

INSOLITE

Les Journées «Marteau»
d'un commissaire très «prisé»

Pour la deuxième année consécutive, Philippe Rouillac, commissaire - priseur à Vendôme, et ses assistants, se sont prêtés avec bonheur aux «Journées Marteau» des 18 et 19 novembre, organisées par le syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev). Cette opération avait pour objectif de promouvoir les ventes aux enchères, de développer la notoriété des hôtels des ventes, d'en diversifier la clientèle et de séduire les accros des enchères virtuelles.

En 2002, une enquête réalisée par HEC Junior Conseil concluait que 87% des Français n'avaient jamais acheté en salle des ventes et que près de 70% d'entre eux écoulaient leurs biens par le biais de marchands et de l'e-commerce (chez les 30-40 ans).

Face à ce constat et fort d'une expérience qui remonte à l'époque romaine, la profession s'est mobilisée afin de rénover l'image des ventes aux enchères. L'édition 2006 se voulait donc la continuité de l'opération «Chéri, j'ai renchéri» de 2005 qui avait rencontré un certain succès auprès du public et des médias. Ce dimanche 19 novembre Philippe Rouillac (www.rouillac.com) a convié dans son hôtel des ventes de Vendôme huit candidats de 12 ans à 60 ans pour une initiation à l'histoire de l'art suivie d'une vente aux enchères, fictive et interactive avec le public, menée par ces mêmes profanes. Leur formation a débuté par la remise d'un questionnaire chargé d'évaluer leurs connaissances. Avec un certain talent, les candidats se sont prêtés au jeu. Me Rouillac apportant son éclairage sur des réponses artistiques

et/ou techniques fort intéressantes. Par exemple, il faut savoir que la responsabilité des commissaires-priseurs sur la garantie des objets s'exerce sur 10 ans et que l'appellation «vermeil» désigne un objet en argent doré et non un mélange d'argent et d'or ou un vulgaire métal.

Puis, l'assistance a bénéficié de l'intervention d'experts dans des domaines très divers tels que le mobilier avec Emmanuel Layan, commissaire-priseur stagiaire, qui a présenté les caractéristiques du siège de style Louis XV au style Restauration, les bronzes avec Gilles Van de Walle, expert consultant en filière équine, et l'esthétique et les techniques de fabrication du livre avec Michel Bizet, collectionneur et consultant en livres.

Mathias Rainbaud, étudiant en droit, a exposé le thème «commissaire prisur : une profession réglementée» et Arnette Voisin, journaliste au Journal des Arts, est intervenue sur l'expression scénique en salle des ventes.

Éclairées par ces enseignements, les 8 profanes se sont ensuite produits sur scène devant un



➤ Caroline heureuse lauréate du «Marteau de bois» 2006, déchiffre les poinçons d'un plateau d'argent avec l'aide d'Arnette Voisin, spécialiste de l'expression scénique, et de Philippe Rouillac, commissaire-priseur.

public ravi d'enchérir fictivement sans limitation de budget.

Maître Rouillac a livré à cette occasion quelques trucs et astuces employés en salle des ventes afin de maintenir l'attention des acheteurs et le rythme de la vente, toutes activités qu'il pratique en virtuose. Rappelons à

cette occasion qu'il organise chaque année en juin au château de Cheverny la plus importante vente aux enchères pour la province et qu'il a à son actif des records d'enchères mondiaux (les portraits du comte de Villenazy par Antoine-Jean Gros - adjugé 500 000 euros et préempté par Le Louvre, de George Washington par Charles Wilson Peale - adjugé 4,4 millions d'euros, et «Vénus et

l'Amour» par Cranach - adjugé 14,5 million de francs) et autres enchères plus insolites (les collections de la chanteuse Barbara, 2 commodités de Rieseher, un escalier de la Tour Eiffel, une calotte papale et le foulard de Louis XVI) !

C'est la jeune Caroline qui a remporté le «marteau de bois» après une prestation remarquée autour d'un plateau de belle facture portant le poinçon en losange caractéristique de l'argent massif. L'instrument symbolique du commissaire-priseur lui a été remis par une invitée de marque, la marquise de Brantes.

Anticipons que le public, y compris les jeunes générations et les non initiés, répondront de plus

en plus favorablement à ce mode d'achat in situ qui permet d'apprécier la compétence, la technicité, le sens de la théâtralité du commissaire-priseur allié à un conseil avisé, un contact tactile avec l'objet, une transaction rapide et une garantie décennale. Enfin, le Symev qui regroupe les grandes maisons que sont Drouot, Arcurial, Christie's, Sotheby's, et la plupart des sociétés de ventes réparties en région, a la volonté de donner à ces «Journées Marteau» une portée internationale afin de valoriser l'exceptionnel savoir-faire des professionnels français.