

PARISWORLDWIDE

ENTRETIEN

*BEN REMET
L'ART EN
QUESTION*

INTERVIEW

*BEN CALLS
ART INTO
QUESTION*

ENQUÊTE

*UN OCÉAN,
ÇA SE DÉFEND!*

INVESTIGATION

*WE MUST DEFEND
OUR OCEANS!*



*LES BONNES RECETTES
DE LA PÂTISSERIE FRANÇAISE
FRENCH PASTRY: RECIPES FOR SUCCESS*

Robert de Balkany

BOULEVARD DES VARENNES, PARIS



PARIS SECRET

SECRET PARIS

Les enchères sortent du lot

Paris s'impose comme l'une des places fortes de ce marché. Les maisons de vente y cultivent le prestige, le secret voire une certaine forme de mystère. Visite haute en couleur garantie.

STANDING OUT FROM THE LOT

Paris has emerged as a stronghold of the auction market. The capital's main auction houses cultivate prestige, discretion, and even mystery. A colourful visit.

PAR/RY HADRIEN GONZALES PHOTOGRAPHIES/PHOTOGRAPHS ROMAIN GAILLARD/RÉA

« **D**rouot est un lieu magique. C'est le plus grand espace de la planète dédié aux enchères, lance Georges Delettrez, commissaire-priseur et président de l'hôtel des ventes fondé en 1852. Nous accueillons quotidiennement 5 000 personnes ! » L'éclectisme y fait loi. Ce jour-là, dans les 16 salles de l'institution, se dévoilent des vases Lalique (présentés par l'étude Ader), une accumulation signée de l'artiste Arman (chez Marc-Arthur Kohn), une *Nature morte sur fond bleu* de Fernand Léger (chez Morel), des tapis indiens en cachemire (chez Villanfray & Associés) et un masque de danse népalais (chez Copages Auction). Un lot de 56 boutons militaires part pour 30 € chez Millon tandis qu'une bague ornée d'un diamant 3,45 carats s'envole à 59 000 € chez Gros & Delettrez.

Mais d'autres maisons font également le bonheur des collectionneurs et des passionnés. Comme Artcurial, qui siège depuis 2002 derrière des grilles ornées de dorures, au sein du très chic Hôtel Dassault, sur le rond-point des Champs-Élysées. Christie's France a pour sa part installé ses cinq salles d'exposition et deux salles de vente en 2001, non loin de là, dans un hôtel particulier de 1913. Sotheby's, elle, s'élève depuis 1988 face au palais de l'Élysée, quand Piasa et Cornette de Saint-Cyr sont également sis dans le triangle d'or. Les salles

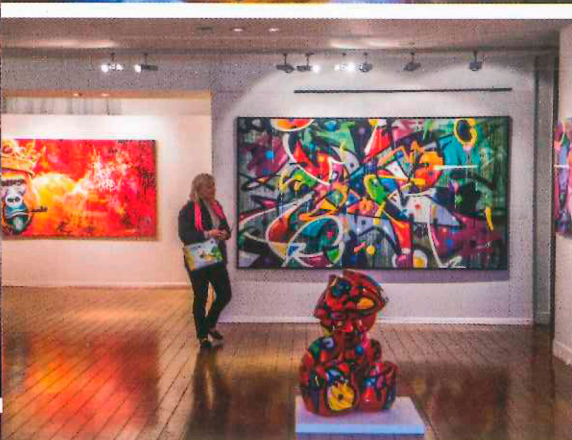


- 1 - Drouot
- 2 - Artcurial
- 3 - FauveParis
- 4 - Sotheby's
- 5 - Christie's
- 6 - Piasa
- 7 - Cornette de Saint-Cyr

En haut : une vente chez Sotheby's.

En bas : à Drouot, la salle réunissant les objets marquants des ventes à venir. Above: an auction at Sotheby's. Below: a room exhibiting important objects for upcoming sales at Drouot.

« **D**rouot is a magical place. It's the largest space in the world dedicated to auctions, welcoming some 5,000 people each day" says Georges Delettrez, an auctioneer and president of the auction house founded in 1852. Eclecticism rules here. On one particular day, the institution's 16 rooms were showcasing Lalique vases (presented by Ader), the personal collection of the artist Arman (Marc-Arthur Kohn), a Fernand Léger still life (Morel), Indian cashmere carpets (Villanfray & Associés), and a Nepalese dance mask (Copages Auction). A lot of 56 military medals was sold by Millon for €30, while a 3.45-carat diamond ring offered by Gros & Delettrez earned a hefty €59,000. But other Paris houses also attract avid collectors, such as Artcurial, which has nestled itself behind a gilded gate in the chic Hôtel Dassault on the Champs-Élysées since 2002. Not far away, Christie's France established its



● ● ● d'enchères tiennent à la fois du théâtre, du musée et du temple païen ; on y cultive le spectacle, l'érudition et une certaine forme d'esotérisme. « *Nous avons tous les deux travaillé à Drouot, témoignent Lucie-Éléonore Riveron et Cédric Melado, qui ont fondé la maison FauveParis en 2014 avec l'ambition de décomplexer ce rituel. Nos amis nous demandaient si l'accès était payant et comment il fallait s'habiller.* » Aucun code vestimentaire ni de droit d'entrée. Si une barrière existe, elle est surtout psychologique. Pas de quoi empêcher la France de figurer dans le top 5 des pays les plus importants du marché de l'art. L'Hexagone a totalisé 2,7 milliards d'euros de ventes en 2015, soit 10 % de plus que l'année précédente. Et la marge de progression s'annonce encore importante. À Drouot, depuis le scandale des « cols rouges », commissionnaires accusés en 2009 de vols d'œuvres d'art, la manutention est confiée aux « Chenue », du nom de la nouvelle entreprise prestataire. Tous les soirs à 18 h, les lots sont déchargés des camions avant d'être distribués dans les salles d'exposition. « *C'est dans ce bâtiment que furent installés les premiers monte-charge hydrauliques de Paris* (en 1869, NDLR), lance Abdoulaye Diop, responsable technique. *Les études veulent que leurs produits phare tapent dans l'œil. La scénographie, les lumières jouent un rôle déterminant.* » Les trésors sont présentés au public pendant une journée, de 11 h à 18 h, puis vendus le lendemain à 14 h. Les acheteurs peuvent retirer leurs biens sur place jusqu'au matin suivant. Pendant la nuit, ces objets sont entreposés au niveau -3, dans un vaste dépôt de plus de 1 500 m².

À gauche : exposition d'œuvres avant la vente chez Artcurial. À droite : chez Drouot, les « Chenue » placent les lots non retirés dans les espaces de magasinage. Left: works exhibited at Artcurial. Right: Chenue auction assistants placing uncollected items in storage areas at Drouot.

five exhibition halls and two auction houses in a stately 1913 mansion in 2001. Opposite the Elysée Palace, Sotheby's has been operating since 1988, while Piasa and Cornette de Saint-Cyr also hold their sales nearby in Paris's Golden Triangle. Auction rooms are at once theatres, museums, and pagan temples, showcasing spectacle, erudition, and a certain esotericism. "When we worked at Drouot together, friends would ask us whether an entry fee was charged and how one should dress to go there," admits Lucie-Éléonore Riveron and Cédric Melado, who founded FauveParis in 2014 with the ambition of demystifying the auction process. There are no dress codes, no entry fees. If barriers exist, they're mostly psychological. But not enough to prevent France from being among the top five countries in the art-auction market. France generated 2.7 billion euros in sales in 2015, a 10% increase compared with 2014. And the potential for growth is huge. Following the "red collars" scandal in 2009, when auctioneers were

© CHRISTIE'S IMAGES



AMBIANCE ET RYTHME

Qu'il s'agisse d'une photo grand format de Peter Lindbergh, d'une lettre manuscrite de Niki de Saint-Phalle (chez FauveParis, qui tient ses expositions pendant deux à trois semaines) ou d'une table signée Jean Prouvé (chez Artcurial, durant généralement cinq jours), les pièces proviennent d'horizons divers. Une succession, un revers de fortune, un déménagement ou une simple lassitude ont pu convaincre leur propriétaire de les confier à un commissaire-priseur. « *Je connais mon client depuis cinq-six ans, raconte maître Cédric Melado, en montrant une statue de 50 cm de haut représentant Joseph et l'enfant Jésus. Je me suis rendu chez lui, à Lisbonne, pour voir une pièce dont il m'avait parlé. Au moment de partir, j'ai remarqué cette sculpture et lui ai dit qu'elle avait sans doute de la valeur. Il s'est avéré que c'était une porcelaine tendre de Tournai, très rare par son format, datant du milieu du XVIII^e siècle.* » Le lot estimé 1 500-1 800 € est parti pour 53 540 €. L'anonymat compte parmi les règles du métier : nous ne connaissons ni l'identité de l'acheteur, ni celle du vendeur. À moins, justement, que ce dernier souhaite se faire connaître : Pierre Bergé, par exemple, a dispersé les 8 et 9 novembre derniers une partie de sa bibliothèque personnelle à Drouot à travers sa propre étude Pierre Bergé & Associés. Généralement établie avec l'aide d'un expert reconnu, l'estimation est le reflet de la valeur d'un lot selon les tendances du marché. Le prix de départ des enchères, en revanche, est soumis à la discrétion du commissaire-priseur. « *Cela dépend de l'ambiance de la salle,*

À gauche : Georges Deleltrez, président de Drouot, prépare une vente de bijoux. À droite, en haut : le siège de Christie's, dans le 8^e arrondissement. En bas : une vente chez Christie's. Left: Georges Deleltrez, President of Drouot, prepares a jewellery auction. Top right: Christie's headquarters in the 8th arrondissement. Below: an auction at Christie's.



accused of stealing artworks, Drouot entrusted the handling of objects to the company Chenue. Every evening at 6pm, the lots are unloaded from trucks before being sent to the showrooms. "This is where the first hydraulic lifts in Paris were installed [in 1869, eds]. Auctioneers want their flagship objects to be noticed, so the scenography and lighting plays a key role," explains Technical Director Abdoulaye Diop. The treasures are presented to the public over one or more days, between 11am and 6pm, and sold the next day at 2pm. Buyers can pick up their purchases on site the next morning. On the night following the auction, items are stored in a vast 1,500-sq-metre (16,000-sq-foot) subterranean space.

RHYTHM AND ATMOSPHERE

Whether it's a large-format photograph by Peter Lindbergh, a handwritten letter by Niki de Saint-Phalle (offered by FauveParis, which exhibits its art offerings over a two to three week period pre-auction), or a table by Jean Prouvé (Artcurial, usually shown over five days), the ● ● ●



● ● ● explique Cédric Melado. *On est dans une sorte de spectacle, avec ses montées, ses descentes. Il faut instaurer du rythme.* » « Une vente doit toujours commencer avec des lots faciles à vendre afin de pouvoir ensuite surfer sur la salle, renchérit Arnaud Oliveux, commissaire-priseur et directeur du département « art urbain » chez Artcurial. *Ce sont ces lots qui vont donner une bonne énergie à l'audience. Un acheteur peut se démotiver si l'ambiance n'est pas bonne.* »

Mais au fait, comment enchérit-on ? En levant la main, classiquement, ou, comme dans certaines maisons telles Artcurial, en brandissant un *paddle*, panneau portant un numéro préalablement attribué. « Certains acheteurs reconnus ne veulent pas que leurs voisins sachent qu'ils sont intéressés par un lot, ce qui pourrait provoquer une montée des prix, précise Arnaud Oliveux. Il arrive ainsi qu'ils se manifestent par des signes très discrets : comme le fait de mettre ses lunettes ou un clignement des paupières. » Gare, en revanche, aux gestes maladroits. L'adjudicataire involontaire peut refuser de payer le bien. Poliment qualifié de « fol enchérisseur », il sera néanmoins contraint d'acquitter la différence entre le prix pour lequel il s'était porté acquéreur et celui définitivement obtenu lors de la remise à l'encan. Soit, pour l'étourdi, un véritable coup de marteau. ♦

Cédric Melado et Lucie-Éléonore Riveron ont créé FauveParis dans le but de décomplexer le cérémonial des enchères. Cédric Melado and Lucie-Éléonore Riveron founded FauveParis with the goal of demystifying the ritual of the auction.

items sold have diverse provenances. An old estate, a reversal of fortune, a move, or simple weariness of an object might inspire owners to call in an auctioneer. *"A client I'd known for five or six years invited me to his home in Lisbon to see a piece he'd told me about. As I was leaving his house, I noticed a statuette that I thought could be valuable. It turned out to be an 18th-century soft-paste porcelain from Tournai, very rare for its size,"* says Cédric Melado, indicating a 50cm (20-in) statue representing Joseph and the Christ child. Originally estimated at €1,500-€1,800, the lot sold for €53,540. Anonymity is one of the business' cardinal rules. The identity of buyer and seller remain strictly secret. Unless, of course, a seller wishes to be known, such as when Pierre Bergé sold part of his personal library at Drouot through Pierre Bergé & Associés on November 8 and 9, 2015. Estimates are established with the help of independent experts referred by Drouot and reflect the value of a lot according to market trends. However, the starting auction price is at the discretion of the auctioneer. *"It depends on the mood of the auction room, which is a kind of spectacle with highs and lows. You need to give it a rhythm",* explains Melado. *"A sale should always start with objects that are easy-to-sell to set the pace and provide a positive energy. When the atmosphere isn't great, buyers can lose momentum,"* adds Arnaud Oliveux, an auctioneer and head of the Urban Art department at Artcurial. Buyers usually bid by raising a hand, or at some houses such as Artcurial, by waving a numbered paddle. *"Certain regular buyers don't want their neighbours to know they're interested in a lot, which could drive up the price, so they might bid using a discrete signal such as putting on their glasses or blinking their eyes,"* says Arnaud Oliveux. Accidental bidders beware. Politely called "false bidders," those who inadvertently place a bid will nevertheless have to pay the difference between the price they bid and the one ultimately realised. A hammer blow for a mistaken bidder. ♦

S'y rendre Getting there

- Drouot : 9, rue Drouot, Paris 9^e (01 48 00 20 20, drouot.fr).
- Artcurial : 7, rond-point des Champs-Élysées, Paris 8^e (01 42 99 20 20, artcurial.com).
- FauveParis : 49, rue Saint-Sabin, Paris 11^e (01 55 28 80 90, fauveparis.com).
- Sotheby's : 76, rue du Faubourg-Saint-Honoré, Paris 8^e (01 53 05 53 05, sothebys.com).
- Christie's : 9, avenue Matignon, Paris 8^e (01 40 76 85 85, christies.com).
- Piasa : 118, rue du Faubourg-Saint-Honoré, Paris 8^e (01 53 34 10 10, piasa.fr).
- Cornette de Saint-Cyr : 6, avenue Hoche, Paris 8^e (01 47 27 11 24, cornettedesaintcyr.fr).