

■ L E S A M I S D E ■  
**l'École de Paris**

<http://www.ecole.org>

**Séminaire  
Crises et Mutations**

*organisée grâce aux parrains  
de l'École de Paris :*

Accenture  
Air Liquide\*  
ANRT  
AtoFina  
Caisse Nationale des Caisses  
d'Épargne et de Prévoyance  
CEA  
Chambre de Commerce  
et d'Industrie de Paris  
CNRS  
Cogema  
Conseil Supérieur de l'Ordre  
des Experts Comptables  
CRG de l'École polytechnique  
Danone  
Deloitte & Touche  
DiGITIP  
École des mines de Paris  
EDF & GDF  
Entreprise et Personnel  
Fondation Charles Léopold Mayer  
pour le Progrès de l'Homme  
France Télécom  
FVA Management  
Hermès  
IBM  
IDRH  
IdVectoR\*  
Lafarge  
Lagardère  
Mathématiques Appliquées  
PSA Peugeot Citroën  
Renault  
Saint-Gobain  
SNCF  
Socomine\*  
THALES  
TotalFina Elf  
Usinor

\*Uniquement pour le séminaire  
Ressources Technologiques et Innovation  
(liste au 1<sup>er</sup> janvier 2001)

**LE COMMISSAIRE-PRISEUR  
FACE À L'EUROPE**

par

**Bernard OGER**  
Président de la Fondation DROUOT

Séance du 19 janvier 1996  
Compte rendu rédigé par Lucien Claes

**Bref aperçu de la réunion**

Les commissaires-priseurs assurent depuis plus de quatre siècles l'estimation et la vente publique aux enchères d'objets mobiliers, dans une tradition de respect scrupuleux de l'intérêt des vendeurs comme de celui des acheteurs. Le monopole dont ils bénéficient est tellement ancré dans notre histoire que sa remise en question peut surprendre. Mais l'Europe se construit, et la commission de Bruxelles doit prendre position sur une plainte des Anglais à l'encontre de cette protection du marché spécifique à la France. Ces officiers ministériels se sentent-ils prêts à devenir des commerçants comme les autres ?

*L'Association des Amis de l'École de Paris du management organise des débats et en diffuse  
des comptes rendus ; les idées restent de la seule responsabilité de leurs auteurs.  
Elle peut également diffuser les commentaires que suscitent ces documents.*

© École de Paris du management - 94 bd du Montparnasse - 75014 Paris  
tel : 01 42 79 40 80 - fax : 01 43 21 56 84 - email : [ecopar@paris.ensmp.fr](mailto:ecopar@paris.ensmp.fr) - <http://www.ecole.org>

# **EXPOSÉ de Bernard OGER**

## **Un monopole menacé**

Les commissaires-priseurs ont depuis fort longtemps le monopole des ventes aux enchères publiques. Or voici que l'an dernier, deux grandes maisons anglaises, Sotheby's et Christie's, ont porté plainte devant la commission de Bruxelles parce que la vente de meubles et d'objets d'art leur était interdite en France. Le monopole est donc menacé, et sa défense d'autant plus compromise que les autres pays pratiquent une politique commerciale financièrement plus attrayante. Pour mieux comprendre la difficulté de mutation que vit cette profession, il faut remonter à ses fondements, connaître son organisation et ses activités, et apprécier ses atouts et ses points faibles dans un contexte peu favorable de concurrence internationale.

## **L'institution**

C'est en 1556 que Henri II a délégué une petite part de son pouvoir royal en accordant un monopole aux huissiers-priseurs qui siégeaient au Châtelet. Cette institution a été confirmée par Louis XIV à la fin du XVII<sup>ème</sup> siècle ; bien sûr elle a été supprimée en 1793 à Paris, mais pas pour longtemps : pendant la révolution les abus et les pillages ont été tels que dès la fin de la Convention, Cambacérès l'a rétablie.

Actuellement la profession est régie par le code civil - décret de ventose An IX (1801) - repris par une ordonnance de 1945, et qui accordait aux différentes études de commissaires-priseurs, réparties dans les principales villes de France, l'exclusivité pour l'estimation et la vente publique de tous les biens mobiliers.

Comme tous les autres officiers ministériels - les notaires, les huissiers, les avoués à la Cour - nous dépendons de la Chancellerie, c'est-à-dire du ministère de la Justice et plus précisément du Garde des Sceaux. Au cours des vingt dernières années, la Chancellerie a modifié le nombre d'études résultant des décisions du code civil. De nouvelles études ont été créées dans plusieurs villes, en veillant à ce que tous les départements soient pourvus, afin de faciliter la désignation par les tribunaux de l'officier ministériel compétent pour les ventes judiciaires. Mais d'autres, qui n'exerçaient de fait aucune activité, ont été supprimées, surtout à Paris, où leur nombre est passé en douceur de quatre-vingt-deux à soixante-dix. Il faut savoir que jusqu'en 1975, la moitié des honoraires touchés par un commissaire-priseur étaient équitablement reversés aux autres confrères de la ville : il y avait ainsi à Paris de nombreux confrères - dont certains totalement inactifs - allègrement entretenus par les ténors de l'époque, Etienne Ader et Maurice Rheims, qui régnaient en maîtres sur le marché. Il y a eu tant de récrimination à cet égard que cette bourse a été supprimée. Actuellement, trois cent cinquante études environ sont réparties dans toute la France, où les femmes sont nombreuses, principalement en province, à exercer la fonction de commissaire-priseur.

Puisqu'il y a monopole, on rachète l'étude de son prédécesseur, et éventuellement la salle des ventes s'il en était propriétaire. Avec l'accord de la Chancellerie, nous pouvons désormais nous organiser en société civile de deux ou trois commissaires-priseurs, sous réserve que l'étude soit importante. C'est ainsi qu'à Paris nous sommes tous copropriétaires de l'Hôtel des Ventes, rue Drouot et de bien d'autres salles, dans le cadre d'une société civile immobilière. Toujours à Paris, il y a une centaine de commissaires-priseurs pour soixante-dix études, dont la moitié sont organisées en société civile professionnelle.

## **Le champ d'activité**

Le champ d'activité évolue. Certes la fonction concerne l'estimation et la vente publique de tout ce qui est mobilier, mais cela ne se limite pas aux meubles et aux objets d'art, qui seuls font l'objet de la demande de Sotheby's et Christie's. Il y a des confrères qui sont spécialisés dans la vente de matériel industriel, par exemple les voitures, les bateaux - la plus grosse étude de France est celle de Lorient, qui vend des paquebots, imaginez les prix ! - et les avions de temps en temps. On voit d'autres

ventes insolites, comme celle de bestiaux parfois pratiquée encore en province, ou cette vente ahurissante, à Drouot, de la succession d'un oiseleur des quais, avec tous les oiseaux affolés, transportés dans la salle des ventes, dans un épouvantable vacarme ! Dans d'autres cas ce sont des ventes pénibles, par exemple après une faillite, des tonnes de boules de gomme à écouler - je plains le commissaire-priseur ! - ou étrange, comme celle réalisée par Maurice Rheims, devant une salle de Drouot totalement vide, du droit de reproduction du cheval gagnant à l'époque toutes les courses à Longchamp : le crack Vieux Manoir ! S'agissait-il là d'un droit mobilier ? On peut se poser la question ! Il y a aussi des biens immobiliers par destination qui deviennent des biens mobiliers, comme les cheminées de marbre et les glaces récupérées lors de la destruction ou de la rénovation d'immeubles anciens. On voit que le champ d'activité est très multiple et très étendu.

### **La garantie et la solidarité**

Nous garantissons pendant trente ans l'authenticité de ce que nous annonçons dans les ventes. Cela pose quelquefois de sérieux problèmes, en particulier dans le domaine des peintures, avec des tableaux qui se révèlent faux quelques années plus tard, ou dont l'auteur est remis en question. Certes nous sommes couverts par des assurances, mais cette responsabilité joue très régulièrement. De plus, comme tous les officiers ministériels, nous sommes solidairement responsables : si un confrère fait de mauvaises affaires, nous assurons le règlement du client vendeur.

Or partout ailleurs dans le monde<sup>1</sup>, ce sont de très nombreuses petites sociétés commerciales qui vendent des objets, et quelques grandes comme celles déjà citées pour l'Angleterre, mais aussi une grande maison à Copenhague, une autre en Hollande, une ou deux galeries en Allemagne : toutes sont régies par le droit commercial, qui n'a rien à voir avec notre statut.

### **Les droits et les frais**

Nous touchons des droits sur l'acheteur. Autrefois, le montant des droits était très rapidement dégressif à partir d'un montant d'achat supérieur à six mille francs, et très faible pour de grosses sommes. Les sociétés étrangères prélevaient toutes 10 % quel que soit le montant de l'achat. Nous étions donc défavorisés et le gouvernement de M. Bérégofoy a rétabli l'équilibre en instaurant en France 10 % sur la totalité du prix de l'objet.

La différence se situe du côté des vendeurs, sur les frais de vente et sur les taxes fiscales. Théoriquement, les frais de vente sont libres, mais en tant qu'officiers ministériels, nous avons un tarif qui est de 7 % de frais de base, le reste s'appliquant aux frais de publicité, de catalogues, de transport, etc., et faisant l'objet d'un engagement contractuel entre le commissaire-priseur et le vendeur. Au total, cela porte à 12 % les frais pour les ventes courantes, et de 15 à 18 % pour les ventes cataloguées.

Face à cela, les sociétés anglaises font ce que bon leur semble. Elles ont surtout le droit d'acheter - par exemple des collections entières - pour revendre à leur profit, et il leur arrive de ne prendre aucun frais au vendeur - par exemple pour sortir une grande collection internationale - ce qui est évidemment très gênant pour nous.

### **Les taxes**

Perçues par l'État français, ces taxes n'existent pratiquement pas à l'étranger. Elles concernent la plus-value, le droit à l'importation, et bien sûr la TVA.

La taxe sur la plus-value - qui a été doublée il y a deux ans - est actuellement de 4,5 % pour tout objet de plus de vingt mille francs. Il y a quelques exceptions, notamment si le vendeur est commerçant, ou si le propriétaire non commerçant peut apporter la preuve qu'il est en possession de l'objet depuis plus de vingt et un ans : peu de personnes disposent de ces preuves, car dans les successions les documents sont perdus ou dispersés, et les objets ne sont pas cités dans un inventaire

---

<sup>1</sup> Sauf en Côte d'Ivoire et dans l'ancien Togo.

de succession notarié parce que les héritiers préfèrent très souvent payer les 5 % de frais forfaitaires sans autre formalité. Cette taxe n'existe qu'en France.

S'ajoute à cela une taxe - très lourde - sur les objets importés pour être vendus à Paris. Elle est variable selon les objets : 5,5 % sur les meubles et autres objets ordinaires, 20 % sur les livres et les bijoux. Voilà pourquoi il n'y a aucune vente internationale de bijoux à Paris : elles se passent toutes à Genève, où cette taxe n'existe pas !

Enfin, la TVA s'ajoute à toutes ces taxes, avec en France un taux sur les frais de 21 %. Les Anglais ont également le système de la TVA sur les ventes publiques, et ils ne se privent pas de le rappeler à la commission de Bruxelles, mais dans la pratique, ils ne l'appliquent pas sur les frais.

### **Le droit de suite**

Le droit de suite a été créé en 1920 : c'est un droit d'auteur de 3 % sur la vente qui revient normalement à l'auteur, de son vivant, ou à ses héritiers si la vente intervient avant le soixantième anniversaire de son décès<sup>2</sup>, mais ils n'en toucheront pratiquement que le tiers du fait des frais de gestion prélevés par les intermédiaires. Ce droit a une incidence importante pour toutes les ventes de peinture relativement modernes. Il n'existe qu'en Belgique et en France. Rien de plus facile, avec l'ouverture des frontières, que de transporter son tableau à Londres, pour le faire expédier et vendre aux États-Unis où il n'y a pas de droit de suite.

### **Le droit de reproduction**

Ce droit instauré il y a une vingtaine d'année n'avait jamais été appliqué jusqu'à présent dans la publication des catalogues pour annoncer les ventes. La Cour de cassation en a décidé autrement, suite à la réclamation, par la personne ayant droit moral sur la succession d'Utrillo, d'une redevance de deux mille francs pour chaque reproduction de tableau ainsi publiée. Ces droits s'ajoutent évidemment aux droits de suite, et cela finit par faire des sommes relativement importantes.

### **Le droit de préemption**

Le traité de Rome a posé le principe de la protection du bien national. Cela s'est traduit par le droit de préemption, propre à la France<sup>3</sup>, et l'interdiction de sortie du territoire. Le droit de préemption permet à un musée d'acquérir un objet mis en vente publique, au prix de la dernière enchère. Le musée doit confirmer par écrit la préemption dans un délai de quinze jours, ce qu'il fait le plus souvent. L'acheteur est furieux : on le prive de l'objet qu'il était près d'acquérir ! Mais si pour une raison quelconque, le musée ne confirme pas la préemption, il est encore plus furieux, parce qu'il pense avoir payé beaucoup trop cher un objet qui finalement n'intéresserait personne...

### **L'interdiction de sortie du territoire**

Avec l'interdiction de sortie du territoire, le musée n'est pas obligé d'acheter, il accepte que l'objet puisse être vendu, mais il exige qu'il reste sur le territoire national. Il y a là de quoi rebuter une bonne partie de la clientèle étrangère. Et quand un objet passe en vente, avec interdiction de sortie du territoire, puis préemption, c'est toujours une bonne affaire pour le musée, mais est-ce très correct vis-à-vis des familles des vendeurs ? C'est ce qui s'est passé récemment avec l'affaire du Van Gogh, interdit de sortie de France, et acheté par le musée d'Orsay : le vendeur a obtenu du tribunal des dommages et intérêts très importants, parce que l'application des deux droits consécutivement le privait de toute une clientèle d'acheteurs.

---

<sup>2</sup> Le délai est normalement de 50 ans, mais il faut y ajouter la durée des deux guerres.

<sup>3</sup> Avec une exception : l'an dernier ce droit a été instauré pour la première fois dans l'état de New York à l'occasion d'une vente publique.

## **Le passeport pour objet important**

Le passeport pour objet important est l'invention la plus récente en matière de protection du bien national, proposée par une commission du ministère de la Justice. Le principe en est le suivant : pour des meubles ou des tableaux estimés plus d'un million, ou pour des objets d'art estimés plus de trois cents mille francs, un dossier descriptif complet doit être constitué par l'étude, avec la provenance de l'objet si le vendeur accepte de la communiquer. Ce dossier est présenté à des conservateurs compétents qui décident si l'objet peut ou non sortir de France. Si la sortie est refusée, on se heurte à cette situation invraisemblable où l'objet est bloqué pendant trois ans, et au terme de ce délai, les musées sont tenus de prendre position : soit il y a préemption, soit l'objet peut sortir librement. Un tableau de sept millions a été adjugé récemment ; on a dit à l'acheteur qu'il ne pourrait pas voir son tableau pendant trois ans : évidemment il a refusé de payer ; mais trois ans plus tard, aura-t-il encore envie de ce tableau, aura-t-il encore les fonds, ne sera-t-il pas mort ? Faut-il commenter l'état dans lequel se trouve le vendeur ? Tout ceci est encore une exclusivité française.

## **La pression des Anglais**

Les maisons anglaises prennent 15 % de frais sur la vente d'objets courants, contre 12 % seulement en France, soit une différence en notre faveur de 3 % ; mais sur la vente de tableaux modernes par exemple, la différence atteint 10 % en faveur des Anglais, du fait de la quasi-absence de taxes ; quant aux objets importants, ils se permettent de ne prendre aucun frais pour avoir le prestige de les vendre. Avec cette politique, on comprend l'essor de ces maisons.

Dans les années 50, la compagnie des commissaires-priseurs s'était intéressée au rachat de Park Bernet, petite maison à New-York sans grande importance à l'époque. Le ministre de la Justice avait alors signifié à Etienne Ader et Maurice Rheims qu'il était inconcevable que des commissaires-priseurs rachètent une société commerciale surtout à l'étranger. Du coup c'est Sotheby's qui l'a rachetée ; le marché aux États-Unis étant en essor face à un marché londonien plutôt en déclin, Park Bernet est devenu le grand centre de vente de tableaux modernes et d'objets de collection importants. Si Paris a été à la fin des années 50 la grande place internationale, les choses ont bien changé depuis : le chiffre des ventes en France était de huit milliards de Francs en 1994, dont trois milliards et demi pour Paris, alors que Sotheby's, aussi bien que Christie's, font pratiquement chaque année le même chiffre que le total du chiffre français.

Certes leur activité s'étend de plus en plus à l'immobilier, ce qui n'est évidemment pas notre cas ; du reste ces mêmes maisons viennent également de porter plainte à Bruxelles contre les notaires, dont le monopole les empêche de vendre de l'immobilier en France. Des milliers de notaires vont donc se joindre aux quelque quatre cents commissaires-priseurs pour faire entendre leur voix auprès du ministère face à cette pression des Anglais.

## **La position française**

L'an dernier, M. Balladur a nommé un Conseiller d'État qui a rendu un rapport plutôt favorable aux maisons anglaises, et le ministre de la Culture de l'époque avait lui aussi fait des déclarations dans ce sens ; devenu Garde des Sceaux, ce même ministre a pris une position qui nous est plus favorable ; il vient de créer une commission qui doit étudier les possibilités d'éventuelle ouverture aux maisons anglaises, et rendre un rapport en septembre prochain. Cette commission réunit tous les quinze jours des représentants de tous les ministères, en particulier ceux des Finances et la Culture, mais aussi le président des Notaires, et Maître Millon, président des commissaires-priseurs parisiens, ainsi que quelques confrères désignés par le ministre.

## **La problématique**

Les études de commissaires-priseurs sont amenées à assurer les ventes judiciaires ou les ventes libres et volontaires. En province, les études assurent les deux types de vente, chacune représentant à peu près la moitié de l'activité. En revanche, à Paris, elles sont spécialisées dans les ventes industrielles - il y en a trois ou quatre à Paris -, ou dans les ventes judiciaires - certaines ne faisant

essentiellement que des ventes sur saisie par exemple -, ou enfin dans les ventes volontaires dans leur plus grand nombre.

À l'étranger les ventes judiciaires sont assurées occasionnellement par des personnes désignées par les tribunaux, par exemple des notaires. En France rien ne va changer dans cet aspect judiciaire des ventes : les officiers ministériels continueront d'assurer leur garantie en restant solidaires.

Mais c'est du côté des ventes volontaires que le problème se présente. Le projet consisterait à créer des sociétés commerciales soumises à des règles : une commission supérieure autoriserait chaque société à diriger des ventes aux enchères publiques et un commissaire-priseur sociétaire à tenir le marteau, elle veillerait en outre au fonctionnement financier de la société - avec la menace du retrait éventuel de l'autorisation de vente -, et contrôlerait que les acheteurs bénéficient bien d'une garantie et que les vendeurs sont effectivement payés. Dans une telle organisation, il est évident que la solidarité entre confrères ne pourrait être maintenue, puisqu'ils ne seraient plus les seuls acteurs dans les sociétés commerciales.

Si cette procédure était mise en place, les commissaires-priseurs devraient exercer leur fonction tantôt avec leur casquette officielle pour les ventes de type judiciaire (succession notariée, saisie, etc.), tantôt en tant que teneur de marteau d'une société commerciale pour les ventes volontaires. Cela me semble une situation floue difficile à assumer : si les commissaires-priseurs, en tant qu'officiers ministériels, ont le droit, comme le pratiquent souvent les maisons anglaises, d'acheter personnellement des objets afin de les revendre pour leur propre bénéfice - cela n'est pas dans leur tradition - le trouble risque de s'installer dans l'esprit du public.

### **La mutation de Drouot**

Si les sociétés commerciales se généralisent, les ventes se feront dans des lieux diversifiés, et ceux qui continueront d'utiliser Drouot seront trop peu nombreux pour en financer le fonctionnement ; Drouot risque donc de disparaître dans quelques années. Or notre président souhaite depuis longtemps créer face à la concurrence étrangère une grande maison unifiée, mais cela s'est avéré impossible jusqu'à présent, du fait de l'individualisme marqué des commissaires-priseurs, qui ne sont liés de fait que par la copropriété de Drouot. Seuls quelques petits groupes de deux ou trois études commencent à se constituer, fondés sur l'entente entre des commissaires-priseurs qui se regroupent pour faire des ventes cataloguées plus intéressantes. Mais l'occasion se présente maintenant de généraliser cette évolution. En effet, la décision vient d'être prise d'indemniser les commissaires-priseurs du montant correspondant aux marges sur ventes volontaires, catégorie de ventes qui subira la concurrence directe des maisons anglo-saxonnes. Il est probable que des confrères choisiront de cesser d'exercer après avoir touché l'indemnité, mais qu'advient-il des autres ? Notre président suggère, dans l'hypothèse de la création de multiples sociétés commerciales, de créer une grande société Drouot, holding qui superviserait l'ensemble des sociétés. Cette holding serait financée par les nouvelles sociétés qui y reverseraient une partie de leur indemnité ; elle favoriserait l'extension progressive des regroupements qui permettraient de grandes ventes par grandes spécialités. Tenant compte de la pression des marchés concurrents, les confrères seraient finalement favorables à cette proposition.

## **DÉBAT**

### **Drouot**

***Intervenant*** : Pouvez-vous donner quelques détails sur ce que vous avez appelé Drouot ?

***Bernard Oger*** : Drouot, c'est l'Hôtel des ventes de Paris où, depuis le XIX<sup>ème</sup> siècle, la compagnie des commissaires-priseurs de Paris assure, tous les deux jours, la vente aux enchères d'objets, exposés la veille de chaque vente, dans l'une des seize salles de l'établissement. Il y a aussi Drouot-Montaigne - deux salles sous le théâtre des Champs-Élysées - spécialisées dans les collections de beaux meubles et de tableaux, La Plaine-Saint Denis pour les voitures, et enfin Drouot-Nord pour les articles d'usage courant ; d'autres salles sont disponibles dans la

*région parisienne, comme Neuilly, Nanterre, La Varenne Saint Hilaire, etc., mais l'Hôtel Drouot reste un avantage énorme pour les clients, du fait de l'unité de lieu qu'il offre pour un grand choix d'objets.*

*Drouot, c'est aussi un secrétariat, un service comptable, un service de presse, un service catalogue, et des commissionnaires, qui assurent le transport des lots, ou qui aident à leur présentation dans les ventes : en tout, cela représente deux cents personnes, dont cent dix commissionnaires.*

*Le président de la compagnie, Maître Millon, dirige l'établissement avec le bureau de la compagnie, une S.A. pour les aspects de fonctionnement, et quelques confrères. Pour chaque vente, nous réglons des frais à la compagnie afin de financer le fonctionnement et l'entretien des salles de vente, dont nous payons la location pour deux jours ; les commissionnaires sont payés à la journée.*

## **Les dynasties**

**Int :** *Avez-vous des liens avec des dynasties comme les Duchemin, les Prouvot, Marie Brizard, les Dollfus, les Rothschild, et j'en passe, qui se situent entre la vieille noblesse et les hommes d'affaires ?*

**B. O. :** Certes, il y a des relations. Par exemple la famille Hermès achète régulièrement des objets pour le musée Hermès. Les membres des grandes familles de province préfèrent souvent vendre leurs objets à Paris plutôt que dans la salle de leur région, parce qu'ils ne souhaitent pas être reconnus chez eux comme vendeurs de tel meuble ou de tel tableau, de peur que la rumeur ne circule qu'ils sont en difficulté financière.

## **Les acheteurs**

**Int :** *Les acheteurs sont-ils souvent des oisifs distingués, et quel est le montant moyen des ordres d'achat ?*

**B. O. :** Il y a beaucoup de personnes qui travaillent, et qui viennent tous les jours pour nous donner des ordres d'achat : ils font ainsi des affaires satisfaisantes. Un montant moyen d'ordre d'achat n'a guère de sens dans le cas présent. Nous avons tout aussi bien des ordres à cent francs que des ordres pouvant atteindre cinq cent mille francs, c'est en fait très variable selon les ventes.

**Int :** *Voyez-vous souvent, parmi les acheteurs, des Arabes, des Japonais, ou d'autres nouveaux riches ?*

**B. O. :** Les Arabes ont acheté beaucoup d'objets clinquants, dorés, ou spectaculaires à des gens qui pratiquaient des prix colossaux ; ils savent maintenant qu'ils se sont fait avoir, et débattent les prix avec âpreté. En réalité, ils achètent très peu actuellement. Ce sont de nouveaux riches russes qui prennent la relève pour acheter le même type d'objets. Quant aux Japonais, ils ont acheté pendant des années des objets en pâte de verre, souvent inspirés d'estampes japonaises, et des tableaux d'artistes comme ceux du japonais Foujita, ou de Marie Laurencin ou Bernard Buffet dont ils ont acheté des quantités de toiles, leur style correspondant bien à leur goût. Mais ces achats étaient pour eux de simples placements : la plupart du temps les toiles restaient emballées et entreposées au fin fond de magasins d'usines... En plus de cela, comme ils ont commencé à constituer tardivement des collections, ils ont acheté fort cher de mauvaises toiles impressionnistes que les marchands avaient en stock depuis des années, et ils ont compris maintenant ce qui leur est arrivé. Comme ils ont en plus d'énormes problèmes financiers, ils n'achètent plus depuis trois ans.

**Int :** *Observez-vous une continuité dans le comportement des acheteurs ?*

**B. O. :** Le marché est en constante évolution. Les jeunes ménages par exemple achètent peu de meubles, tout simplement parce qu'ils n'ont pas la place ; en revanche ils achètent de nombreux objets, et se reconstituent des caves de vins anciens, ce qui est un phénomène tout à fait nouveau.

D'une façon générale, les objets de très belle qualité se vendent très bien. La qualité moyenne est plutôt en perte de vitesse.

### **Les vendeurs**

**Int :** *Les personnes qui doivent libérer une propriété s'adressent-elles plutôt à l'antiquaire local qu'à Drouot ?*

**B. O. :** On peut faire estimer les biens auprès de l'antiquaire et auprès de Drouot, mais il faut savoir que l'antiquaire ne retiendra que ce qui l'intéresse, alors que Drouot débarrassera tous les objets de l'appartement ou de la propriété. Cependant, si de telles situations étaient autrefois fréquentes, il est maintenant rare d'avoir des ventes d'objets provenant d'une unique propriété : ce sont désormais des objets de provenance multiples qui constituent une vente : il arrive qu'il y ait cinquante vendeurs pour une seule vente publique.

**Int :** *Qui sont les vendeurs ?*

**B. O. :** Il y a des vendeurs par décision de justice, et des vendeurs volontaires. Parmi les premiers il y a les entreprises en faillite, et les saisies chez les particuliers, ces dernières constituant malheureusement une énorme source quotidienne de vente, tant il y a de personnes peu averties qui se laissent embarquer dans des situations financières impossibles sous la pression de vendeurs persuasifs et parfois peu scrupuleux ; alors nous devons éventuellement forcer les portes en présence d'un huissier pour emporter les meubles et les objets. Les ventes volontaires sont faites pour la majeure partie à l'occasion de successions, mais il y a aussi des gens qui déménagent et qui doivent se séparer de meubles faute de place, des collectionneurs qui vendent plusieurs objets de moindre valeur pour acquérir celui dont ils rêvaient, d'autres personnes qui ont tout simplement besoin d'argent ; et il y a des phénomènes cycliques, comme à la fin janvier, la vente par les épouses de PDG des cadeaux de fin d'année affreux dont elles veulent se débarrasser : mais ce phénomène est en voie de disparition, car il n'y a plus guère de cadeaux !

### **Les gisements**

**Int :** *Dans quels pays y a-t-il encore beaucoup de beaux objets ?*

**B. O. :** Les grands gisements sont essentiellement en Europe, et principalement en France, en Italie, et auprès des grandes familles espagnoles. Il y a aussi beaucoup de choses au Danemark. L'Allemagne possède peu de choses, du fait des destructions pendant la dernière guerre, et n'a racheté que peu de beaux meubles, mais davantage de livres et d'horlogerie. Quant à l'Angleterre, les objets prestigieux ont été peu à peu vendus, génération après génération, pour sauver les propriétés, tant les droits de succession en ligne directe sont importants chez eux ; la majeure partie de leurs plus beaux tableaux sont maintenant dans les musées américains. Il y a aussi de très belles choses en Tchécoslovaquie, mais pas de transactions pour le moment. Les quelques vieilles familles très riches d'Amérique latine possèdent également de belles choses, mais elles en achètent beaucoup et ne vendent pratiquement pas ; les vestiges du précolombien sont très protégés, ils se vendent à New York et à Paris, mais il y a beaucoup de faux. En Russie il n'y a que très peu de choses, et du reste rien ne peut en sortir. La Chine vend de temps en temps des objets issus de fouilles, qui se vendent de moins en moins cher, mais il y a tellement de faux fabriqués à Hong-Kong qu'il faut rester vigilant : en plus il est très difficile d'authentifier des objets en terre cuite, principalement ceux qui ont été reconstitués à partir de fragments authentiques. Pratiquement tous les objets rapportés des Indes sont aussi des faux ! Seuls certains bijoux anciens commencent à se trouver sur le marché, mais à petit prix.

### **La concurrence**

**Int :** *Que pouvez-vous vraiment craindre de la concurrence anglaise ?*

**B. O. :** Il faut préciser qu'aujourd'hui les Anglais ne vendent rien en France. Cela dit, ils cherchent à s'introduire auprès des vieilles familles françaises pour vendre des beaux meubles ou des objets d'art,

et récupérer des tableaux pour les vendre aux États-Unis, afin de ne pas payer les droits de suite. Ils n'ont pas la moindre envie d'assurer notre service complet, qui consiste à prendre tous les objets le cas échéant, et à garantir le règlement des vendeurs ainsi que l'authenticité des objets vendus aux acheteurs pendant trente ans. Tout au plus les maisons anglaises offrent une garantie de deux mois, et seulement dans certains cas exceptionnels : c'est beaucoup trop court pour réaliser une expertise sérieuse de l'objet acheté.

Les Anglais ne voulaient faire au début que des ventes de grand prestige, mais ils sont prêts à vendre maintenant des meubles de cinquante mille francs. En augmentant leur créneau, ils peuvent effectivement prendre des parts de marché, car non seulement ils n'ont pas comme nous un tarif de frais à respecter, mais encore ils sont en mesure d'acheter immédiatement l'objet au client, ce qui sera apprécié par les vendeurs qui ont besoin d'argent sans délai. De plus ils ont une politique de publicité et de représentation très efficace, qui consiste à entretenir à longueur d'année des garçons de bonne famille au nom prestigieux, uniquement pour participer à des cocktails, des bals, des réceptions, de telle manière que lors des successions, ils se rendent aux obsèques, et que tout naturellement ce soit Sotheby's qui assure la suite !

Une bonne riposte à cette menace serait sans doute de réussir des regroupements de commissaires-priseurs, qui permettraient de diminuer significativement les frais, mais pour le reste, achats directs au client, représentation mondaine, etc., rien de tout cela ne correspond à nos traditions, d'autant que jusqu'à présent, en tant qu'officiers ministériels, nous étions tenus à un devoir de réserve, et qu'on se faisait sanctionner dès que l'on dépassait certaines limites...

Il faut noter que Sotheby's pratique une politique qui finalement lui coûte très cher - l'entreprise a fait deux fois faillite récemment - nous aurions pu la racheter il y a quatre ans et bien que les avis soient très partagés à Bruxelles face à notre monopole, nous y avons quand même des alliés et des atouts ; le représentant anglais lui-même reconnaît que notre système est très sécurisant, et pour les vendeurs, et pour les clients.

Enfin on peut également souligner que dans les maisons anglaises, en particulier chez Christie's, ce sont de jeunes experts très spécialisés qui font les estimations et qu'ils n'y restent pas longtemps parce qu'ils sont mal rémunérés, alors qu'en France nous sommes le plus souvent des généralistes, ce qui nous assure une pérennité, quelle que soit l'évolution des modes ; pour rester cependant pointus dans tous les domaines, nous nous faisons évidemment assister par des experts.

## La compagnie

**Int :** *Comment êtes-vous organisés ? Quel est le profil d'un commissaire-priseur ?*

**B. O. :** Nous sommes organisés en compagnie, et lorsque nous nous réunissons pour décider de nos orientations, chaque étude exprime une voix, ce qui a pour effet de n'accorder aucune prédominance aux études faisant de gros chiffres.

Il ne reste qu'une seule étude à Paris tenue par un descendant d'un commissaire-priseur du XVIII<sup>ème</sup> siècle. L'âge moyen est plutôt jeune maintenant, car depuis dix ans beaucoup d'anciens sont partis ; par ailleurs, comme on peut désormais être copropriétaire d'une étude, les emprunts sont moins lourds au départ et les commissaires-priseurs ne sont plus issus uniquement d'un club très fermé comme c'était le cas jadis. De plus un examen est désormais nécessaire pour exercer, et les connaissances requises en ont disqualifié beaucoup parmi les enfants des anciens. Les jeunes ont tout au contraire envie de travailler coûte que coûte, ils ont des emprunts à rembourser ! Il est vrai que cette nouvelle génération de commissaires-priseurs saura sûrement mieux s'adapter aux mutations en cours. Et Maurice Rheims qui bénéficiait d'une extraordinaire renommée, qu'il avait su médiatiser, et des relations personnelles très utiles à son activité, ne pourra plus être un modèle pour eux.

Nous sommes encore organisés comme une corporation, une des très rares corporations rétablies pendant la Révolution, alors que dans tous les autres pays du monde on a très bien su s'en passer : il ne s'agit pas d'une corporation d'artisans, car nous avons une activité très régulière et de masse, une sorte d'industrie de la vente permanente, avec ses rouages et son organisation méthodique, qui permet à Drouot de faire tous les deux jours une grande exposition, suivie le lendemain de grandes ventes. Les commissionnaires, quant à eux restent dans la pure tradition des corporations, car ils sont tous originaires de deux vallées de Savoie et de Haute-Savoie, et dès que l'un d'eux prend sa retraite, c'est un membre de sa famille qui vient le remplacer ; ils se sont groupés en village autour de Notre-Dame de Lorette, et leur comportement, régi par les exigences éthiques du groupe, reste exemplaire.

**Int :** *Quels sont, d'une façon générale, les rôles et les activités dans votre compagnie ?*

**B. O. :** Le président définit la politique de la compagnie et prend tous les jours les décisions pour sa mise en œuvre : cette activité l'occupe pratiquement à temps plein. Il doit également superviser l'administration de l'hôtel des ventes, assumer les relations extérieures - organes de tutelle, presse, organismes financiers -, et régler tous les problèmes posés par les confrères.

Les commissaires-priseurs estiment le prix des objets et les vendent. Pour l'estimation, ils sont aux premières loges d'un merveilleux observatoire qui est Drouot : avec la diversité et le volume des ventes, il leur est facile de suivre jour après jour l'évolution des prix pratiqués selon les objets. Bien sûr, nous l'avons dit, ils font appel à des experts dans des cas exceptionnels, ou très spécifiques, comme pour les timbres de collection. L'expertise est gratuite, et n'est pas nécessairement suivie d'une vente : face à l'Hôtel Drouot il y a un bureau d'estimation ouvert au public où le défilé des personnes venant demander une expertise est permanent. La vente est assurée selon les consignes du client vendeur, par exemple sous réserve que les enchères montent jusqu'à un prix minimum fixé à l'avance, faute de quoi l'objet sera retiré de la vente.

### **Le rituel des enchères**

**Int :** *Le commissaire-priseur a-t-il un rôle déterminant dans la vente aux enchères, ou bien n'est-ce pas simplement la répétition d'un rite immémorial ?*

**B. O. :** Oui, il s'agit bien de répéter un rituel, mais la variété des objets, la variété des publics - de six mille à dix mille personnes passent quotidiennement à Drouot -, et les différents styles des commissaires-priseurs contribuent à faire disparaître tout risque de monotonie. En France les ventes sont très démocratiques, les salles sont ouvertes à tous : on se limite seulement, pour les achats importants, à un appel à la banque de l'acheteur pour s'assurer qu'il est bien solvable. En Angleterre c'est totalement différent, les ventes ne sont pas ouvertes au public : il faut se faire représenter par un antiquaire, après avoir présenté patte blanche...

Beaucoup de gens viennent en curieux, voire pour être au chaud en hiver, et le spectacle est quelquefois dans la salle. Le matin ce sont surtout les antiquaires, puis on voit arriver, dès la fermeture de la Bourse, les banquiers et les agents de change ; plus tard ce seront les avocats dont la plaidoirie n'aura pas été tirée au sort et qui ont du coup du temps libre ; tous les jours de l'année nous voyons les médecins venir à la même heure. Le public est très fidèle, nous reconnaissons les visages sans connaître les noms, nous reconnaissons aussi des objets qui souvent changent plusieurs fois de propriétaire.

Tenir le marteau n'est pas un acte purement symbolique : il y a des commissaires-priseurs qui vendent bien, d'autres moins bien. Il est très important de bien voir tout ce qui se passe dans la salle : par exemple on sait que telle personne est là pour tel objet, on connaît ses habitudes, on prend même des enchères pour elle sans qu'elle ait à faire le moindre signe. Certains lèvent la main pour enchérir, d'autres font un clin d'œil, certains qui ne veulent pas être vus par les autres font des mouvements de pied sous la table, il y a vraiment tous les codes : les plus redoutables sont ceux qui ont des tics !

Dans la pratique c'est le commissaire-priseur qui décide du montant des enchères, sauf si quelqu'un en annonce une supérieure à dix francs. Il peut ainsi faire monter plus ou moins vite le prix, par tranches de cent, mille ou vingt mille francs selon l'importance de l'objet et l'ambiance de la salle. Les très gros acheteurs nous demandent souvent de pousser les enchères jusqu'à ce qu'ils fassent signe d'arrêter. Cela nous donne quelquefois des frissons, parce que ça monte et ça monte, et il n'y a toujours aucun geste, et nous nous mettons à redouter qu'ils ne se soient trompés d'un zéro, surtout quand il s'agit d'étrangers ! Si une vente s'emballe, le commissaire-priseur pourra accélérer encore plus le mouvement, si les enchères deviennent plus timides ou sont sur le point de stagner, il peut relancer la hausse : c'est une véritable animation de la vente, et certains savent la conduire mieux que d'autres.

En plus de cela, le monde entier nous regarde, puisque les ventes sont retransmises par réseau de télévision, et les acheteurs lointains peuvent enchérir en direct par téléphone. En fait il n'y a que très peu d'étrangers dans la salle. Il faudrait que nous ayions une implantation à New York, et cela n'a rien d'utopique, car c'est à notre portée.

## L'inévitable changement

**Int :** *Est-il exact de dire qu'un changement va se produire, qu'il vient d'ailleurs, que vous le redoutez quelque peu, mais qu'il vous semble inéluctable ?*

**B. O. :** Il est certain qu'un changement va se produire, mais je ne saurais dire exactement lequel, car les résultats des travaux de la commission ne sont pas encore publiés. Mais c'est bien parce que nous avons été remis en cause, ainsi que les notaires, auprès de la commission de Bruxelles, que nous prenons soudainement conscience du danger : il est certain que du fait de notre esprit d'indépendance et de nos divisions, nous n'avons pas su précéder les événements, et que nous sommes contraints maintenant d'être plutôt sur la défensive. Mais comment pourrions-nous être à la fois des officiers ministériels et des hommes d'affaires, comment concilier notre position de confidents - tenus au secret professionnel - auprès des familles qui font appel à nous, avec la recherche d'un profit personnel par l'exploitation commerciale de leur situation : voilà des questions qui nous embarrassent, car elles mettent en évidence de graves contradictions avec nos traditions et avec notre éthique. Mais nous disparaîtrons avant d'y avoir apporté des réponses, dans un morcellement de petites sociétés commerciales, si nous ne réagissons pas très vite. La voie d'une fédération pour fonder en quelque sorte une grande maison française, capable de s'imposer dans le nouveau contexte international, semble désormais tracée ; cela permettrait dans un premier temps de sauvegarder l'essentiel, et d'accélérer le mouvement déjà engagé des regroupements entre confrères qui permettront d'assurer un nouvel avenir.

Diffusion juin 1996