont prêts à se déboutonner* », selon l'expression de mon défunt maître de stage Jacques Mercier ! Et le temps leur donne raison. Le haut de gamme fonctionne toujours alors que la qualité moyenne a fortement chuté. Toutefois, il faut relativiser cette affirmation selon les domaines : ainsi, le milieu de gamme fonctionne très bien pour les armes, avec un public assez jeune. La numismatique également : je pensais qu'il n'y avait que de vénérables vieux collectionneurs pour collecter des pièces de monnaie... Pas du tout ! Et puis les goûts évoluent : on entend dire que la céramique s'effondre. C'est vrai pour l'ancienne, mais on voit l'émergence de celle des années 50, avec des artistes tels que George Jouve, par exemple.

Mais au-delà des goûts, des domaines, etc., être collectionneur, c'est une mentalité bien particulière ! Ce sont de « *doux dingues* » qui font tout le charme du marché de l'art. J'aide ainsi un client à compléter sa collection de la série des « *femmes bleues* » de Félix Labisse : il veut tous les modèles, c'est une véritable obsession pour lui ! Certains sont pris d'une frénésie d'accumulation jusqu'à n'en plus pouvoir. Ils achètent tout dans leur spécialité et puis un jour, il y a l'objet de trop... et ils décident de tout revendre ! Le plus fameux d'entre eux est certainement Karl Lagarfeld : il collectionnait l'Art déco avant de tout mettre aux enchères en 1975 pour s'enticher du Grand Siècle qu'il a également revendu il y a 15 ans. ■

## Florent Moro :

**“Nous nous occupons de la même façon des clients, qu'ils achètent à 10 ou à 1000 euros !”**

Nos rapports avec un collectionneur ou un acheteur généraliste sont différents. Dans le premier cas, le client est l'expert de son domaine de prédilection et peut nous apprendre beaucoup sur l'objet, suscitant un véritable échange. En revanche, nous connaissons le marché, ses tendances et notre capacité de conseil peut vraiment intervenir sur ce point. Dans le second cas, nous allons plus expliquer à notre client ce qu'est l'objet en lui-même, son origine, son état, etc...

Mais d'une manière générale, nombreux sont ceux en attente d'une assistance ou d'un avis sur la cohérence de leur démarche d'achat. Cela nous permet de développer une proxi-



**FLORENT MORO,**  
Commissaire-priseur à Saint-Quentin

mité avec notre clientèle, voire des liens d'amitié réels. Dès lors, nous veillons toujours à nous occuper exactement de la même façon de nos clients, qu'ils nous achètent quelque chose à 10 euros ou à 1000 euros. Nous adapter sans cesse aux attentes, ne pas hésiter à offrir des conditions de vente ou d'achat rassurantes et accompagnées permettent de constituer un capital confiance et de renforcer la crédibilité de nos services et de notre image. ■



CAROLE JEZEQUEL

Commissaire-priseur à Rennes

## Carole Jezequel : “C’est à nous de développer le goût de la collection chez nos clients !”

Tout acheteur ou vendeur peut être un collectionneur potentiel. Je ne distingue pas les uns des autres. Dès lors qu’une personne fait l’effort de venir à des enchères, d’acheter un objet d’art, c’est qu’il a de la curiosité. Notre rôle est alors de développer ces personnalités. Il est vrai que le goût de la collection est bien moindre aujourd’hui qu’au XIXe siècle. Nos contemporains sont moins systématiques. Ils fonctionnent plus au coup de cœur, qu’à l’achat régulier.

La balle est donc dans notre camp : grâce à nos conseils, à la qualité d’accueil, de l’expertise, à l’animation des ventes, à la qualité des photos... nous pouvons susciter de nouvelles vocations. Lorsqu’une personne achète un objet, elle n’a pas toujours conscience que c’est tout un nouvel univers qui s’ouvre à elle.

La pédagogie est très importante aujourd’hui, car il y a toute une génération qui ne connaît pas les ventes aux enchères. Or, grâce à Internet notamment, nous pouvons attirer de nouveaux publics. Pour ma part, je veille, par exemple, à ne pas mettre systématiquement en avant les objets les plus chers, afin de bien montrer que les enchères ne sont pas réservées à une petite caste de gens fortunés. Je veille aussi à relancer régulièrement mes clients afin de les informer des ventes et des événements à venir. Il faut aussi partager ses connaissances et ses passions : expliquer les styles, les matières...

Un client qui se sent ainsi épaulé, considéré et valorisé sera toujours moins frileux devant l’achat.

Ceci est notamment valable pour les retraités qui ont soudain beaucoup plus de temps devant eux. Je me souviens d’un monsieur de 70 ans chez qui j’avais fait une expertise et que j’avais invité à venir pour la première fois en salle des ventes. Il s’est passionné pour l’orfèvrerie, je lui ai donné un tas d’explications et aujourd’hui, non seulement il achète, mais il transmet ce qu’il a appris en salle des ventes : il explique à ses petits-enfants les différents poinçons, etc.

Je crois qu’il n’y a pas une méthode unique à mettre en œuvre, parce que les collectionneurs avérés ou potentiels sont tous uniques et c’est d’ailleurs ce qui fait leur charme. Nous devons nous adapter aux différents profils et ne pas considérer nos acheteurs comme étant tous des « sachants » : il faut les surprendre, les rassurer, les décomplexer, les séduire, en veillant à proposer des ventes plus ludiques. Ainsi, lorsque nous vendons sur cet outil extraordinaire qu’est Interenchères, nous devons prendre garde à ne pas tomber dans la routine. Il faut donner envie et se mettre en scène pour faire rêver les acheteurs et stimuler leur curiosité.

J’ai ainsi remarqué un intérêt croissant du public pour les ventes transversales. Un exemple : au lieu de proposer une vente « militaria », « orfèvrerie » ou « philatélie », nous pouvons présenter ces objets de façon simultanée à travers un personnage ou un thème. En créant ainsi du lien entre tous ces objets, on donne du sens, et on peut amener le client à de nouveaux intérêts et, qui sait, faire naître de nouvelles vocations de collectionneur ! ■



**“Même sur Internet, nous devons prendre garde à ne pas tomber dans la routine. Il faut donner envie et se mettre en scène pour faire rêver les acheteurs et stimuler leur curiosité.”**



VINCENT PESTEL-DEBORD

Commissaire-priseur à Paris.

## Vincent Pestel-Debord : “Je conseille mes collectionneurs afin qu’ils ne perdent pas d’argent.”



Je suis spécialiste de montres et de bijoux, les collectionneurs tiennent donc une place très importante dans ma clientèle. Ces derniers temps, ma spécialisation s’est envolée. J’ai souvent coutume de dire que si mon grand-père avait une montre et mon père deux, aujourd’hui certains de mes clients en ont 20 !

L’intérêt pour les montres d’exception a commencé à se développer dans les années 1990 et a explosé depuis 2000. Au gré des modes et des évolutions des situations financières, les collections vivent, on achète et on vend. Le lien avec ces clients est donc très important. Je reviens par exemple d’un voyage à Genève. Nous sommes allés visiter avec nos collectionneurs le musée Patek Philippe et découvrir des horlogers indépendants. Nous



organisons des cocktails également, envoyons des newsletters, mais le lien le plus important reste le catalogue.

Le collectionneur est de toute façon plus au courant que nous de ce qu’il veut acheter : il a tout lu, tout épluché ! Là où nous sommes indispensables et concervons une vraie valeur ajoutée, c’est pour les conseils relatifs à l’état du marché. Nous les orientons dans leurs choix stratégiques : ce genre de montre ne repassera pas avant longtemps, celle-ci est très rare, par contre celle-là, je peux vous en trouver une autre très facilement, etc.

Que ce soit les montres ou les bijoux, je conseille mes clients pour qu’ils achètent de bonnes pièces, de la bonne époque : de la sorte, ils ne peuvent pas perdre de l’argent. Dans ces deux niches, les prix ont augmenté, beaucoup plus que l’inflation ou la bourse. Un placement en bijoux anciens est surperformant par rapport aux placements traditionnels. Ce qui explique peut-être que de nombreux hommes collectionnent montres et bijoux, notamment à l’international, surtout aux États-Unis et en Chine. ■

**“Le collectionneur est de toute façon plus au courant que nous de ce qu’il veut acheter : il a tout lu, tout épluché ! Là où nous sommes indispensables et concervons une vraie valeur ajoutée, c’est pour les conseils relatifs à l’état du marché. Nous les orientons dans leurs choix stratégiques : ce genre de montre ne repassera pas avant longtemps, celle-ci est très rare, par contre celle-là, je peux vous en trouver une autre très facilement, etc. ”**

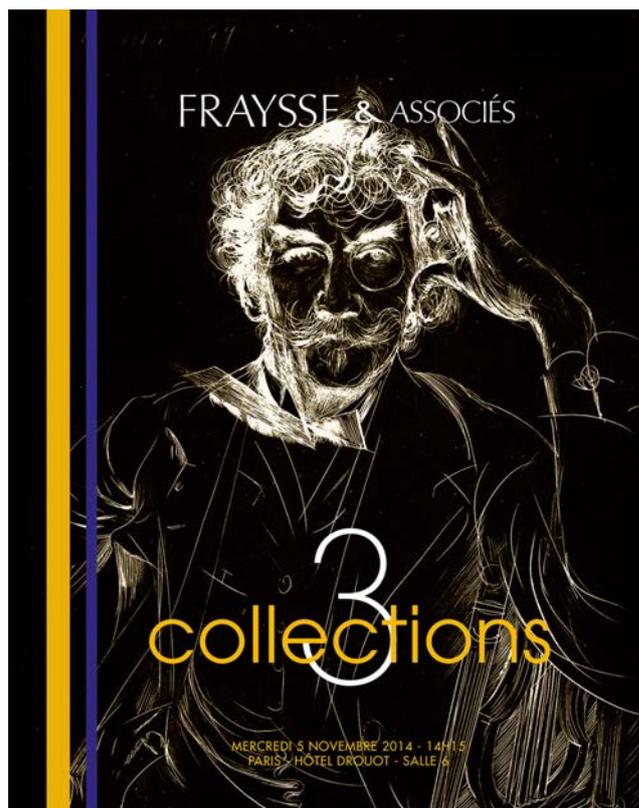


## Vincent Fraysse : “Le collectionneur du XXI<sup>e</sup> siècle est formé par et pour le marché...”

Il y a toujours eu des collectionneurs « obsessionnels », comme celui qui, par exemple, dédie une salle de sa demeure à ses boutons de vénerie. Mais les ventes aux enchères spécialisées ont forgé des collectionneurs très pointus, qui ont eux-mêmes spécialisé leur domaine. Si bien que se crée une spirale de spécialisation ! La maison de ventes cherche alors à tout prix à se spécialiser pour attirer les collectionneurs. Elle crée le besoin et invente des écrans pour un ensemble d'objets qui, pris isolément, se vendraient difficilement, comme les ventes napoléoniennes par exemple.

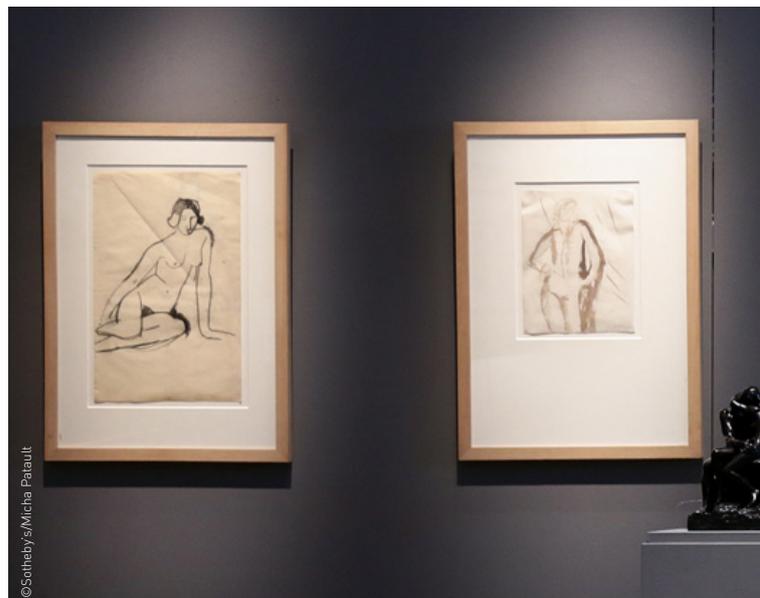
Toutefois, aujourd'hui, les collections ne sont pas exclusivement constituées par d'authentiques collectionneurs. Car ce marché a été investi par les financiers. En 2005, les ventes d'art primitif fonctionnaient parfaitement. Mais, en 2006, notamment en raison de l'ouverture du musée du Quai Branly, les prix s'envolent soudainement. On passe de 200 000 euros pour un bel objet à 500 000 euros pour le moindre bout de bois et plus de 8 millions pour les chefs d'œuvres ! Désarmés, les collectionneurs ne peuvent plus être actifs : le marché est passé entre les mains des financiers. Ces derniers ont voulu refaire de l'argent très rapidement, car ils n'ont pas la mentalité du collectionneur ! Comme celui-ci n'avait plus les moyens d'acheter à de tels prix, les ventes se sont donc franchement calmées. La petite et moyenne marchandise ne se vend guère et les chefs d'œuvres ne circulent plus, puisqu'ils ont été surpayés. Les financiers ne sont même pas rentrés dans leurs fonds. Par contre, s'il apparaît sur le marché une collection qui n'est pas sortie depuis 50 ans avec quelques beaux objets... ils sont mis en vente à 50 000 euros et partent à 600 000 euros !

**“Le système se grippe, car, au milieu des collectionneurs, vient l'argent. Or le collectionneur n'est pas un homme d'argent, c'est avant tout un esthète et un homme de savoir. Nous assistons donc à un tournant de civilisation : la disparition du collectionneur du XX<sup>e</sup> siècle. [...]. Nous devrions veiller, en tant que maison de vente, à remettre l'humain au centre de nos préoccupations.”**



VINCENT FRAYSSE est commissaire-priseur à Paris (Fraysse & Associés)

Pour résumer, le système se grippe, car, au milieu des collectionneurs, vient l'argent. Or le collectionneur n'est pas un homme d'argent, c'est avant tout un esthète et un homme de savoir. Nous assistons donc à un tournant de civilisation : la disparition du collectionneur du XX<sup>e</sup> siècle. Désormais, l'achat est parfois plus motivé par des raisons d'argent que de connaissances. Quant à l'art contemporain, il relève plus de l'autorité des marchés financiers que du marché de l'art. On possède aujourd'hui de beaux objets, identifiables au premier coup d'œil et qui nous classent socialement, d'où l'essor du design par exemple. Le collectionneur du XXI<sup>e</sup> est formé par et pour le marché. C'est dommage, nous devrions veiller, en tant que maison de ventes, à remettre l'humain au centre de nos préoccupations. ■





CHRISTOPHE CASTANDET

Commissaire-priseur à Paris

## Christophe Castandet : “Nombre de nos clients vendent leur collection de leur vivant pour en constituer une autre...”

Nous avons choisi il y a trois ans, lors de notre création, de nous consacrer aux collectionneurs et aux collections. Nous ne bénéficions pas de la manne des ventes courantes : les collectionneurs représentent 100 % de notre clientèle, soit un fichier de deux à trois mille clients actifs. Et nous vendons quasi exclusivement des objets qui viennent de collections dispersées du vivant de leurs propriétaires.

Ce choix est dicté par des évolutions démographiques. Nous vivons de plus en plus vieux, la dispersion des patrimoines intervient donc de plus en plus tard, si bien que nombre de nos clients vendent leur collection de leur vivant pour en consti-

tuer une autre... Ce sont des pratiques relativement nouvelles auxquelles nous devons nous adapter. Ce rapport à la collection plus personnelle qu'héritée fait entrer les collectionneurs au cœur même de la stratégie des maisons de ventes. Le lien tissé avec eux de leur vivant est primordial, l'idéal étant de connaître également leurs ayants droit, afin d'être en mesure de valoriser leur collection aussi bien de leur vivant qu'après leur mort.

Malgré la baisse du marché, il reste donc une place pour les maisons de ventes à taille humaine, pour de petites structures comme la nôtre : notre force est la rapidité, la réactivité et surtout la grande confiance que nous accordent nos clients. L'aspect psychologique, dans notre métier, c'est 90 % de l'affaire. Avoir un lien étroit et direct avec nos collectionneurs, connaître leurs attentes sont aujourd'hui les priorités de notre développement. Lorsque vous avez une œuvre d'art d'exception, vous allez peut-être voir une maison de ventes internationale, car le prestige entre en compte. Mais pour les collections d'ordre européen, la confiance en la maison de ventes est essentielle. Et c'est là notre créneau.

Pour les attirer et les fidéliser, nous sollicitons le spécialiste de l'œuvre que nous vendons : nous mettons en avant la compétence d'autorité et les experts connaissent bien souvent les collectionneurs. Nous éditons des catalogues papier pour toutes les ventes spécialisées et nous les envoyons avec des mots personnalisés, que j'écris moi-même. Nous organisons des conférences une semaine avant la vente avec une présentation privée des œuvres et pour nos deux vacations les plus importantes, nous proposons des dîners rassemblant collectionneurs et experts. Nous mettons également en place des visites d'expositions, notamment en Italie où nous sommes très présents. Toutes ces occasions créent du lien humain. D'ailleurs une autre activité importante pour nous, c'est celle de la vente de gré à gré. Nous jouons la carte du courtage depuis 2011 en mettant en relation collectionneurs, marchands internationaux et institutions muséales. ■





BENOÎT DEROUINEAU

Directeur associé chez Daguerre (Paris)

## Benoît Derouineau : “Participer à la collection de quelqu’un, à la formation de son œil, c’est tellement valorisant !”

Les collectionneurs ? Ce sont presque des copains ! Nous les connaissons si bien qu’à terme, nous les guidons dans leurs collections et lorsqu’ils pensent à un achat dans une autre étude, ils viennent quand même nous demander conseil. Que ce soit pour l’objet ou les tendances du marché, la confiance est totale entre nous ! Il faut dire également que l’histoire de notre maison de ventes est liée depuis toujours aux collectionneurs puisque c’est suite à un legs que Daguerre fut fondé en 1999, avec Bertrand de Cotton. C’était un vieux

“Je partage les mêmes passions que mes clients et les aide dès que je peux. Nous faisons régulièrement des voyages ensemble, par exemple nous allons découvrir un château dont je connais le propriétaire en dehors des horaires de visites. Nous retournons les sièges, explorons les greniers, etc. Ce côté didactique est très important, il permet aux collectionneurs de progresser même s’ils sont souvent très connaisseurs et plus pointus dans leur spécialité que certains experts parisiens !”

monsieur normand que j’avais rencontré deux fois dans ma vie, nous avons vendu sa collection pendant dix ans.

Etant moi-même collectionneur, c’est tout naturellement que je suis venu au métier. Je partage les mêmes passions que mes clients et les aide dès que je peux. Nous faisons régulièrement des voyages ensemble, par exemple nous allons découvrir un château dont je connais le propriétaire en dehors des horaires de visites. Nous retournons les sièges, explorons les greniers, etc. Ce côté didactique est très important, il permet aux collectionneurs de progresser même s’ils sont souvent très connaisseurs et plus pointus dans leur spécialité que certains experts parisiens ! Il nous arrive même de les consulter, notamment pour confronter des pièces qui nous arrivent à leurs collections.

Nous avons ainsi une cinquantaine de clients collectionneurs très fidèles. Cette base est primordiale pour notre petite structure : elle pérennise notre activité. Ainsi nos ventes se différencient de celles de nos confrères plus généralistes. D’ailleurs, je ne ferais pas ce métier si je ne pouvais pas l’exercer avec les collectionneurs. Vendre pour vendre n’a guère d’importance pour moi. Alors que participer à la collection de quelqu’un, à la formation de son œil, c’est tellement valorisant ! ■



A NOTER SUR VOS AGENDAS :  
**Convention nationale  
2015 du Symev**  
*“De la liberté d’exercice ?”*

**Mardi 1<sup>er</sup> décembre**  
**à l’Automobile Club de France**  
**6 place de la Concorde, Paris 8<sup>e</sup>, de 15 h à 19 h.**



## EpaiLive : les acheteurs chinois à portée de clic

Le succès du site *EpaiLive* témoigne à la fois de l'accroissement du marché en ligne et de l'accroissement du marché chinois. C'est durant ses études à Oxford que sa fondatrice, Qiqi Jiang (ci-contre), interviewée longuement par *Art Media Agency* (27/08/15), a l'idée de monter une plateforme semblable, considérant que les petits objets chinois qu'elle voit mis en vente trouveraient aisément acquéreurs dans leur pays d'origine. « À partir de ce moment, j'ai commencé à découvrir plusieurs petites maisons de ventes et j'ai réfléchi à la manière de les mettre en lien avec des acheteurs qui habitent à l'autre bout du monde. » Aujourd'hui, en partenariat avec 5.000 maisons de ventes à l'international, le site compte 200.000 acheteurs auxquels sont proposés de nombreux services facilitant l'enchère sur Internet : de la vente en ligne et en directe à la vente en « *absentee* » où une enchère est placée au nom de l'utilisateur, en passant par des moteurs de recherche spécialisés. Mais sont également utilisées à plein les possibilités de divers médias sociaux : Facebook, Twitter, LinkedIn, comme l'application mobile WeChat, très populaire en Chine. Une spécificité du marché chinois ? Le succès de l'argenterie occidentale popularisée par les films où des aristocrates la manipulent comme un signe de prestige ! Innovant et complet, le premier site de ventes mondial en mandarin sécurise les achats par une exigence de dépôt préalable et permet d'enchérir à Paris depuis Pékin. Parmi les nombreux avantages de ce modèle : la discrétion. En effet, comme le stipule Qiqi Jiang : « En Chine, les collectionneurs professionnels sont souvent des hommes d'affaires prospères qui veulent rester anonymes. » ■



## “Antiquités du sang” : riposter à Daech

Les marchands et commissaires-priseurs s'organisent pour faire face au trafic d'antiquités exploité par Daech. Comme les « *diamants du sang* » avaient servi à financer les guerres du Sierra Leone et du Liberia, les « *antiquités du sang* » arment aujourd'hui les fanatiques de l'État islamique. « Avec ce trafic organisé à une échelle industrielle par Daech, c'est la première fois que l'on voit apparaître au niveau des Nations unies un lien avéré entre trafic d'art et activité terroriste », explique au *Figaro* (04/09/15) Édouard Planche, en charge du programme de lutte contre le trafic de biens culturels de l'Unesco. « C'est à nous, et aux musées, de faire respecter la civilisation des autres », affirme de son côté le collectionneur suisse Jean-Claude Gandur dans le même journal. Si lui-même ne s'est rien vu proposer qui provienne de Syrie, il a aperçu pièces de monnaie ou lampes à huile originaires des zones de conflit présentées chez certains marchands peu scrupuleux et, essentiellement, sur eBay. « Il ne faut pas hésiter à dénoncer », va-t-il jusqu'à affirmer, et alors que l'on sait, cependant, que les objets de grand format ne surgiront pas avant dix ou quinze ans sur le marché. Pour riposter efficacement, une table ronde est projetée par David Gheselbush (membre de l'ADAA) et Alexandre Giquello (président du conseil de surveillance de Drouot) afin de sensibiliser les commissaires-priseurs à ces circonstances même si chacun s'accorde à reconnaître, dans le même temps, que la nature publique des enchères devraient suffire à décourager les receleurs d'écouler leurs antiquités via ce canal. ■



“ Aujourd'hui, on peut acheter un chef-d'œuvre absolu de l'art ancien pour le même prix qu'une œuvre simplement satisfaisante d'un grand nom de l'art moderne ou contemporain... ”

Étienne Breton, marchand d'art privé (*Les Échos*, 03/07/15)

## La Fashion Week confirme les noces de l'art et de la mode

À l'occasion de la Fashion Week, une maison de vente aux enchères en ligne a proposé 500 patrons de célèbres maisons. C'est à une couturière retraitée de Bordeaux, ayant elle-même hérité de patrons donnés par sa voisine et consœur, que l'on doit un tel fonds. Quand Cécile Dupuis déballe pour *Le Parisien* (16/07/15) le patron d'une robe Berline Christian Dior de 1958, elle confie : « *C'est une des toutes premières créations d'Yves Saint Laurent pour Dior, un trésor.* »



Indices de l'Histoire de la mode, ces patrons, qu'ils proviennent de Dior, Yves Saint Laurent, Givenchy ou Chanel, témoignent également d'anciennes pratiques : lorsque les couturières

locales achetaient les patrons des pièces repérées durant les défilés afin de présenter les habits à leurs clientes. S'il est impossible de reproduire exactement les vêtements, « ces modèles sont une source d'inspiration inépuisable. » souligne le quotidien. Le retentissement de cette vente vient encore témoigner, si besoin en était, que la frontière entre art, mode et luxe n'a jamais été aussi ténue. Aujourd'hui, comme à d'autres époques, la distinction entre les arts nobles et les autres s'estompe. Les uns gagnent ainsi en glamour et les autres en prestige. ■

### LE CHIFFRE À RETENIR

# 720

C'est le nombre de musées de plus de 5000 m<sup>2</sup> et d'au moins 3000 pièces qui doivent ouvrir dans le monde en 2015. Une perspective qui, selon Thierry Ehrmann, devrait dynamiser le marché de l'art contemporain car les pièces d'art ancien sont devenues rares et l'art moderne atteint des prix accessibles aux seuls très gros acteurs du secteur.

Source : *LeParisien.fr*, 04/10/15

## La "Brigade de l'Art" fête ses 40 ans

Le *Journal des Arts* (03/07/15) consacre un long article à l'Office Central de lutte Contre le trafic des Biens Culturels (OCBC) et revient sur ses quarante ans d'exercice. Efficace, cette

« *Brigade de l'Art* » ? Certains de ses succès sont éloquentes : « *Son plus grand titre de gloire est d'avoir porté un coup fatal aux gangs de gitans qui écumaient les châteaux à travers la France, avant d'écouler leur butin via des réseaux implantés en Belgique et aux Pays-Bas. Les vols de biens culturels ont alors chuté de moitié de 2003 à 2005.* » Parmi ses grands faits d'armes : la récupération au Japon, en 1987, de quatre Corot revendus à des Yakuza. En 1990, c'est même le mythique *Impression, soleil couchant* de Monet qui est saisi en Corse alors qu'il se dirigeait également, ironie de l'histoire, vers le pays du soleil levant. Quatre ans plus tard, ce sont plusieurs dizaines d'œuvres de Chagall qui sont sauvées par l'Office, lorsque celui-ci démantèle un réseau prospérant sur les vols commis aux dépens de la veuve du peintre par sa gouvernante... Pour ramener un Degas au Musée d'Orsay, il arrive qu'il faille aller le chercher à New York, et pour rendre à Vaux-le-Vicomte sa statue équestre de Louis XIV, qu'il faille carrément déterrer celle-ci dans le Limbourg. Néanmoins, en dépit d'un bilan flatteur, et sachant que les lois européennes ont été récemment renforcées, il n'en reste pas moins que « *sur dix œuvres d'art volatilisées, neuf disparaissent à jamais.* » ■



## ASSURANCE DES MAISONS DE VENTES

# Du respect des obligations légales à la prévoyance active face aux risques

► Par Edouard Bernard et Hadrien Brissaud

La nature même du métier de commissaire-priseur expose à de nombreux risques. Or, si la loi oblige les professionnels à souscrire un contrat garantissant la “responsabilité civile professionnelle” et la “non-représentation des fonds”, celui-ci ne peut suffire à les couvrir contre tous les risques. C’est pourquoi, il convient, au-delà du respect des obligations légales, d’envisager une prévoyance active des risques, à travers un examen global des questions d’assurance des maisons de ventes.

La question des assurances pour les maisons de ventes est réglementée, complexe et doit être traitée avec attention. En regard des obligations inhérentes à la profession, cette problématique doit être envisagée de façon globale pour éviter tout doublon ou insuffisance de couverture.



“Lorsqu’un commissaire-priseur fait appel à un expert, il doit lui demander une attestation d’assurance de façon à connaître le montant de la couverture dont il bénéficie.”

Les SVV ont en effet l’obligation ou le devoir de souscrire différents contrats d’assurance.

Le premier d’entre eux, de nature obligatoire, est un contrat qui conformément aux dispositions de la loi garantira la « responsabilité civile professionnelle » et la « non-représentation des fonds ». L’attestation des garanties souscrites sera communiquée directement au Conseil des ventes volontaires pour obtenir l’habilitation d’exercer. Ces garanties seront très utilement complétées par un contrat de « dommage aux biens confiés » qui pourra intervenir en dehors de toute notion de responsabilité (incendie, vols, bris, par exemple).

Enfin, comme pour toute entreprise, un troisième contrat sera souscrit pour la couverture des locaux, des biens de l’entreprise et du personnel.

Chacune de ces couvertures intervient à différentes étapes dans l’activité très spécifique d’une maison de ventes et correspond soit à des obligations légales, soit au souci légitime de se prémunir de risques économiques.

### 1. Avant la vente

Récupération des objets chez le client ou dépôt à la maison de ventes, estimation, entreposage, transport, inventaire, réalisation du catalogue et des publicités : autant de tâches à l’occasion desquelles le commissaire-priseur agit autour du bien qui lui est confié dans l’intérêt de son client vendeur, mais qui l’expose à un sinistre ou un litige.

**Estimation et authentification.** L’objet lui-même et son origine sont autant d’éléments essentiels que le commissaire-priseur s’applique, par son expérience et son expertise, à sécuriser dans la mesure des moyens à sa disposition.

S’il était prouvé que les mesures appropriées d’authentification et de vérification n’avaient pas été prises, le commissaire-priseur pourrait voir sa responsabilité professionnelle engagée. C’est notamment à ce stade que pourrait intervenir le contrat de responsabilité civile professionnelle.

**POINTS D’ATTENTION :** Avant la vente les commissaires-priseurs font souvent appel à des experts indépendants pour bénéficier de leurs connaissances spécifiques dans l’authentification et l’estimation des objets vendus. Bien que ces derniers aient l’obligation de souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle, il est vivement conseillé de leur demander une attestation d’assurance. En effet, ce document permettra de connaître le montant exact de la couverture accordée à l’expert et de s’assurer qu’elle est suffisante. Cette précaution n’est pas superflue car, en cas d’insuffi-

sance, la responsabilité de la maison de ventes pourrait être engagée.

**Transport et entreposage.** Les œuvres ayant été déposées ou confiées au commissaire-priseur pour être vendues, il peut malheureusement arriver qu'elles soient endommagées, perdues ou détruites suite à un accident. La responsabilité de la société de ventes pourra alors être engagée afin de dédommager le vendeur : c'est le volet « RC dépositaire » du contrat responsabilité civile qui trouverait son application en cas de faute.

Toutefois, en cas de sinistre sur une œuvre en dépôt, le fait d'avoir une garantie « *dommage bien confié* » peut facilement permettre de dédommager le vendeur sans avoir à faire appel à la garantie RC dépositaire du contrat de RC professionnelle. Ce type de sinistre pouvant survenir à tout moment, il faut s'assurer que le contrat dommage couvre les œuvres en tous lieux, y compris pendant le transport.

**POINTS D'ATTENTION :** *La plupart des contrats peuvent exclure des garanties les objets précieux, et singulièrement les bijoux. Si la plupart des maisons de ventes faisant des ventes régulières de bijoux ont déjà pensé à faire lever cette exclusion, il est important de le faire aussi en cas de vente occasionnelle. Il est donc nécessaire de déclarer à votre assureur dommage cette vente occasionnelle de bijoux pour que ces derniers soient couverts, tout autant en dépôt à l'étude que lors de la vente ou du transport. Tous les contrats dommage imposent des conditions de sécurité précises et parfois contraignantes. Il faut bien s'assurer qu'elles sont remplies pour que la couverture soit effective. Dans le cas particulier des bijoux, ces conditions peuvent être très exigeantes et nécessitent souvent d'être bien négociées et discutées avec l'assureur.*

## 2. Lors de la vente

**Responsabilité de l'objet jusqu'à sa remise effective à l'acquéreur.** Certes, le transfert de propriété s'opère au moment de l'adjudication : aussitôt le mot « adjudgé » prononcé, l'objet devient la propriété de l'acquéreur et meilleur enchérisseur. Toutefois, le commissaire-priseur ne peut délivrer l'objet qu'après paiement comptant du montant d'adjudication augmenté bien sûr des frais.

En cas de sinistre après l'adjudication, la garantie portera sur la valeur réelle de l'objet vendu augmentée des frais de vente. La maison de ventes est alors responsable du bien jusqu'à livraison à l'acquéreur.



“En cas de sinistre sur une œuvre en dépôt le fait d'avoir une garantie ‘dommage bien confié’, peut facilement permettre de dédommager le vendeur sans avoir à faire appel à la garantie ‘responsabilité civile dépositaire’ du contrat de ‘responsabilité civile professionnelle’. Ce type de sinistre pouvant survenir à tout moment, il faut s'assurer que le contrat dommage couvre les œuvres en tous lieux et en transport.”

**POINTS D'ATTENTION :** *En cas de vente ponctuelle dans un lieu prestigieux, il faut bien vérifier que ce nouveau lieu de ventes est bien déclaré aux assureurs. En effet, certains contrats mentionnent que les œuvres sont couvertes en tous lieux de ventes (sous-entendu "salle de ventes"). Il faut s'assurer que ce nouveau lieu (Hôtel, musée, ou autre) est également accepté par les assureurs pour que tout sinistre, pouvant survenir lors de la vente hors des murs de la maison de ventes, soit bien couvert.*

### 3. Après la vente

**Responsabilité de la chose vendue.** La vente terminée, l'authenticité et les qualités de l'objet incombent au ven-

deur qui en répond à l'égard de l'acheteur. Cela étant, le commissaire-priseur et l'expert auquel il a pu faire appel peuvent voir leur responsabilité recherchée à l'occasion d'une action en nullité ou en résolution de la vente, introduite par l'adjudicataire à l'encontre du vendeur qui a perçu le prix de vente.

Pour rappel, cela concerne les objets eux-mêmes après leur livraison aux acheteurs. Si l'acquéreur ou le vendeur engage un recours pour erreur substantielle sur la nature de l'objet, le commissaire-priseur, l'expert peuvent être concernés en sus du vendeur, comme évoqué précédemment. Si l'objet vendu n'est pas authentique, s'il s'avère être notoirement sous-estimé ou mal qualifié par le commissaire-priseur ou son expert, la responsabilité professionnelle du commissaire-priseur et en tout cas celle de l'expert peuvent être engagées pour dédommager les pré-



judices éventuellement subis au-delà de la seule restitution du prix par le vendeur.

**Remise des fonds au vendeur.** Dernière étape après la vente : la remise des fonds au vendeur. Là encore, la responsabilité du commissaire-priseur est susceptible d'être engagée si la maison de ventes est dans l'incapacité d'assumer, par sa faute, ce paiement. Pour prendre en compte cet éventuel défaut de paiement de la part d'une étude, le législateur a fait obligation aux maisons de ventes de souscrire un contrat d'assurance « *non-représentation des fonds* » complémentaire au contrat, lui aussi obligatoire, garantissant la « *responsabilité civile professionnelle* ».

**POINTS D'ATTENTION :** *Dans le cas extrême et rarissime de la faillite d'une société, entraînant*

*l'activation de cette garantie de non-représentation des fonds, il est important que le montant de couverture soit suffisant pour indemniser les vendeurs.*

## 4. Assurance des locaux et de l'activité

Nous venons de rappeler les garanties d'assurance spécifiques aux maisons de ventes. Reste que ces dernières sont aussi des PME exposées aux mêmes risques que toutes les entreprises, notamment en matière de protection des locaux et des employés.

Pour ce faire, la maison de ventes devra souscrire notamment une police « *multirisques bureau* », visant à couvrir les dégâts des eaux, les vols du matériel informatique, les bris de glace et autres risques.

**POINTS D'ATTENTION :** *Lors de la souscription de ce contrat, il conviendra de se prémunir des doublons. En effet, souvent, le contrat multirisques bureau comprend un volet « responsabilité civile exploitation » couvrant les dommages causés aux tiers dans le cadre de l'activité. Or, cette couverture est souvent prise en option dans le contrat de responsabilité civile professionnelle. Il convient donc de le vérifier pour ne pas payer deux fois la même garantie.*

“La plupart des contrats peuvent exclure des garanties les objets précieux et singulièrement les bijoux. Si la plupart des maisons faisant des ventes régulières de bijoux ont fait lever cette exclusion, il est important de le faire aussi en cas de vente occasionnelle. Il est donc nécessaire de déclarer à votre assureur toute vente occasionnelle de bijoux pour que ces derniers soient couverts, tout autant en dépôt à l'étude que lors de la vente ou du transport. Tous les contrats dommage imposent des conditions de sécurité précises et parfois contraignantes. Il faut bien s'assurer qu'elles sont remplies pour que la couverture soit effective.”

En conclusion, il apparaît clairement que la nature même de l'activité de commissaire-priseur implique la souscription de contrats d'assurance leur offrant des garanties spécifiques, obligatoires ou recommandées, et ce, en plus de risques inhérents à toute activité professionnelle classique. Il est donc indispensable de penser la couverture d'assurance d'une maison de ventes et du commissaire-priseur dans sa globalité afin de s'assurer que tous les risques ont bien été identifiés, mesurés et limités au maximum de façon à protéger l'activité de la maison de ventes en cas de sinistre. ■



**Edouard Bernard et Hadrien Brissaud** sont directeurs associés de Eeckman Art Insurance, cabinet de courtage spécialisé dans l'assurance des professionnels du marché de l'art. Pour de plus amples renseignements sur leur expertise : [edouard.bernard@eckman.eu](mailto:edouard.bernard@eckman.eu), ou [hadrien.brissaud@eckman.eu](mailto:hadrien.brissaud@eckman.eu)

EXPOSITION



**PORTRAITS  
FLORENTINS :  
L'ÂGE D'OR  
DES MÉDICIS**

**Le Musée Jacquemart-André propose de découvrir une sélection des plus célèbres portraits florentins du XVI<sup>e</sup> siècle, thématique traitée pour la première fois au sein d'une exposition en France, malgré l'intérêt pour la période et les sujets représentés.**

Le Musée Jacquemart-André propose de découvrir une sélection des plus célèbres portraits florentins du XVI<sup>e</sup> siècle, thématique traitée pour la première fois au sein d'une exposition en France, malgré l'intérêt pour la période et les sujets représentés. Portraits d'apparat, de princes et de courtisans, mais également portraits d'artistes ou de soldats, le parcours divisé en cinq sections dévoilera un ensemble d'œuvres qui révèlent les caractéristiques de l'art maniériste et les évolutions stylistiques de la période. Les tableaux présentés reflètent en effet une tendance qui gagne les élites de la cour des Médicis : celle de faire réaliser son portrait pour transmettre à leur postérité une effigie qui témoigne à la fois de leur apparence physique et de leur rang social. Réalisées par des grands peintres maniéristes attachés à Florence, comme Bronzino, Andrea del Sarto, Pontormo ou Salviati, ces représentations d'une grande finesse, presque méticuleuse dans le rendu, deviennent de plus en plus codifiées et dessinent les spécificités d'un portrait florentin qui se distingue alors du naturalisme et du traitement « lumineux » des portraits vénitiens.

### “Manière moderne”

D'abord défini par Vasari, ce mouvement de peinture qui prend le terme péjoratif de « maniérisme » au XIX<sup>e</sup> siècle, éclot à Florence au milieu du XVI<sup>e</sup> siècle. Il se veut profondément novateur dans le rendu des couleurs, le traitement sculptural des formes allongées et le dynamisme des compositions. Si la référence à Michel-Ange est manifeste, les artistes de la maniera sont aussi les héritiers du sfumato léonardien qui lie encore le visage du protagoniste au décor du fond tout en donnant aux traits une finesse qui cisèle le visage. Comme introduction, La Dame au voile de Ridolfo del Ghirlandaio résume le style du début du siècle : encadré par un paysage florentin, la composition est encore empreinte d'une certaine austérité propre à la période républicaine de Florence avant le retour des Médicis. Puis le peintre Andrea del Sarto est présenté comme la figure dominante. Dans l'atelier de cet artiste qui tend à auréoler ces figures d'une atmosphère tendre et mystérieuse, on voit passer Fiorentino, Pontormo, Salviati, Puligo..., tous ces peintres qui vont donner au portrait florentin un type caractéristique. On pourra ainsi apprécier des modèles, souvent représentés de trois-quarts sur fond d'architecture ou fond neutre, posant avec les emblèmes de leur fonction et de leur rang, ou des objets symboliques qui reflètent leur personnalité morale. La technique est marquée par la précision du dessin et la



forme très épurée des visages souvent idéalisés ; une attention de plus en plus forte est portée aux costumes décrits de façon très précise. Chaque artiste s'affirme néanmoins dans son propre style. Ainsi chez Pontormo, les poses des personnages aux expressions inquiètes sont plus contournées, les couleurs plus acidulées, le cadre plus serré.

S'il est très marqué par l'œuvre de Pontormo, Bronzino adopte cependant un style plus rigoureux et naturaliste marqué par une utilisation originale des couleurs presque froides qui contrastent avec la forte plasticité des sujets. Les portraits de Salviati, quant à eux, témoignent d'une recherche toujours plus poussée de la sophistication.

### Portrait d'apparat à la Cour florentine

L'exposition se concentre donc sur les Médicis, cette famille de banquiers qui a su se hisser au rang d'une véritable dynastie européenne au XVI<sup>e</sup> siècle avec la proclamation du Grand-duché de Toscane en 1569. Considérablement riche, elle a cependant dû asseoir son autorité et sa légitimité après l'épisode Savonarole et la république florentine : les portraits de condottiere en armes se multiplient et les souverains se font représenter en chef des armées à des fins de propagande. Pour soigner son image et affirmer le pou-

voir de la dynastie, Alexandre de Médicis commande ainsi des portraits héroïques où il se met en scène comme dans celui peint par Vasari où il pose devant la ville de Florence, en armure, assis sur un trône et tenant un bâton de pouvoir en or. L'idéalisation physique et morale des portraits d'apparat est de mise alors chez les souverains européens. Les peintres s'illustrent également dans des portraits de cour qui rivalisent de luxe et d'ostentation. Dans les années 1540, Bronzino se distingue comme portraitiste à la Cour fastueuse de Cosme Ier et Éléonore de Tolède, fille du vice-roi de Naples. Les codes de représentation évoluent, les compositions sont plus solennelles : les costumes sont très détaillés et d'une grande élégance alors que les visages épurés revêtent le plus souvent un masque impassible. Pour ajouter au côté somptueux, les tableaux se déclinent dans des matériaux coûteux or, argent, lapis-lazuli ou étain comme ces petits portraits que Bronzino réalise vers 1550 pour orner le bureau de Cosme Ier.

Pour la fin de la période, le parcours insiste sur l'affirmation des Médicis aux côtés des grandes monarchies européennes : les portraits d'État soulignent les insignes du rang. Ainsi pour celui de Marie de Médicis par Santi di Tito, la future reine promise au roi de France Henri IV, pose de pied, vêtue d'un somptueux manteau de velours noir parsemé de lys et d'œillets. Une place toute particulière est faite aux portraits d'enfants qui expriment souvent la ten-



dresse des sentiments et se veulent plus intimes. Souvent représentés avec des animaux exotiques ou des jouets, on pénètre alors dans une atmosphère marquée par plus de simplicité et d'innocence.

### Portraits intellectualisés et allégoriques

L'un des intérêts majeurs de la thématique traitée tient aussi aux portraits des courtisans, artistes et bourgeois de Florence qui participent à l'effervescence culturelle de la période médicéenne. Dans des représentations assez intellectualisées et destinées à un public cultivé, le modèle se fait portraiturer avec différents attributs, objets ou animaux, qui permettent de suggérer sa personnalité, son caractère et ses goûts. Livres, statuette antique, pièces d'orfèvrerie et instruments de musique reflètent la culture humaniste de l'époque. La diversité des œuvres permettra certainement d'apprécier les évolutions de style du Cinquecento à travers ces effigies qui rivalisent de profusion décorative.

Pontormo propose ainsi des portraits marqués par le dynamisme des formes sculpturales et qui réunissent les préceptes du genre. Le portrait « moral » des Deux Amis, assez sobre fait référence à Cicéron et insiste sur les valeurs de l'amitié. D'autres évoquent les grandes figures de la littérature italienne comme dans le portrait de la poétesse Laura Battiferri par Bronzino, femme de lettres et épouse du sculpteur Bartolomeo Ammannati dont les vertus morales sont ici exaltées. Un profil « peu avantageux », une allure altière, la chair porcelainée et un vêtement qu'on qualifierait d'austère composent cette amie des artistes et des humanistes. Les mains ajoutent aussi à l'expressivité du sujet qui présente un recueil de sonnets, le Canzoniere de Pétrarque, se plaçant ainsi dans la lignée des poètes toscans, fondateurs de l'identité et de la culture florentines. Une réelle intensité habite ces portraits que Bronzino traite comme s'il s'agissait d'une matière rare et précieuse, magnifiée par la pureté chromatique des teintes. Quelques portraits de musiciens sont également rassemblés comme celui de Francesco Salviati représentant un joueur de luth, instrument privilégié alors par les musiciens, la figure allongée et idéalisée du personnage se détachant nettement sur un décor intérieur.

On découvrira donc avec cette exposition inédite comment ces effigies de ducs et de courtisans sont savamment composées : le cadrage du modèle, la posture, les attributs cachés, l'absence d'expression, l'aspect ivoirin des chairs qui fait contraste avec la luxuriance des couleurs accordée aux tissus. Une plongée certaine dans le luxe et le raffinement d'une époque où l'art du portrait gracieux et inventif participe de l'essor d'une société de cour.

**Olivia Brissaud**

“Florence. Portraits à la Cour des Médicis”, du 11 septembre 2015 au 25 janvier 2016. Musée Jacquemart-André, 158, boulevard Haussmann 75008 Paris, 01 45 62 11 59, ouvert tous les jours de 10 h à 18 h. Nocturnes les lundi et samedi jusqu'à 20 h 30. Nocturne le mercredi jusqu'à 20h45.

# TRÉSORS RETROUVÉS

Par Laurence MOUILLEFARINE

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



## Un rodin sur la table basse du salon !



« **U**n objet peut se vendre aussi bien en province qu'à Paris ! », clame Delphine Fremaux-Lejeune, avec enthousiasme. La commissaire-priseur l'a prouvé le 19 avril, en adjudicant 260.000 euros un bronze de Rodin à Caen.

### Minutieuse enquête d'authenticité

Les propriétaires, rencontrés par relations, l'avaient sollicitée pour estimer quelques tableaux et gravures anciennes qu'ils conservaient dans un coffre. Les œuvres en question s'avèreront de peu de valeur. En revanche, au cours de sa visite, la professionnelle remarque une sculpture sur la table basse du salon, un homme au visage expressif, vêtu d'une tunique, tenant fermement une clé dans les

mains. La patine d'un vert vif l'intrigue. Les possesseurs de la pièce savent qu'elle est de Rodin - elle est signée - mais ignorent si elle est authentique. Ce bronze, dont ils ont hérité, fut acquis dans les années 1950. Sommes-nous face à une contrefaçon ? A une reproduction ? S'il s'agit d'un tirage légal, a-t-il été fabriqué du vivant du maître ou tardivement - nuance qui, dans le cas d'un modèle recher-

ché, fait varier le prix de 1 à 10. A charge au commissaire-priseur d'enquêter.

Cette dernière emporte la chose (47 cm). Avec la collaboration du cabinet Brun Perazzone, le sujet est identifié : c'est Jean d'Aire, l'un des Bourgeois de Calais. Le monument, inauguré en 1895, connut une telle notoriété que chacun des personnages formant le groupe - du moins cinq sur les six -, donna lieu à des multiples éditions et réductions. Autre indice prometteur, le bronze porte au dos le cachet d'Alexis Rudier, fondeur contemporain du sculpteur. Presque rassurée quant à l'ancienneté de la pièce, Delphine Fremaux-Lejeune peut, la tête haute, montrer la figure au Comité Auguste Rodin sans risquer de la voir confisquée. Car, Jérôme Le Blay, qui travaille au Catalogue de l'œuvre depuis plus de vingt ans, traque les faux. Celui-ci compulse, compare ses 7000 fiches et photographies et conclut que la fonte fut réalisée entre 1910 et 1917, alors que l'artiste était encore de ce monde. Bonne nouvelle.

### Les incroyables tribulations d'une œuvre

Hélas, il y a une ombre au tableau. Et quelle ombre ! A étudier la pièce, l'expert décèle une marque quasi illisible que seuls, les spécialistes reconnaissent : « *ERR Ka 167* » Traduisons : l'œuvre appartenait à Alphonse Kann et fut spoliée par les nazis, en 1940, à Saint-Germain-en-Laye. Les Allemands organisés, comme chacun sait, numérotaient les objets à mesure qu'ils s'en emparaient. Le commissaire-priseur en a des sueurs froides. Comment annoncer à ses vendeurs qu'ils vont devoir restituer l'objet à la famille du collectionneur ? Après trois jours d'un insupportable suspense, les archives parlent, enfin : la sculpture avait déjà été rendue aux héritiers en juillet 1946, qui la cédèrent plusieurs années plus tard. Ouf ! Rien ne s'oppose plus à sa vente aux enchères.

Une vaste campagne de promotion est lancée sur Internet, la description au catalogue est traduite en anglais et mandarin. Ainsi, non seulement « *un objet se vend aussi bien en province qu'à Paris* », mais il peut susciter l'envie jusqu'aux Etats Unis : le jour J, à Normandy auction, un Américain sortit vainqueur. ■



# COMMISSAIRE- PRISEUR

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



## Brigitte Fenaux, l'enthousiasme au cœur du Jura

**Maître Brigitte Fenaux tape le marteau depuis 20 ans à Lons-le-Saunier. Une situation bien différente de ses confrères des grandes villes mais dont elle se réjouit, en cultivant même sa différence.**

Jointe alors qu'elle parcourait la Biennale d'art de Venise, Brigitte Fenaux, Jurassienne d'adoption, répond de bon cœur et avec bonne humeur sur son métier. « *Je suis très éloignée du cliché du commissaire-priseur classique, collectionneur des tableaux du XIXe, si vous veniez chez moi, vous seriez surpris par la décoration ultra contemporaine !* », prévient-elle d'emblée. Aimant travailler avec les collectionneurs sans l'être elle-même, elle affectionne par-dessus tout la relation avec les clients et le challenge commercial que son activité implique à Lons-le-Saunier : « *Je considère que chaque lot est un jeu et un enjeu* ».

Cette Parisienne d'origine commence par étudier le droit, avant de suivre également un cursus d'histoire de l'art, initialement « *pour atténuer le sérieux de ses études* » ! Elle se rend alors compte que, finalement, elle ne rêve pas de devenir magistrat, mais commissaire-priseur. Elle obtient le concours et passe quelques années chez Maître Ribeyre, à Drouot. En 1989, elle aspire à une vie campagnarde et, en accord avec son mari franc-comtois, opte pour Lons-le-Saunier, capitale du Jura. Un vrai saut dans l'inconnu : « *C'était tellement différent de Drouot où je me sentais protégée entre les crieurs, les commissionnaires et les experts. En débarquant ici, je me suis sentie seule. J'avais l'impression d'être Blandine dans la fosse aux lions avec tous ces marchands qui sillonnaient la France à la recherche de beaux objets !* ».

### Dépoussiérer les enchères

Brigitte Fenaux s'est associée à son mari qui, de son côté, gère le volet judiciaire de l'étude, ce qui représente la moitié de leur activité et leur assure un certain équilibre financier. Les vacations volontaires tournent bien, même si elle a dû progressivement espacer les ventes courantes. « *Jusqu'à quelques années, elles étaient hebdomadaires. Tous les lundis, c'était l'événement ! Les commerçants s'y pressaient et les enseignants s'arrangeaient*

*avec le lycée pour ne pas avoir de cours l'après-midi... Le jour des ventes aux enchères, c'était comme le jour du marché !* » s'amuse-t-elle.

Cette grande amatrice d'art contemporain déplore seulement de ne pas pouvoir consacrer des ventes spécialisées à sa passion. « *Cela ne fonctionnerait pas ici* », affirme-t-elle, tout en se félicitant cependant d'être parvenue à « *dépoussiérer les ventes* ». Pour les *Journées Marteau du Symev*, elle a ainsi organisé une vente *Chalet vintage*, « *parce que nous ne sommes pas obligés de meubler nos maisons jurassiennes en style néo-montagnard !* » Un parti-pris gagnant car ce type de vacations attire les jeunes femmes dans les salles de ventes et peuvent les fidéliser en nourrissant leur goût de la décoration.

### Au plus proche de ses clients

Quoi qu'il en soit, Brigitte Fenaux ne regrette absolument pas son choix : elle se réjouit de son indépendance totale et se démène pour prouver aux vendeurs que leur objet sera tout aussi bien vendu en terre jurassienne qu'à Lyon, Paris ou Londres. Avec un brin d'ingéniosité, c'est tout à fait possible. Ainsi, elle prend le soin d'organiser de belles vacations le jour de la Saint-Désiré, patron de Lons-le-Saunier, le dernier lundi du mois de juillet, de façon à recruter des acheteurs parmi les Parisiens et autres touristes en vacances dans la région. Pour un bel objet, elle a organisé une vente dans la Saline royale d'Arc-et-Senans, cadre prestigieux et classé patrimoine de l'humanité. Une autre fois, elle a distribué des prospectus à New York, où elle rendait visite à sa fille, pour décider les antiquaires américains à acheter une sellette de Bugatti qu'on lui avait confiée...

Elle explique fonctionner de façon différente des grandes structures : « *Si j'ai un tableau important dans une vente, je vais concentrer tous mes efforts dessus afin qu'il fasse le meilleur prix* ». Elle considère chaque lot comme une affaire personnelle. « *Je connais tout le monde, je croise acheteurs et vendeurs tous les jours dans la rue, comment ne pourrais-je pas faire mon maximum pour chacun d'eux ?* » Ce qui aurait pu être un inconvénient devient pour elle une motivation supplémentaire et un atout. Ce volontarisme de tous les instants porte ses fruits ! Tandis que certains se lamentent de la crise économique, Brigitte Fenaux et son mari ont, eux, décidé de réaliser des travaux dans leur étude et recherchent même activement des collaborateurs... Avis aux amateurs ! ■