



Comment devenir commissaire-priseur

Des pros vous racontent leurs parcours... et bien plus !



D'IMBERTON

Plusieurs commissaires-priseurs ont répondu à notre enquête, dévoilant leur cursus et leur parcours professionnel. Parfois atypique ou très classique, le chemin pour devenir et exercer le métier de commissaire-priseur est surtout une affaire de passion.

Les générations se succèdent, mais il faut toujours avoir les mêmes qualités pour tenir et surtout faire résonner le marteau, entre amour des objets et de l'histoire, la grande et les petites, culture du contact humain et soif de curiosité.

Notre enquête est aussi l'occasion, pour notre panel de commissaires-priseurs, de nous parler de leur profession, de raconter des souvenirs marquants, relatant ainsi la richesse de ce métier, passionnant !

Par Axel Lions (Photos XB, DR)

Samuël Boscher à Cherbourg (50)

“Pour le plaisir d’approcher intimement les objets”**Quels sont vos diplômes ?**

“J’ai commencé à exercer ce métier à 25 ans. A la fin de ma 25e année, je donnais, ici à Cherbourg, mon premier coup de marteau en tant que diplômé. Je fus le plus jeune commissaire-priseur de France. Outre la licence en droit qui m’a permis d’accéder au concours, j’ai également un diplôme de 4e année de gemmologie.

Mon goût prononcé pour l’argenterie m’a été transmis par mon père, qui, lui aussi, était commissaire-priseur. Cependant, ce n’est pas lui qui m’a persuadé de faire ce métier, bien au contraire. Il m’a souvent mis en garde contre “la passion dévorante” dont ce métier vous contamine.”

Vos motivations passées et actuelles

“Si j’ai choisi “le plus beau métier du monde” ce fut d’abord pour le plaisir d’approcher intimement les objets : les regarder dans leurs détails, les toucher, les décrire, connaître leur histoire, mais aussi les mettre en valeur et montrer certaines faces cachées... Depuis, ma motivation a changé. Le véritable plaisir passe par l’échange qui se crée avec le public lors

de la vente. Mon objectif est donc de passer un bon moment de convivialité, tel un comédien avec son public ! Bonne humeur et humour sont de règle dans la salle des ventes de Cherbourg.”

Quels souvenirs mémorables ?

“Comme dans tout métier, nos expériences professionnelles sont ponctuées par des événements mémorables. Ceux-ci sont liés à une émotion particulière : soit par l’originalité de l’objet vendu, soit par le contexte de la vente. D’ailleurs, je relate souvent trois moments qui sont particulièrement inscrits dans ma mémoire.

Le premier souvenir est celui de la vente d’un objet très insolite : un échantillon de moisissure. L’enchère est montée à 5 000 € ! Il s’agissait d’un échantillon de pénicilline portant la signature d’Alexander Flemming.

La seconde anecdote concerne la vente d’un bijou. Un homme dans la salle poussait l’enchère sur ce collier alors que j’observais sa femme à côté de lui, qui tentait de le dissuader de l’acheter. Je me suis arrêté quelques instants en précisant à ce monsieur que sa femme n’avait pas l’air d’apprécier le bijou et c’est alors qu’il me répondit haut et fort : “De toute façon ce n’est pas pour elle !”.

La troisième, sans doute la plus émouvante, est celle d’une vente d’objets de paquebots. Une dame du public tenait absolument à acquérir un objet provenant d’un paquebot en particulier qui avait navigué en Asie. Cette femme était née à bord de celui-ci. Cette histoire avait été relatée dans un quotidien.

A la suite de cela, un ancien membre d’équipage, présent lors de la naissance de cette dame, m’a contacté. J’ai alors réussi à mettre en relation ces deux personnes qui, finalement, ne demeuraient qu’à seulement 30 km de distance. Là est mon plus beau souvenir.”

Comment voyez-vous l’avenir ?

“A 48 ans, et dans ma 23 année professionnelle, je n’ai jamais cessé d’exercer mon métier avec engouement et passion et je pense sincèrement que cela va durer jusqu’à la fin de ma carrière. J’ai donc encore quelques belles et passionnantes années devant moi !”

Alain Paris à Chartres (28)

“J’ai pris des cours du soir”**Un début de parcours peu classique !**

“Je suis arrivé à l’étude en 1981 pour y installer une nouvelle comptabilité et l’informatisation (ce qui était un début pour l’ensemble des études). J’ai pris des cours du soir pour obtenir les diplômes nécessaires au passage de l’examen professionnel. J’ai été nommé commissaire-priseur en 1992.”

**Des trésors cachés...**

“Parmi les temps forts, la découverte dans un petit atelier, bien caché dans une valise, de plus d’un million et demi d’euros de pièces d’or et lingots ! C’est aussi la vente d’un panneau de Le Corbusier, qui servait de fermeture à la niche d’un chien se trouvant dans le fond d’un garage, ou encore la construction d’un nouvel hôtel des ventes il y a plus de dix ans et une collaboration sans faille avec mes deux associés : Jean-Pierre Lelièvre et Pascal Maiche.”

Jérôme Duvillard à Mâcon (71)

Entre Légion, finance, informatique et objets d’art !

Avant de s’installer à Mâcon, Jérôme Duvillard a connu une trajectoire assez originale parmi celles des commissaires-priseurs. En effet, après son diplôme lui autorisant le marteau, un passage à la Légion étrangère et un autre dans l’informatique, ce quadragénaire fit un détour par une rapide carrière dans la finance, à Genève. Cependant, son lien avec le monde des enchères, très fort dès les débuts, ne fut jamais rompu. Etait-ce le fait d’avoir à 25 ans son bureau entre les étagères contenant le fonds d’atelier de Derain ou de Chastel ?

Ou l’occasion d’avoir découvert, alors qu’il était stagiaire à Saint-Germain-en-Laye, plusieurs “trésors” dans des endroits improbables, comme ces dessins de Léon Lhermite trouvés dans des boîtes de paille, une verseuse kangourou de Fabergé en argent dénichée sous un téléviseur, un vase d’Argy Rousseau servant de gobelet à dent dans une salle de bain... ? Toujours est-il que son appétit pour les objets ayant un sens a été toujours croissant, au point qu’aujourd’hui, il s’évertue à organiser des ventes dans lesquelles s’enrichissent même ceux qui n’y achètent rien !

Les passages obligés...

Si les parcours et les cursus peuvent être différents, un diplôme sanctionne le métier de commissaire-priseur...

La voie universitaire

Il faut tout d’abord être titulaire d’un diplôme universitaire en droit et en histoire de l’art, niveau bac + 3 pour l’un des deux, bac + 2 pour le second. Les formations artistiques peuvent s’acquérir à l’Ecole du Louvre ou dans des institutions privées comme l’IESA (Institut d’études supérieures des

arts), Icart (école des métiers de la culture et du commerce de l’art), l’IDETH (Institut d’étude technique et historique des objets d’art)...

Ces diplômes permettent de se présenter à l’examen d’accès au stage de commissaire-priseur, aux épreuves écrites et orales.

Examen réussi, vous pouvez vous inscrire à un stage rémunéré de deux ans, aux modalités définies avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires (CNCPJ).

Le certificat de bon accomplissement de stage permettra de diriger des ventes volontaires.

Pour réaliser des ventes judiciaires, il faut ensuite passer un examen d’aptitude judiciaire de trois épreuves orales sur la réglementation professionnelle, la pratique des ventes et le droit (trois tentatives possibles).

La voie professionnelle

Il est possible de devenir commissaire-priseur sans passer par de nombreuses

années d’études universitaires. Première étape : être clerc ou salarié d’une société de ventes volontaires pendant sept ans. Deuxième étape : il faut ensuite passer l’examen d’aptitude judiciaire (trois tentatives sont possibles) et recevoir son attestation de réussite. Il est alors possible de diriger des ventes aux enchères volontaires. Comme pour la voie universitaire, l’examen d’aptitude judiciaire peut ensuite être tenté...

Pascal Maiche à Chartres (28)

“Les contacts humains sont très importants”**► Votre itinéraire ?**

“Après une licence d'histoire par passion et une maîtrise de droit indispensable pour la profession, il me fallait trouver un stage, ce qui fut une quête difficile.

Le hasard des rencontres a fait qu'après un contact rude avec celui qui deviendra mon associé, je commence mon stage à l'étude de Chartres, en septembre 1986, avec deux maîtres de stage : Me Jean Lelièvre et Me Jean-Pierre Lelièvre. J'obtiens l'examen à la fin de ces deux années et m'associe avec mes deux maîtres de stage en 1991, bientôt rejoint par notre troisième associé, Me Alain Paris.”

► Pourquoi avoir choisi cette profession ?

“Passionné d'histoire et bercé familialement dans le monde des objets d'art, la synthèse que représente ce métier semblait évidente. Moins évident et découvert pendant le stage, l'aspect important des contacts humains que mes deux maîtres de stage m'avaient indiqué dès mon arrivée. Le stage et les 23 années qui suivirent n'ont fait que renforcer ces motivations.”

► Un aspect humain primordial...

“D'abord, notre profession intervient souvent à l'occasion de moments difficiles dans la vie de nos clients, lors de successions, voire de mises sous tutelle qui nous font toucher du doigt combien la détresse humaine peut conduire à des situations pénibles. L'aspect plaisant de notre métier étant le contact avec nos clients, tant acheteurs que vendeurs, bien souvent passionnés et passionnants, férus dans leurs domaines respectifs. Ils nous apportent un enrichissement et des connaissances nouvelles à chaque rencontre. C'est également un travail d'équipe avec mes deux associés, nos collaborateurs souvent fidèles (par exemple ma secrétaire est présente à l'étude depuis 24 ans), les experts...”

► Il faut être toujours en mouvement ?

“Lorsque je suis arrivé à la Galerie de Chartres, celle-ci avait déjà une réputation bien marquée dans le domaine des collections, qui n'a fait que se renforcer depuis, ce qui nous oblige à une adaptation permanente.

A la fin des années 1990, mes deux associés et moi-même menons enfin à bien un projet cher à notre étude et devenu indispensable : la construction d'un nouvel hôtel des ventes répondant aux besoins et aux attentes de nos clients. Ce projet, qui nous retiendra pendant plus de trois ans entre l'élaboration, les travaux et l'achèvement, s'incamera dans notre nouvel espace des ventes en périphérie de la ville de Chartres, tout en maintenant un lieu de vente de prestige rare en France, la Galerie de Chartres, installée dans une ancienne chapelle du 16^e siècle, à 300 mètres de la cathédrale.

De nouvelles réalisations ont été menées, notamment la formation du Groupe Ivoire, en association avec 15 études de province, et un investissement important sur la communication virtuelle à travers des sites tels que www.interencheres.com ou www.ivoire-chartres.com”

Pierre-Yves Guillaumot à Villefranche-sur-Saône (69)

“J'aime la recherche dans la connaissance”**► À Villefranche depuis vos débuts ?**

“Fils de commissaire-priseur, je me suis lancé dans cette profession qui a bercé toute mon enfance. J'ai effectué mon stage à Villefranche-sur-Saône et m'y suis installé en 1990, en association dans un premier temps, puis seul avec trois commissaires-priseurs salariés.”

► Être curieux et aimer les contacts sont primordiaux ?

“Mes principales motivations dans l'exercice de ce métier sont la découverte potentielle d'objets au cours d'un inventaire ou d'une expertise, la curiosité suscitée par l'examen de ces objets, la recherche dans la connaissance de ces objets. J'apprécie aussi l'évolution permanente du marché, reflet de l'évolution de notre société, ainsi que la présence infaillible des “habités” qui, pour rien au monde, ne manqueraient une vente, comme des fans ne ratent pas un épisode d'une série !”

► Des anecdotes marquantes ?

“Plusieurs souvenirs m'ont marqué : une très importante collection de timbres de plusieurs centaines de milliers d'euros trouvée dans une maison toute simple ; un ensemble de toiles d'un peintre des années 1960, non reconnu mais ayant participé à plusieurs expositions (s'agit-il d'une future cote ?) ; une dame qui apporte un carton de Quiralu neufs en boîte en demandant si nous pouvions faire quelque chose pour elle... Résultat de la vente 18 000 € ! Une personne qui me confie quelques poupées Bru, Schmidt ou Jumeau sur le parking d'un restaurant ; un client qui a retrouvé par hasard, dans un tas de ferraille, “le” pied qui manquait à son meuble ; celui à qui on a proposé d'acheter la deuxième partie d'une paire de pistolets quelques années après qu'il ait acquis le premier ; un autre qui a attendu 30 ans qu'un objet, qu'il avait raté, repasse en vente pour compléter un coffret et qu'il n'a finalement pas pu acquérir ; une paire de fauteuils, destinés au rebut, qui ont finalement pulvérisé le record du monde pour ce modèle ; un client qui nous a confié un objet en disant “Faites pour le mieux, de toute façon, c'est pour payer l'opération de mon enfant !”



Aymeric Rouillac à Tours (37)

"Il faut être un homme-orchestre"**► Vos études ne vous prédestinaient pas à être commissaire-priseur ?**

"Petit-fils de Maître Jean Lelièvre, commissaire-priseur à Chartres, je participe très jeune avec mes frères aux ventes aux enchères que nos parents, Philippe et Christine Rouillac, organisent à Vendôme et à Chevemy. Lors de nos vacances, notre père nous emmène, souvent à nos corps défendant, à travers tous les musées d'Europe, des Etats-Unis, de France et de Navarre ! Après mon baccalauréat Economique et Social en 1998, j'entre à la faculté de droit de Paris II-Panthéon Assas avec une idée en tête : "Le droit mène à tout, à condition d'en sortir". Je voyage à travers le monde pendant mes années de licence et de maîtrise, étudiant par correspondance grâce au régime d'examen final.

Je profite de cette liberté sans égale que l'on a à vingt ans. De retour en France j'entre à l'Institut d'Etudes Politiques de Paris où j'étudie les relations internationales et le journalisme, ce qui me vaut de parcourir l'Irak en guerre en marge d'un stage à l'ambassade de France en Syrie. A 24 ans, je suis embauché par le groupe pétrolier Total comme chargé de communication sur les questions de risques industriels. Jeune marié de Cécile, je travaille parallèlement pour des magazines télévisés : Côté Jardin sur France 3, Le magazine du cinéma sur Canal + et intervient régulièrement dans des émissions de Paul Amar sur France 5."

► Votre examen, toujours en famille !

"En 2007, mon père découvre qu'il est atteint d'un cancer foudroyant. Quatre opé-

rations lourdes se succèdent en 20 mois. Je mets entre parenthèses ma vie parisienne pour aider mes parents et m'investis avec plaisir dans le métier de commissaire-priseur. Je m'inscris alors au cursus accéléré d'Histoire de l'art à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne et décide tardivement de présenter l'examen d'accès au stage de commissaire-priseur. Je prépare cet examen avec mon cousin Arnaud Lelièvre. Nous le réussissons tous les deux du premier coup !"

► Des stages dans plusieurs villes de France ?

"S'ouvre alors une période de deux ans de stages, de cours à l'Ecole du Louvre et d'examens. Mon premier stage a pour théâtre l'étude de Maître Duhamel, à Béthune. Pendant huit mois, j'arpente les routes du Pas-de-Calais dans l'aspect judiciaire du métier et "cric" chaque semaine les ventes de centaines de véhicules pour le groupe Five Auction.

Mon premier fils, Gabriel, naît alors que nous vivons à Lille. Puis, nous partons à Nantes où ma femme poursuit ses études. Maîtres Couton et Veyrac me proposent un "stage en or" : les aider à organiser la vente de la succession de l'écrivain Julien Gracq. Huit mois plus tard, je rejoins mon père à Vendôme, pour finir cette période de formation, et présente avec succès les épreuves de bon accomplissement du stage "volontaire" et les épreuves "judiciaires".

► Vous créez des événements autour des ventes ?

"Je tape mes premiers coups de marteau à Vendôme début 2010, l'année de mes 30 ans, alors que naît notre second enfant, Alys. Mes premières armes, dans le temple

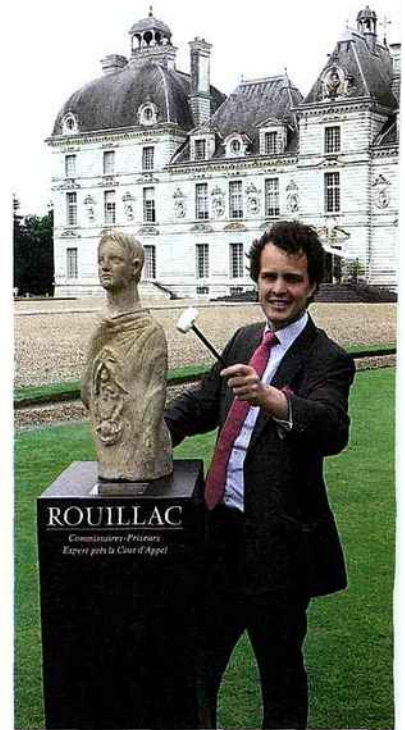
familial des enchères qu'est le château de Chevemy, sont pour une série de wagons du mythique train de l'Orient-Express. C'est un joli clin d'œil à mes voyages d'étudiant..."

J'ai la chance de profiter de la confiance totale et du soutien de mes parents, qui m'associent au capital de leur société de vente. Rapidement, je m'installe en famille à Tours où nous ouvrons un bureau. J'y anime chaque semaine une journée d'expertises gratuites et propose chaque mois une exposition, une conférence et une vente sur des thèmes variés. Mon plus grand plaisir est d'adjuger des objets confiés lors de ces journées. Que ce soit un mannequin anatomique étrusque acquis par le musée du Louvre ou un sabre de récompense donné par l'Empereur.

Mon objectif est de prolonger le savoir-faire familial en y apportant ma patte. Cela passe par exemple par la refonte de notre site Internet qui datait de l'époque pionnière de 1996 ; par la mise en place d'un partenariat unique en France avec l'université d'Histoire de l'art de Tours ; par la découverte et la légitimation du marché du maître de l'art brut qu'est Chomo ; ou en créant un événement lors duquel le record du monde pour une photographie ancienne est battu."

► Plusieurs métiers en un seul ?

"J'aime ce métier qui est la synthèse des qualités de l'arc-en-ciel : révélant le prisme des couleurs lorsque la lumière rencontre la pluie. Le commissaire-priseur est, non seulement un chef d'orchestre, mais surtout un homme-orchestre : tour à tour batteur, historien, mondain, homme de main, artiste, manager, communicant, pilote, webmaster, conférencier, gardien d'exposition ou gardien du temple, comptable,



représentant de commerce et faiseur de goûts, découvreur, fiscaliste, écrivain, graphiste, chroniqueur télé ou radio, expert, confesseur, banquier, mais surtout passeur d'objets, de sensations, d'histoires et des sentiments qui les accompagnent...

Mon métier est l'un des plus vieux métiers du monde, et je crois qu'il a devant lui le plus radieux des avenir. Au-delà des objets qui nous font vivre, il me parle de ceux qui les ont créés, de ceux qui les ont conservés et de ceux qui vont les aimer. Je suis un passeur... et cela est bon !"



Christian Herbelin à Chinon (37)

"Le droit mène à tout !"**► Qui vous a donné envie de faire ce métier ?**

"C'est une modeste vente aux enchères de campagne dirigée par un notaire, un creux, qui m'a donné l'envie de m'intéresser au métier de commissaire-priseur. Je n'étais alors qu'au tout début de mes études de droit, sans idée précise sur ma future profession, mais comme on dit, "le droit mène à tout..."

Puis, j'ai poursuivi mes études de droit jusqu'à la maîtrise, en débutant parallèlement des études d'histoire à l'Ecole du Louvre, puis à la Sorbonne. Après un stage professionnel et plusieurs années d'expérience comme clerc, j'ai pu m'installer en 2003 à Chinon, à l'âge de 33 ans."

► Un travail au quotidien ?

"Ce métier est une passion de tous les jours, un apprentissage de connaissances sans fin et surtout un métier de rencontres de personnes, d'experts, de collectionneurs ou plus simplement de "clients" avec lesquels nous nouons parfois des relations d'amitié."

► Il faut toujours s'adapter...

"La profession a connu de profonds changements ces dernières années ; il a fallu s'adapter.

Dans mon cas, j'ai dû transformer une bonne petite salle des ventes de province, qui travaillait essentiellement grâce aux ventes aux enchères courantes, en une salle des ventes spécialisée, capable d'offrir aux clients les mêmes prestations en province qu'à Paris, tout en proposant une relation différente et plus proche avec le client.

Nous réalisons des ventes aux enchères spécialisées dans de nombreux domaines : bijoux, art africain, vins, jouets anciens, monnaies, timbres, cartes postales, art sacré, automobiles de collection et, bien sûr, meubles et objets d'art classiques."

► Les dernières enchères importantes ?

"Grâce à des efforts de plusieurs années, du sérieux dans la préparation des ventes et une personnalisation du suivi des dossiers, l'activité de notre étude a pu croître régulièrement et l'an passé, plusieurs enchères importantes ont eu lieu.

Citons-en deux : une bague ornée d'un rare saphir du Cachemire, non chauffé, de 8 ct à pans coupés, adjugée 244 135 € en mai 2011 ; un bol en porcelaine de Chine période Yongzheng (1723-1735) à décor en émaux doux, adjugé 168 000 € en novembre 2011."

Philippe Kaczorowski à Nantes et Saint-Nazaire (44)

"De l'ouverture d'esprit et de la curiosité !"**► C'est votre oncle qui vous a transmis le virus...**

"Tombé dans la mamite jeune, j'accompagnais régulièrement mon oncle commissaire-priseur aux ventes de fin de semaine, alors organisées in situ. C'est lui qui me transmet le goût des objets et m'enseigne le métier. Il m'apprent surtout l'ouverture d'esprit et la curiosité indispensables pour appréhender et apprécier les œuvres d'art quelles qu'elles soient, de la plus modeste à la plus prestigieuse. L'étude de Nantes comptait alors cinq commissaires-priseurs. Chacun, avec son caractère et ses affinités, me permit d'élargir ma vision de notre profession. Après une formation universitaire essentielle en droit, je bénéficiai d'une formation pratique en matière d'art et dans l'ensemble des domaines relatifs à l'exercice de notre profession.

Après l'obtention du CAP de commissaire-priseur, je dus quitter ma ville d'origine pour exercer à Brive-la-Gaillarde, dans une étude créée par la Chancellerie. Cette expérience m'obligea à créer de toutes pièces une clientèle de donateurs d'ordres et une clientèle d'amateurs et d'acquéreurs."

► Des phénomènes incroyables ?

"L'ouverture aux objets m'a permis de constater des phénomènes peu explicables. Ainsi, deux bibelots en céramique des années 1950 portant

un monogramme difficilement identifiable, provenant de deux dossiers sans rapport l'un avec l'autre, furent identifiés grâce à l'un d'eux qui portait une étiquette imprimée au nom de l'artiste.

De la même façon il nous arrive de temps à autre de voir, dans un court laps de temps, dans des circonstances sans rapport les unes avec les autres, plusieurs objets d'art de même type (ainsi des pâtes de cristal de Walter ou Argi Rousseau). Les meubles et objets nous réservent ainsi quelques surprises..."

► Un souvenir précis ?

"Une gravure de Mary Cassatt, La Leçon de Banjo, m'a procuré une belle satisfaction professionnelle : un particulier souhaitant se défaire de meubles, dont une commode psyché, me demanda une estimation. Sur le lit de la chambre où se trouvait ladite commode, qui s'avéra comme je le pensais être une production début 20e, traînaient deux cadres. Avec l'accord de mon client je me penchai sur ceux-ci et fus surpris de découvrir cette gravure. Après avoir informé le propriétaire de l'intérêt de cette œuvre, je n'entendis plus parler de lui pendant plusieurs années, avant qu'il ne me rappelle pour d'autres meubles qu'il souhaitait vendre.

La gravure ornaît alors le mur du salon sans qu'il n'ait réellement compris son intérêt. Je lui proposais donc une expertise par un spécialiste. Ce dernier, Monsieur Romand, me fit comprendre de suite que la pièce en question était de bonne facture et le sujet assez prisé dans l'œuvre graphique de Mary Cassatt. Compte tenu de l'estimation, le propriétaire se décida à me la confier. Présentée en vente en 1985 elle fut adjugée 420 000 F hors frais, record international pour ce titre à ce jour."

► Comment voyez-vous votre rôle ?

"Après plus de trente ans d'exercice je commence chaque jour avec l'idée de croiser un bel objet, une œuvre d'art curieuse ou un meuble historique – comme cette console ou ce tabouret provenant du château de Fontainebleau – et toujours dans l'attente d'une nouvelle surprise.

Les objets ont leur propre vie. C'est à nous, lorsque nous les croisons, de les distinguer, de les faire parler, de les mettre en valeur et de partager notre plaisir avec notre public d'amateurs ou de professionnels."

Étienne Laurent à Vichy (03)

Génération nouvelle technologie

Agé d'une trentaine d'années, Etienne Laurent vient de terminer ses études : un double cursus universitaire en économie/gestion et en histoire de l'art. Il a ensuite obtenu un diplôme à l'École du Louvre avant de passer l'examen d'accès à la formation de commissaire-priseur, et de suivre cet apprentissage ponctué par des examens théoriques et de nombreux stages professionnels. Commissaire-priseur volontaire et judiciaire, Etienne Laurent entre donc dans la profession à un moment où les nouvelles technologies et la mondialisation sont devenues deux données fondamentales à maîtriser pour s'adapter au marché, mieux l'appréhender et être capable d'anticiper sur l'avenir du secteur des instruments de musique. Une spécialité qu'Etienne Laurent compte bien conserver et développer encore, grâce à de nouveaux outils, telles les ventes en ligne : les acheteurs peuvent, lors de certaines ventes, assister et enchérir en direct, de n'importe où dans le monde. Cette révolution permet à la fois de faciliter l'accès aux ventes aux enchères et de donner envie aux acheteurs de se déplacer jusqu'à Vichy.

Tout l'univers de la musique

Le jeune commissaire-priseur pense que l'équilibre entre la technologie et l'humain doit être respecté. Il souhaite donc continuer d'améliorer l'accueil, de façon à ce que les acheteurs vivent, l'espace de quelques jours, la "french way of life". Ne voulant exclure aucun pan de sa spécialité, Etienne Laurent compte développer et élargir le contenu même des ventes d'instruments, à d'autres volets touchant à la musique : la musique mécanique, les instruments plus modernes comme les guitares électriques des années 1960, les livres, les partitions, les manuscrits...

De nombreux projets qui sont autant de défis stimulants pour cette salle des ventes en perpétuel état de veille.



Jean-Pierre Lelièvre à Chartres (28)

Depuis les jeux d'enfant...

Jean-Pierre Lelièvre est né en 1951 à Chartres, où son père s'était installé commissaire-priseur. Il a passé son enfance à jouer dans l'Hôtel des ventes... En 1977, il prête serment et s'associe avec son père qui venait de créer la Galerie de Chartres, ce bel Hôtel des ventes situé dans une chapelle du 14e siècle, à 100 mètres de la cathédrale. La rencontre avec une malle de vieux jouets, en 1973, a projeté l'étude de Chartres dans les spécialités de poupées, jouets et automates, puis les photographies et les techniques. Mais comme le souligne Jean-Pierre Lelièvre : "Notre formation, c'est d'abord l'objet d'art, le mobilier, c'est la base de notre amour pour notre profession."

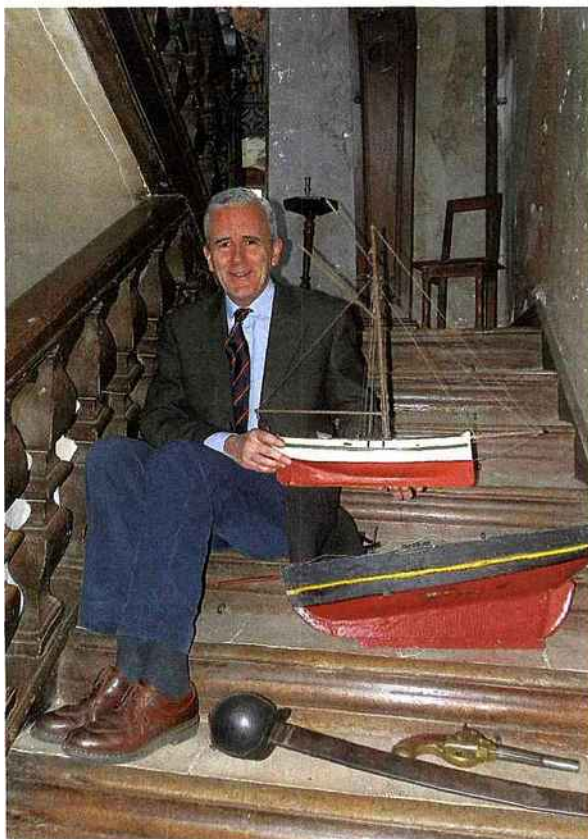
Après l'association avec son père, c'est au fil des années que l'équipe Jean-Pierre Lelièvre, Pascal Maiche et Alain Paris s'est constituée. En 2001, ils ouvrent un second Hôtel des ventes : l'Espace des ventes du Coudray, d'une architecture très moderne, en bordure de l'agglomération chartreuse.

Jean-Pierre Lelièvre se plaît à rappeler : "Si je suis fils de commissaire-priseur, je suis aussi père de commissaire-priseur, deux fois beau-frère de commissaire-priseur (une de ses sœurs est Mme Rouillac), oncle de commissaire-priseur et depuis le mois d'août beau-père de commissaire-priseur..."

Une belle histoire de famille !



Éric Boureau à Cherbourg (50)

“Mon cursus est classique”**► Quand découvrez-vous cette passion des enchères ?**

“Né à Nantes, c'est pensionnaire en seconde que je découvre avec passion le monde de la vente aux enchères, dans la petite salle des ventes de la rue d'Erion, au cœur de Nantes, tous les mercredis après-midi. Il y a aussi un peu d'atavisme avec un arrière-grand-père commissaire-priseur à Châteauroux.”

► Un cursus classique ?

“Effectivement : maîtrise de droit des affaires à la faculté de droit de Nantes ; stagiaire commissaire-priseur à Vendôme puis à Paris ; installé commissaire-priseur à Coutances en 1990 à 27 ans. Je fus également président de la Chambre des commissaires-priseurs judiciaires de Normandie, de 2006 à 2009.”

► Une activité à plusieurs facettes ?

“Le choix d'un métier : mélange de droit, de commerce, de culture et de spectacle avec des passions plus personnelles (l'histoire maritime à la fin du 18e siècle, la mer, les bateaux, les vieilles maisons...)”

► Quels sont vos domaines de prédilection ?

“J'ai développé des ventes spécialisées : livres anciens et modernes (61 ventes en 22 ans), jouets de collection (54 ventes en 20 ans) avec la complicité de l'expert Pierre-Yves Thiland, Extrême-Orient (Chine, Japon, quelques records, 65 ventes en

22 ans), militaria et souvenirs de la Seconde Guerre mondiale, le Débarquement, qui a eu lieu dans la Manche...”

► Quelques bons souvenirs ?

“Petits ou grands, ils sont très nombreux : l'aménagement de l'Hôtel des ventes de Coutances en 2000 dans un garage des années 1930, “Le Garage du Nord” ; la dispersion des collections de Claude Venin, ancien directeur artistique de la Century Fox (ses jouets, ses automates, ses livres, sa fabuleuse collection de vases de Picasso...) ; le cuirassé d'escadre en tôle lithographiée “Le Charles Martel” signé Märklin vers 1910 (L. 117 cm), vendu 36 700 € en 2008 ; la vente de la collection d'horloges d'un musée de Villedieu-les-Poêles en 2004 ; un grand cadran solaire portugais en marbre sculpté du 18e siècle (H. 352 cm et plusieurs tonnes...) découvert sur place près de Porto, vendu 63 000 € à Coutances après un transport “musclé” en 2009 ; une vente de tableaux et objets de marine pour aider à financer la restauration de la bisquine granvillaise (grand voilier de pêche de la baie du Mont-Saint-Michel).

Sans oublier des prix records pour des objets chinois : une boîte en laque d'époque Ming trouvée dans un grenier parisien, vendue 179 000 € en 2009 ; une coupe libatoire en corne de rhinocéros sculptée, du 17e siècle, vendue 348 000 € en 2010. La passion des enchères depuis 22 ans : 1 300 ventes et plus de 300 000 lots adjugés...”

Madeleine Milliarède à Lyon (69)

Des études de droit

L'Hôtel des ventes de Lyon 9e est installé dans le quartier de Vaise, actuellement en plein essor. Le site de l'avenue Sidoine Apollinaire donne sur un espace de plus de 2 000 m², de vastes zones de stockage et deux salles de ventes, qui permettent la préparation et la présentation de plusieurs ventes aux enchères chaque semaine. L'activité est exercée par Me Madeleine Milliarède, dans la continuité de son grand-père, Me Jean Milliarède nommé en 1987, de son père, Me Alain Milliarède nommé en 1952, et de sa sœur, Aline Milliarède, nommée en 1987. L'étude Milliarède, c'est ainsi trois générations de commissaires-priseurs et presque un siècle d'activité.

Passionnée par tous les aspects de la vente

Me Madeleine Milliarède s'est immergée dans le métier dès l'âge de 14 ans, lorsque son père l'emmenait rue Confort, à Lyon, dans la salle des ventes où il exerçait son activité. Après son baccalauréat, elle choisit des études de droit pour s'orienter vers l'expertise mobilière ou immobilière.

Attirée parallèlement par l'enseignement en faculté, elle est enseignante vacataire pendant environ six ans à la faculté de Lyon 3, en droit civil, tout en préparant sa thèse de doctorat. A son entrée dans le métier, elle est séduite par les ventes de bijoux, de poupées anciennes, ainsi que par le mobilier ancien.

25 années d'expériences et de découvertes plus tard, ce n'est plus le type de vente mais “l'événement” qui constitue une vente (de la préparation jusqu'à la dernière adjudication) qui la galvanise.

Commissaire-priseur habilitée, Me Milliarède est apte à estimer et vendre tous biens de particuliers et professionnels. En sa qualité de commissaire-priseur judiciaire, elle peut intervenir lors de nombreuses procédures : estimations, partages et ventes de biens dans le cadre de successions, de divorces ou encore de tutelles, de dossiers pour l'ISF, de déclarations de valeurs pour les assurances, de saisies et liquidations judiciaires.

L'émotion d'une harpe...

On se demande souvent ce qui peut être vendu par le biais des enchères. “Tout ou presque tout”, nous répond le commissaire-priseur, du mobilier et objets d'art aux cartes postales (une collection de neuf albums de France adjudgée 17 374 € en 2012), des poupées aux affiches de cinéma, des armes aux bijoux...

Au jeu du plus beau souvenir, Me Milliarède raconte l'histoire “d'une jeune musicienne de 20 ans remportant l'enchère sur une harpe du 18e siècle de Herard, face à de nombreux collectionneurs, avec toutes ses économies et applaudie par la salle”. Mais, tournée vers l'avenir, la prochaine vente est et sera toujours pour elle la plus intéressante...

