

Une nouvelle génération de commissaires-priseurs

MARTINE ROBERT | Le 02/11 à 15:39 | Mis à jour à 16:38 |



L'exposition Automobiles de collection du 22 octobre dans la Cour de la Mairie du 11e arrondissement, en face de Drouot. - Leclere

En dix ans, le secteur a été bouleversé par la concurrence et par Internet. Les nouveaux as des ventes manient aussi bien la souris que le marteau.

Libéralisation, globalisation, digitalisation, **judiciarisation** ... **Le métier de commissaire-priseur a, comme beaucoup d'autres, été très impacté ces dix dernières années**, et une génération au profil différent accède au marteau. Damien Leclere, l'un des professionnels à l'ascension la plus fulgurante, le résume ainsi : « *Nous sommes moins héritiers et plus entrepreneurs.* » Celui qui a commencé il y a onze ans à Marseille puis a vite ouvert une antenne à Paris pour opérer à Drouot, et se trouve déjà dans le Top 15 des opérateurs français, incarne pleinement cette mutation. « *On se sent libre de réinventer ce métier longtemps marqué par un certain conservatisme, on n'est plus formaté comme l'ancienne génération, on communique différemment sur les objets, sur notre marque* », explique-t-il.

Site Internet et télévision

En témoigne le concept original lancé par FauveParis, dont les catalogues ressemblent à des magazines et la salle d'enchères à un lieu culturel avec son café-salon de thé. Ici, on s'adresse à « *un public jeune* » et on adjuge « *dans une bonne ambiance* », assure le site Internet. Fauve se targue aussi de faire des « *ventes pas courantes* » et n'hésite pas à investir de nouvelles niches comme l'art grec. Ce samedi, la maison de vente aux enchères propose « *une vente hors-série hommage à Suzanne Lalique* » avec des oeuvres des collections de la famille de l'artiste.

A Tours, Aymeric de Rouillac, passé maître dans l'art d'utiliser l'outil télévisuel (il a longtemps animé la chronique « Adjugé » dans la « Quotidienne » sur France 5), n'hésite pas à proposer des vidéos sur son site et à monter des « coups », comme cette vente d'art contemporain opérée au Centre de Création Contemporaine Olivier Debré, qui a suscité l'intérêt des médias. Celui qui anime avec son père Philippe les « ventes garden-party » au château de Cheverny - car il sait que les enchères doivent aussi être un spectacle - intervient aussi dans TV Tours et « La Nouvelle République ».

Agilité

« *Ce qui nous caractérise, c'est l'agilité* », souligne Damien Leclere qui, lui, n'a pas hésité à creuser son sillon dans le secteur de la voiture de collection, pourtant déjà bien occupé par Artcurial, Bonhams, RM Sotheby's, Osenat ou Aguttes. Et pour les exposer, il a investi la cour historique de la mairie du 9^e arrondissement !

Avec une vision beaucoup plus internationale que leurs aînés, les jeunes commissaires-priseurs n'hésitent pas à s'inspirer des méthodes anglo-saxonnes. « *Nous ne devons pas hésiter à diversifier nos services : conseil aux collectionneurs, aux artistes... Et innover dans la présentation des oeuvres, avec les changements digitaux, la 3D, la réalité augmentée, etc.* » poursuit Damien Leclere. Lui-même couvre 15 à 20 spécialités différentes et ne réalise aucune vente généraliste, que des ventes thématiques pour plus de visibilité. Il a réduit au maximum les frais administratifs et logistiques. Chacun des 20 collaborateurs fait son secrétariat. Un fonctionnement de **start-up** et la croissance qui va avec : cette année, la maison Leclere espère réaliser 20 millions d'euros de produits vendus, contre 17 en 2016.

Martine Robert