

1121

# 3 questions à : Stéphane Aubert

## « Le métier de commissaire-priseur a beaucoup évolué »



Commissaire-priseur depuis 2003, Stéphane Aubert a intégré la maison de vente aux enchères Artcurial dès sa création il y a douze ans. Aujourd'hui directeur associé, il y dirige depuis 2006 le département « Inventaires » et coordonne les équipes d'experts de la maison.

Nous l'avons interrogé sur le marché de l'art, son métier et les liens étroits qu'il peut entretenir avec les notaires.

### 1 Comment se porte le marché de l'art en France ? Quelle place y tient votre maison ?

Paris a été, pendant longtemps, la capitale du marché de l'art. Le marché s'est mondialisé et elle a malheureusement perdu son leadership il y a cinquante ans. Elle reste une place importante au quatrième rang derrière New York, Hong Kong et Londres, représentant près de 7 % du marché de l'art dans le monde. La loi du 10 juillet 2000 a permis à notre profession de s'ouvrir à la concurrence et ainsi de dynamiser la place de Paris.

La maison Artcurial a réussi, en dix ans, à devenir la première maison française de ventes aux enchères. Cette performance s'est accompagnée aussi d'une forte internationalisation de la maison grâce à 70 % d'acheteurs étrangers ainsi qu'une ouverture de bureaux et représentations en Europe (Belgique, Italie, Autriche) et l'organisation d'expositions régulières en Chine, au Japon et aux États Unis. Notre présence passe également par un maillage régional fort.

Le marché de l'art est cependant complexe, disparate et fonctionne par strates : vous avez les objets de qualité, les œuvres d'art, « les grands noms » de plus en plus recherchés par les collectionneurs, toujours plus nombreux, avec des prix élevés et parfois des records.

Notre maison étant pluridisciplinaire (25 spécialités par type de biens), on constate également une forte demande dans tous

les domaines : les bijoux, les montres, l'art du XX<sup>e</sup> siècle, les automobiles, les tableaux anciens, l'art d'Asie.

Par ailleurs, il est nécessaire de réfléchir à de nouvelles ventes, de nouvelles thématiques, c'est ce que nous faisons en « défrichant » de nouveaux domaines comme les ventes d'art urbain, de bandes dessinées, l'aéronautique, etc. Nous adaptons également nos événements au calendrier international du marché de l'art : Biennale, Fiac, etc. qui attirent les grands collectionneurs et acheteurs du monde entier. Le métier a donc beaucoup évolué. Artcurial s'inscrit, il est vrai, dans une démarche culturelle.

### 2 Quelles seraient les mesures fiscales opportunes pour développer le marché ?

Comme d'autres marchés, le marché de l'art a besoin de sérénité. Ainsi les effets d'annonces régulières concernant la taxation ou non des œuvres d'art a un effet déplorable sur la confiance des clients.

Le marché étant global, les vendeurs sont aujourd'hui libres de vendre où ils veulent.

Cependant, on constate tous les jours que Paris reste magique aux yeux d'une clientèle internationale. C'est en cela qu'il faut entretenir la confiance pour poursuivre cette dynamique du marché, inciter les vendeurs à venir vendre en France et acheteurs à acheter à Paris.

### 3 Quelle est votre mission au sein de la maison de vente ? Comment collaborez-vous avec les notaires ou d'autres professions dans ce cadre ?

Le département « Inventaires », que je dirige depuis sept ans maintenant, est un département transversal. Notre mission : détecter, découvrir les objets, puis les orienter vers le département adéquat, afin de rendre l'inventaire le plus précis possible. Nous sommes à la source, dans ce qui est l'essence de notre métier, en visitant nos clients, en nous rendant sur place. C'est aussi le premier contact que nous établissons avec les héritiers par exemple. Notre travail comporte en effet une forte dimension humaine, qui nous demande de la psychologie, c'est là le côté « balzacien » de notre métier.

Notre action auprès des notaires et autres professions juridiques est importante et intervient à plusieurs niveaux. D'abord lors de l'évaluation des biens dépendant de la succession, en apportant notre savoir-faire en matière d'évaluation et d'expertise afin qu'elle soit la plus juste possible, en tenant compte des situations différentes propres à chacune des successions. En faisant ensuite appel aux meilleurs spécialistes au moment de l'évaluation, assurant ainsi une qualité d'expertise. Également en proposant dans certains cas des avances sur vente permettant de payer les droits de succession.

Notre expertise est stratégique, nous savons à quel moment il faut vendre et ce qu'il faut vendre. Notre large palette de spécialités permet, lorsque certains biens sont vendus, de les valoriser au mieux dans un catalogue adapté. Nous nous sommes fait une spécialité des ventes de collection, permettant d'obtenir une plus-value lors de la vente.

Enfin l'ouverture à l'international permet d'obtenir des prix très intéressants.

PROPOS RECUEILLIS PAR JULIA ORFANOS