

Marché de l'art: des métiers en mutation



La société évolue, les métiers du marché de l'art aussi. Brocanteurs, antiquaires et commissaires-priseurs doivent trouver leur place face à de jeunes générations utilisatrices de nouveaux moyens de communication et moins ouvertes à l'art ancien.

Maître Frédéric Lefranc, commissaire-priseur à Auxerre

Dans sa galerie de Sens, Jean-Luc Serrurier reçoit « des amateurs au sens premier du terme », qui viennent ici découvrir des objets rares acquis « par passion personnelle ». Un Saint-Jean l'Évangéliste de pierre de 1530 de notre région, dont l'aigle porte l'étui à calame (roseau taillé servant à écrire), une chaise à bras de la seconde moitié du XVIII^e siècle, l'un des plus beaux modèles avec accotoirs terminés par un mufler de lion, des polissoirs de la culture Valdivia (côte Pacifique de l'Équateur)... Antiquaire de son deuxième métier (licencié

en lettres classiques, diplômé de sciences politiques, il était professeur de sociologie et de lettres en Bolivie dans le premier), Jean-Luc Serrurier est un expert de l'art précolombien, et de la statuaire et des pièces de mobilier de la haute époque européenne (jusqu'au XVIII^e siècle). Mais comme ses collègues antiquaires, brocanteurs et commissaires-priseurs, il s'interroge sur le devenir de ces métiers « en totale mutation ».

Dans la famille Serrurier, on est antiquaire de père en fils; d'ailleurs, son frère exerce lui aussi la profession, à Sens

également. « Si on s'intéresse à l'art, ce métier est une façon très libre de fréquenter les objets, qui, au lieu d'être déjà tout décrits dans une collection publique, sont à étudier et à découvrir. C'est cette recherche qui m'a attiré. Elle est notre plus-value, parce que l'on peut acheter un objet qui ressemble à un point d'interrogation et au final réussir à le raconter. Il m'arrive souvent d'acquiescer une sculpture très intéressante au premier coup d'œil, mais dont je ne comprends pas l'iconographie ou la provenance géographique. Je peux mettre très longtemps à trouver: dans ma mémoire, ma documentation, en bibliothèque ou en découvrant quelque chose de comparable qui a déjà fait l'objet de recherches. Le salaire est le prix de la connaissance... »

l'âge du choix, naturellement il s'est orienté vers ce qui constitue aujourd'hui « une passion ». « C'est vrai que l'on travaille tous les week-ends, pour les ventes où leur préparation, mais le gros avantage est d'être confronté constamment à quelque chose de nouveau: nous devons mener des recherches et nous tenir informés de l'évolution de la création et du marché. »

Le commissaire-priseur a pour mission d'estimer et de vendre aux enchères publiques, dans un hôtel des ventes, tous les biens meubles: tableaux, mobilier, objets d'art, bronzes, cuivres, tapis, bijoux, argenterie, mais aussi livres et autres bibelots. Au préalable, une exposition permet aux acquéreurs potentiels de voir les objets et d'obtenir des informations. Parallèlement, Maître Frédéric Lefranc met, « à l'occasion des belles ventes de meubles catalogués, tous les objets principaux en photo sur internet, sur les sites d'information www.interencheres.com et www.auction.fr ». Les ventes sont organisées par thème: de livres anciens et modernes, de meubles XIX^e, de tableaux anciens, de tableaux XIX^e, d'objets d'art, de tapis, de bijoux et d'argenterie, ventes courantes...

Depuis la réforme du 10 juillet 2000, l'activité des ventes aux enchères publiques est scindée en deux, distinguant commissaires-priseurs judiciaires — des officiers ministériels compétents pour organiser et réaliser les prises et ventes prescrites par la loi ou par décision de justice —, et sociétés de ventes volontaires agréées. De nombreux professionnels, comme ceux

Restaurer et conserver les tableaux



Diplômée de l'Institut français de restauration des œuvres d'art, Martine Lemot travaille essentiellement avec les Monuments historiques et les communes. Elle a entre autres participé « aux deux grands chantiers du siècle »: la restauration de la galerie d'Apollon du musée du Louvre et celle de la galerie des Glaces au château de Versailles. Mais elle réalise également des restaurations de tableaux (toutes techniques, toutes époques) pour le compte de particuliers. « La restauration compte deux axes principaux, explique-t-elle. « La conservation, qui consiste à préserver tout ce qui reste de l'objet (re-fixage, rentoilage, planéité du support...), et la restauration proprement dite avec son travail de restitution esthétique: nettoyage, allègement des vernis, enlèvement des repeints sur les tableaux qui ont déjà été restaurés, masticage, réintégration picturale... » Pour mieux connaître les œuvres qui lui sont confiées, Martine Lemot a parfois recours à d'inattendues techniques d'investigation: les rayons X, la lumière ultraviolette et les infrarouges.

➤ **Contact:** Martine Lemot, 105, rue des Mignottes, 89000 Auxerre. Tél.: 06 07 25 71 20. Par email: martine.lemot@wanadoo.fr



Jean-Jaques Perreau, co-propriétaire de la galerie d'art moderne « La Passerelle » à Auxerre

de l'Yonne, cumulent les deux charges. Maître Frédéric Lefranc insiste: « Les expositions et les ventes aux enchères ne sont pas réservées à des gens autorisés. Tout le monde peut venir voir et tout le monde peut faire vendre un héritage de meubles, des tableaux acquis comme placements, du mobilier dont ils se sont lassés... »

Les alés de la mode

Commissaires-priseurs et antiquaires effectuent des expertises à la demande de particuliers. Mais à la différence des premiers, chez qui les objets sont en dépôt, les antiquaires les achètent pour les revendre, avec les risques associés (de ne pas

les vendre, de les mévendre, de manquer de trésorerie...). Or aujourd'hui, le métier souffre: « Il y a toujours eu des hauts et des bas, mais actuellement le marché connaît un passage difficile et les prix ne sont plus ce qu'ils étaient », indique Patrice Marquezy, secrétaire général du SNCAO (Syndicat national du commerce de l'antiquité et de l'occasion), président départemental de l'Yonne⁽¹⁾ et expert de la CEFA (Compagnie d'experts français en antiquités). Plusieurs facteurs sont montrés du doigt...

Le désintérêt de la clientèle d'abord: « L'art ancien est soumis aux modes. Se vendent encore bien à l'heure actuelle la peinture, les pendules, les bronzes, les beaux

bibelots, mais les meubles XVIII^e sont en perte de vitesse et les étains et l'argenterie se sont effondrés: j'ai vu vendre à Drouot une timbale en argent massif pour 30 euros! Ont la cote aujourd'hui à Paris les meubles des années 1960 et les meubles en métal poli. Pourtant, dans quelques années ça ne vaudra plus rien. » Le secrétaire général du SNCAO reconnaît cependant que « le très bel objet aura toujours des acheteurs », et que « ce qui est valable à Paris ne s'applique pas encore à la province, où le mobilier se vend encore ». Une analyse partagée par Maître Frédéric Lefranc: « Le mobilier XVIII^e classique a terriblement baissé parce que les gens qui savent ce que c'est sont de plus en plus rares, et les jeunes ne vont pas forcément s'y

intéresser parce que ce n'est pas à la mode. On observe un changement de société et pour compenser cela on travaille de plus en plus avec internet afin de diffuser l'information le plus largement possible. »

La concurrence des vide-greniers

Autre facteur selon Patrice Marquezy, « l'euro trop fort: nous travaillons beaucoup avec l'exportation et le marché américain, qui soutenait le marché français (meubles Henri II), n'achète plus autant ». La clientèle internationale est cependant toujours présente, comme le précise le commissaire-priseur d'Auxerre, « particulièrement pour les choses de très belle qualité, qui ne connaissent pas la morosité; les personnes qui ne peuvent pas se déplacer laissent un ordre d'achat ou prennent une enchère par téléphone. » Patrice Marquezy en vient à la concurrence de ce qui, selon les brocanteurs⁽²⁾, a fait du tort à leur métier: les vide-greniers. « Il y en a 300 chaque année dans l'Yonne! C'est une concurrence déloyale envers des professionnels qui paient l'URSSAF et la TVA. Je ne suis pas contre le côté festif, mais contre ceux qui font de l'argent non déclaré. Lorsque nous achetons un objet 100 euros, nous devons le revendre minimum 180 euros pour faire un bénéfice de 20 euros (60 euros de charge), tandis qu'un particulier peut le vendre 120 euros. Nous attendons toujours le décret d'application de la loi du 2 août 2005, dite loi Dutreil. »

Un brocanteur du département, qui a souhaité garder l'anonymat, parle même de « métier en danger »: « Les magasins ferment les uns après les

autres. Alors que j'exerce depuis 35 ans, je vais peut-être être obligé de mettre la clef sous la porte. Les Américains achetaient des meubles Henri II mais on ne les voit plus. Les Hollandais c'est pareil. Les gens n'ont plus d'argent et hormis les objets exceptionnels, le prix des marchandises a été divisé par trois en un an. Travailler comme un fou pour ne pas avoir de salaire à la fin du mois, ça va bien! Tout le monde fait le métier de tout le monde et les vide-greniers et internet sont devenus de vrais commerces parallèles. »

Internet et ses « faux autodidactes »

Jean-Luc Serrurier fustige lui aussi internet qui « met en avant les faux autodidactes du métier: la proportion des gens qui ne connaissent pas mais se comportent comme s'ils connaissaient est en croissance exponentielle. Certains portails de vente en ligne mettent une énorme pagaille parce que les objets n'y sont pas garantis, ou s'ils le sont peuvent l'être faussement; des comparaisons impossibles s'instaurent alors entre

des objets qui ne sont pas de même nature ». Cela rejoint le problème des copies dénoncé par Patrice Marquezy, que « des marchands malhonnêtes vendent aux clients pour des vrais et contre lesquels le SNCAO se bat; c'est pourquoi nous venons de mettre en place une licence d'antiquaire (bac + 3) reconnue par l'État⁽⁴⁾ ». Jean-Luc Serrurier voit d'autres paramètres responsables des difficultés du marché. Un paramètre culturel d'abord: « La moyenne d'âge des vrais amateurs est de 60-70 ans mais leurs enfants ne partagent pas leur passion. » Un paramètre économique ensuite: « Tandis que les objets ordinaires se vendent moins cher, les très beaux font l'objet de spéculation. L'achat acte de plaisir de l'amateur ou du collectionneur cède la place à l'achat placement. Un professionnel qui expose un objet de grande valeur en trouvera l'amateur et le prix juste plus facilement que s'il s'agit d'un objet ordinaire. »

Un métier en évolution

Autres composantes du marché de l'art, les galeries

semblent de leur côté confrontées à une baisse de fréquentation: « C'est très marqué depuis la rentrée de septembre, explique Jean-Jaques Perreau, propriétaire avec Louis Deledicq de la galerie d'art moderne La Passerelle à Auxerre. Mes amis galeristes à Paris ont la même analyse que moi: même les habitués passent moins. » Ouverte en 1996, La Passerelle présente la particularité de vendre également... du vin! « Une galerie en tant que telle n'est pas viable à Auxerre et cette vente parallèle nous permet de monter des expositions (quatre par an) et de nous faire plaisir. Ont été exposés ici tout un tas d'artistes amis comme Michel Lablais, Horst Egon Kalinowski, Pierre Bettencourt, Frédéric Benrath et bien d'autres... Nous avons quelques habitués et profitons du passage des touristes, mais il est difficile de constituer une réelle clientèle dans l'Yonne. Les gens qui s'intéressent à l'art moderne ne pensent pas trouver là ce qu'ils recherchent et vont à Paris. À l'inverse, nous organisons des expositions d'art africain pour

lesquelles nous avons des clients parisiens ou étrangers qui savent qu'ils trouveront ici des objets moins chers qu'à Paris. » Quel avenir alors pour les métiers du marché de l'art? Selon Jean-Luc Serrurier, « actuellement personne n'a la réponse; le métier à l'ancienne est en train de disparaître et ne reviendra pas. Vers quoi va-t-il évoluer? La décoration comme aux États-Unis où on livre clefs en main un décor dans une maison? Le courtage avec des personnes qui cherchent des objets précis pour satisfaire une commande? Le conseil en patrimoine avec des objets outils de spéculation? Le métier sous sa forme future n'est pas encore né. »

Nathalie Hadrbolec
contact@nathalie-hadrbolec.com

(1) M^r Frédéric Lefranc exerce à Auxerre, M^r Philippe Duplessis à Sens, M^r Patrick Sausverd à Joigny et M^r Philippe Devilleneuve à Tonnerre et Avallon. (2) Le SNCAO compte plus de 3000 adhérents en France sur environ 15000 marchands, et 28 dans l'Yonne (50% du total). (3) Contrairement aux antiquaires qui vendent leurs marchandises avec une garantie et une remise en état, les brocanteurs vendent en l'état sans garantie. (4) Licence d'antiquaire: Marie-Laure Perrin, Université de Marne-la-Vallée, 77240 Champs-sur-Marne. Tél.: 01 64 73 05 66



Jean-Luc Serrurier, antiquaire à Sens

Pour plus d'informations:

- Syndicat national du commerce de l'antiquité et de l'occasion: Tél.: 03 86 73 69 96 Par mail: patrice.marquezy@wanadoo.fr
- Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires: www.commissaires-priseurs.com
- Conseil des ventes: www.conseildesventes.com
- Syndicat national des maisons de ventes volontaires: www.symevo.org