

n°15

la revue du
SYMÉV

Revue des commissaires-priseurs de ventes volontaires



**NOUVELLES GÉNÉRATIONS
DE COMMISSAIRES-PRISEURS :
COMMENT BIEN LES PRÉPARER
AUX DÉFIS DU MÉTIER ?**

SOMMAIRE

ÉDITORIAL

Transmission et réinvention : le beau défi de la formation..... 3

VIE DU SYMEV

Commerce de l'ivoire : une victoire du Symev et... du bon sens !..... 4

“Journées Marteau 2017 : “La fête des enchères a séduit plus de 130 000 visiteurs partout en France”..... 6

Vers un ordre professionnel : réponse à Maître Pierrat sur la prétendue impossibilité de créer un ordre professionnel.....10

ENTRETIEN

Michel-Louis Jobert : “Le cyber-risque est, hélas, tout sauf virtuel pour les SVV”.....12

DOSSIER

“Nouvelles générations de commissaires-priseurs : comment bien les préparer aux défis du métier?”

La formation, projet collectif.....14

Consultation des nouvelles générations de commissaires-priseurs.....16 à 35

Entretien avec Frédéric Ballon : “La libéralisation de la profession doit aller de pair avec la libération des esprits, des initiatives, et des énergies !”.....22

Tribune de Gérard Sousi : “La formation, l'avenir d'une profession”..... 33

LU POUR VOUS

Instantanés sur les tendances du marché de l'art..... 36

TRÉSORS RETROUVÉS

Un bronze inédit de Camille Claudel..... 37

EXPOSITION

De Zurbaran à Rothko : le musée Jacquemart-André expose les chefs-d'œuvre détenus par Alicia Koplowitz 38

COMMISSAIRE-PRISEUR

Jérôme Delcamp : une synthèse idéale 40

Directeur de publication :

Jean-Pierre Osenat

Rédacteur en chef :

Damien Leclere

Périodicité : bimestrielle

Numéro ISSN : 2492-7031

Contact : leclere@leclere-mdv.com

Pourquoi la revue du SYMEV ?

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

Transmission et réinvention : le beau défi de la formation

En novembre dernier, à l'occasion de la Convention nationale des commissaires-priseurs organisée par le Symev, les professionnels rassemblés ont affirmé leur volonté commune de prendre en charge la formation des futurs commissaires-priseurs.

Passeurs de tradition

Cette ambition souligne leur bel engagement au service de leur profession. À rebours de certains de nos contemporains, paraît-il si préoccupés du présent qu'ils sont souvent prêts à lui sacrifier l'avenir, les commissaires-priseurs ne disent pas "après moi le déluge"! Passeurs d'objets et d'œuvres, ils entendent aussi assumer leur rôle de passeurs d'une longue tradition professionnelle appelée à se prolonger au-delà d'eux-mêmes à travers les nouvelles générations.

Au sein de notre profession, il n'y a pas de crise de la transmission. Cela s'explique bien sûr par la passion qui anime les commissaires-priseurs. Comme le soulignent les jeunes que nous avons rencontrés pour évoquer leur formation, "on ne devient pas commissaire-priseur par hasard". Le choix d'une telle profession résulte toujours d'une vocation. Rien d'étonnant donc à ce que nos confrères, et singulièrement les membres du Symev, se déclarent prêts à s'engager pour la perpétuer, car les passions sont faites pour être transmises et partagées.

Mieux encore : la formation telle que nous l'envisageons ne saurait en rester à la seule transmission. Elle doit aussi être l'occasion d'une réinvention de notre profession.



Chantier d'imagination

Chacun sait en effet que notre métier est confronté à un grand nombre de mutations de toutes natures. Comme le relèvent avec vigueur les experts et observateurs que nous avons consultés, pour conserver leur rang dans un marché mondial et concurrentiel, les commissaires-priseurs doivent adjoindre à leur cœur de métier, de nouveaux services et de nouvelles compétences. Le chantier de la formation sera aussi un chantier d'imagination.

Pour relever ce défi, la contribution des nouvelles générations est essentielle. En effet, nous attendons d'elles bien davantage qu'une simple reproduction de l'existant. Nous souhaitons qu'elles apportent de nouvelles façons de voir et de pratiquer notre métier. Nous désirons qu'elles fécondent nos pratiques professionnelles et qu'elles enrichissent la tradition vivante dont nous sommes collectivement dépositaires. En s'investissant dans la formation, les commissaires-priseurs sont donc prêts à donner. Mais - et ce n'est pas si commun - ils sont également prêts à recevoir et accueillir.

Les échanges que nous avons eus avec nos futurs confrères démontrent en tout cas que la relève dispose des qualités nécessaires pour accomplir son rôle. Elle est loyale, enthousiaste, dynamique et passionnée. Voilà pourquoi, ensemble, nous allons faire de grande chose !

Jean-Pierre Osenat,
Président du Symev



COMMERCE DE L'IVOIRE

Une victoire du Symev et... du bon sens

Le 4 mai dernier, un arrêté portant modification de l'arrêté du 16 août 2016 relatif à l'interdiction du commerce de l'ivoire d'éléphants et de la corne de rhinocéros sur le territoire français est paru au Journal officiel. Fruit d'une intense mobilisation du Symev et de ses partenaires du marché de l'art, il consacre aussi une victoire du bon sens.

C'était il y a un an. À l'occasion d'une cérémonie de lutte contre le braconnage se déroulant à Nairobi au Kenya, M^{me} Ségolène Royal, alors ministre de l'Environnement, annonçait son intention d'interdire "tout commerce d'ivoire sur le territoire national". Prenant la mesure du danger, le Symev proposait alors à l'ensemble des professionnels du marché de l'art de s'unir pour alerter sans délai la ministre et l'ensemble des autorités compétentes de l'inanité d'un tel projet.

Acte I : lettre ouverte des professionnels à Mme Royal

Dès le 11 mai 2016, une "Lettre ouverte à Mme Ségolène Royal" était envoyée au Ministère ainsi qu'à plusieurs médias généralistes et spécialisés. Co-signée par les présidents du Symev, du Syndicat National des Antiquaires (SNA), du Syndicat Français des Experts Professionnels en Œuvres d'Art (SFEP), du Syndicat National du Commerce de l'Antiquité, de l'Occasion et des Galeries d'Art (SNCAO-GA) et de la Compagnie Nationale des Experts (CNE), elle précisait la position des professionnels du marché de l'art sur cette question.

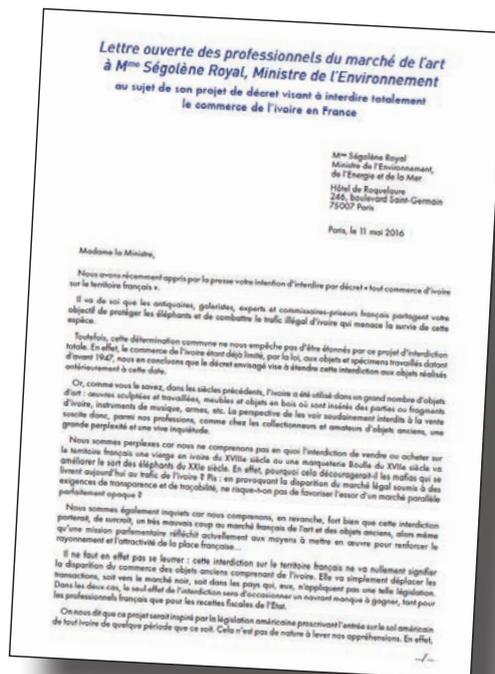
En l'espèce, les signataires faisaient part de leur perplexité et de leur inquiétude. Perplexité car ils ne comprenaient pas "en quoi l'interdiction de vendre ou acheter sur le territoire français une vierge en ivoire du XVIII^e siècle ou une marqueterie Boulle du XVII^e siècle va améliorer le sort des éléphants du XXI^e siècle. En effet, pourquoi cela découragerait-il les mafias qui se livrent aujourd'hui au trafic de l'ivoire ? Pis : en provoquant la disparition du marché légal soumis à des exigences de transparence et de traçabilité, ne risque-t-on pas de favoriser l'essor d'un marché parallèle parfaitement opaque ?" Inquiétude car, en revanche, ils comprenaient fort bien que cette mesure annoncée sous le coup d'une légitime émotion "porterait un très mauvais coup au marché français de l'art et des objets anciens [...] en déplaçant les transactions, soit vers le marché noir, soit dans les pays qui, eux, n'appliquent pas une telle législation".

Acte II : recours judiciaire commun et voie amiable

Ces arguments ayant été manifestement ignorés, un arrêté relatif à l'interdiction du commerce de l'ivoire d'éléphants et de la corne de rhinocéros sur le territoire national a été publié au Journal officiel le 16 août 2016. Le Symev et les autres syndicats professionnels du marché de l'art ont alors décidé de former un recours devant le Conseil d'État. Outre les signataires de la lettre ouverte, cette action judiciaire a bénéficié du soutien de la Compagnie nationale des commissaires-priseurs judiciaires, de la Compagnie d'expertise en antiquités et objets d'art, de la Chambre nationale des experts spécialisés en objets d'art et de collection, ainsi que de la Fédération nationale d'experts professionnels spécialisés en art et du

Comité professionnel des galeries d'art, soit dix requérants au total.

Parallèlement à ce recours judiciaire collectif témoignant de l'unité des professionnels, le Symev a également pris l'initiative de poursuivre avec confiance et ténacité une voie de recours amiable qui l'a conduit à rencontrer à de nombreuses reprises aussi bien M^{me} Stéphanie Lux, conseillère chargée des relations avec les ONG au cabinet de la ministre de l'Environnement, que des ONG spécialisées dans la défense de l'environnement et la protection animale :



Robin des Bois, Fondation Brigitte Bardot et International Fund for Animal Welfare (IFAW). Ce travail d'explication et de pédagogie a notamment donné lieu à une consultation publique mise en ligne par le Ministère de l'Environnement du 22 décembre 2016 au 22 janvier 2017. Cette démarche a permis aux professionnels de faire valoir leur point de vue, à savoir leur volonté de revenir au régime de la Convention de Washington qui limite le commerce de l'ivoire aux objets et spécimens travaillés datant d'avant 1947 et protégeant les espèces menacées sans affecter le marché de l'art et des objets anciens qui n'a aucune incidence ni aucun rapport d'aucune sorte avec le trafic illégal de l'ivoire.

Acte III : adoption d'un nouvel arrêté, très correcteur

Ce travail de sensibilisation a, fort heureusement, porté ses fruits. Le 4 mai dernier, un nouvel arrêté, corrigeant en grande partie les défauts du premier a été publié au Journal officiel. En vertu de celui-ci, seul le commerce de l'ivoire brut ou des objets modernes exécutés en ivoire (et en corne de rhinocéros) est interdit, l'achat et la vente d'œuvres d'art anciennes étant autorisé selon les modalités suivantes [toutefois assorties de conditions récapitulées dans un tableau synthétique que nous vous invitons à consulter dans le fil d'actualité du site internet du Symev] :

- les objets fabriqués avant le 2 mars 1947,
- les objets fabriqués entre le 2 mars 1947 et le 1er juillet 1975 composés en tout ou partie d'ivoire ou de corne, lorsque la masse d'ivoire ou de corne présente dans l'objet est inférieure à 200 grammes.
- les touches et tirettes de jeux en ivoire des instruments de musique à clavier ;
- les archets des instruments à cordes frottées.

Enfin - soulagement pour les musées -, l'utilisation commerciale est autorisée *"lorsqu'elle a pour seul but leur présentation au public à des fins scientifiques ou culturelles par des musées ou d'autres institutions de recherche ou d'information scientifiques ou culturelles"*.

Épilogue : les leçons d'un succès.

Il s'agit bien sûr d'une victoire du bon sens. Mais, comme l'a déclaré Jean-Pierre Osenat, *"il s'agit aussi d'un grand succès pour le Symev et pour ses partenaires professionnels du marché de l'art"*. Après la mobilisation réussie contre le projet d'augmentation de la TVA à l'importation des œuvres d'art, évité en 2013, ce nouvel épisode démontre que, face à des projets néfastes, l'action conjointe des professionnels du marché de l'art et l'effort d'argumentation et de pédagogie représentent décidément la bonne méthode. Nul doute, hélas, que d'autres occasions se présenteront de faire ainsi entendre d'un même mouvement la voix des professionnels et celle de la raison... ■

Christ en ivoire. Travail indo-portugais, XVII-XVIII^e siècle : si l'arrêté du 16 août 2016 n'avait pas été modifié, la vente de ce type d'objet aurait été interdite au nom de la protection des éléphants d'aujourd'hui...



JOURNÉES MARTEAU

ournées nationales des ventes aux enchères

19 · 20 · 21 mai 2017

Les enchères n'attendent plus que vous !



JOURNÉES MARTEAU 2017

“La fête des enchères a séduit plus de 130 000 visiteurs partout en France”

Malgré une actualité dominée par les élections présidentielles, la douzième édition des Journées Marteau organisées par le Symev a fait carton plein : quelque 130 000 visiteurs ont participé aux enchères et diverses activités proposées, du 19 au 21 mai, par les maisons de ventes françaises.

“Pari gagné pour les commissaires-priseurs de France qui ont voulu faire partager leur passion !”, a estimé Maître Osenat, président du Symev à l’heure du bilan. De fait, la 12ème édition des Journées Marteau, organisée du 19 au 21 mai 2017 par le Symev, a rencontré à nouveau un réel succès.

Une image renouvelée de la profession

Visite de routine pour certains, véritable première pour d’autres, plus de 130 000 visiteurs se sont bousculés pour franchir la porte de l’une des 396 maisons de ventes dans toute la France ! Conférences didactiques, estimations gratuites, expositions, rencontres, débats, enchères d’objets “à petits prix”, ventes thématiques... Autant de moments forts qui ont ainsi créé l’évènement tout au long de cette, désormais traditionnelle, fête des enchères. Les commissaires-priseurs de France ont ainsi réussi à donner à un vaste public une nouvelle image de leur profession, démystifiée et empreinte de modernité, d’ouverture et d’innovation. Cette année encore, l’imagination était de mise.

Imagination et créativité

Le temps d’une promenade ou d’une enchère, le néophyte ou l’amateur éclairé pouvait en effet assister, voire participer à des ventes un peu particulières ou thématiques : “Chasse aux trésors” à Coulommiers, collection de pipes, bandes dessinées et flacons de parfum à Brest, vente de grands vins et spiritueux à Versailles, Nantes et Dijon, de maquettes et trains électriques à Saint-Malo et à Royan, d’art russe à Cannes, d’instruments de musique à vent, cordes pincées et guitares vintage à Vichy, sans oublier des ventes et expositions autour du centenaire de la Grande guerre à Soissons, de la taumachie et des chevaux à Arles, et du matériel de pêche et de chasse à Marseille...

Un rendez-vous traditionnel

Impossible hélas de citer toutes les initiatives reflétant la créativité collective de notre profession ! Mais, comme en témoignent les nombreux articles consacrés à l’évènement, - les Journées Marteau représentent désormais, pour nos compatriotes, un rendez-vous festif et culturel extrêmement fédérateur pour les amateurs d’art et d’objets anciens. ■



Oise : aux enchères, « on peut parfois meubler une maison pour 300 ou 400€ »



Compiègne, mardi. On trouve de tout à l’hôtel des ventes de Compiègne. L.P.J.B.

« Adjugé » Si l’image du commissaire-priseur concluant une vente aux enchères parle à tout le monde, nombreux sont les initiés. Ce week-end, les hôtels de vente de Compiègne et de Noyon participent ainsi à Journées Marteau, organisées partout en France par le syndicat national des maisons de ventes volontaires. Objectif : s’ouvrir au grand public.

Des meubles à 50 €
« Cela dépend des ventes, bien sûr, mais il y en a pour tout le monde et tous les budgets, assure Pierre Macagnie, commissaire-priseur à Noyon. C’est même pour les personnes qui ont un peu de moyens que c’est le plus intéressant : on peut parfois meubler entièrement une maison pour 300 ou 400 € ».

Ces dimanche, toutefois, ce sont des meubles anciens et des objets d’art qui seront mis en vente. « Les moi- chers partiront à 50 ou 100 €, suppose Pierre Macagnie. D’autres sont peut-être jusqu’à 10 000 € ».

De moins en moins d’acheteurs en salle, de plus en plus sur Internet

AGENDA DU SYMEV (20 FÉVRIER 2017 - 21 JUIN 2017)

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

FEVRIER 2017

Lundi 20 février :

- Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

Mercredi 22 février :

- Publication à la presse des chiffres 2016 des ventes aux enchères en France par le Conseil des ventes volontaires.
- Réunion sur le commerce de l'ivoire à l'Hôtel Drouot.

Mardi 28 février :

- Rencontre entre le Symev et le Syndicat des Commissaires Priseurs Judiciaires (SCPJ).

MARS 2017

Mercredi 22 Mars :

- Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation du rapport de la Mission parlementaire d'information sur le marché de l'art de l'Assemblée nationale par son président, M. Michel Herbillion, et le rapporteur, M. Stéphane Travert.
- Réunion du Bureau Exécutif du Symev.

AVRIL 2017

Mercredi 5 avril :

- Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation du vade-mecum sur la revendication des archives publiques par Frédérique Bazzoni, conservatrice générale du patrimoine, chargée de mission pour les archives privées, Service interministériel des Archives de France (DGP/MCC).

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

Lundi 24 avril :

- Réunions du Bureau exécutif et du Conseil d'administration du Symev.

Mercredi 26 avril :

- Première mesure de l'audience pour la représentativité patronale.

MAI 2017

Jeudi 4 mai :

- Publication de l'arrêté modificatif de l'arrêté du 16 août 2016 relatif à l'interdiction du commerce de l'ivoire d'éléphants et de la corne de rhinocéros sur le territoire national.

Mercredi 10 mai :

- Réunion du Comité de Liaison du Marché de l'Art (CLMA).

Jeudi 11 mai : Séance de l'Observatoire du marché de l'art et du mouvement des biens culturels. Présentation du bilan du salon Livres rares et objets d'art par Henri Vignes, président du SLAM. Échange sur les problématiques autour de la profession d'experts, principalement animé par Frédéric Castaing (CNE), Jean-Michel Renard (CNES) et Michel Maket (SFEP).

Du 19 au 21 mai :

- Journées Marteau 2017.

Mardi 23 mai :

- Réunion du Bureau Exécutif du Symev.

Mardi 30 mai :

- Assemblée générale d'Interenchères.

JUIN 2017

Lundi 19 juin :

- Réunion du Bureau Exécutif du Symev.

Mercredi 21 juin :

- Colloque "La responsabilité des acteurs du Marché de l'Art"
- Institut Art & Droit - Auditorium de la Fédération bancaire française, Paris.

Bienvenue aux nouveaux adhérents du Symev !

● François Antonietti et Juliette Jourdan - Ouest Enchères Publiques (Nantes - 44)

● Thomas Müller et Guillaume Crait - Crait-Müller (Paris - 75)

● Vincent de Muizon et Olivier Rieunier - Muizon-Rieunier (Paris - 75)

● Ludovic Morand - SVV Morand (Paris - 75)

● Sébastien Chalot - Chalot & Associés (Fécamp - 76)

● Arnaud Yvos - Var Enchères (Saint-Raphaël - 83)

● Florent Fontana - Etampes-Enchères (Etampes - 91)

Six raisons de rejoindre le Symev

Le Symev ne se contente pas de représenter et défendre les maisons de ventes volontaires auprès des institutions. Réunissant des professionnels passionnés, il permet également à ses membres d'échanger des conseils et des bonnes pratiques, de mutualiser leurs moyens, et de mener une réflexion et des actions conjointes en faveur du marché français de l'art et des objets de collection.

1. Représenter et fédérer

Le Symev est une organisation professionnelle mandatée pour représenter les maisons de ventes volontaires auprès des instances publiques. Soucieux de représenter notre profession dans toute sa diversité, le Symev accueille aussi bien les grandes structures que les plus petites, les sociétés parisiennes et celles qui exercent en régions. Interlocuteur privilégié des pouvoirs publics, il s'attache aussi à promouvoir le marché français de l'art dont les enjeux sont encore trop souvent mal connus des décideurs. Il a notamment agi avec succès pour faire barrage au projet d'intégration des œuvres d'art dans l'ISF, à celui d'augmenter la TVA à l'importation sur les œuvres d'art. Tout récemment, il a obtenu une modification substantielle de l'arrêté relatif au commerce de l'ivoire.

2. Défendre et assister

Le Symev est un syndicat : au-delà de son action générale et collective, il est aussi en mesure d'offrir une aide personnalisée à chacun de ses membres. Le Symev a également engagé des discussions avec des instances telles que l'ADAGP concernant le périmètre du droit de suite ou avec la Maison des Artistes au sujet de la nécessaire distinction entre objet d'arts et objets de collection pour le calcul des contributions dues. Un membre du Symev n'est jamais seul dans l'adversité.

3. Coopérer et mutualiser

Le Symev suscite une coopération effective entre ses membres. Il permet aussi de mutualiser certains frais. Il agit pour obtenir des tarifs préférentiels au profit de ses membres, notamment en matière d'assurances. Enfin, de façon à s'attaquer au problème croissant des impayés, le syndicat a élaboré, en liaison avec la CNIL, un "Fichier central des impayés des commissaires-priseurs". Autant d'actions concrètes qui illustrent l'une de nos convictions : ensemble, nous sommes plus forts !



4. Échanger et former

Le Symev est aussi une plateforme d'échanges et un pôle de formation. Ses membres s'informent mutuellement, se donnent des conseils, échangent les bonnes pratiques qui sont autant de gages de performance. Cette émulation est appelée à prendre une forme plus organisée et systématique. En effet, lors de la Convention nationale des commissaires-priseurs de 2017, le Symev a été mandaté par la profession pour prendre toute mesure permettant d'assurer la formation initiale et continue des commissaires-priseurs.

5. Anticiper et informer

Le Symev voit plus loin. Dans un environnement professionnel et un marché de l'art en pleine mutation, il effectue une veille aussi bien nationale qu'internationale de façon à anticiper toutes les évolutions juridiques, fiscales, économiques, technologiques ou sociétales qui peuvent avoir un impact sur notre profession. Cet effort de prospective s'appuie sur une conviction : les évolutions en cours recèlent des opportunités qui peuvent être exploitées par tous les commissaires-priseurs. L'objectif ? Informer les commissaires-priseurs pour qu'ils aient un coup d'avance dans leurs pratiques professionnelles.

6. Expliquer et promouvoir

Le Symev mène aussi des actions de communication visant à expliquer et promouvoir notre profession auprès des décideurs et du grand public. Si notre métier bénéficie d'un réel prestige, il est aussi auréolé d'un certain mystère qui dissuade parfois des clients de pousser la porte des maisons de ventes. Pour assurer le développement de nos activités, il est donc crucial de démontrer que les ventes volontaires sont ouvertes à tous les publics et de bien souligner les garanties uniques qu'elles offrent tant aux vendeurs qu'aux acheteurs. C'est notamment l'objet des "Journées Marteau" organisées chaque année par les commissaires-priseurs pour mieux faire connaître notre profession et transmettre notre passion. ■

**Pour adhérer au Symev
ou rencontrer un responsable :**

Symev - 15 rue Freycinet - 75116 Paris
Tél. : +33 (0) 1 45 72 67 39
contact@symev.org - www.symev.org

VERS UN ORDRE PROFESSIONNEL

Réponse à Maître Pierrat sur la prétendue impossibilité de créer un ordre professionnel

Lors de la Convention nationale des commissaires-pri-seurs organisée en novembre dernier par le Symev, les professionnels ont adopté une motion visant à la création d'un ordre professionnel pour "assurer avec une légitimité incontestable et pour un moindre coût, nombre de tâches aujourd'hui confiées au Conseil des ventes volontaires (CVV)". Face à cette proposition, M^{me} Chadelat, présidente du CVV, s'était contentée de rappeler que cette instance tient son existence et ses prérogatives de la loi et que la proposition du Symev nécessitait de modifier la loi. Une affirmation parfaitement exacte que les professionnels n'ignorent pas, leur objectif étant précisément d'obtenir une modification de la loi en ce qui concerne l'organisation de leur profession.

Une argumentation en forme de valse-hésitation

Pour défendre le *statu quo* actuel - voire étendre encore les attributions du CVV -, tout autre est l'argumentation développée, dans les colonnes de *L'Estampille L'Objet d'Art* d'avril 2017, par Maître Emmanuel Pierrat. S'érigeant - spontanément ou non - en avocat du CVV, et prétendant s'opposer à la présentation des propositions du Symev faite par Maître Philippe Gaultier dans un précédent numéro de *L'Estampille L'Objet d'Art*, il affirme en effet tout de go qu'il n'est "absolument pas possible de remplacer le CVV par un ordre professionnel" car "il existe un droit européen et c'est évidemment ce droit qui prime". Maître Pierrat fait exclusivement référence à la Directive dite "Services" du 12 décembre 2006 pour asséner que "de ce texte et de la jurisprudence à laquelle il a donné lieu, il ressort que l'on ne peut pas instituer un nouvel ordre professionnel", avant de se raviser - car la réalité l'y oblige - pour préciser : "Plus exactement, on peut en créer un, mais il ne disposera d'aucun pouvoir réel."

Passons sur cette argumentation oscillante et ses conclusions en forme de valse-hésitation : un pas en avant, trois pas en arrière ! Pour révéler le caractère erroné de son argumentation, mieux vaut examiner un à un les exemples qu'il donne pour illustrer cette prétendue impossibilité.

L'erreur sur le droit d'admission

Première erreur : Emmanuel Pierrat affirme que "les professionnels qui dirigeront cet ordre n'auront pas le droit de décision lorsqu'il s'agira d'admettre un nouveau membre". Une affirmation qui frappe à côté de sa cible car le Symev n'a nullement envisagé de mettre en place une telle procédure d'admission soumise à son bon vouloir, qui serait effectivement incompatible avec la directive "Services". D'ailleurs, contrairement à ce qu'indique Emmanuel Pierrat, "l'ordre professionnel" est expressément cité par la Directive "Services" (article 14) comme pouvant intervenir dans "l'octroi d'autorisations". En l'occurrence, la nouvelle loi pourrait prévoir qu'un nouvel opérateur fasse une simple déclaration auprès de l'ordre professionnel qui déclencherait automatiquement son inscription à l'ordre. C'est d'ailleurs un tel mécanisme qui prévaut aujourd'hui. En effet, la loi actuelle subordonne l'exercice de l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à une déclaration préalable auprès du Conseil des ventes volontaires (article L.321-4 du Code de commerce) qui tient un annuaire public des professionnels de la vente aux enchères. Qu'une telle déclaration soit faite auprès d'un ordre professionnel ou auprès du Conseil des ventes ne change rien puisque les critères d'exercice posés par la loi sont objectifs. Finalement, à suivre Emmanuel Pierrat la déclaration imposée aujourd'hui à tout professionnel auprès du CVV ne serait pas conforme au droit européen !

L'erreur sur les règles déontologiques

Seconde erreur : Emmanuel Pierrat prétend qu'un ordre professionnel ne pourrait pas "établir des règles déontologiques". Pourtant, tous les ordres professionnels qui existent en France participent à l'établissement des règles déontologiques applicables à leurs membres. L'État peut en effet librement déléguer son pouvoir réglementaire : l'ordre professionnel dispose alors d'un pouvoir normatif, qui s'analyse comme une prérogative de puissance publique. Par ailleurs, de telles règles déontologiques sont souvent uniquement "préparées" par l'ordre professionnel pour être ensuite approuvées et adoptées par un acte réglementaire, et donc par l'État. L'ordre professionnel ne fait donc qu'ap-



porter son concours à l'État dans l'exercice de son pouvoir réglementaire, ce qui permet d'avoir des règles adaptées à la réalité du métier concerné. L'actuel article L.321-18 du Code de commerce prévoit d'ailleurs, de manière contestable, un tel concours au profit du Conseil des ventes volontaires, qui est une personne morale de droit privé sans être un ordre professionnel. En tout état de cause, un tel pouvoir normatif qui serait accordé à un ordre professionnel, en ce qu'il constitue une prérogative de puissance publique, ne tombe pas sous le coup de l'article 101 du Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) et est donc conforme au droit européen. Le droit de la concurrence de l'Union Européenne n'est donc pas un obstacle à la création d'un ordre professionnel qui aurait le pouvoir de préparer ou d'élaborer des règles véritablement déontologiques.

L'erreur sur les règles déontologiques

Troisième erreur : Emmanuel Pierrat affirme enfin curieusement que les professionnels qui dirigeront cet ordre professionnel ne pourront pas *“prendre une décision disciplinaire”*. Mais le pouvoir disciplinaire constitue une prérogative de puissance publique qui est systématiquement dévolue à chaque ordre professionnel. L'exercice par un ordre professionnel d'un tel pouvoir disciplinaire échappe donc à l'application de l'article 101 TFUE.

Quant à la Directive “Services”, elle ne fait référence au pouvoir disciplinaire qu'à son article 33 sur l'honorabilité des prestataires, s'agissant de la transmission d'informations entre les *“autorités compétentes”* des États membres.

Un ordre professionnel constitue alors une telle *“autorité compétente”*.

Ainsi, contrairement à ce qui est témérairement avancé par Maître Pierrat, le droit de l'Union Européenne ne s'oppose pas par principe à ce qu'un ordre professionnel exerce un pouvoir disciplinaire qu'il détiendrait de la loi. Il importe uniquement de s'assurer que l'ordre professionnel, qui constitue une juridiction au sens de l'article 6 de la CEDH quand il exerce son pouvoir disciplinaire, garantisse à tout membre poursuivi un procès équitable. Or, inutile de le préciser, le projet de création d'un ordre professionnel vise précisément en l'occurrence à garantir aux professionnels les procédures disciplinaires équitables dont ils s'estiment aujourd'hui privés, les affaires étant, selon eux, systématiquement instruites à charge et sans véritable considération pour la présomption d'innocence. D'ailleurs, le juge judiciaire a eu, à plusieurs reprises, à relever les irrégularités et manquements aux principes posés notamment par l'article 6 de la CEDH lors de procédures disciplinaires devant le Conseil des ventes.

L'organisation d'une profession libre et responsable

N'en déplaise à Maître Pierrat, il est non seulement possible de créer un nouvel ordre professionnel, mais également de lui confier nombre des prérogatives actuellement détenues par le CVV. Rien n'empêche, dans le droit européen, l'émergence d'une organisation digne d'une profession libre et responsable. ■



Michel-Louis Jobert:

“Le cyber-risque est, hélas, tout sauf virtuel pour les SVV.”

Président du cabinet de courtage en assurances Henner IA, Michel-Louis Jobert connaît parfaitement bien les problématiques de notre métier, à commencer par l’inflation des mises en cause en matière de responsabilité civile... Toutefois, c’est contre un autre risque qu’il entend aujourd’hui nous mettre en garde : celui de la cybercriminalité qui, déjà, cible notre profession, mais contre lequel des mesures préventives efficaces peuvent, fort heureusement, être prises.

Cette année, il a beaucoup été question, dans l’actualité, de cybercriminalité. Au-delà de l’écume médiatique, est-ce un risque réel ?

Hélas, depuis quelques années, ce risque est tout sauf virtuel ! Les chiffres officiels sont à cet égard édifiants. Ainsi, la France est passée, en 2015, de la 14^e à la 9^e place des pays les plus attaqués, l’augmentation des cyberattaques ayant augmenté de 51 % entre 2014 et 2015. C’est la demande de rançon suite à piratage de données qui est devenue le cas le plus fréquent, devant l’attaque virale générale et la fraude externe. Mais le plus édifiant des chiffres est celui qui révèle que 80 % des entreprises françaises - toutes tailles confondues - ont été la cible de cyberattaques sur les 15 derniers mois, la plupart du temps sans bien évidemment en faire état.

De manière plus précise, quel type d’attaque pouvons-nous redouter et en avez-

vous déjà recensé dans notre secteur d’activité ?

La plupart du temps il s’agit de cryptage de fichiers et de demandes de rançons - le tristement fameux “ransomware”. Sans pouvoir vous en dire plus pour des raisons évidentes de confidentialité, c’est précisément ce type d’attaques qui a donné lieu à plusieurs sinistres dans votre secteur d’activité.

Les garanties proposées par le marché répondent-elles spécifiquement à ce type de risque ?

Les premières heures sont souvent décisives et la réactivité est primordiale pour limiter les conséquences d’une cyberattaque. C’est pour cela que, dans les solutions les plus récentes proposées par les compagnies d’assurances, des experts en informatique mais aussi des spécialistes en gestion de crise sont immédiatement dépêchés sur place lorsque cela est nécessaire. En clair, nous sommes

dans un domaine où l’assurance n’est pas appréhendée comme strictement indemnitaire, mais aussi comme un soutien technique et financier. Bien entendu, ces contrats prévoient également des garanties de type indemnitaire classique relatives aux frais de restauration de données ou à la perte d’exploitation consécutive à l’indisponibilité des systèmes informatiques. Autres points à souligner : ce type d’attaque peut également mettre en jeu la responsabilité civile en cas de dommages causés aux tiers qui doit être couverte, comme les frais de défense en cas d’enquête introduite par une autorité administrative. Les dernières évolutions des contrats proposés par les compagnies spécialisées sur ce type de risque répondent à ces besoins.

En matière de coûts, un chiffrage de ces attaques a-t-il été établi ?

Oui : il est en moyenne de 773 000 euros, sur la base des règlements effectués par les compagnies. Toutefois, pour évaluer le coût exact, il faut savoir qu’environ neuf semaines sont nécessaires aux entreprises pour revenir à la situation d’origine suite à une cyberattaque...

“80% des entreprises françaises - toutes tailles confondues - ont été la cible de cyberattaques sur les 15 derniers mois.”

Estimez-vous que notre profession est particulièrement exposée à cette cybercriminalité ?

En toute transparence et de manière évidente, la réponse est oui. En effet, trois critères sont aujourd'hui utilisés pour évaluer l'exposition des entreprises à la cybercriminalité :

- leur taille, car il y a une sensibilité accrue des PME-PMI, cible aujourd'hui privilégiée par les cybercriminels ;
- la détention de données bancaires ;
- et la gestion de comptes "de tiers" avec manipulation de fonds.

Force est de constater que ces trois critères se cumulent dans le cas des SVV...

Qu'en est-il du contexte législatif lié au cyber-risque ? A quelles obligations les entreprises sont-elles soumises ?

La réglementation est, elle aussi, en pleine évolution puisqu'en 2016 a été voté le nouveau règlement européen pour la protection des données, qui trouvera son application en droit français en mai 2018. Il aura des conséquences importantes pour les entreprises, à savoir :

- qu'il s'imposera à toutes indépendamment de leur taille ;
- qu'il imposera l'obligation de notification élargie en cas de violation de données personnelles : en clair, il convien-

dra d'officialiser toute cyberattaque et ses conséquences aux autorités *ad hoc* ;

- que les entreprises s'exposeront à des sanctions en pourcentage du CA en cas de manquements (entre 2 et 4 %).

Du reste, sans attendre 2018, il est important de savoir que quatre sanctions ont déjà été prononcées à l'encontre d'entreprises par la CNIL depuis 2015 pour défaut de sécurité / défaut de confidentialité des données, dont une sanction financière de 100 000 euros.

Quelle est la parade ?

La première et la principale demeure la prévention, à savoir se faire auditer par une entreprise spécialisée pour identifier sa juste exposition et mettre en place les mesures correctives appropriées.

Cet audit est-il lourd et onéreux ?

En aucun cas. Notre cabinet a passé un accord avec une société spécialisée pour mettre en place un process léger destiné aux entreprises de taille moyenne qui, en très peu de temps et de frais engagés, révèle les points critiques à corriger.

Parallèlement, les solutions proposées par le marché de l'assurance vous paraissent-elles pertinentes ?

Comme nous l'avons vu précédemment, ces risques nouveaux doivent être appré-

“Dans les solutions les plus récentes proposées par les compagnies d'assurance, des experts en informatique mais aussi les spécialistes en gestion de crise sont immédiatement dépêchés sur place lorsque cela est nécessaire. En clair, nous sommes dans un domaine où l'assurance n'est pas appréhendée comme strictement indemnitare mais aussi comme un soutien technique et financier.”

hendés par les compagnies comme tels et les solutions en matière de garanties se doivent d'être adaptées et conformes à l'exposition au risque. Si aujourd'hui le contrat parfait est toujours en gestation, nous sommes en discussion avec les compagnies spécialisées de la place pour bâtir des solutions pertinentes et pérennes répondant aux attentes et besoins de nos clients.

Les montants des primes les rendent-elles abordables ?

De manière étonnante, je peux répondre sans hésitation par l'affirmative, car à défaut de contrat idéal, l'agressivité des compagnies sur ce risque, leur souhait de prendre rapidement des parts de marché et leur absence de recul sur la sinistralité rendent les primes suffisamment attractives pour qu'il y ait, pour les entreprises, une vraie opportunité à souscrire ce type de contrat. D'autant plus qu'ils comportent, en plus des indemnités, des modules d'assistance et de gestion de crise fort opportuns en cas de cyberattaques dans des structures dont la taille ne justifie pas l'existence de ces compétences en interne. ■

Michel-Louis Jobert est président d'Henner IA, entité du groupe Henner qui compte parmi les premiers cabinets de courtage français. Spécialisé dans l'assurance de biens (IARD) Henner IA est un cabinet dédié aux PME-PMI au titre desquelles il compte plusieurs SVV de renom. Pour en savoir plus : mljobert@henner.fr





NOUVELLES GÉNÉRATIONS DE COMMISSAIRES-PRISEURS : COMMENT BIEN LES PRÉPARER AUX DÉFIS DU MÉTIER ?



La formation, projet collectif

Lors de la Convention nationale des commissaires-priseurs organisée par le Symev à Paris le 29 novembre dernier, les professionnels avaient solennellement affirmé, par l'adoption d'une motion, leur *"ferme volonté de prendre en charge, de façon collégiale et indépendante, la formation des nouvelles générations de commissaires-priseurs"*.

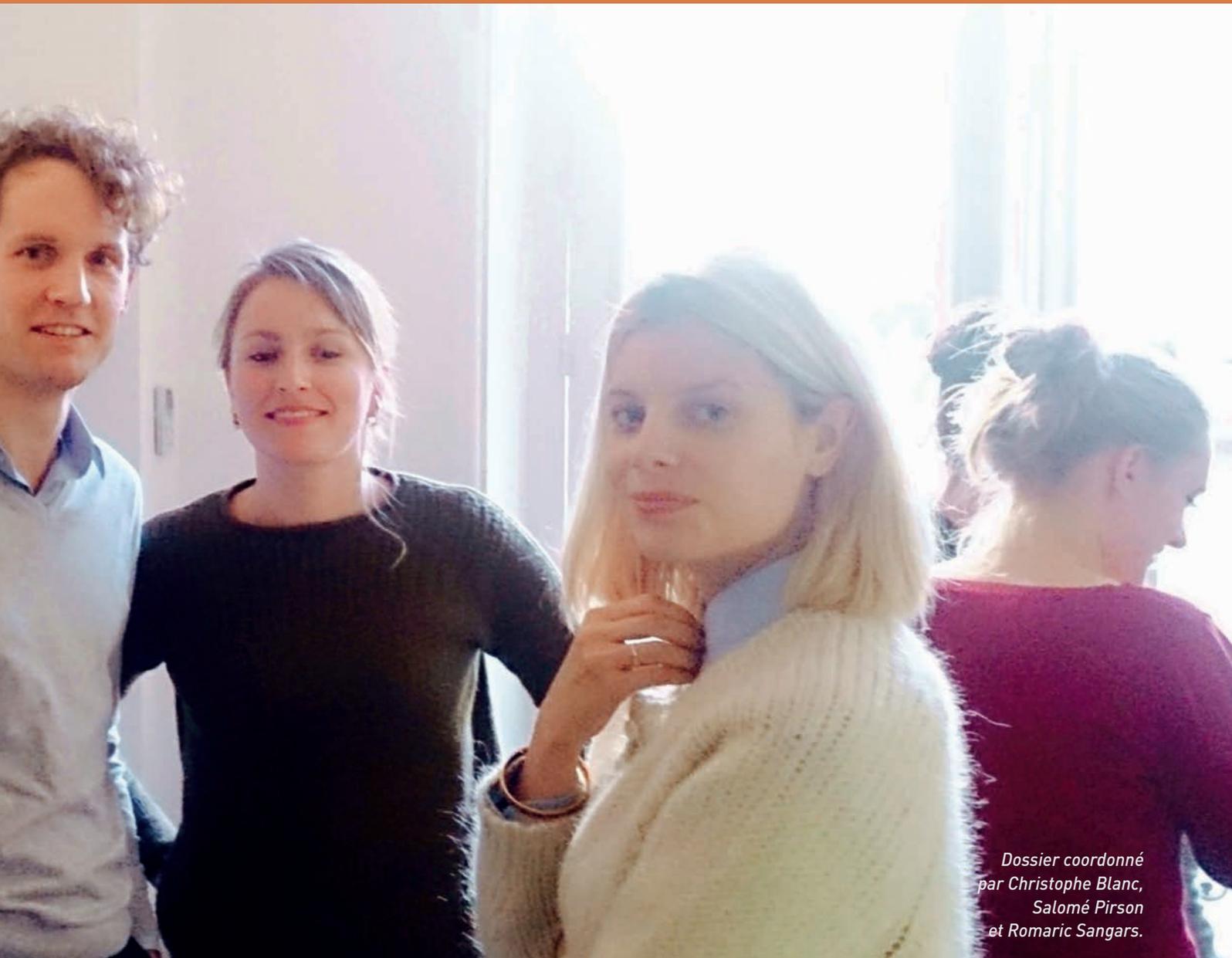
Maintenir vivantes nos traditions professionnelles

Cette initiative s'appuyait d'abord sur la conviction que des professionnels aguerris sont mieux à même de pérenniser, enrichir, partager et transmettre aux futures générations de commissaires-priseurs, l'inestimable legs de compé-

tences, de pratiques, de savoir-faire, et de valeurs qui font la singularité de notre profession. De la sorte, par-delà les questions statutaires, ils affirmaient leur volonté de maintenir vivantes les traditions qui caractérisent le beau métier de commissaire-priseur.

Réaliser un sérieux travail de prospective

Toutefois, on aurait tort d'y voir une posture passéiste. En effet, dans le même temps, les professionnels présents précisaient avoir conscience que, désormais, *"pour définir le métier de commissaire-priseur, la référence à l'histoire pluri-séculaire de notre profession ne suffit plus. Dans un monde en mutation accélérée, il faut adjoindre à cette identité d'héritage, une identité de projet"*. De la sorte, ils soulignaient que la formation des nouvelles générations de commissaires-priseurs ne saurait être mise en œuvre sans un sérieux travail de prospective. Le dossier que nous vous présentons dans cette nouvelle édition de notre revue constitue la première étape de cette réflexion appelée à se poursuivre durant les



*Dossier coordonné
par Christophe Blanc,
Salomé Pirson
et Romaric Sangars.*

mois à venir avant de déboucher sur des propositions pédagogiques et des initiatives concrètes.

Associer les nouvelles générations au projet

Comme vous le constaterez, dans le droit fil de notre Convention, nous ne nous sommes pas contentés de consulter des personnalités qualifiées comme Gérard Sousi, président de l'Institut Art & Droit ou Frédéric Ballon, président de Drouot Formation. Nous avons également consulté, le plus largement possible, les représentants des nouvelles générations de commissaires-priseurs. Certains ont récemment décroché leur diplôme et sont en activité, d'autres suivent la formation actuellement dispensée sous l'égide du Conseil des ventes volontaires, d'autres encore s'appêtent à passer le concours d'entrée. Tous ont des aspirations, des projets, des rêves et une vision du métier qu'il est crucial de prendre en compte dans la refonte de la formation initiale et continue des professionnels des enchères.

Libérer l'intelligence collective

Cette façon de faire révèle l'état d'esprit dans lequel nous entendons mener à bien ce chantier primordial. En effet, nous ne souhaitons nullement substituer au programme actuel un autre programme élaboré entre experts et dispensé du haut vers le bas à des élèves peu ou prou maintenus dans la passivité. Nous voulons, tout au contraire, faire de la formation un projet collectif porté par l'ensemble de la profession, aussi bien par les professionnels installés que par les élèves eux-mêmes. Nous souhaitons certes assurer la transmission des fondamentaux, mais aussi libérer l'intelligence collective de notre profession, décroiser les savoirs et doper la créativité en démultipliant les échanges de toutes natures afin d'imaginer un avenir commun dans lequel nous projeter ensemble. En d'autres termes, il s'agit de répondre à l'ambition affichée lors de la Convention du Symev : reprendre notre avenir en main !

Damien Leclere
Vice-président du Symev



Marie Renoir :
“Il faudrait accorder plus d’attention aux trucs et astuces qui font le métier.”

Marie Renoir, diplômée du Master 2 Droit et Fiscalité du Marché de l’Art de Lyon et d’une licence d’Histoire de l’Art obtenue à la Sorbonne, réussit l’examen de sortie en 2015. Passionnée par l’univers des ventes et par la figure du commissaire-priseur qu’elle considère comme un véritable homme de l’art généraliste, elle travaille aujourd’hui chez Versailles Enchères auprès de Maîtres Perrin, Royère et La-jeunesse.

Au sein de cette étude, elle développe un intérêt particulier pour l’art contemporain et plus spécifiquement pour le Street Art qu’elle a commencé à collectionner. Elle aurait d’ailleurs apprécié de pouvoir approfondir ses connaissances pendant la formation qui n’aborde pas ces thématiques. Elle se demande s’il ne serait pas intéressant de pouvoir sélectionner des modules de spécialité pendant la formation.

Elle a choisi le métier de commissaire-priseur car elle savait qu’elle y ferait des découvertes quotidiennes. En effet, aujourd’hui, elle est chaque jour émerveillée par de nouveaux objets. Elle ne s’ennuie jamais et apprend perpétuellement au fur et à mesure que les inventaires et les ventes s’enchaînent.

La formation qu’elle a suivie lui a permis d’approfondir ses connaissances pratiques sur l’expertise des objets. Elle retient notamment les merveilleuses visites effectuées dans les réserves des plus grands musées, lieux bien gardés du grand public. Toutefois, elle pense aujourd’hui que la formation n’est pas suffisamment axée sur la pratique, sur les *“trucs et astuces qui font le métier”*. Selon Marie, il serait intéressant de réduire les heures de cours magistraux, qui pourraient alors être simplement communiqués numériquement, au profit de davantage de cours pratiques et de tours de salles en situation.

Les cours en région lui ont également permis de découvrir des sujets très enrichissants ainsi que de nouveaux musées. Toutefois elle regrette que la formation ne soit pas plus tournée vers l’international. Elle aurait aimé avoir la possibilité de faire un stage à l’étranger.

Lors de la formation, l’opportunité lui fut donnée de rencontrer des professionnels fascinants mais elle a néanmoins ressenti des disparités entre les différents stages effectués au sein de la promotion. Selon Marie, il serait peut-être pertinent de mettre en place un suivi régulier des élèves commissaires-priseurs tout au long de leur stage. Par exemple, elle propose d’obliger les formateurs à emmener leurs élèves en inventaires et à rendre des comptes au CVV. ■

“Il serait intéressant de réduire les heures de cours magistraux, qui pourraient alors être simplement communiqués numériquement, au profit de davantage de cours pratiques et de tours de salles en situation”



Cédric Melado :

“C’est la curiosité qui nous pousse chaque jour à apprendre.”

Comment vous êtes-vous orienté vers le métier de commissaire-priseur ?

Cela a été une vocation tardive, puisque je me suis intéressé à ce métier lors de mon Master 1 en Droit, alors que je cherchais à me réorienter. Comme j’étais également curieux d’Histoire, d’Art, de littérature, cela m’a paru une voie idéale. Dès que je l’ai envisagée, ce fut un coup de foudre : je n’ai plus eu d’autres idées en tête, et tout s’est enchaîné très rapidement. Après des études de Droit et d’Histoire de l’Art à Poitiers, l’année qui a suivi mon examen d’accès au stage, j’ai pu découvrir et cultiver mon goût pour les clients et les objets au cours d’une première année de stage à Vendôme, chez Philippe Rouillac, qui a été un maître de stage très formateur. Je lui dois beaucoup. Ma deuxième année s’est déroulée dans la prestigieuse étude Tajan, à Paris. J’y fus ensuite embauché et j’y suis resté jusqu’en 2013, avant de fonder ma propre maison de ventes : FauveParis.

Quel bilan tirez-vous, aujourd’hui, de votre formation ?

Je dirais que le parcours universitaire ne forme pas vraiment au métier, en réalité, il forme au passage de l’examen. C’est durant les deux ans de stage qu’on apprend le métier, et c’est donc à cette occasion qu’on va être plus ou moins bien formé, selon le champ d’action qui nous est laissé en tant que stagiaire. Quoi qu’il en soit, c’est la curiosité qui nous pousse chaque jour à apprendre. Notre métier est trop vaste, comprend des dimensions bien trop variées, pour que l’on puisse nous y préparer d’une manière exhaustive. On peut bénéficier d’une bonne formation généraliste, mais en réalité, nous, commissaires-priseurs, sommes en formation continue.

Et qu’est-ce qui est le plus formateur ?

Les rencontres. Les rencontres avec les clients, les commissaires-priseurs, les experts, et surtout avec les objets eux-mêmes. Par exemple, lorsque j’ai ouvert mon étude, j’ai récupéré une fabuleuse collection de robots japonais et c’est la qualité de ces jouets qui m’a amené à me former dans un secteur dont j’ignorais tout. Alors que chez Tajan, je vendais des commodes du XVIIIe siècle, actuellement, j’organise une vente autour du groupe Daft Punk, comprenant notamment des vinyles. Et de la même manière que l’évolution des goûts nous amène à connaître de nouveaux domaines, l’évolution du marché, devenu beaucoup



plus concurrentiel, nous pousse à explorer de nouveaux moyens, à exploiter les possibilités des réseaux sociaux, à attirer par des biais inédits des primo-acquéreurs. ■

“Le parcours universitaire ne forme pas vraiment au métier, en réalité, il forme au passage de l’examen. Notre métier est trop vaste, comprend des dimensions bien trop variées, pour qu’on puisse nous y préparer d’une manière exhaustive. On peut bénéficier d’une bonne formation généraliste, mais en réalité, nous, commissaires-priseurs, sommes en formation continue.”



J'ai découvert le métier de commissaire-priseur assez jeune, à Drouot, lors d'un séjour à Paris avec mes parents. J'ai été fascinée par l'ambiance et par la diversité des objets au sein de l'hôtel des ventes. Je me suis tout de suite imaginée à la place des professionnels tenant le marteau derrière leurs tribunes. Quelle prestance, quel rythme, quelle énergie !

Des stages formateurs... mais pas pour tous

Après le lycée, j'intègre donc la double licence Droit et Histoire de l'Art de Paris 1 Sorbonne-Panthéon, puis le Master 1 en Histoire de l'Art et le Master 2 Marché de l'Art au sein de la même université. En parallèle, j'effectue des stages au sein de différentes études à Drouot ou encore chez Christie's et je passe mon certificat de gemmologie à l'ING. Je réussis l'examen d'entrée en 2013, puis commence mes expériences professionnelles. Je réalise ma première année de stage chez Chayette et Cheval et la seconde chez Drouot Estimations. Pendant 24 mois, je développe mon "œil", comme on dit dans le métier. Tout d'abord, au quotidien auprès de mes maîtres de stage, puis lors des cours effectués par les professionnels du marché de l'art, et enfin auprès de mes camarades avec lesquels nous échangeons fréquemment.

“Après l'examen de sortie, j'ai ainsi décidé d'intégrer le Mastère spécialisé Arts, Médias et Création à HEC Paris. J'y ai complété ma formation initiale grâce à des cours renforcés en marketing, management, comptabilité, digital... Ces notions sont abordées dans la formation de commissaire-priseur, mais nous n'y sommes pas suffisamment préparés.”

Salomé Pirson : “La formation devrait offrir plus de libertés, plus de possibilités aux élèves”

Développer les cours pratiques en multipliant les options

J'ai eu la chance de réaliser des stages très formateurs, d'aller en inventaire et de participer à des ventes variées qui m'ont permis d'apprendre à connaître différentes spécialités et de nombreux acteurs du marché. Toutefois, j'ai conscience que cela n'a pas été le cas pour l'ensemble de mes camarades pour lesquels la recherche de stage a parfois été difficile. Je pense qu'il existe un certain manque d'uniformité entre les différents stages. De fait, les cours pratiques, et notamment le fameux tour de salle, sont souvent là pour pallier un manque dans la formation auprès des maîtres de stage. Les cours pratiques devraient être développés, quitte à éventuellement mettre en place des cours en option permettant ainsi à certains élèves de renforcer leurs connaissances dans un domaine qu'ils connaissent moins bien ou dans lequel ils souhaitent au contraire se spécialiser.

Des lacunes à combler en gestion, management, marketing...

Passionnée par les arts du XX^e et les bijoux, je souhaite plutôt m'orienter vers le secteur des ventes volontaires. De ce fait, j'avais la sensation que la formation ne me correspondait pas totalement car les ventes volontaires nécessitent à la fois une connaissance du marché mais également des compétences commerciales que je n'ai pas eu la sensation de travailler suffisamment lors des cours dispensés par l'ESCP. Après l'examen de sortie, j'ai ainsi décidé d'intégrer le Mastère spécialisé Arts, Médias et Création à HEC Paris. Au sein de cette école de commerce j'ai pu compléter ma formation initiale grâce à des cours renforcés en marketing, management, comptabilité, digital... Ces notions sont abordées dans la formation de commissaire-priseur, mais nous n'y sommes pas suffisamment préparés.

Créer davantage de passerelles vers d'autres professions

De même, HEC Paris a été l'occasion pour moi de fréquenter de futurs professionnels d'horizons culturels variés : arts vivants, cinéma, musique, etc. Ces passerelles manquent pendant la formation dispensée par la CNCPJ et par le CVW.

Or un commissaire-priseur doit avoir une place centrale dans le monde culturel et doit pouvoir être en relation avec différents types de personnalités, même en dehors du marché de l'art. Ainsi, il m'apparaît essentiel que la formation mette en place des rencontres avec des généalogistes, des notaires, des dirigeants de site de e-commerce... De même, nous devrions être plus en prise avec l'actualité du marché de l'art et mettre en place des partenariats avec des foires d'art. L'Association nationale des élèves commissaires-priseurs (ANECP) essaie de travailler dans ce sens, mais cela serait peut-être intéressant que les organismes en charge de la formation s'impliquent davantage dans cette démarche. Je pense que la formation de commissaire-priseur doit permettre plus de libertés, plus de possibilités aux élèves. Concernant notre développement à l'international, je trouve par exemple dommage de ne pas pouvoir plus facilement partir en stage à l'étranger.

Ne pas négliger l'aspect théâtral du métier

Enfin, j'ai vraiment apprécié les cours de théâtre et les séances de coaching pour apprendre à tenir le marteau. Il me semble essentiel de développer ces cours, à l'image de la formation des commissaires anglo-saxons qui ont un fort pouvoir de persuasion lorsqu'ils tiennent le marteau. De même, ces cours devraient être l'occasion de s'entraî-

ner à tenir une vente en anglais et en français et à s'adresser aux internautes, de plus en plus nombreux.

Aujourd'hui je viens de terminer mon année à HEC et je viens d'intégrer Artcurial. Je suis chargée de projet pour la prochaine vente de l'entier mobilier d'un palace parisien. J'ai trouvé une mission dans laquelle je peux pleinement mettre à profit l'ensemble de mes compétences. Il y a tellement de choses différentes à accomplir, c'est pour cela que j'ai choisi ce métier. C'est une profession extraordinaire dans laquelle la routine n'a pas sa place. ■

“Le commissaire-priseur doit avoir une place centrale dans le monde culturel et doit pouvoir être en relation avec différentes personnalités, même en dehors du marché de l'art. Il m'apparaît essentiel que la formation mette en place des rencontres avec des généalogistes, des notaires, des dirigeants de site de e-commerce... De même, nous devrions avoir plus de liens avec l'actualité du marché de l'art et mettre en place des partenariats avec des foires d'art.”





Hugo Bensaïah :

“Se constituer un réseau est primordial.”

Hugo Bensaïah est né à Tours. Après une prépa Lettres, il s'inscrit à la faculté de Droit de sa ville natale, puis finit sa Licence à la Sorbonne à Paris où il enchaîne avec un Master 1 de droit privé. Il déménage quelques mois à New York où il travaille pour une fondation, puis revient en France, à Lyon, afin de réaliser le Master 2 Droit et Fiscalité du Marché de l'art de l'université Jean Moulin-Lyon 3.

Ce parcours lui permet d'obtenir une place dans les bureaux de Christie's Hong Kong où il travaille pendant un an et demi. Pendant son séjour à Hong Kong il s'interroge : *“Est-ce plus intéressant de développer une carrière à l'étranger ou en France ?”* Après mûre réflexion, il décide finalement de rentrer à Paris et s'inscrit en Licence d'Histoire de l'Art à Paris 4. C'est là qu'il acquiert toutes ses connaissances universitaires en la matière.

Comme il le dit lui-même, il revient ensuite à ses *“premiers amours”* en commençant à travailler auprès de Maître Jabot à Tours. Il reconnaît aujourd'hui que ce dernier lui a tout ap-



Xavier Hoebanx : “Les dimensions commerciales et relationnelles sont devenues essentielles.”

Petit-fils du commissaire-priseur Jean Hoebanx, Xavier Hoebanx a retrouvé la vocation familiale par des voies traversières. En effet, après une École de commerce et avoir travaillé dans des Cabinets de Conseil ainsi qu'à la Direction financière de grands groupes, il a finalement tout lâché pour s'associer avec un ami d'enfance, Guillaume Delon, quand celui-ci lui a proposé de monter une Maison de vente. Guillaume Delon venait de décrocher son diplôme de commissaire-priseur, Xavier Hoebanx avait des relations dans le milieu, tout commença donc par cette mise en commun. Suivant des cours de gemmologie, Xavier Hoebanx a été formé par son associé, tout en bénéficiant des habitudes de rigueur contractées dans son précédent métier. À la différence de l'époque de son grand-père, les affaires ne se présentent plus d'elles-mêmes, et en 2017 : *“Le nerf de la guerre, c'est de trouver des objets à vendre”*. Ainsi les dimensions commerciales et relationnelles, qui ne

sont pas envisagées sous l'angle de l'enseignement académique, sont-elles aujourd'hui devenues essentielles. Comment être en mesure de les appréhender ? Suivre l'exemple d'un mentor, se forger par la pratique, avoir conscience d'exercer un métier lié à la personne et que, dans un contexte plus concurrentiel, entretenir des relations de confiance avec ses clients devient une clé de la réussite. *“C'est un métier de médecin généraliste, note Xavier Hoebanx, si l'on peut faire intervenir des experts, c'est nous qui, les premiers, établissons le diagnostic et recueillons la confiance.”* ■

“Suivre l'exemple d'un mentor, se forger par la pratique, avoir conscience d'exercer un métier lié à la personne, entretenir des relations de confiance avec ses clients sont des clés de la réussite.”

pris, qu'il lui a véritablement "mis le pied à l'étrier". Rapidement, il acquiert une grande autonomie au sein de l'étude. Il se décide alors à passer l'examen d'entrée à la profession de commissaire-priseur, qu'il réussit en 2016.

Il commence sa formation en janvier 2017 et est vraiment satisfait de la qualité des intervenants. Pour la première fois, il a la sensation de ne pas assister à des cours, mais plutôt de pouvoir participer à des conversations enrichissantes avec des professionnels parfois difficiles à aborder en dehors de ce contexte. Toutefois, il a l'impression que "la formation ne va peut-être pas le préparer à la formation de commissaire-priseur de province" car "les objets abordés ne sont pas révélateurs du quotidien qu'il a pu observer".

Pour lui, la formation reste avant tout un moyen de tisser des liens privilégiés avec ses confrères dans l'objectif de mettre en place d'éventuelles collaborations. Il reconnaît à cet égard le travail de l'Association nationale des élèves commissaires-priseurs (ANECP). ■

"La formation reste avant tout un moyen de tisser des liens privilégiés avec ses confrères dans l'objectif de mettre en place d'éventuelles collaborations."



Florent Magnin :
"Diriger une étude, c'est gérer une entreprise."

Fils de notaire, Florent Magnin se voit d'abord avocat, mais les stages qu'il effectue dans des cabinets le démotivent. Celui qu'il fait, ensuite, dans une étude de commissaire-priseur, le convainc en revanche de s'orienter vers cette nouvelle carrière. Une fois achevée sa maîtrise de Droit privé, il entreprend à Paris des études d'Histoire de l'art, présente avec succès l'examen d'accès au stage et obtient un premier stage chez Jean-Claude Renard, puis son second à Paris, chez Christophe Joron Derem, qui l'embauche dans la foulée. Trois ans plus tard, Florent Magnin essaie d'acheter une étude en province, renonce et devient finalement salarié à Paris chez Bailly-Pommery et Voutier. C'est avec un collègue de cette étude qu'il fonde la sienne, en septembre 2015. Les associés font alors le choix de Drouot. Florent Magnin est l'un des premiers, durant ses études, à avoir bénéficié de la formation à l'ESP, cours qui lui ont semblé éminemment utiles, tant le métier a évolué depuis vingt ans. En effet, diriger une étude, aujourd'hui, revient véritablement à gérer une entreprise. Étant donné le coût du travail, il n'est plus possible de déléguer certaines tâches, et le commissaire-priseur du XXI^e siècle se doit de posséder un éventail de compétences encore plus divers que ses prédécesseurs. Il lui faut aussi maîtriser les nouvelles technologies, les spécialités "livres" ou "mode" se prêtant, par exemple, bien aux enchères *online* sur internet, nous confie encore Florent Magnin, en précisant que la vente à prix fixe se développe toujours plus à côté du *live*. ■





Frédéric Ballon : “La libéralisation de la profession doit aller de pair avec la libération des esprits, des initiatives, et des énergies !”

Après avoir dirigé Christie's Éducation Paris, Frédéric Ballon a pris, en 2011, la direction de Drouot Formation avec la mission d'en faire une école à part entière. Depuis ce poste d'observation privilégié, il scrute les évolutions du marché de l'art et développe une pensée originale quant aux compétences et à l'état d'esprit nécessaires pour l'aborder avec succès.

Vous avez accueilli, cette année, votre cinquième promotion. Quel est le profil des personnes qui suivent votre cursus ?

Une première précision doit d'emblée être donnée: Drouot Formation n'est pas une prépa au concours de commissaire-priseur. L'objet de Drouot Formation est plus vaste: il s'agit de former des entrepreneurs du marché de l'art capables d'opérer aussi bien dans le cadre français qu'à l'international, puisque ce secteur est désormais fortement globalisé. Nos étudiants ont 35 ou 36 ans de moyenne d'âge et sont, à 70 % en reconversion professionnelle. Ils sont issus de milieux extrêmement variés: certains exerçaient auparavant dans le secteur de la finance, d'autres dans celui du droit, de la communication ou de l'informatique, souvent dans de grands groupes du CAC 40. Nous nous réjouissons vivement de cette grande variété de profils, comptant de surcroît 30 % d'étudiants étrangers car elle correspond à notre mode de recru-

tement fondé sur l'examen du caractère transférable vers le marché de l'art des compétences initiales et surtout sur le projet professionnel des candidats. Cela dit, dans chaque promotion, six ou sept étudiants sont éligibles au concours de commissaire-priseur et se destinent à cette profession. Ils nous rejoignent parce qu'ils ont conscience que, désormais, le commissaire-priseur n'existe plus tant par son statut que par sa capacité à se mouvoir dans un véritable marché.

Justement, pouvez-vous nous préciser la vision que vous avez de la profession de commissaire-priseur ?

Comme bien d'autres professions autrefois protégées, les commissaires-priseurs doivent désormais relever le défi d'un environnement économique fortement évolutif et très concurrentiel. Elle a donc l'obligation - mais c'est aussi une chance - de se réformer, voire de se réinventer. J'ai la

profonde conviction qu'il est aujourd'hui devenu difficile, voire totalement utopique, pour un commissaire-priseur de développer son activité en restant recroquevillé sur son seul cœur de métier. Le commissaire-priseur de demain ne pourra pas se contenter de priser et de tenir le marteau! Il doit adjoindre à cette activité principale des activités connexes de services qui vont venir la compléter et la nourrir.

Quels sont ces services et ces nouveaux territoires que peuvent préempter les commissaires-priseurs ?

Ils sont, en réalité, extrêmement nombreux. Ainsi, je pense que les maisons de ventes doivent aujourd'hui proposer à leurs clients un service de gestion de patrimoine artistique mais qu'elles peuvent aussi s'aventurer du côté de l'immobilier en créant des passerelles et des synergies, comme l'a fait Christie's en se positionnant dans l'immobilier de prestige. C'est une initiative très habile car lorsque l'on est choisi pour vendre un bien immobilier, on est évidemment bien positionné pour assurer aussi la vente du mobilier qui est dedans... De la même façon, les

“Le commissaire-priseur de demain ne pourra pas se contenter de priser et de tenir le marteau! Il doit adjoindre à cette activité principale des activités connexes de service qui vont venir la compléter et la nourrir.”

maisons de ventes peuvent proposer un service complet de conseil en décoration intérieure qui, bien évidemment, serait de nature à fidéliser ses clients et à susciter de nouveaux achats. On pourrait aussi évoquer la gestion de collection privée intégrant la capacité à organiser des expositions pour valoriser les œuvres au plan financier bien sûr mais aussi esthétique, de façon à ne pas en rester au simple conseil fiscal. En réalité, depuis la loi de libéralisation, ces nouveaux territoires, ouverts par des initiatives de crossmarketing, n'ont pas d'autres limites que celles de l'imagination et de la créativité des professionnels.

Ces initiatives sont bien sûr séduisantes, mais ne sont-elles pas réservées aux grandes structures disposant d'une surface financière suffisante pour les mener à bien ? Est-ce bien réaliste de se lancer dans une telle diversification lorsque l'on lance une nouvelle maison de ventes ?

Il est certain que seules les grandes et moyennes maisons de ventes disposent de la surface financière nécessaire pour développer de telles offres en interne. Toutefois, les jeunes études peuvent parfaitement les proposer en sous-traitant ces services à des consultants indépendants spécialisés. Pour ces structures, en attendant l'éventuelle internalisation des services, il s'agit de nouer des partenariats avec d'autres professions, de constituer autour d'elle un réseau de compétences dont elles seraient le hub. C'est d'ailleurs l'esprit de la mue accomplie par Drouot qui, depuis quelques années, s'affirme comme une véritable plateforme culturelle au sein de laquelle les personnes peuvent trouver la plupart des services associés à leur passion pour l'art et les objets anciens, Drouot Formation jouant, je le crois, un rôle important sur ce nouvel échiquier. En réalité, quelle que soit sa taille ou son ancienneté, une maison de ventes doit impérativement se désenclaver, s'ouvrir à d'autres milieux, explorer de nouveaux territoires, jouer à fond la transversalité.

Même sur un mode réticulaire, cette multiplication des activités ne se révèle-t-elle pas coûteuse ?

Non, pas nécessairement. Un exemple concret : dans le cadre de Drouot Formation, nous organisons, depuis quelques années, à la mairie du 9^e arrondissement, des cycles de conférences avec différents experts qui ont maintenant débouché sur des relations pérennes avec des éditeurs de livres d'art. Dans le même esprit, j'ai fait de Drouot Formation une tribune pour la "défense et illustration" des métiers d'art appliqués à la création contemporaine se traduisant notamment par des partenariats avec des Entreprises du patrimoine vivant (EPV), l'École Boulle ou encore les Ateliers d'art de France, dont nous sommes très fiers. Ce type de collaborations est à la portée de toutes les structures, même les plus modestes. Il faut vraiment cesser de brider la créativité des jeunes commissaires-priseurs car, dans un domaine tel que l'art, peuplés d'acteurs passionnés, les possibilités sont immenses. Mais encore faut-il, pour cela, avoir été invité à sortir de son quant-à-soi professionnel...

N'est-ce pas le cas aujourd'hui ?

Je n'ai pas le sentiment que la formation actuelle incite naturellement les élèves à se tourner vers les autres professions pour la simple raison qu'elle consiste, pendant deux ans, à les faire vivre et apprendre entre eux en vue du passage d'un examen commun. Oh bien sûr, à cette occasion,

ils rencontrent évidemment de nombreux experts dans tel ou tel domaine artistique. Mais il faudrait aussi qu'ils rencontrent et nouent des contacts avec des courtiers, des apporteurs d'affaires, des gestionnaires de patrimoines... Car, aujourd'hui, un commissaire-priseur ne peut pas vivre sans envisager son activité de façon transversale, sans se constituer un réseau solide et diversifié.

"J'ai le sentiment qu'aujourd'hui la formation des commissaires-priseurs met davantage l'accent sur la conformité que sur la créativité. En caricaturant un peu, je dirais que des jeunes passionnés et plein de fougue sont ensuite confrontés pendant deux ans à une structure qui, suivant sa pente naturelle, va les inciter à penser que l'essence de leur métier consiste à respecter scrupuleusement des règles et emprunter des chemins balisés... Je ne suis cependant pas inquiet : plus tard, la passion reprendra le dessus et fera sauter ce carcan, mais que de temps perdu !"



La promotion 2015-2016 des élèves commissaires-priseurs lors de la soirée interprofessionnelle organisée par l'ANECP.

Au-delà de cet aspect, quel devrait être, selon vous, le contenu de la formation des futurs commissaires-priseurs ?

Il est parfaitement évident qu'il faut aujourd'hui développer les compétences entrepreneuriales des futurs commissaires-priseurs dans les domaines du marketing, des réseaux sociaux, de la "force de vente", du management d'équipe, etc. Quant à la direction d'une vente, les cours de théâtre me paraissent essentiels mais à condition de l'envisager à la manière de *l'Actors Studio* c'est-à-dire ne pas construire artificiellement une personnalité mais au contraire la révéler. La liste est longue mais je me concentrerai surtout sur ce qui a jusqu'à aujourd'hui servi à définir la compétence principale du commissaire-priseur, je veux parler bien sûr de l'histoire de l'art.

Comme il existe des "arts appliqués", l'histoire de l'art doit être appliquée au marché et pas enseignée "hors sol" comme elle l'est aujourd'hui. Ici encore, cela armerait davantage les élèves pour renforcer leur sensibilité aux œuvres d'art et développer leur réseau en devenant des acteurs à part entière de la vie culturelle de leur temps."

Conformément à une longue tradition, les commissaires-priseurs sont généralement très fiers de dire qu'ils ont fait l'École du Louvre, etc. Je les comprends d'autant mieux que je suis moi-même historien de l'art et passionné par cette matière au point d'avoir consacré plusieurs années de ma vie à l'écriture d'une thèse sur l'histoire de l'École Nationale Supérieure des Arts décoratifs de Paris. Toutefois, qu'on le veuille ou non, et même si on peut le déplorer, cette façon fort académique et éminemment respectable d'envisager l'histoire de l'art ne prépare que de façon très lointaine à la pratique professionnelle qui sera ensuite celle des commissaires-priseurs.

Vous estimez que la formation classique est dépassée ?

Non, elle n'est pas dépassée, elle est essentielle. Mais il faut la dépasser, aller au-delà de ces fondamentaux en prenant davantage en compte les attentes des clients et l'évolution du marché. Ainsi, à côté de l'art ancien auquel se consacre essentiellement la formation, il faudrait davantage former les élèves à l'art moderne et à la création contemporaine et surtout pas de façon livresque mais en les accompagnant sur le terrain au contact direct des artistes et des artisans. Comme il existe des "arts appliqués", l'histoire de l'art doit être appliquée au marché et pas enseignée "hors sol" comme elle l'est aujourd'hui. Ici

encore, cela armerait davantage les élèves pour renforcer leur sensibilité aux œuvres d'art et développer leur réseau en devenant des acteurs à part entière de la vie culturelle de leur temps.

Pouvez-vous préciser ce que vous entendez par "commissaire-priseur acteur de la vie culturelle" ?

Vous touchez là à un sujet central qui me tient très à cœur. Contrairement à ce que l'on croit parfois, ce n'est pas un modèle tout à fait inédit car il a déjà existé. Que je sache, Maurice Rheims, Pierre Cornette de Saint Cyr et bien d'autres ne se contentaient pas de tenir le marteau ! Forts de leur personnalité, de leur caractère bien trempé, de leur passion et de leur investissement dans le monde de l'art, ils sont devenus des acteurs culturels incontournables et influents, identifiant les nouveaux talents, contribuant à façonner les tendances et capables de tirer le marché. À l'instar de ceux-ci, les commissaires-priseurs d'aujourd'hui doivent, je crois, cultiver leurs passions, agir selon leurs goûts, ne pas craindre de mettre en avant leur personnalité pour rayonner. Les trajectoires professionnelles réussies ne reposent jamais sur la seule excellence technique pas plus que l'on ne vend une œuvre sur sa seule notice dans un catalogue. Elles résultent aussi de l'élan et de la créativité que l'on y met. Or, j'ai le sentiment qu'aujourd'hui la formation des commissaires-priseurs met davantage l'accent sur la conformité que sur la créativité. En caricaturant un peu, je dirais que des jeunes passionnés et plein de fougue sont ensuite confrontés pendant deux ans à une structure qui, suivant sa pente naturelle, va les inciter à penser que l'essence de leur métier consiste à respecter scrupuleusement des règles et emprunter des chemins balisés... Je ne suis cependant pas inquiet : plus tard, la passion reprendra le dessus et fera sauter ce carcan, mais que de temps perdu !

Toutefois, parmi les qualités communément prêtées aux commissaires-priseurs, il y a aussi l'expertise...

L'expertise est évidemment cruciale car elle crée l'indispensable confiance auprès des vendeurs et des acheteurs. Toutefois, il



“Le métier de commissaire-priseur ne peut plus être exercé de façon solitaire. Durant leur formation, il faudrait que les élèves rencontrent et nouent des contacts avec des courtiers, des apporteurs d'affaires, des gestionnaires de patrimoines... Car, aujourd'hui, un commissaire-priseur ne peut pas vivre sans envisager son activité de manière transversale, sans se constituer un réseau solide et diversifié.”

ne faut pas s'illusionner : personne ne peut aujourd'hui être expert en toutes matières. C'est pourquoi je crois que les commissaires-priseurs français doivent de toute urgence établir de nouveaux rapports avec leurs experts que ceux-ci soient salariés ou prestataires. Aujourd'hui, en France, le commissaire-priseur est sur l'estrade avec son marteau tandis que l'expert est relégué en arrière-plan, voire invisible, en contre-bas. Tout un symbole. En me rendant à Londres ou à New York dans les années 90, j'ai pu constater que la coopération entre les *auctioneers* et les experts était beaucoup plus étroite, très collaborative. Dans le monde anglo-saxon - qui n'est pas, je le précise, ma référence absolue -, l'expert est pleinement associé à la vente. Il est présent, mis en avant et valorisé, ce qui, du reste, permet à l'*auctioneer* de remplir pleinement son rôle de meneur de salle.

Cette coopération débouche donc sur un nouveau partage des rôles ?

Oui, et ce partage des rôles est très efficace car il laisse davantage de latitude à l'*auctioneer* pour assurer la magie de la vente en jouant de son charisme et de sa personnalité, comme excelle par exemple à le faire François Curiel, forte personnalité s'il en est ! Du reste, ce renforcement du rôle de l'expert est d'autant plus important qu'avec le développement exponentiel des moyens d'information et de communication, les clients sont de plus en plus informés. Aujourd'hui, les commissaires-priseurs n'ont plus le droit à l'erreur, ni même à l'approximation. Les recherches sur la nature de l'œuvre, son authenticité, sa provenance, son histoire, doivent être extrêmement scrupuleuses. C'est d'ailleurs très heureux car, au-delà même des aspects moraux et déontologiques, il est avéré que l'on fait de meilleures affaires avec un client bien informé. Un client bien informé est un client

fidélisé qui va grandir dans sa passion et la cultiver avec vous.

Vous venez d'évoquer le savoir-faire des professionnels anglais. Cela nous amène à évoquer le caractère désormais globalisé du marché de l'art. Quels conseils donnez-vous aux jeunes commissaires-priseurs français pour relever ce défi ?

Mon premier conseil est très prosaïque et serait d'une grande banalité si je n'avais constaté tant de fois les lacunes des professionnels du marché dans ce domaine : il faut absolument maîtriser parfaitement l'anglais du marché de l'art et connaître aussi une troisième langue qui peut faire la différence : l'italien, l'espagnol, l'allemand ou le russe. Mais attention, une langue est indissociable de la culture qui lui est associée. Ainsi, au-delà de l'excellence de l'anglais pratiqué, il faut comprendre la culture de l'interlocuteur étranger. Cette attention à l'autre me semble très importante. Ainsi, il faut aussi aller à la rencontre des professionnels étrangers en les invitant ou en se rendant chez eux pour nourrir sa réflexion, se laisser étonner, rester en éveil et doper sa créativité. Je crois d'ailleurs que toute formation digne de ce nom devrait organiser des rencontres avec des collègues d'autres nationalités, des voyages d'étude à l'étranger.

Reste que les commissaires-priseurs français peuvent se prévaloir d'une longue et belle tradition...

Bien entendu ! C'est pourquoi les professionnels français doivent aborder ces marchés avec ouverture d'esprit mais sans aucun complexe car ils ne manquent pas d'atouts et que le système français de ventes aux enchères est même, pour de nombreux étrangers, un modèle à suivre. Tout récemment, j'ai reçu à Drouot la visite de délégations étrangères venant du Mali,



© Bunty Khien

de Côte d'Ivoire et de Thaïlande et comptant des personnalités de haut rang venant se renseigner sur le modèle français dans le but de développer le marché de l'art dans leurs pays respectifs. Les commissaires-priseurs français ne doivent donc pas aborder le marché international la corde au cou mais avec fierté, en cultivant aussi bien leur belle tradition que l'ensemble des innovations permises par la loi de libéralisation. À l'international comme dans tous les aspects de leur métier, telle est la clef du succès tant individuel que collectif : comprendre que la libéralisation de la profession doit impérativement aller de pair avec une libération des esprits, des initiatives, des énergies. Je suis à cet égard très confiant dans les nouvelles générations, car on ne choisit jamais le métier de commissaire-priseur par hasard. Ce n'est pas un métier anodin : la créativité, la passion et l'esprit de conquête font partie de son ADN. ■

Propos recueillis par Christophe Blanc



Laurence Boggero : “La formation doit préparer les élèves aux défis et aux évolutions de notre profession.”

Depuis que Laurence Boggero a obtenu son diplôme de commissaire-priseur, cette jeune commissaire-priseur se réalise professionnellement et humainement. Sa vocation est née très tôt, et s’est affirmée progressivement au cours de son parcours scolaire. Un cursus plutôt classique, qui l’a amenée à traverser la France, depuis l’École du Louvre jusqu’aux bancs de la faculté de Droit, pour enfin réussir le concours d’entrée en 2013. Une fois admise, elle a opté pour une formation généraliste : stage judiciaire à Dijon et stage volontaire à Versailles, apprenant ainsi toutes les clés pour réussir dans ce métier qui combine savamment relations humaines, expertises variées et méthodes, à l’image du cursus.

Saisir les opportunités des évolutions en cours

Laurence s’est véritablement épanouie tout au long du parcours, en s’appuyant sur ses fondamentaux : alternance de cours théoriques et d’expériences concrètes, transmission de savoirs, et partage d’une aventure humaine forte avec les différents acteurs : commissaires-priseurs, experts, élèves et équipes d’encadrement de la formation.

Aujourd’hui collaboratrice de Maître Chausselat à Versailles au sein de son activité judiciaire, elle dresse un constat simple : la mutation profonde de l’environnement actuel de la profession ouvre de nombreuses réflexions, qu’elle envisage comme autant d’opportunités à saisir. La Loi Macron, l’ouverture croissante du marché de l’art, la nouvelle concurrence et la révolution digitale sont autant d’enjeux-clés qui concernent déjà les commissaires-priseurs, et qui nécessiteraient d’être approfondis dès la formation. Celle-ci est en effet le premier facteur permettant de réussir la nécessaire modernisation de la profession. Ces différents axes de réflexion s’inscriraient en complément de l’enseignement actuel, qui est déjà fort complet. Ils doivent permettre l’ouverture d’un débat plus large pour préparer l’avenir de la profession.

Privilégier les formations opérationnelles

Selon elle, le premier enjeu serait de commencer la formation par un apprentissage plus opérationnel. Concrètement, cela serait possible en combinant systématiquement les cours théoriques - dispensés par l’ESCP et l’École du Louvre - avec un temps de travaux pratiques encadrés par des experts ou des commissaires-priseurs, qui apporteraient leurs

méthodes, leurs expertises et leurs visions du marché de façon globale. Ainsi, cette première semaine serait l’occasion d’intégrer les techniques d’inventaire sur les objets les plus courants, de préciser l’ensemble de la déontologie et de revenir sur certaines pratiques encore méconnues de la plupart. Cela permettrait d’accélérer l’adaptation des élèves à leur stage, en leur donnant les clés d’une approche pragmatique et appliquée afin d’être plus rapidement productifs.

Appréhender le marché de l’art en tant que marché

Dans un second temps, cet enseignement opérationnel et professionnalisant doit s’être enrichi d’un enseignement dédié au développement humain des élèves. Pour atteindre ce même objectif de création de valeur par les élèves commissaires-priseurs, dès les stages puis tout au long de leur carrière, Laurence aimerait que la formation propose aux élèves de développer leur savoir-faire et leur savoir-être, en lien avec l’apprentissage théorique. Pour ce faire, il serait intéressant de réunir et d’approfondir deux pans du métier aujourd’hui primordiaux pour les futurs commissaires-priseurs. D’abord l’appréhension du marché de l’art en tant que marché, en formant les élèves sur les techniques de marketing, de communication et de gestion : comment appréhender vendeurs et acheteurs, comment acquérir et fidéliser de nouveaux clients, comment accroître un chiffre d’affaires, réduire des coûts et travailler sur la marge d’une étude ? Ensuite, il conviendrait de mener à bien une refonte de l’apprentissage de l’École du Louvre en étudiant concrètement les thématiques artistiques les plus récurrentes dans l’exercice de la profession (notamment la bijouterie ou l’ébénisterie), au détriment de l’étude de l’Art pour l’Art - prérequis indispensable déjà testé lors du concours d’entrée.

Renforcer la valeur ajoutée des stagiaires

La première conséquence de ces réformes serait de dégager du temps - auparavant consacré à la formation du stagiaire par le commissaire-priseur. Ce temps est l’objet du dernier axe de réflexion de Laurence. Elle propose de le consacrer à la création de valeur pour l’étude. En effet, l’étude de nouveaux enseignements, allié aux gains de productivité d’une formation plus concrète, permettrait d’instaurer un véritable échange entre les élèves et leurs maîtres de stage. Ainsi, Laurence estime qu’au moins une semaine de cours devrait être allouée aux défis auxquels feront face les futurs diplômés : les conséquences du numérique sur le marché, la nouvelle

concurrence issue de la fin du monopole d'État sur le marché, l'ouverture du marché européen, l'impact de la transition écologique et du développement durable sur l'estimation des biens matériels et immatériels. Ces nouveaux thèmes pourraient être traités grâce à l'intervention de commissaires-priseurs et d'experts externes et à l'étude de cas pratiques. Cela permettrait à la profession de se positionner et de s'adapter continuellement, dans un contexte global incertain et nécessitant une réflexion commune. À court terme, cette semaine pourrait amener les étudiants – pour la plupart déjà sensibilisés à ces problématiques – à travailler conjointement sur ces sujets avec leurs tuteurs et de les appliquer concrètement à l'étude. ■

“Davantage de cours devraient être alloués aux défis auxquels feront face les futurs diplômés : l'impact du digital sur le marché, la nouvelle concurrence issue de la fin du monopole d'État sur le marché, l'ouverture du marché européen, l'impact de la transition écologique et du développement durable sur l'estimation des biens matériels et immatériels.”



Cristina Mouraut : **“Il faut inciter les élèves à acquérir un état d'esprit d'entrepreneur.”**

Avec le recul, elle trouve également que les cours à l'ESCP, dont l'intérêt sur le moment lui semblait plus mitigé, sont d'une grande utilité et devraient vraiment être mis en avant dans la formation. Selon elle, les cours de communication, de marketing et de management sont indispensables pour notre profession qui reste avant tout une profession “commerciale”. Le métier de commissaire-priseur ne se résume pas à “faire des fiches”, il faut mettre en pratique d'autres outils pour satisfaire ses clients au maximum. Lors de la formation à l'ESCP, les cours de comptabilité sont également d'une grande aide car ils nous permettent de mieux comprendre le fonctionnement d'une entreprise et surtout de pouvoir poser les bonnes questions à son expert-comptable.

Enfin, il faudrait également sensibiliser les élèves à acquérir un état d'esprit d'entrepreneur en leur expliquant les réalités quotidiennes d'un créateur/chef d'entreprise. Cette notion est rapidement évoquée mais pas suffisamment mise en avant par les intervenants. Personne ne nous apprend véritablement à “monter sa boîte”, à établir un prévisionnel ou à gérer un recrutement de personnel, or c'est extrêmement important. Nourrie de l'expérience d'autres professions, Cristina considère que, pour être moderne et se développer, les commissaires-priseurs doivent se tourner vers d'autres d'autres professionnels qui sont en mesure de les conseiller et de les aider. Une idée qui pourrait intéresser l'ANECP – dont Cristina a été vice-présidente – à l'occasion des tables rondes qu'elle organise. ■

Cristina Mouraut, officiellement diplômée en 2015, vient de quitter l'étude Morand et Morand à Paris pour monter, avec deux amies, sa propre maison de ventes Yellow Peacock. L'occasion de revenir avec elle sur l'intérêt de la formation de commissaire-priseur dans son quotidien.

Comme la plupart des élèves, Cristina garde d'excellents souvenirs des cours théoriques et pratiques d'histoire de l'art auprès des conservateurs et professionnels du marché de l'art. La visite des réserves de musées et la possibilité de manipuler des objets de qualité muséale sont vraiment les points forts de la formation, auxquels toutes personnes même non initiées, rêveraient d'avoir accès. Elle garde un sentiment précieux de ce moment passé à étudier un dessin de Raphaël au Louvre.

De même, les “journées judiciaires”, notamment à Saint-Parre-lès-Vaudes sont indispensables pour étudier et comprendre le matériel. Il faudrait même envisager de réaliser ces journées sur une plus longue durée et dans des conditions facilitées afin que tout le monde puisse mieux intégrer l'ensemble des informations fournies si difficiles à trouver par soi-même pour les révisions.



Pierre-Guilhem Métayer :

“On apprend davantage sur le métier en une semaine de stage qu’en deux ans de Fac !”

“Je suis originaire de Nevers, où j’ai d’ailleurs aujourd’hui encore un bureau, en plus de celui de Paris. Mes parents s’intéressaient beaucoup aux choses anciennes et nous avions, dans notre famille, une antiquaire qui disait toujours, quand elle me voyait : *‘Celui-là, plus tard, il sera commissaire-priseur !’* Ce à quoi je répliquais que non, parce que je me voyais vétérinaire. Et puis un jour, vers huit ans, je lui ai finalement répondu : *‘Je crois qu’en fait, vous avez raison !’*

Je me suis donc naturellement orienté vers les études adéquates dès après le Bac, et, une maîtrise de Droit privé en poche, j’ai fait une licence d’Histoire de l’Art, tout en multipliant les stages en France comme au Royaume-Uni. J’ai ensuite accompli mon stage professionnel de deux ans dans une étude judiciaire, à Paris, parce que c’était un domaine que je ne connaissais pas, et bien que je sois revenu ensuite à la vente volontaire.

Certes, l’enseignement du métier est très académique et éloigné des réalités de terrain, mais je crois que c’est une situation qu’on rencontre très généralement en France. Il est certain qu’on apprend davantage sur le métier en une semaine de stage qu’en deux ans de Fac ! C’est pourquoi le rôle du maître de stage se révèle essentiel, notamment pour appréhender les objets. Le fait que, si l’on trouve un fond creux en retournant une sculpture en biscuit, il y ait peu de chance qu’elle date du XVIII^e siècle, voilà quelque chose qui se transmet entre commissaires-priseurs et qu’on a peu de chance de découvrir par un autre biais.

On apprend aussi beaucoup par les experts, voire par les collectionneurs eux-mêmes, quand ils n’appartiennent pas à la catégorie de ceux qui préfèrent conserver leur savoir secret. Nous devons rester humbles puisqu’il existera toujours quelqu’un de plus savant que nous sur un objet précis. C’est d’ailleurs la grande opportunité d’Internet. Il y a quelques années, à Drouot, lors d’une vente courante, une gravure en couleurs a été mise en vente à 10 euros, pour finir à 300 000 quand on découvrit qu’il s’agissait... d’une aquarelle originale de Géricault ! À l’ère d’Internet, ce genre d’erreur d’estimation, dont on ne se serait jadis peut-être pas avisé à Montauban, se trouve immédiatement corrigée. L’enjeu est donc de parvenir à concilier la mondialisation de l’information avec le fait de choyer une clientèle locale.” ■



Marine Thirion : “La formation devrait être le moyen de rencontrer un maître de stage qui me transmettra son savoir.”

Comment votre vocation est-elle née ?

En allant petite à Drouot avec mes parents, j’ai eu une révélation : je voulais devenir commissaire-priseur. Toutefois mes parents me l’ont toujours déconseillé, voyant cette profession réservée aux personnes venant de ce milieu. Après avoir commencé des études juridiques, j’ai toutefois poursuivi mon idée de jeunesse. À l’issue de ma licence, j’ai réalisé un stage chez Maître Albain Gillet à Reims, puis je me suis inscrite en Master Management du Marché de l’Art à l’EAC à Paris ainsi qu’à une année d’histoire de l’art par correspondance. L’an passé, j’ai eu la chance de découvrir Drouot en réalisant un stage au sein de l’étude Ader Nordmann qui m’a confirmée dans ma vocation. Cette année, j’ai entrepris de multiplier mes expériences professionnelles. Ainsi, j’ai réalisé un stage chez Artcurial, maison de ventes dans laquelle j’effectue aujourd’hui un CDD de 5 mois. À la rentrée prochaine, je vais me préparer à l’examen.

Qu’appréciez-vous particulièrement dans ce métier ?

J’aime sa polyvalence, qu’il soit dépourvu de routine. Un commissaire-priseur doit aussi bien savoir donner une valeur aux objets, les décrire et les interpréter que les mettre en valeur

lors d’expositions. Par ailleurs, le côté humain de la profession, présent aussi bien dans le volontaire que dans le judiciaire, m’attire également.

Qu’attendez-vous de la formation de commissaire-priseur ?

J’espère en tirer profit pour en apprendre un maximum sur les objets et acquérir des connaissances généralistes sur le marché de l’art. Enfin, cela devrait être le moyen de rencontrer un maître de stage qui me transmettra son savoir.

Qu’appréciez-vous particulièrement dans le métier de commissaire-priseur ?

A priori, j’aimerais commencer à Paris pour voir un maximum d’objets et rencontrer un maximum de personnes. Mais ensuite j’aimerais m’installer en province car j’estime qu’il y a plus de possibilités d’innover et d’attirer une nouvelle clientèle qui ne connaît pas les ventes aux enchères. Il faudrait rassembler certains commissaires-priseurs de province, et j’ai la sensation que l’on peut faire plus facilement bouger les choses qu’à Paris. ■

“J’aimerais m’installer en province car j’estime qu’il y a plus de possibilités d’innover et d’attirer une nouvelle clientèle qui ne connaît pas encore les ventes aux enchères.”



Alexandre de La Forest Divonne : “Nous avons bénéficié d’une formation classique adaptée aux réalités du marché.”

“Les années de formation dispensées par l’école du Louvre et l’ESCP sous l’égide du CWV répondent aux attentes d’un marché en mutation. Le commissaire-priseur n’est plus présenté comme un chef d’orchestre un peu fantasque, mais bien comme un chef d’entreprise conscient des enjeux économiques du marché. Ainsi, l’on exige de l’impétrant de solides connaissances comptables et une parfaite maîtrise de l’anglais.

Si le mobilier et les objets de collection ne sont pas la spécialité la plus en vogue actuellement, les aspirants commissaires-priseurs passent beaucoup de temps, à apprendre, comprendre et appréhender ces “reliques”, que l’on retrouve en nombre dans la majorité des inventaires. Toutefois, il me semble qu’il serait judicieux de dispenser des cours plus approfondis sur les techniques telles que la gravure, la fonte ou encore l’ébénisterie. Cela viendrait parfaire des connaissances parfois trop théoriques.

Enfin, certains regretteront sans doute l’évocation trop anecdotique de marché émergent, à l’instar du Street Art, mais il appartient à chacun de développer ses spécialités avec ses goûts, son énergie. Gardons à l’esprit que cela ne peut être fait sans le socle solide d’une culture classique. ■



Thibault Fevre : “Les travaux pratiques dans les réserves des musées sont l’un des points forts de la formation.”

Quel a été votre parcours avant de passer l’examen ?

J’ai commencé par un an d’histoire de l’art à l’université de Dijon et j’ai ensuite passé le concours de l’École du Louvre où j’ai obtenu un diplôme de premier cycle avec une spécialité en arts décoratifs. Je me suis ensuite inscrit à l’université Paris II Panthéon-Assas pour obtenir une licence de Droit avant de décrocher le concours d’entrée à la profession en septembre 2015. Je passe donc l’examen de sortie à la fin de l’année.

Pourquoi avez-vous choisi cette profession ?

D’abord par intérêt pour les objets d’art et la chance qu’offre ce métier d’en côtoyer beaucoup quotidiennement. J’aime aussi l’idée de transmission des objets ainsi que les relations avec les clients, qu’ils soient acheteurs ou vendeurs. Un objet en dit beaucoup sur la personne qui le possède et ces objets s’inscrivent dans une personnalité et un ensemble qu’il est toujours intéressant de découvrir.

Où avez-vous réalisé vos stages et que vous ont-ils apporté ?

J’ai effectué ma première année de stage à Enghien-Les-Bains auprès de Maîtres Isabelle Goxe et Laurent Belaïsch et je suis actuellement en stage à Auxerre chez Maître Frédéric Lefranc. Durant ces stages j’ai eu la chance d’apprendre le métier “pratique” : j’ai appris le contact avec les clients et les correspondants sur le terrain, la gestion d’une équipe et d’une étude, et j’ai bien sûr développé mes connaissances sur les objets, la législation et le marché.

Alors que vous arrivez au terme des deux années de formation, quel est votre avis sur celle-ci ?

Ce qui est certain c’est que le “stage” est vraiment nécessaire. Je trouve cela encore plus constructif depuis cette année avec la mise en place d’une “fiche de stage” mensuelle que chaque élève doit remplir afin d’expliquer ce qu’il a appris et décrire l’ensemble de ses missions. Cela permet de cibler les lacunes et/ou au contraire de mettre le doigt sur les points forts de chaque stage. Concernant la théorie, je reste impressionné par la diversité des matières abordées. À mon sens, les travaux pratiques dans les réserves des musées sont vraiment

“Peut-être faudrait-il augmenter le nombre de tours de salle pendant la formation car c’est l’exercice qui se rapproche le plus de notre activité quotidienne.”

les points forts de la formation, une occasion unique de se confronter à des œuvres rares au contact de spécialistes.

Avez-vous une recommandation pour améliorer la formation ?

Pas vraiment à ce jour, je trouve que la formation est complète et correspond bien à notre profession. Les cours changent d’une année sur l’autre donc il y a inévitablement certaines spécialités que l’on n’étudie pas. Cela est normal. Peut-être faudrait-il augmenter le nombre de tours de salles pendant la formation, car c’est l’exercice qui se rapproche le plus de notre activité quotidienne. C’est un exercice apprécié de tous. On y apprend beaucoup et cela permet à chacun d’identifier ses points forts et ses points faibles, tout en se préparant aux examens de fin d’année.

Quel est le but de l’ANECP ? Pourquoi en être devenu président ?

Avant tout, le but de l’ANECP est de représenter les élèves commissaires-priseurs auprès des institutions et des professionnels. L’idée est de faire se rencontrer des professionnels du marché de l’art pour échanger et découvrir de nouvelles spécialités. On développe ainsi sa curiosité et on rencontre par la même occasion des personnes avec lesquelles nous serons peut-être amenés à travailler plus tard.

Partageant ces objectifs, j’ai voulu être membre du bureau de l’association et... on m’a nommé président ! J’ai accepté, car il est très important pour moi de m’engager pour les autres. En outre, donner du temps et s’investir dans un projet associatif est une expérience très formatrice.

Comment vous voyez-vous d’ici cinq ans ?

La réponse est assez difficile à donner et je n’ai pas d’avis vraiment tranché sur le sujet. L’idée de m’installer en province me plaît et correspond à mes attentes. Mais je suis conscient que l’avenir se joue au croisement des désirs et des opportunités qui se présenteront. ■





Héléne Martin :

“La variété des situations rencontrées et des projets menés contribue fortement à la séduction du métier.”

Quel a été votre parcours avant votre réussite de l'examen d'entrée en 2013 ?

Avant d'accéder au stage de la formation d'élève CP en 2013, j'ai validé un Master 2 en Droit Privé des Affaires et une licence en Histoire de l'Art. Un passage à l'École du Louvre m'a permis d'approfondir ce deuxième cursus et de choisir une spécialité : la sculpture française. En parallèle de mes études, j'ai effectué plusieurs stages dans le journalisme mais aussi et surtout chez des professionnels du droit (auprès de magistrats de TGI, chez un avocat) et bien sûr des commissaires-priseurs.

Pourquoi avez-vous choisi d'exercer ce métier ?

Il y a d'abord l'attrait pour l'histoire en général et pour l'histoire des objets. Il y a ensuite le fait d'avoir toujours sa curiosité et ses sens sollicités. De même, la variété des situations rencontrées et des projets menés, le travail sous forme de collaboration avec différents corps de métier sont des aspects séduisants. Il y a enfin le côté dynamique, toujours en alerte, du commissaire-priseur, l'aspect du jeu, de la scène et l'adrénaline lors de la vente.

Qu'attendiez-vous de la formation ?

Concrètement, j'imaginai une formation calquée sur les notaires ou les avocats, donc partagée entre des semestres de cours théoriques et d'ateliers pratiques sur les objets certes, mais aussi la déontologie et toutes les ressources nécessaires à la vie professionnelle. À l'issue de ces sessions de cours, les élèves CP auraient pu valider ces premiers acquis pour ensuite entamer une immersion quotidienne chez les professionnels les plus désireux de former. C'est en tout cas l'image que j'avais, celle d'une formation scindée en deux temps, avant d'intégrer la formation sous sa forme actuelle.

Que reprenez-vous de la formation ?

Je retiens surtout le mérite de la formation dans sa globalité, qui est de nous préparer efficacement avec des intervenants de qualité pendant les cours, tout en alternant avec le statut de salarié d'étude de commissaire-priseur. L'occasion de faire ses preuves pendant les tours de salles et pendant le stage est omniprésente et constitue un vrai challenge que l'on est heureux d'avoir concrétisé en validant le CBAS.

Toutefois, la recherche de stage a souvent été difficile, puisqu'elle dépend des besoins des études et du réseau que l'élève a pu, ou non, tisser avec le milieu professionnel avant l'entrée en stage. Il y a aussi un réel manque de documentation en matière judiciaire lors des cours.

Enfin, je regrette la difficile journée des examens intermédiaires dont j'ignorais l'existence à l'entrée, et dont il est ardu de mesurer le niveau d'exigence - notamment en termes de pratique professionnelle - car les élèves n'en sont pas au même stade au bout de la première année. En effet, les élèves suivent nécessairement des parcours différents dès leurs prises de poste respectives. Entre ceux qui sont embauchés dans des petites structures requérant polyvalence et réactivité, et ceux qui appartiennent à des maisons de ventes à l'organisation plus verticale axée sur une division du travail importante, l'accès à l'information, à la diversité des tâches ou encore au maître de stage n'est pas le même. Cela induit des disparités de niveaux à l'examen intermédiaire. De même, certains auront bénéficié de congés juste avant l'échéance leur permettant de réviser sereinement, tandis que d'autres auront effectué les permanences des études, avec moins de temps pour se préparer.

Malgré cette difficulté, vous avez réussi l'examen de sortie. Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Actuellement, je démarre une activité principalement judiciaire dans ma région d'origine, en Martinique. J'ai été nommée à la résidence de Fort de France en janvier dernier. C'est un défi car je travaille seule, tout en entretenant des rapports avec les juridictions (tribunal mixte de commerce pour l'essentiel) et les mandataires judiciaires. Je vais donc à la rencontre du monde juridique et judiciaire, et aussi de la population. Dans mon pays d'origine le contexte est assez différent car le métier est vraiment très mal connu, et toute la variété de nos compétences est à mettre en lumière. ■

“La recherche de stage est souvent difficile, puisqu'elle dépend des besoins des études et du réseau que l'élève a pu, ou non, tisser avec le milieu professionnel avant l'entrée en stage”



Thibaut Ruffat : “Sans curiosité et sans passion, la profession me semblerait bien triste.”

J’ai obtenu l’examen d’accès au stage en 2013 et dès les premiers jours qui ont suivi il a fallu très rapidement se mettre à la recherche d’un stage. Étant originaire du sud de la France, j’ai volontairement axé mes recherches dans cette zone géographique et j’ai obtenu un stage chez un OVV toulousain.

J’attendais de la formation et notamment du stage une véritable immersion à la fois dans le monde du travail de manière générale en même temps qu’un apprentissage au cœur de la profession de commissaire-priseur, et ce avec une certaine autonomie qu’a bien voulu me laisser mon maître de stage. Je pense que chacun d’entre nous a dû appréhender la formation de manière différente, dans le sens où nos choix ont pu participer inconsciemment ou non à l’orientation que nous avons choisie une fois la formation terminée. Il est évident qu’un stage dans une grande maison de ventes parisienne est une opportunité formidable à la fois pour les “yeux”, mais au-delà pour nous apporter de solides connaissances dans des domaines artistiques différents, surtout si le stagiaire est affecté à un département spécialisé. *A contrario*, celui qui choisira un stage dans une structure plus axée sur le judiciaire, sera plus à l’aise que les autres lorsqu’il sera interrogé sur du matériel industriel ou lorsqu’il devra rendre au tribunal un inventaire de liquidation ou de redressement judiciaire.

Je dois reconnaître que, sur ce point, j’ai eu de la chance en rejoignant une structure qui ne faisait que du volontaire et qui, durant mon stage, a racheté un office judiciaire. J’ai ainsi

pu me concentrer pendant une année sur l’activité volontaire puis, de concert avec mon maître de stage, me plonger du jour au lendemain dans le domaine judiciaire. Au-delà, suivre le long déroulement d’une cession d’office de commissaire-priseur judiciaire m’est fortement utile aujourd’hui.

Cette formation pratique qui me paraît indispensable est à mon sens inextricablement liée à la formation dispensée par le CVV et la CNCPJ. En effet, les cours que nous avons suivis autant au sein de l’École du Louvre qu’à l’ESCP furent formateurs dans des domaines ciblés grâce à l’intervention de professionnels reconnus et pédagogiques. Je regrette cependant que la formation ne dispense pas plus de cours sur le domaine judiciaire et notamment sur le matériel industriel auquel un commissaire-priseur judiciaire est pourtant confronté quotidiennement.

De manière globale, je garde de cette formation d’excellents souvenirs et de belles rencontres car soyons francs, peu de jeunes aujourd’hui sont admiratifs devant une commode Régence ou devant une vierge romane. C’est le message que je souhaite laisser aux jeunes étudiants qui veulent exercer notre profession. Un commissaire-priseur est avant tout un passionné et cette passion pour les antiquités et l’art ne s’invente pas. C’est d’ailleurs ce qui à mon sens fait l’excellence de notre formation, au-delà du stage et au-delà des cours. Sans cette curiosité et sans cette passion, la profession me semblerait bien triste. Un commissaire-priseur n’est pas un simple “marteau”. Espérons que cette formation reste toujours autant axée sur la passion qui nous anime. ■





La formation... l'avenir d'une profession !

Par Gérard Soussi,
Président de l'Institut Art & Droit,
ancien Vice-président de l'Université Lyon 3

Si pour le poète Louis Aragon et le chanteur Jean Ferrat "*la femme est l'avenir de l'homme*", nul doute que la formation est l'avenir du commissaire-priseur⁽¹⁾. Et pourtant, en guise d'introduction, tentons la contradiction et la provocation avec cette première question.

Faut-il former les commissaires-priseurs ?

Question iconoclaste et hors de propos me dira-t-on !

Observons toutefois l'essence même de l'activité du commissaire-priseur au-delà de toute considération ou qualification juridique et professionnelle *stricto sensu*. Ce professionnel a pour rôle de s'entremettre dans la circulation des biens et des richesses, c'est un "*porteur*" de biens, fussent-ils des œuvres d'art. C'est avant tout un agent économique, un maillon de la chaîne de la circulation des biens.

Dès lors, comparons le commissaire-priseur à d'autres agents économiques qui interviennent eux aussi dans la circulation des biens et des richesses, tels les commerçants personnes physiques ou encore les sociétés civiles et commerciales. Combien de ces commerçants ou dirigeants de sociétés ont-ils reçu une formation préalable à l'exercice de leur activité ? Leur réussite dépend-elle toujours de leur formation, laquelle rappelons-le n'est pas obligatoire pour devenir commerçant ou chef d'entreprise ? Nombre de chefs d'entreprise "*qui ont réussi*" sont en réalité autodidactes.

"L'expérience des pairs permet de raccourcir sa propre expérience et d'acquérir beaucoup plus rapidement un savoir-faire professionnel efficace et digne de confiance."

On pourrait alors imaginer dans le cadre d'une profession complètement déréglementée (bigre !) que les commissaires-priseurs ne soient astreints à aucune formation préalable et que toute personne puisse exercer ce métier sans diplôme ni formation. La loi du "sacro-saint marché" ferait alors la différence entre les bons et les mauvais commissaires-priseurs, le client allant spontanément vers la qualité des services et la bonne réputation. Quant à la justice, elle ferait, elle, la distinction entre les commissaires-priseurs n'ayant pas enfreint la règle de droit et ceux l'ayant enfreinte, sanctionnant ces derniers.

Que les commissaires-priseurs se rassurent, on ne saurait adopter cette position ; en voici les raisons.

Oui, il faut former les commissaires-priseurs ! Pourquoi ?

L'absence de formation pour exercer une profession déterminée oblige celui qui veut l'exercer à se former "*sur le tas*" et à subir le principe imposé aux souris de laboratoire dit de "l'essai-erreur". Ces pauvres petits animaux doivent trouver tous seuls la sortie du labyrinthe mais chaque fois qu'ils se trompent de couloir et vont dans une impasse, ils reçoivent une petite décharge électrique et ce jusqu'à ce qu'ils trouvent enfin la sortie salvatrice et indolore ! Conclusion : perte de temps, stress, échecs, douleurs...

L'apprenti commissaire-priseur, sans formation préalable, subirait un sort professionnel identique : tâtonnements, errements, échecs, pertes de temps et sanctions diverses, sans compter les préjudices subis par leurs clients.

On comprend alors très vite l'intérêt de toute formation :

c'est l'acquisition, en un temps limité, et sans risque, des connaissances nécessaires à l'exercice d'un métier mais c'est aussi (et c'est essentiel) l'acquisition, grâce à l'enseignement, de l'expérience professionnelle des aînés. L'expérience des pairs permet de raccourcir sa propre expérience et d'acquérir beaucoup plus rapidement un savoir-faire professionnel efficace et digne de confiance.

Une bonne formation permet un bon exercice de la profession, en donne une bonne image et rassure le client !

À condition évidemment que la formation soit adaptée au métier visé.

Former les commissaires-priseurs à quel métier ?

Il est un fait reconnu par tous les commissaires-priseurs, par le Synev, mais aussi par des observateurs extérieurs à la profession : le métier de commissaire-priseur a évolué et évolue en permanence.

Il évolue de par la volonté des commissaires-priseurs, lesquels sont créatifs, font bouger les lignes, offrent de nouveaux services, vendent de nouveaux biens, utilisent Internet, veulent répondre aux nouvelles attentes des clients et exercent de façon dynamique dans de nouveaux domaines.

Le métier évolue également sous la contrainte de la mondialisation, des difficultés économiques et de la concurrence entre professionnels du marché de l'art, français et étrangers. Cette contrainte exogène force les commissaires-priseurs à réagir, à s'adapter : ils le font et devront le faire de plus en plus et de façon permanente.

Il nous semble que ce qui caractérise aujourd'hui, et ce qui va caractériser à l'avenir, le commissaire-priseur c'est son rôle économique, c'est la notion d'"entreprise". Il est devenu chef d'une entreprise, que cette dernière soit petite, moyenne ou grande. Il lui faut trouver des "marchandises" à proposer à la vente et il lui faut trouver des clients pour les acheter. Pour ce faire, il doit mettre en œuvre tous les moyens et toutes les techniques des chefs d'entreprises.

Ce rôle économique n'est pas incompatible avec le côté "passion" de la profession, surtout s'il s'agit de vendre des œuvres d'art. On n'entre pas dans la profession de commissaire-priseur par hasard ou par défaut : ce n'est pas un métier de repli parce que l'on a échoué ailleurs, ce n'est pas, selon l'expression actuelle, un "plan B" !

“J’ai tendance à penser que c’est aux commissaires-priseurs de déterminer les règles régissant la formation et donc de tracer l’avenir de leur profession : niveau et conditions d’accès à la formation, contenu de la formation, corps enseignant et sanction de la formation.”

Ce rôle économique ne fait pas disparaître et ne doit pas faire disparaître les spécificités de la profession : une histoire et des traditions, un savoir-faire particulier, une déontologie propre, une transparence revendiquée, une confiance reconnue, un juste prix de la chose adjugée...

L'exercice de cette activité économique spécifique requiert donc une formation, mais laquelle ?

Quelle formation pour les commissaires-priseurs ?

En fait, il appartient à la profession de commissaire-priseur, et à elle seule, de se poser cette question et d'y apporter une réponse.

Pour ma part je me garderai bien de faire des propositions précises et concrètes, ce qui ne serait pas mon rôle, me contentant de livrer quelques réflexions toutes personnelles.

J'ai tendance à penser que c'est aux commissaires-priseurs de déterminer les règles régissant la formation et donc de tracer l'avenir de leur profession : niveau et conditions d'accès à la formation, contenu de la formation, corps enseignant et sanction de la formation.

Si la profession souhaite conserver un très haut niveau de formation, il convient alors d'exiger des candidats à l'entrée dans la formation un bon (très bon ?) niveau d'études et des diplômes universitaires et/ou de grandes écoles. Ceci éviterait à la profession de dispenser elle-même des enseignements longs et coûteux pour elle et pour lesquels elle n'aurait pas la compétence requise.

Il lui appartient alors de décider du type d'études requis, notamment, droit, histoire de l'art et gestion des entreprises (cette dernière discipline devant être jugée nécessaire compte tenu du métier, actuel et futur, de commissaire-priseur !) et du niveau d'études dans ces disciplines.

Ces formations préalables devraient être plutôt généralistes tout en étant indispensables à tout chef d'entreprise, laissant ainsi à la profession le soin de dispenser dans la formation elle-même, les enseignements théoriques et pratiques spécifiques au métier de commissaire-priseur.

Les modalités et règles d'accès à la formation doivent aussi être le fait de la profession : admission sur dossier, audition, examen, concours... On peut aussi imaginer que des personnes qualifiées dans leurs domaines professionnels respectifs et non commissaires-priseurs, soient associées au recrutement des candidats à la formation.

S'agissant du contenu de la formation, la profession s'est déjà prononcée, me semble-t-il avec raison, pour renforcer et/ou intégrer dans les enseignements, les méthodes de gestion des entreprises, la comptabilité, le marketing, la communication sans oublier la déontologie, les bonnes pratiques et les pratiques innovantes.



Quant aux enseignants, il revient d'abord aux membres de la profession les plus expérimentés (et disponibles !) de transmettre aux futurs commissaires-priseurs les règles du métier : une formation des commissaires-priseurs par des commissaires-priseurs ! Mais là encore, il ne serait peut-être pas inutile de faire intervenir au cours de la formation quelques personnalités qualifiées pour apporter aux élèves une ouverture extérieure sur le monde économique et ses changements, et sur l'évolution de la loi et de la jurisprudence concernant le marché de l'art.

Bien évidemment, comme aujourd'hui, une formation pratique, sous forme de stage ou d'alternance, devrait compléter obligatoirement la formation théorique.

Il reviendrait également à la profession de déterminer les règles de suivi de la formation théorique et pratique ainsi que les conditions d'obtention des diplômes de commissaire-priseur.

On terminera avec la formation continue, dite "*formation tout au long de la vie*" qui paraît désormais inévitable tant elle est nécessaire. Nous avons rappelé dans ces lignes le caractère évolutif de la profession de commissaire-priseur ainsi que les changements économiques permanents et mondiaux : ces professionnels doivent alors bénéficier, régulièrement et obligatoirement, d'heures de formation continue à l'instar de ce qui est organisé dans d'autres professions comme chez les avocats par exemple. Là encore, il revient à la profession d'imposer cette formation continue, d'en fixer les contours et de s'organiser pour l'assurer elle-même ou la déléguer à un organisme de son choix.

Une précision importante s'impose en matière de formation dispensée par une profession réglementée, ce qu'est aujourd'hui le cas de la profession de commissaire-priseur :

“Ce qui va caractériser à l’avenir, le commissaire-priseur c’est son rôle économique, c’est la notion d’entreprise’. Il est devenu chef d’une entreprise, que cette dernière soit petite, moyenne ou grande. Il lui faut trouver des ‘marchandises’ à proposer à la vente et il lui faut trouver des clients pour les acheter. Pour ce faire, il doit mettre en œuvre tous les moyens et toutes les techniques des chefs d’entreprise.”

seur : les conditions d'accès à la formation, son contenu, ses règles et la délivrance des diplômes doivent être agréés par l'autorité publique et sont instaurés par lois, décrets et arrêtés.

Il reste à la profession d'agir auprès des pouvoirs publics et de les convaincre. Ce n'est pas le plus facile dans la mise en place d'une formation professionnelle ! ■

(1) C'est à dessein que j'emploie le noble terme de commissaire-priseur au lieu d'opérateur de ventes volontaires (OVV).

L'Institut Art & Droit

Fondé par Gérard Soussi, en 1996, l'Institut Art & Droit est un lieu d'échanges juridiques et professionnels entre juristes spécialisés en droit de l'art et acteurs du marché de l'art. Ses membres : sont avocats, notaires, universitaires, commissaires-priseurs, galeristes, antiquaires, collectionneurs, assureurs, experts, gestionnaires de patrimoines mais aussi représentants de musées, de fondations et d'organisations professionnelles. Pour en savoir plus et connaître ses activités : www.artdroit.org.

Les maisons de ventes en quête de diversification

“Les maisons de ventes doivent réinventer leur modèle, le rendre rentable malgré les fluctuations. Elles ont cru un temps pouvoir doper le marché à coups de garanties financières et de commissions de plus en plus élevées offertes aux vendeurs et compenser cela par des frais imposés aux acheteurs. Elles s’aperçoivent qu’il n’y a pas de miracle et cherchent la formule pour transformer le marché en une industrie plus stable, plus sereine et pour restaurer la confiance”, explique Thomas Seydoux, conseiller en art et ancien spécialiste de l’art impressionniste et moderne chez Christie’s, aux Échos (25/01/17).

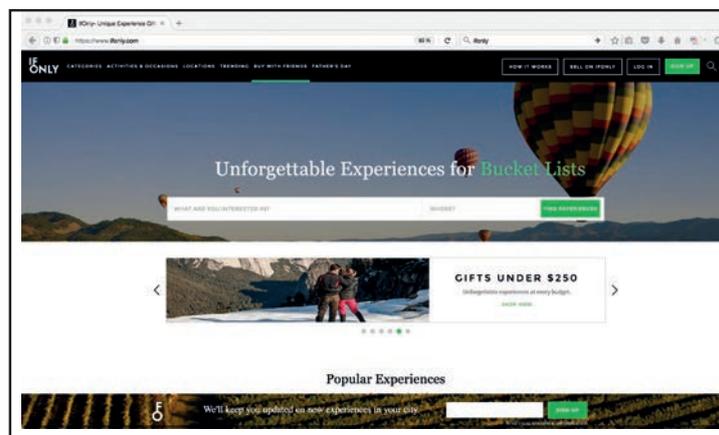
Comme le relate le quotidien économique, les maisons de ventes, Christie’s et Sotheby’s en tête, se sont notamment lancées dans une course effrénée à la diversification. Ainsi, la firme américaine a décidé de confier à Christy McLear, ancienne directrice générale de la Fondation Rauschenberg, le lancement d’une activité d’agent d’artistes chargée de les aider à gérer leur carrière et leur cote. “Un mélange des genres, une rivalité supplémentaire avec les galeries, et une bonne façon de ‘sourcer’ des œuvres, alors que le nerf de la guerre reste l’offre.”

Autre exemple de la diversification des activités: “Sotheby’s a investi dans IfOnly (ci-contre), une plateforme originale de ventes immatérielles! On peut y enchérir pour une croisière à bord d’un voilier de la Coupe de l’America en compagnie d’un vétéran ou pour une leçon de photo aérienne avec un lauréat du prix Pulitzer.” N’est-ce

pas s’éloigner un peu trop de son cœur de métier? Ce n’est pas l’avis de David Goodman, vice-président exécutif de Sotheby’s en charge du développement numérique et marketing. “Ceux qui viennent chez nous chercher le meilleur de l’art, des bijoux, des voitures, des vins, sont intéressés par ces expériences inaccessibles”, explique-t-il.

Pour les Échos, une chose est toutefois certaine: “De spécialiste de l’art à opérateur global de l’art de vivre, il n’y a qu’un pas, que le duopole a désormais allègrement franchi”. Nul doute que leur exemple stimulera de nouvelles explorations, car en matière de diversification, la seule limite est la créativité. ■

“De spécialiste de l’art à opérateur global de l’art de vivre, il n’y a qu’un pas, que le duopole Christie’s-Sotheby’s a désormais franchi.”



LE CHIFFRE
À RETENIR

**2,9
milliards
d’euros**

C’est le montant total des produits adjugés aux enchères en France en 2016.

47 % concernent l’art et les objets de collection, 47 % des voitures d’occasion et 5 % des chevaux. Belle preuve de résilience, le marché français de l’art et des objets de collection a connu une croissance de 4,7 % en 2016.

Source : Rapport 2016 du Conseil des ventes volontaires.

Clubs d’art : de futurs partenaires pour les maisons de ventes ?



L’engouement pour l’art contemporain suscite la création de clubs proposant un accès privilégié au monde de l’art. Visites privées, rencontres et conseils attirent un public de passionnés ou de simples curieux”, observe le Journal des Arts (09/06/17). Pour le bimensuel, l’éclosion de

ces clubs dans la plupart des grandes métropoles s’explique par un paradoxe du monde de l’art: “Si les galeries sont toutes gratuites et ouvertes au public, il reste une barrière psychologique et sociale forte qui empêche d’en franchir le seuil, et des codes exclusifs propres au milieu. [...] En amenant des collectionneurs potentiels tout en fournissant eux-mêmes une médiation pour les ‘simples’ amateurs, les clubs ont trouvé un modèle qui contente autant les galeristes que les collectionneurs et amateurs.”

Parmi les clubs parisiens, plusieurs modèles coexistent toutefois. Si certains privilégient encore la simple visite en compagnie d’un historien d’art, d’autres misent sur le côté élitiste du club. Il s’agit alors plutôt de rencontres en petits comités avec des artistes auxquels les membres n’auraient pas eu accès sans l’aide du club. Toutefois, un point commun unit les services proposés: il s’agit toujours d’aider les membres à naviguer dans un univers jugé complexe, déroutant ou intimidant, y compris dans une démarche de constitution de collection. Une prestation qui conduit aujourd’hui ces clubs à tisser des liens privilégiés avec les galeristes. Et pourquoi pas demain avec les maisons de ventes ? ■

TRÉSORS RETROUVÉS

Par Laurence MOUILLEFARINE

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



Un bronze inédit de Camille Claudel derrière une pile de vaisselle

Ah ! l'impact de la télévision... Philippe et Aymeric Rouillac, père et fils, commissaires-priseurs en Touraine, se produisent régulièrement sur la *Cinq* où ils racontent leurs découvertes. Et de trouvailles, ils en sont riches ! On évoquera, notamment, le coffre en laque qui servait de bar chez un quidam, et se révéla avoir appartenu au cardinal Mazarin... À la suite d'une émission, les voilà appelés en région parisienne par le détenteur d'une sculpture qui souhaite un conseil.

Une valse sensuelle, conservée par un "grand-père spécial"

L'œuvre en question était abandonnée au fond d'un buffet Henri II, enveloppée dans un torchon, derrière une pile de vaisselle. Elle y languissait depuis trois générations. "L'arrière grand-père était spécial", précise leur hôte en guise d'excuse, alors que, gêné, il exhibe un objet, à ses yeux, indécent. Il s'agit d'un couple, sensuellement enlacé, lui est nu, elle, dévêtue jusqu'à la taille. Un bronze signé "Camille Claudel". Le propriétaire a entendu parler de Paul Claudel, mais nullement de sa sœur. Aymeric Rouillac reconnaît aussitôt *La Valse*, sujet emblématique chez cette femme sculpteur. Il ne danse pas de joie pour autant... L'exemplaire ne porte aucun cachet de fondeur, c'est mauvais signe. De plus, le modèle a donné lieu à quantité de variantes et de reproductions, dans toutes les tailles, toutes les matières. Camille Claudel en a même conçu deux versions. Durant trois ans, elle s'attela à ses premiers *Valseurs*, fébrile, habitée par sa passion pour son maître Auguste Rodin. En 1892, elle présenta l'œuvre à un inspecteur du Ministère des Beaux-Arts dans l'espoir de la



voir transcrite en marbre ; ce dernier, admiratif mais prude, lui conseilla d'habiller ses personnages. L'artiste les drapa d'un voile. C'est, pourtant, la version torride qui fut exhumée du vaisselier. Comment est-elle parvenue jusque-là ?

Une fonte réalisée "sous le manteau"

Son propriétaire est, alors, invité à fouiller les archives familiales. Il y déniche une vieille carte postale illustrant la maison dans l'Oise où demeurait son aïeul, Joseph Allioli, chef d'une entreprise de décoration. Une vue intérieure du salon fait apparaître notre bronze dressé sur une colonnette à côté d'une cheminée néogothique. Le maître des lieux disparut en 1911. CQFD : l'épreuve est antérieure à cette date. Mieux, on va également découvrir une lettre autographe de Camille Claudel à Monsieur Allioli, laquelle laisse à penser que ce dernier acheta la sculpture à son auteur. Reste à expliquer l'absence de signature d'un fondeur. L'enquête est lancée : la société Siot-Decauville, qui a acquis les droits d'édition de *La Valse*, ne rencontrant pas le succès commercial escompté, Camille Claudel, dans le besoin, en aurait diffusé quelques fontes "sous le manteau". Ainsi, l'épreuve montrée aux Rouillac serait non seulement authentique, mais inédite. Autrement dit, un trésor.

La voilà, fière, dans le catalogue de leur vente de prestige annuelle organisée au château d'Artigny. Le moment est propice : un musée Camille Claudel vient d'ouvrir à Nogent-sur-Seine et le film *Rodin* agite le Festival de Cannes. Le 11 juin, elle a été emportée pour 1,46 million d'euros par la petite-nièce de l'artiste qui s'apprête à la céder au musée Camille Claudel de Nogent-sur-Marne. ■



De Zurbarán à Rothko

le musée Jacquemart-André expose les chefs-d'œuvre détenus par Alicia Koplowitz

Le musée constitué par le couple mythique de collectionneurs parisiens héberge actuellement un florilège d'exception issue

de l'une des plus importantes collections contemporaines, celle de la femme d'affaires espagnole Alicia Koplowitz et de sa société Grupo Omega Capital. Un panel du sublime sur plusieurs siècles.

Quand un temple du goût accueille en son sein les icônes majeures d'un autre temple du goût, le culte de l'art prend une tournure kaléidoscopique. De quoi donner le vertige au visiteur et tester sa capacité à contracter ailleurs qu'à Rome le syndrome de Stendhal. À l'étage du splendide hôtel particulier du couple que formèrent Nélie Jacquemart et Édouard André, et qui légua, en guise de postérité, sa magistrale collection d'œuvres d'art à la France, on pénètre dans des salles exposant les éléments les plus remarquables d'une collection espagnole, "de Zurbarán à Rothko", mais plus généralement du XVI^e siècle à aujourd'hui, et à travers laquelle se confrontent exclusivement des maîtres. Après un court film présentant les sculptures contemporaines magnifiques et monumentales qui constituent également la collection d'Alicia Koplowitz et qu'il aurait été en effet difficile d'introduire physiquement dans les pièces du musée, l'exposition se déroule en suivant un cours chronologique, et quoique les toiles se voient balisées par des bustes et têtes antiques, comme si les nombreuses et surprenantes évolutions de formes se produisaient toujours au regard des modèles initiaux de l'art européen.

Du Siècle d'or espagnol aux libertinages italiens

Bien sûr, la collection d'Alicia Koplowitz témoigne d'un intérêt particulier pour l'art espagnol, et la visite débute par quelques chefs-d'œuvre ibériques peints entre le XVI^e et le XVIII^e siècle. La *Vierge Gitane*, de Luis de Morales (1568), simple, délicate, précieuse, magique, côtoie une *Vierge à l'Enfant avec saint Jean-Baptiste* de Francisco de Zurbarán (1651), composition complexe, à la fois sophistiquée et réaliste. Juan Pantoja de la Cruz, peintre officiel de Philippe II et Philippe III, grand virtuose des portraits de cour, a notamment réalisé un *Portrait de Dona Ana de Velasco y Giron*

(1603), propre à éblouir le spectateur par la splendeur de l'apparat restitué. Deux siècles plus tard, Goya signe le *Portrait de la comtesse de Haro* : plus de hiératisme, mais une remarquable et poignante sensibilité. De Goya, on trouve ici trois toiles, dont ce portrait, pour trois registres bien différents qui illustrent la diversité des talents du maître. Une *Attaque de la diligence* et un *Hercule et Omphale*, fait divers et fable mythologique. Une des règles de la collection est bien d'allier la diversité à la quintessence. Suit une salle plus spécifiquement XVIII^e, une période phare dans le goût d'Alicia Koplowitz, montrant le génie des peintres italiens dans l'Europe des Lumières. Ceux-ci voyageaient alors beaucoup, et il leur arriva d'œuvrer en Espagne pour offrir, par exemple et comme Antonio Joli, des vues du Madrid de 1750 d'une précision remarquable. Mais, outre les toiles de Tiepolo et de Canaletto, on sera surtout touché par les portraits de Pietro Antonio Rotari, emblématiques du génie propre à l'époque. Du peintre italien, passé par Dresde, actif à la cour du roi de Pologne avant de peindre pour la tsarine, à Saint-Petersbourg, des "têtes de caractère" du goût français, on trouve ici quatre portraits, deux jeunes hommes et deux jeunes femmes, d'un charme et d'une sensualité tout à fait troublants.

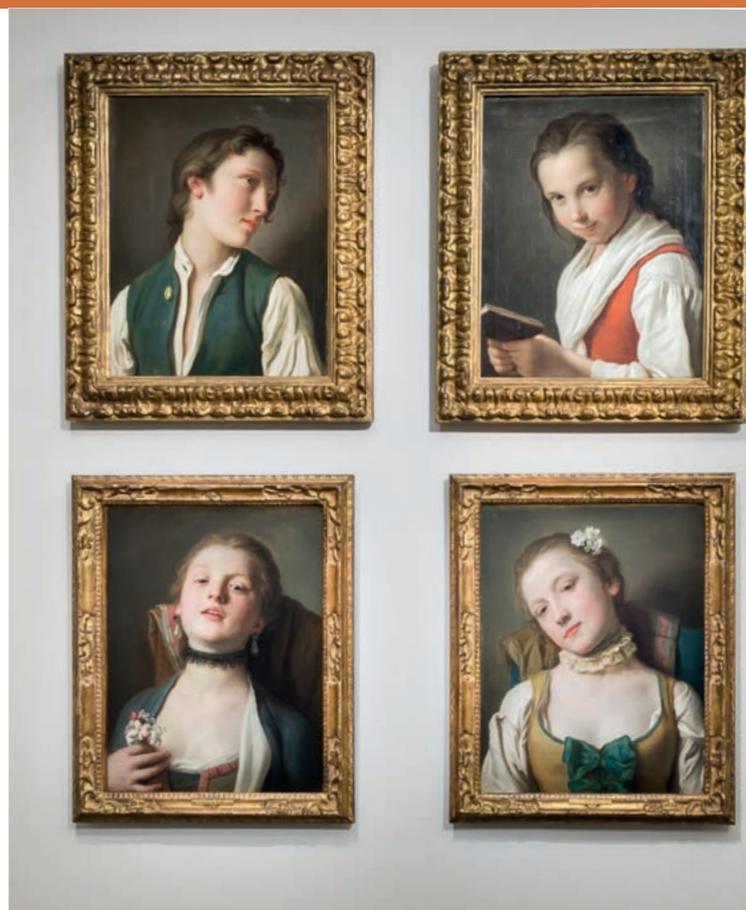
Échantillons des avant-gardes

Une toile de chaque maître décisif des révolutions modernes, telle semble être la gageure que s'est fixée Alicia Koplowitz. Ainsi découvre-t-on *Le Vase avec œillets* de Van Gogh, une nature plus vive que morte, où, par l'empâtement de la touche aux pétales et le déséquilibre du bouquet, les fleurs semblent prêtes à tomber, réelles, hors du tableau. Chef-d'œuvre de Toulouse-Lautrec, sa *Liseuse* fascine, tant, grâce aux tons complémentaires, à la vibration des couleurs et à l'intensité du dessin, la concentration et

l'intériorité du modèle paraissent contaminer l'image pour y exploser dans un retournement paradoxal impliquant le dedans et le dehors, le peintre et son sujet. Les *Femmes au bord de la rivière* de Gauguin livre, par l'extraordinaire puissance des couleurs, un échantillon du fauvisme, quand la *Femme à la robe bleue* propose un exemple tout à fait singulier de l'art d'Egon Schiele, d'ordinaire si strident et convulsif, et, par cette somptueuse aquarelle, au contraire allusif et d'une délicatesse exquise. La collection espagnole ne pouvait se dispenser de pièces majeures de Picasso et Juan Gris. Notamment un *Violon et journal* de Juan Gris qui propose une nature morte exemplaire et achevée du style cubiste, un *Demi nu à la cruche* où Picasso, par une palette chromatique réduite revient aux sources de la peinture dans un hiératisme antiquisant, ou encore, du grand maître de la modernité, *Tête et main de femme* qui, en 1921, fait renouer la peinture nouvelle avec l'allure des idoles primitives. Une salle est consacrée aux avant-gardes parisiennes du début du XX^e siècle et rassemble Van Dongen, Modigliani et de Staël. À côté d'une peinture abstraite de ce dernier et des célèbrissimes amandes noires qui font le regard de *La Rousse au pendentif* de Modigliani, on reste tétanisé devant la *Femme au grand chapeau* de Van Dongen, toute en couleurs vénéneuses, où l'élégance mondaine de la coiffe contraste avec la nudité brutale de la poitrine, et tandis que la femme fatale, mi-reine, mi-esclave, pose indifférente au cœur même de sa mortelle irradiation.

Les meilleurs contemporains

La visite s'achève avec des œuvres de la seconde moitié du XX^e siècle jusqu'à nos jours, comprenant, encore, une proportion significative d'artistes espagnols: Antonio Lopes Garcia et Julio Gonzalez, pour commencer, représentés, pour le premier, par un portrait de style Renaissance de sa femme, *Mari* (1961), pour le second par un buste féminin en bronze dont la pureté des lignes évoque la statuaire grecque. Se distribuent ensuite dans la même pièce trois toiles monumentales typiques, chacune, d'un courant de l'abstraction. Le *Numéro 6* de Mark Rothko, impose ses aplats de jaune, blanc et bleu, aux contours flous, couleurs saturées, à la densité et la puissance acculant le spectateur à une espèce de contemplation purement matérielle. Le *Sans titre IV* de Willem de Kooning (1977), exemple tonitruant de l'expressionnisme abstrait américain, oppose à Rothko une expérience joyeuse, sensuelle, active, de la couleur (voire totalement vaine, d'ailleurs). Et puis les *Parallèles* d'Antoni Tapies (1962) montrent encore une autre voie avec ces deux traces intermittentes comme raclées dans le fond sable de la toile, alors que la



matière ajoute une dimension supplémentaire à la force primale de la démarche abstraite. La dernière salle expose des œuvres créées par l'élite de l'art contemporain: on y trouve le portrait d'une *Jeune Femme au manteau de fourrure* de Lucian Freud (1967), les traits expressifs et exagérés du modèle donnant l'impression que le peintre lui aurait volé son image dans la rue à la manière d'un photographe intrusif. La *Feuille* de Germaine Richier (1948), est la sculpture très subtile d'une figure féminine élancée et menue avec impressions de feuille sur le buste, le dos et le cou, à travers laquelle s'associent imaginaire et réel, humain et végétal. Non loin, une araignée (*Araignée III*) de Louise Bourgeois (1998), impose son exorcisme de métal noir. La formidable toile de grand format *Kula Be Ba Kan* (1991), de Miquel Barcelo, l'un des plus grands peintres espagnols contemporains, représente une sorte de pirogue portant une dizaine de silhouettes dans la violence du fleuve, les couleurs, les flous et la matière (dont des branches et des feuilles) parvenant à rendre extraordinairement sensible cette turbulence.

Le *Lac jaune*, dans un autre genre, mais du même format et du même peintre, démontre encore la puissance dont il est capable et conclut donc admirablement cet impressionnant parcours sans faute.

Romarc Sangars

Pour aller plus loin:
De Zurbaran à Rothko,
jusqu'au 10 juillet 2017,
Musée Jacquemart-André.

COMMISSAIRE- PRISEUR

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



Jérôme Delcamp : une synthèse idéale

Commissaire-priseur spécialisé dans les manuscrits, les livres anciens et la numismatique, Maître Jérôme Delcamp vit à travers son métier la conjonction de ses passions, au sein d'un contexte dont il a toujours également apprécié le charme théâtral.

Adolescent, Jérôme Delcamp est fasciné par les ventes aux enchères, un spectacle en soi, qu'il trouve magique, quand ses parents l'emmènent y assister. Pourtant, ce n'est pas avec la motivation première de devenir commissaire-priseur qu'après le Bac, il entreprend successivement des études de Droit, d'Histoire de l'Art et de philosophie. Non, il s'agit au fond simplement de faire ses Humanités, comme l'on disait encore il y a peu pour définir la formation de l'Honnête homme, et de poursuivre de manière académique ses passions pour la lecture ou les collections du Louvre. Ce n'est que dans un second temps que Jérôme Delcamp réalise que cette profession représente la synthèse exacte de ses centres d'intérêt et qu'il s'est, sans l'avoir spécialement prévu, construit le cursus universitaire idoine. Ce parcours étonnamment fluide se poursuit sur le même tempo puisqu'il trouve immédiatement, après ses études, un stage dans une étude en Auvergne. Une expérience très intéressante dont il conserve un excellent souvenir, parce qu'il s'agissait d'une étude généraliste et que les petites structures permettent au stagiaire de se trouver au cœur de l'action, et en outre - province oblige -, dans une atmosphère particulièrement cordiale.

Retour à la littérature

S'ensuit un stage à Paris, dans une grande étude, cette fois-ci, puisque c'est chez Laurin-Guilloux-Buffetaud que Jérôme Delcamp fait ses premières armes, une étude qui a pris la relève du célèbre Maurice Rheims, et qui jouit d'un évident prestige. Or cette étude étant spécialisée dans les livres, Jérôme Delcamp revient par là à ses premières amours : la littérature. Il se sent parfaitement dans son élément, et l'expérience lui ouvre ainsi une perspective professionnelle qui renforce son goût et l'affine

encore. Après ce stage et deux ans passés chez Pierre Bergé, Maître Delcamp, qui avait toujours visé l'indépendance, crée donc sa maison de ventes en se spécialisant dans les manuscrits, les livres anciens et la numismatique. Son installation rencontre immédiatement une demande significative, car si la France est un vieux pays littéraire, elle est, concomitamment, un vieux pays de collectionneurs de livres. En outre, Jérôme Delcamp a compris, grâce à ses premiers pas dans le métier, qu'il ne pouvait plus exercer comme l'avaient fait ses prédécesseurs, et que le nouveau marché, plus ouvert, mondial, connecté, exigeait à la fois davantage de spécialisation et des axes de vente plus pertinents. En effet, à l'heure d'Internet, on ne peut plus se contenter de proposer simplement le contenu de bibliothèques, il faut disposer d'un important achalandage, opérer des tris et proposer des ventes précises qui rendront les offres lisibles et percutantes, à destination d'un public beaucoup moins patient qu'autrefois.

Divers secteurs, divers marchés

Jérôme Delcamp vend dans plusieurs secteurs liés à sa spécialité qui possèdent chacun leurs caractéristiques. Les manuscrits, d'abord. Les livres anciens, ensuite, et dans ce domaine, il a pu proposer une plaquette rarissime datant de 1509 et comportant le premier planisphère représentant l'Amérique ! Le domaine des éditions originales, lié à l'histoire du roman et de la poésie. Celui des illustrés modernes, livres d'art décorés soit par des illustrateurs soit par des peintres, puisqu'une nouvelle tradition a été lancée par Manet, permettant aux peintres d'illustrer directement des livres, sans passer par un graveur. Enfin, la numismatique. Quel lien avec les livres ? Eh bien, à l'origine, collectionner les monnaies allait de pair avec la bibliophilie, et d'ailleurs, la Bibliothèque Nationale comporte toujours son "*cabinet des médailles*". "*Livres et monnaies, c'est l'idéal !*", affirme même Jérôme Delcamp, car "*les grands amateurs collectionnent les deux*". La numismatique est un marché qui se porte bien, un marché davantage international qui requiert toujours un certain nombre d'intermédiaires. Quant aux livres, si le marché de la littérature documentaire, technique, s'est effondré avec le livre numérique et l'offre d'Internet, celui des livres de collection n'a pas été touché, naturellement, par cette révolution, et a même plutôt augmenté. Constat amusant : il dépend beaucoup, à l'étranger, du rayonnement de la France. C'est ainsi que la vente évalue l'impact de toute une civilisation ! ■