Soutenu par
MINISTÈRE DE LA CULTURE
Le magazine des enchères
LE QUOTIDIEN DE L'ART

SYMEV

SYNDICAT NATIONAL DES MAISONS DE VENTES VOLONTAIRES

Journées Marteau des commissaires-priseurs 2023

XVII^{e} édition

A Paris et en régions

Vendredi 12, samedi 13 et dimanche 14 mai 2023

Paris, le 4 avril 2023 **- La XVII^{e} édition des Journées Marteau des commissaires-priseurs se déroulera partout en France, les vendredi 12, samedi 13 et dimanche 14 mai 2023, à l'initiative du SYMEV - Syndicat National des Maisons de Ventes Volontaires.**

Les **Journées Marteau des commissaires-priseurs*** permettent, chaque année, aux néophytes et aux connaisseurs de faire gracieusement expertiser et estimer leurs objets, bijoux ou encore œuvres d'art. Dans le cadre des Journées Marteau 2023, le SYMEV organise les Journées Nationales de l'Expertise, afin de promouvoir le métier de commissaire-priseur et les ventes aux enchères publiques.

Rendez-vous incontournable des maisons de ventes volontaires avec les curieux et amateurs, les Journées Marteau invitent également les publics à de nombreux événements orchestrés par les commissaires-priseurs : expositions, ventes thématiques, visites guidées, nocturnes, conférences, dédicaces, ateliers interactifs et ludiques ou encore *escape games* et chasses aux trésors… L'occasion pour beaucoup de découvrir le monde passionnant des enchères !

« Pour la majorité des gens, les enchères évoquent soit la vente d'un Picasso, soit une saisie. Or, le prix moyen d'adjudication se situe plutôt autour de 50 € que du million. Le marché, qui semblait réservé à une élite, se démocratise enfin. Le principe des enchères existe pourtant depuis l'Antiquité. On n'a pas trouvé mieux pour acheter un objet au juste prix, grâce à une confrontation transparente et publique de l'offre et de la demande. Soumis à des obligations déontologiques et professionnelles, le commissaire-priseur engage sa responsabilité sur la qualité des biens vendus, leur état et leur authenticité. Pour les acheteurs, c'est un gage de sérieux et de sérénité.»

Jean-Pierre Osenat, Président du SYMEV

Florilège de rendez-vous

Tandis que **Nice Enchères**, **B. Girard-Claudon Européenne de ventes** (Bourg-en-Bresse), **Osenat** (Paris) ou encore **l'Hôtel des ventes de la Haute Marne** (Chaumont) organisent des journées d'expertises, **Auctie's** (Paris) propose une conférence en complément de ses expertises, et **De Maredsous Solibieda – Hôtel des ventes Madeleine** (Orléans) une journée d'apprentissage à l'expertise. Des vacations rythment également cette XVII^{e} édition : **Hugues Cortot & Associés** (Dijon) met à l'honneur la Bourgogne avec « Intérieurs dijonnais et collections », et **Sadde** (Dijon) également avec la dispersion de l'entier mobilier d'une demeure du XIX^{e} siècle, succession d'une famille d'érudits bourguignons *;* **l'Hôtel des ventes Giraudeau** (Tours) orchestre, quant à lui, une vente de vins, Champagnes et alcools. À Drouot, **DE BAECQUE & Associés** dévoile l'exposition de sa vacation : « Aux frontières de l'imaginaire, une collection ». Et enfin, dans le cadre de la vente évènement du Centenaire du mouvement artistique Ar Seiz Breur 1923-2023, **Rennes Enchères Bretagne**, organise, à l'occasion des Journées Marteau, deux journées spéciales animées de conférences et d'estimations d'objets du patrimoine culturel breton des années 1920 à 1950, dans le cadre de la vente du centenaire du mouvement Seiz Breur.

Retrouvez le programme complet ici : http://symev.org/

Sommaire

- **Commissaire-priseur, permanences et mutations d'un métier qui remonte à l'antiquité p. 3**
- **Économie éco-responsable et ventes aux enchères p.4**
- **Portraits croisés, entretien avec 6 commissaires-priseurs p.6**
- **Symev p.16**
- **Petit glossaire des ventes aux enchères publiques p.16**
- **Informations pratiques p.17**

Commissaire-priseur, permanences et mutations d'un métier qui remonte à l'Antiquité

« Le métier de commissaire-priseur a davantage changé en 20 ans qu'en deux siècles. »

Jean-Pierre Osenat, commissaire-priseur et président du Symev

Si le métier de commissaire-priseur s'est pratiqué dans une forme de continuité de l'Antiquité au XXe siècle, il a opéré un tournant important au début des années 2000, avec l'arrivée sur le marché de nouveaux professionnels et l'ouverture au monde par Internet. Au début du XXIe siècle, les commissaires-priseurs faisaient encore salles combles alors que, depuis la pandémie, les enchérisseurs se pressent moins dans les hôtels des ventes et participent beaucoup plus aux vacations par téléphone ou sur les plateformes. Grâce à Internet, le monde entier assiste désormais aux ventes aux enchères. « Peu importe le lieu de la vacation » comme le souligne Jean-Pierre Osenat. Non seulement les maisons de ventes offrent davantage de services à leurs clients mais les acheteurs cherchent et trouvent beaucoup par eux-mêmes l'objet ou l'œuvre convoité, grâce à la multiplication des moteurs de recherches et plateformes dédiés aux enchères.

Le développement des ventes à distance a amené les commissaires-priseurs à redoubler de précisions dans leurs descriptions. Des descriptifs rigoureux et précis ont remplacé nombre de visites, que les amateurs ou professionnels faisaient par le passé avant d'enchérir.

Les années 2000 ont représenté un tel tournant que Jean-Pierre Osenat confie s'être expatrié deux mois à New York à cette époque et y avoir rencontré tous les professionnels du marché de l'art, afin d'observer le marché américain. Toujours

novateurs, les Américains avaient déjà mis en place des départements par spécialité et nommé des directeurs de départements, ce que le commissaire-priseur français créa dès son retour et que le milieu a largement repris depuis, alors qu'auparavant les commissaires-priseurs et leurs clercs restaient généralistes.
Autre évolution, depuis une vingtaine d'années, la profession se féminise, et les femmes amènent avec elles un vent frais et une vision différente de la profession.

Économie éco-responsable et ventes aux enchères

Si, grâce entre autres à l'engouement pour le vintage, les salles des ventes constituent de plus en plus un lieu incontournable du marché de seconde main, certaines maisons de ventes essaient d'aller plus loin dans une démarche éco-responsable.
Créée en 2022 par Nicolas Nouvelet, Nicolas Nouvelet Commissaire-priseur associe une activité économique à l'écosystème solidaire, dans une démarche éco-responsable. Depuis quinze ans, son fondateur a pu observer, au cours de nombreux inventaires, que beaucoup d'objets n'étaient pas valorisés, faute de temps ou de ressource. Nicolas Nouvelet aime à rappeler que : « *La valeur d'un objet est multiple : qu'elle prenne la forme d'une vente aux enchères, d'un don, d'une action éco-responsable. En portant un regard juste sur un objet, on peut lui donner sa valeur financière sinon usuelle. Alors que le rôle du commissaire-priseur consiste à valoriser un objet, je pense que celui-ci peut mener diverses actions complémentaires au-delà de la vente aux enchères. In fine, un commissaire-priseur peut toujours retrouver des objets et leur donner une seconde vie, en les vendant ou en les donnant de différentes façons.* »
Au sein de son étude, ce commissaire-priseur propose une triple valorisation des objets :

- Au travers de la vente publique, le commissaire-priseur valorise, comme dans toute étude, les objets en les expertisant et les contextualisant, avant de les proposer au feu des enchères.
- Il existe cependant la possibilité d'un accompagnement au don au profit d'associations. Celui-ci concerne les objets, trouvés lors d'un inventaire, qui ne représenteraient qu'une faible valeur ou ne correspondraient pas au marché :

pour exemple, certains meubles ou encore certaines vaisselles. En contrepartie, les propriétaires reçoivent un reçu fiscal à la hauteur du don.

- Enfin, le tri des déchets constitue une troisième valorisation, dans le cadre d'une démarche éco-responsable. Pour exemple, les lunettes se verront confiées à une pharmacie, jouant un rôle d'intermédiaire auprès d'une association. Tout ce qui est voué à être jeté, peut faire l'objet d'un tri rigoureux, en vue d'un recyclage à moindre coût.

Cette façon de vider un intérieur offre un autre cadre à l'économie sociale, solidaire, et à l'économie circulaire. Au cours de leur première année d'activité, Nicolas Nouvelet et son équipe ont confié 250 m^3 de meubles et objets à Emmaüs. Tous ces dispositifs mis en place rappellent que le commissaire-priseur joue avant tout un rôle de passeur et qu'il peut le remplir de maintes manières, en s'adaptant aux enjeux sociétaux et aux nouveaux modes de consommation.

Portraits croisés : entretien avec 6 commissaires-priseurs

●Jean-Pierre Osenat, commissaire-priseur et président du Symev

https://www.osenat.com/

Jean-Pierre Osenat

copyright Guillaume Nédellec - Hans Lucas

Pourquoi avoir choisi le métier de commissaire-priseur ?

Avec un père collectionneur et poète, et Jacques Prévert pour parrain, j'ai grandi dans un milieu artistique. Mon père tenait un salon littéraire. Ne concevant pas de devenir marchand, j'ai rapidement pensé au métier de commissaire-priseur, qui défend le mieux, selon moi, l'intérêt des vendeurs, puisqu'il ne possède pas les œuvres. J'ai, par ailleurs, eu la chance de faire mon stage de quatre ans à l'étude de Maurice Rheims, et j'ai donc pu prendre tôt une multitude d'objets fantastiques entre les mains. Une sacrée école ! C'est un métier de passion…

Racontez-nous un moment mémorable de votre carrière.

J'en suis incapable, je ne regarde jamais derrière moi… C'est la prochaine vente ou aventure qui va m'intéresser. Allant toujours de l'avant, j'espère continuer aussi longtemps que possible à exercer mon métier. Depuis toujours, il me passionne, et grâce à lui, j'apprends en permanence… Plus on avance, plus on s'aperçoit que l'on ne sait rien. Le monde change, et je me plais à m'adapter à ses évolutions. C'est pourquoi je suis avec beaucoup d'intérêt ce que fait la jeune génération de commissaires-priseurs.

Pourquoi avoir décidé d'ouvrir votre propre maison de ventes ?

À l'époque, la question ne se posait pas : diplôme en poche, on rachetait ou on reprenait une étude. Ce que j'ai fait à Fontainebleau, j'ai repris une étude quasiment inactive et endormie, et animée par un commissaire-priseur âgé de 84 ans, extraordinairement cultivé. Ma génération ne comptait que des chefs d'entreprises.

Avez-vous choisi une spécialité ? Auquel cas, pouvez-vous nous expliquer ce choix par rapport au marché ?

Très tôt, j'ai organisé des ventes d'automobiles de collection. À l'époque, elles se tenaient dans le Quartier Henri IV du Château de Fontainebleau, et des milliers de personnes s'y pressaient pour y assister. Par ailleurs, installé à Fontainebleau, je me suis intéressé inévitablement à Napoléon au début des années 2000. Tout a débuté avec un projet de vente à bord d'un paquebot devant rejoindre Sainte-Hélène. Je me retrouvai alors face à une contrainte : des vitrines à garnir alors que je m'étais jusque-là surtout intéressé aux meubles napoléoniens. Un déclic, dès lors je me suis penché sur les souvenirs napoléoniens. Aujourd'hui, numéro 1 mondial des ventes Empire, je vends beaucoup à distance, sans que les acheteurs n'aient à se déplacer ; depuis 20 ans, une confiance s'est établie entre eux et nous. D'ailleurs, la majorité ignore la localisation de ma maison de ventes. Ce qui prouve la confiance que nous accordent les collectionneurs du monde entier. Cette mondialisation du marché de l'art amène des collectionneurs à travers le monde à rechercher nos catalogues de ces ventes.

Quels sont selon vous les enjeux de votre profession ?

Je crois à la vente publique, à la fois utile et transparente : elle permet d'afficher avec justesse des prix et des cotes consultables par tous. Efficace et sain, le milieu des enchères facilite les négociations. Les acheteurs peuvent, en toute confiance, se reposer sur ces informations communiquées par les maisons de ventes. Au-delà de cet aspect, le marché se renouvelle en permanence…

●Carole Jézéquel ou la polyvalence d'un métier

https://www.rennesencheres.com/

Carole Jézéquel

Copyright Laurent Guizard

Pourquoi avoir choisi le métier de commissaire-priseur ?

Le métier de commissaire-priseur est comme une évidence pour moi car il me permet de pleinement m'exprimer sur un grand nombre de sujets qui me tiennent à cœur. Tout d'abord humainement, il s'agit de partager mon goût pour les arts et les savoir-faire, transmettre le savoir des experts, former des collaborateurs. C'est aussi, lors des expertises, aller à la rencontre des propriétaires d'objets, savoir les écouter, découvrir leur histoire et les convaincre de nous confier leurs objets. Le commissaire-priseur est également un entrepreneur qui doit savoir manager, innover, anticiper et se différencier. Enfin, une vente aux enchères, bien animée passe par une communication importante et ciblée pour mettre en lumière les objets afin de créer de la passion chez un plus grand nombre d'amateurs.

Racontez-nous un moment mémorable de votre carrière.

Tout commence par une girafe… parmi une collection d'animaux naturalisés dédiés uniquement à des expositions pédagogiques. Mais la girafe ne pouvant entrer dans la salle des ventes, il nous a fallu voir plus grand, et en face de notre hôtel des ventes, la halle Martenot a pu nous ouvrir grand ses portes en nous offrant sa surface de 1200 m². Ainsi naquit l'idée de « Natures et Merveilles » : une exposition exceptionnelle de plus de 650 objets mis en scène à la manière d'un cabinet de curiosités du XVIII^e siècle. Ce fut un véritable challenge mais également une grande réussite : 9 mois de préparation mais 2600 visiteurs accueillis !

Pourquoi avoir ouvert votre propre maison de ventes et depuis quand ?

Après 10 ans d'association avec deux commissaires-priseurs spécialisés dans les ventes judiciaires et de véhicules, j'ai créé, seule, en 2011, ma propre maison de ventes dans le but de me consacrer uniquement à l'expertise et la vente d'objets d'art et de collection.

Avez-vous choisi une spécialité ? Auquel cas, pouvez-vous nous expliquer ce choix par rapport au marché ?

J'ai choisi d'être multi-spécialiste mais sans dispersion. Je me suis investie dans 15 spécialités à travers 40 ventes par an dédiées à l'art contemporain, l'art tribal, les bijoux, les tableaux modernes, la numismatique etc.

Par ailleurs, je crée chaque année une exposition-vente événement : cette année nous verra célébrer le centenaire du mouvement artistique breton Ar Seiz Breur au Parlement de Bretagne.

Quels sont selon vous les enjeux de votre profession ?

Le digital, les ventes online, les NFT nous poussent à relever des défis passionnants. À Rennes Enchères Bretagne, nous y sommes prêts sans oublier notre mission, notre passion, nous conduisant à être des passeurs de mémoire, un pont entre les générations.

●Guilhem Sadde, une dynastie de commissaires-priseurs

https://www.sadde.fr/

Pourquoi avoir choisi le métier de commissaire-priseur ?

D'une part par mimétisme familial, d'autre part et fortement par curiosité insatiable, passion pour la chasse du « mouton à cinq pattes », et enfin pour toutes les rencontres rendues possibles par ce métier.

Racontez-nous un moment mémorable de votre carrière.

Nous présentions à la vente un ours à miel de François Pompon d'une belle provenance : pendant les enchères, moi au marteau, je comprends qu'un client inconnu est venu en salle pour ce lot. Il commence à batailler contre deux marchands parisiens au téléphone. À 32.000 €, il semble abandonner et s'arrête d'enchérir et laisse le prix à hauteur de la cote pour ce modèle de bronze. Un petit éclair me fait lui dire qu'il n'était pas venu pour repartir les mains vides. Hésitant puis volontaire, il monte les enchères jusqu'à 48.000 € et emporte le lot contre le marché. Je me suis dit qu'à une seconde près, à une réflexion près, la vente peut basculer.

Qu'a représenté pour vous la reprise de l'étude familiale ?

La reprise d'une étude familiale est une chance puisqu'on hérite d'un nom qui est gage de confiance pour les clients, tant vendeurs qu'acheteurs. Nous héritons d'une expérience transmise oralement et par mimétisme. D'un autre côté, certains vendeurs héritent de nous et ne pense qu'à nous, ce qui est satisfaisant. Le tout est d'hériter également d'une force de travail suffisante pour faire perdurer l'aventure et ne pas les décevoir. Et ne pouvant nous reposer sur nos lauriers, nous devons nous adapter aux nouvelles envies du marché, aux nouvelles réglementations et méthodes de marketing.

Avez-vous choisi une spécialité ? Auquel cas, pouvez-vous nous expliquer ce choix par rapport au marché ?

Notre structure dijonnaise et grenobloise est traditionnelle privilégiant les vendeurs particuliers et les notaires. Le temps et les bras nous manquent pour développer de

vraies spécialités. J'ai donc créé, en lien avec des experts, une société de vente parisienne dédiée aux ventes de bandes dessinées, d'animation japonaise, de lithographies, de vins et spiritueux, et de design. Nous devenons des tiers de confiance et des passeurs d'objets entre collectionneurs. Les process de vente sont alors plus ciblés, le travail des catalogues fait très amont pour toucher le public d'amateurs.

Quels sont selon vous les enjeux de votre profession ?

L'enjeu macroéconomique de la profession est de réussir à maintenir le maillage territorial, qui est très spécifique à notre pays. Il est de prendre à bras le corps les nouvelles technologies pour nous aider dans les expertises et le marketing des ventes. Enfin, la fusion avec les huissiers de justice, pour l'activité judiciaire de notre métier, finit d'achever la libéralisation des ventes volontaires : le moment est venu pour entamer une scission entre le secteur des ventes d'art et collection d'un côté, et le secteur des ventes judiciaires et de matériels professionnels d'un autre côté. La dérégulation par internet et la nécessaire spécialisation de nos compétences nous y obligent.

●Delphine Bisman ou une filiation paternelle

https://www.jjbisman.com/

Pourquoi avoir choisi le métier de commissaire-priseur ?

Depuis toujours, j'ai baigné dans le monde des enchères, un univers qui me fascine et qui nous permet tous les jours d'avoir la possibilité de trouver des trésors et d'être en contact constant avec les objets. Pouvoir prendre dans nos mains des œuvres d'art et les toucher est une vraie chance.

Racontez-nous un moment mémorable de votre carrière.

Tous les jours nous faisons des découvertes, bonnes et moins bonnes... Mais quand nous expertisons un véritable trésor, nous gardons cette image en tête et cette impression extraordinaire. Ce fut le cas quand, à l'occasion d'un inventaire de succession, est apparu dans une petite maison un tableau ancien d'Abraham Mignon que j'ai adjugé 320000€ au marteau. Je me souviens aussi d'avoir dispersé l'intégralité des collections du musée Jeanne d'Arc si cher au cœur des rouennais. Grand moment.

Que représente pour vous le fait de travailler avec votre père ?

Deux générations de commissaires-priseurs avec des visions différentes mais totalement complémentaires. L'un à l'expérience, l'autre le dynamisme et les nouvelles technologies.

Avez-vous choisi une spécialité ? Auquel cas, pouvez-vous nous expliquer ce choix par rapport au marché ?

Notre étude est spécialisée dans les bijoux. J'ai obtenu mon diplôme de gemmologue avant même d'avoir celui de commissaire-priseur. Une vraie passion !

Quels sont selon vous les enjeux de votre profession ?

Toujours s'adapter, sans cesse. Le live n'était qu'un début. Et se former constamment, à tout.

●Mathilde Vauprès-Simon, commissaire-priseur généraliste

https://www.rois-vaupres-encheres.com

Pourquoi avoir choisi le métier de commissaire-priseur ?

J'ai toujours été passionnée par les objets d'art et les visites de châteaux meublés. J'étais fascinée par ces témoins historiques. De plus, j'ai toujours aimé la scène, et être en contact avec les autres, ce qui m'a poussée à me diriger vers cette profession.

Racontez-nous un moment mémorable de votre carrière.

Il y en a eu de nombreux, des découvertes de trésors cachés, insoupçonnés, de collections extraordinaires notamment dans le milieu des véhicules militaires. Mais, je dirais que mon premier grand moment restera la découverte d'un tableau de Bernard Buffet, qui fut mon premier grand coup de marteau à mes débuts.

Pourquoi avoir décidé de vous associer et depuis quand l'êtes-vous ?

L'association permet le partage, l'échange, de pouvoir grandir et évoluer ensemble, en essayant de toujours aller dans la même direction. Pour ma part, j'ai la chance d'être associée, depuis 2019, à Maître Florence Rois, avec qui nous formons un binôme très complémentaire et complice.

Avez-vous choisi une spécialité ? Auquel cas, pouvez-vous nous expliquer ce choix par rapport au marché ?

Je suis un commissaire-priseur dit généraliste. Je n'ai pas vraiment choisi de spécialité : j'aime l'idée de pouvoir toucher à tout et être capable de tout vendre.

Quels sont selon vous les enjeux de votre profession ?

Mettre au service des clients nos connaissances et compétences, en utilisant les nouveaux moyens de communication, dans un métier de plus en plus mondialisé et médiatisé, tout en préservant notre savoir-faire acquis de longue date auprès des experts, professionnels, collectionneurs, et qui rend notre métier unique.

●Amélie Desaize, jeune diplômée (promotion 2022)

Pourquoi avoir choisi le métier de commissaire-priseur ?

J'ai découvert ce métier aux côtés de mon père agriculteur. Il fréquentait les ventes aux enchères judiciaires à la recherche de bonnes affaires et je l'accompagnais. J'ai tout de suite aimé l'ambiance qui animait ces ventes : chaleureuse, théâtrale et enivrante. Des ventes judiciaires aux ventes volontaires d'œuvres d'art, il n'y a qu'un pas. En effet, souvent les commissaires-priseurs cumulent les deux casquettes, je me suis donc rapidement intéressée à l'autre volet du métier. Après la passion pour les ventes elles-mêmes, c'est le contact avec les objets qui anime mon envie de pratiquer ce métier complet.

Racontez-nous un moment mémorable de votre début de carrière.

Malgré mon jeune âge (26 ans), j'ai eu la chance de vivre des moments mémorables en tant qu'élève commissaire-priseur chez Christie's. Le projet le plus marquant fut la préparation et l'organisation de la vente de la Collection d'Hubert de Givenchy. Je me suis passionnée pour le projet dès son commencement. J'ai eu des étoiles plein les yeux en arrivant dans ses deux demeures, le château du Jonchet et l'hôtel d'Orrouer. Je garderai précieusement en mémoire le nom d'Assouan attaché à une sculpture en bronze réalisée par Giacometti, dernier lot de la vacation Givenchy, que j'ai remporté à 68.000 € au téléphone pour un acheteur français.

Souhaiteriez-vous un jour ouvrir votre maison de ventes ? Et pourquoi oui ou non ?

En m'engageant dans cette profession, mon objectif a toujours été d'ouvrir ma maison de ventes ou de m'associer. C'est la suite logique dans une carrière de commissaire-priseur. Je garde un lien fort avec ma région natale, la Bretagne, au sein de laquelle je souhaiterai développer ma propre maison dans quelques années. Commissaire-priseur est une profession qui permet de développer son esprit

entrepreneurial, ce qui en fait un métier d'autant plus stimulant. C'est une vraie chance de pouvoir exercer un métier qui permet d'être à la tête de sa propre entreprise et d'en gérer tous les aspects.

Avez-vous choisi une spécialité ? Auquel cas, pouvez-vous nous expliquer ce choix par rapport au marché ?

En tant que commissaire-priseur on est avant tout des généralistes. Maître Victoire Gineste, mon ancien maître de stage, nous comparait souvent à des médecins généralistes. Je trouve cette comparaison assez juste. Comme le médecin généraliste, on s'entoure d'experts pour remplir notre mission. Si la question c'est de savoir ce que je préfère, c'est le mobilier, du XVIII^e^ à nos jours. J'aime l'idée d'un art utile reflet de l'évolution de la société. Cet intérêt pour le mobilier m'a aussi poussée à créer une page Instragram, qui met en lumière des objets vendus aux enchères, avec toujours une illustration de magazine pour projeter les potentiels acheteurs dans la décoration de leur intérieur. Il me tient à cœur, comme beaucoup de jeunes commissaires-priseurs, de démocratiser les enchères.

Quels sont selon vous les enjeux de votre profession ?

La profession est en pleine révolution. Tout d'abord, d'un point de vue législatif avec la naissance des commissaires de justice scindant définitivement le métier en deux. L'enjeu sur ce point, c'est de continuer à cultiver notre singularité dans cette nouvelle profession qui réunit les anciens commissaires-priseurs judiciaires et huissiers de justice. C'est aussi l'occasion de se réinventer et de se développer.

Du côté volontaire, le métier continue de se démocratiser. Grâce à des jeunes commissaires-priseurs, comme Maître Chloé Colin qui anime la page Instagram La Saint Glin Glin, les jeunes entre 20 et 30 ans s'intéressent aussi à ce mode d'achat peu commun. L'enjeu des prochaines années, selon moi, c'est d'intégrer la vente aux enchères comme un mode de consommation à part entière. En pleine expansion du marché de la seconde main, les maisons de ventes ont un véritable rôle à jouer. Beaucoup d'acheteurs voient dans ce marché un moyen de mieux consommer et une vraie prise de pouvoir face à une société de surproduction. Ce sont ces acheteurs que nous devons toucher grâce aux objets uniques et authentiques que nous proposons aux enchères.

SYMEV

Créé pour relever les défis induits par la libéralisation de la profession de commissaires-priseurs, le SYMEV occupe une place singulière dans l'univers des enchères. Au-delà de la nécessaire défense des intérêts de ses membres, il mène une réflexion de fond sur le rôle des maisons de ventes volontaires dans le rayonnement du marché français de l'art et des objets anciens.

Le Syndicat national des maisons de ventes volontaires est né dans le contexte de la réforme du métier de commissaire-priseur, découlant de la loi du 10 juillet 2000 adoptée sous impulsion de la Commission européenne dans le cadre de la libéralisation des biens et des services.

Le SYMEV a pour vocation de fédérer les commissaires-priseurs de toute la France en leur offrant l'opportunité de se réunir autour d'un projet commun : la défense et la promotion de leur profession.

Le SYMEV vient, par ailleurs, de voir voter une réforme qu'il portait depuis cinq longues années à savoir principalement celle du Conseil des Maisons de vente, organe de contrôle et de régulation de la profession de commissaires-priseurs, avec la présence d'une majorité de professionnels en son sein.

5 mots pour mieux comprendre ce métier

Priser ou « donner un prix » : Le mot « priser » a donné son nom au métier de « commissaire-priseur » ; il comprend la description de l'objet, faite par ce dernier, et l'estimation qui en découle dans le cadre d'une vente aux enchères publiques.

Prix de réserve : le prix de réserve est le prix en dessous duquel le vendeur ne souhaite pas vendre son bien. Confidentiel, il peut être modifié jusqu'au moment de la vente. La fixation d'un prix de réserve n'est pas obligatoire. Cependant, si le bien a été estimé, le prix de réserve ne peut être fixé à un montant supérieur à l'estimation la plus basse. Lorsque le prix de réserve n'est pas atteint, le lot est invendu.

Mise à prix : Il s'agit du montant à partir duquel les enchères débutent. C'est le commissaire-priseur qui la fixe en fonction de l'estimation faite de l'objet.

Ordre d'achat : Un enchérisseur qui ne peut assister à la vente peut donner au commissaire-priseur un ordre d'achat, pour un ou plusieurs lots, qui fixe le prix maximum d'achat. Il constitue un engagement ferme d'acheter pris par l'enchérisseur.

Adjugé : Le mot adjugé est prononcé par le commissaire-priseur en tapant de son marteau lorsqu'il clôt les enchères. La prononciation de ce mot permet le transfert de la propriété du bien mis en vente à la personne ayant porté la dernière enchère.

*Les maisons de ventes vous accueillent toute l'année.

Retrouvez bientôt le programme des Journées Marteau sur le site du SYMEV :

www.symev.org

Entrée libre à chaque événement

Réservation nécessaire pour participer à certains rendez-vous du programme

SYMEV
15 rue Freycinet
75116 Paris
Tél. : 01 45 72 67 39
contact@symev.org
www.symev.org

Suivez les Journées Marteau sur les réseaux sociaux :

SYMEV1 #JournéesMarteau #Symev

Relations avec les médias
Anne-Sophie Philippon
annesophie@lepetitstudiolo.fr
+33 (0)6 27 96 28 86