

Qui sont ces jeunes maisons de ventes aux enchères?

JULES RÉGIS

Hôtel des Ventes
Vallée de Montmorency
et étude Jules
& Valérie Régis.



Place à une toute **nouvelle génération** de commissaires-priseurs, en France en particulier. Mais comment s'imposer?

LES CHIFFRES PARLENT d'eux-mêmes. En l'espace de trois ans, 100 nouvelles maisons de ventes aux enchères ont vu le jour dans l'Hexagone. À leur tête, d'érudits commissaires-priseurs âgés de 30 à 35 ans, tout au plus. Un phénomène que l'on connaît moins en Suisse, certainement dû à un marché plus traditionnel, à quelques rares exceptions près. Nous avons choisi d'interroger deux jeunes commissaires-priseurs français: Jules Régis, qui compte sur une clientèle de proximité et a une affection toute particulière pour les fonds d'artistes oubliés, et Chloë Collin, dont la personnalité et le style détonnent autant qu'ils cartonnent en salle et sur les réseaux sociaux. Ces jeunes rois du marteau ont en commun une formation académique très fournie et une passion communicative du métier. Chacun d'entre eux œuvre dans la même direction: dépoussiérer le secteur et ouvrir les salles de ventes au plus grand nombre, tout en attirant un nouveau type de clients. Notons que la France compte pas moins de 21 millions d'adeptes des enchères et qu'au moins 40 % des Français ont enchéri une fois dans leur vie.

Les enchères, une évidence

Toutes les jeunes maisons de ventes s'entendent pour dire que les enchères doivent devenir une habitude d'achat au même titre qu'une autre. Les plateformes en ligne de Drouot ou Interenchères jouent en ce sens un rôle essentiel, et leur progression est faramineuse. Mais comment les jeunes études s'émancipent-elles et rebattent-elles les cartes d'un milieu franchement conservateur? Quelles sont les clés pour sortir son épingle du jeu face aux mastodontes que sont Sotheby's, Christie's, Artcurial, Tajan, Cornette de Saint Cyr et j'en passe? Il leur faut trouver une faille dans laquelle personne ne s'est encore lancé, trouver une spécialité et profiter du rôle de la presse et des médias en général. En effet, la presse écrite en France sert de relais aux enchères et en est même un vecteur de communication privilégié. Mais le Graal

réside plutôt dans l'audiovisuel, avec l'émission grand public *Affaire conclue*, diffusée sur France 2 depuis 2017. Elle réunit près de deux millions de téléspectateurs!

Pour nombre de jeunes commissaires-priseurs qui ont presque tous une double formation en droit et histoire de l'art, suivie de l'obtention d'un concours de haut niveau, les débouchés sont quasi inexistantes. Florent Marles, créateur d'Artesia Enchères en 2023, explique: «Les maisons de ventes traditionnelles ont longtemps été en situation de monopole, se gardant bien de partager le gâteau.» Le calcul est vite fait, d'autant que la libéralisation de la profession a été actée en France par la loi en 2000. Il n'est plus nécessaire de racheter une étude établie. Le milieu était aussi assez machiste avec des femmes, certes nombreuses, mais enfermées dans des rôles de clerks. Pléthore sont celles aujourd'hui qui se sont lancées avec, en prime, une forte présence sur les réseaux sociaux leur permettant d'étoffer l'activité de la maison de ventes. Marie Renoir en tête. En effet, la fondatrice en 2023 de Trianon Enchères et commissaire-priseuse pour l'émission *Affaire conclue*, note que même si l'émission est mal perçue par certaines grandes maisons, «elle a ramené le public français vers l'objet et montré que l'on peut s'acheter une belle commode design au même prix que chez Ikea».

Spécificité française

«Les Français sont très habitués des ventes aux enchères et ce, depuis plusieurs siècles. En Suisse, le phénomène est bien plus récent. Et il faut dire que les exigences des Suisses ne sont pas les mêmes non plus», confie Capucine Clémendot et Sarah Prus, les deux jeunes femmes qui officient auprès de la maison de ventes aux enchères lausannoise Arteal, fondée en 2021. Capucine est d'ailleurs la seule femme dans cette tranche d'âge à tenir le marteau en Suisse romande. Autre conclusion: nous serions a priori bien plus exigeants. «En France, notamment en Province, il suffit de quelques photos. Pas besoin d'une présentation léchée ni d'une liste détaillée, même si cela tend à changer avec l'arrivée de nouvelles maisons. Notre travail aujourd'hui à Lausanne est de démocratiser ces ventes et de rajeunir notre public. Nous essayons de recréer des intérieurs afin que les clients puissent imaginer les pièces chez eux.»

Et les habitudes des Suisses changent elles aussi. On connaît l'engouement suscité par exemple à Genève par les ventes de Piguët ou Genève Enchères, en particulier en ligne depuis la pandémie. Quant aux nombre de vacations, il augmente également.

PHOTOS DR. JULIETTE CAPUIS



CHLOË COLLIN
Fondatrice de la maison de ventes Saint Auction.



Hans Hartung, T1977-EG, 1977, acrylique sur toile, adjugée en juin 2023 pour 120 000 euros.



MINI BIO
JULES
RÉGIS

1989 Naissance à Paris.
2013 Licences en histoire de l'art et en droit à La Sorbonne.
2015 Stages aux Éditions du Louvre et dans l'hôtel des ventes familial.
2022 Diplômé commissaire-priseur, examen des clercs. Crée le profil Instagram enviedegrenier.
2023 Devient Associé de l'hôtel des ventes familial.

«Ce qui me distingue, c'est aussi ma passion pour les fonds d'atelier, pour ces salons des refusés.»

Tribune des Arts Comment la vocation de devenir commissaire-priseur vous est-elle venue?

Jules Régis J'ai grandi dans le monde des enchères. Ma mère a été l'une des premières jeunes femmes à tenir le marteau en France. Mais c'était important pour moi de comprendre tous les rouages du métier et de commencer en bas de l'échelle. Je pense que mon parcours est assez atypique car je n'ai passé mon examen de commissaire-priseur qu'après huit ans de travail en maison de ventes. J'étais convaincu, après ces années d'expérience, que c'était vraiment ce que je voulais et que je connaissais passablement bien le métier, ses acteurs, et aussi bon nombre d'objets.

TdA Qu'est-ce qui a changé pour vous une fois que vous avez obtenu le titre de commissaire-priseur?

JR Très concrètement, cela m'a permis de faire des inventaires de succession où l'on découvre un petit trésor qui a parfois échappé aux autres jusqu'alors.

TdA Justement, quelle est votre plus belle trouvaille?

JR C'était en juillet 2023. Je faisais l'inventaire dans une maison qui se trouvait dans un piteux état. Dans le grenier, j'ai tout de suite repéré un petit tableau d'Alfred Manessier, de l'École de Paris. Puis, juste à côté, un lampadaire en bronze sublime qui me faisait penser à un Giacometti. Je n'y croyais pas et pourtant la Fondation Giacometti l'a certifié et je l'ai adjugé plus tard pour 470 000 euros!

TdA Qu'est-ce qui, à votre avis, vous distingue?

JR Le métier pour moi est très humain. Je privilégie la proximité et le contact régulier. Nous sommes une petite maison au sein de laquelle vous n'aurez qu'un seul et même interlocuteur. J'aime raconter des histoires, mettre en scène mes ventes et même interpeller mon audience. La partie spectacle, divertissement, me semble essentielle. Je crois que ce qui me distingue aussi, c'est ma passion pour les fonds d'atelier, pour ces salons des refusés. J'ai réussi, sur quatre ventes de tableaux d'Auguste Roubille et Jean Thomas, soit une centaine de lots, à générer plus de 400 000 euros, alors que les œuvres allaient finir sur le trottoir tellement personne ne s'y intéressait. J'aime me replonger dans la vie d'un artiste qui a totalement disparu du circuit. Et j'affectionne les histoires de famille peuplées d'objets de passion. D'ailleurs, les gens commencent à me contacter. Je suis devenu une sorte d'expert non-officiel pour ces noms d'hier.

TdA Combien de ventes organisez-vous par an?

JR Nous organisons quasiment une vente par semaine! Nos expositions, elles, sont très intimistes et nos clients viennent nous voir comme ils iraient voir un ami.

TdA Quels conseils donneriez-vous à un jeune qui se lance dans le métier aujourd'hui?

JR Faire un maximum de stages dans de petites maisons de ventes aux enchères pour bien comprendre le métier, car il n'est pas comme on peut l'imaginer. Je ne passe pas mes journées dans le château d'une duchesse entouré d'œuvres fantastiques et je ne gagne pas forcément beaucoup d'argent. Je me rends souvent dans des pavillons modestes et c'est régulièrement là que l'on trouve les plus belles pièces.

TdA Parlez-nous de votre profil Instagram enviedegrenier.

JR Je l'ai créé en 2022, afin d'offrir un bain de jouvence et d'attirer un nouveau public. Un public plus jeune, souvent peu habitué des enchères. Sur ce profil, on ouvre les coulisses de notre hôtel des ventes. Les clients découvrent ainsi ce qui se trame dans la réserve, car c'est aussi elle qui fait office de lieu d'exposition pour nos ventes. À nouveau, c'est cette proximité qui me semble essentielle. Je mets vraiment l'accent sur les tableaux et les objets du XX^e siècle pour les différencier du reste de nos activités.

PHOTOS: DR

«Le métier de commissaire-priseur a trop longtemps été cantonné à quelque chose de mercantile.»

Tribune des Arts Qu'est-ce qui vous a poussé en 2024 à créer votre propre maison de ventes, Saint Auction?

Chloë Collin J'ai toujours été une entrepreneuse dans l'âme. C'est la plus belle des libertés.

TdA L'art urbain est l'une de vos passions. Comment celle-ci est-elle née?

CC D'aussi loin que je me souviens, j'ai toujours eu la passion pour les graffitis. Cela a débuté avec l'amour de la calligraphie. Je me rappelle avoir scruté pendant des heures les portes des toilettes du collège (*rires...*). Cette poésie spontanée me séduit. Lorsque je suis arrivée à Paris, j'ai découvert combien les graffitis sont un courant essentiel dans l'histoire de l'art et la chance que nous avons de pouvoir en rencontrer encore les plus importants protagonistes. Je suis d'ailleurs allée à leur rencontre. Aujourd'hui, avec mes ventes, je vais bien sûr en proposer, mais il y aura autant de mode, de bijoux d'artistes vintage, de maroquinerie, que d'art moderne et contemporain. Je ne souhaite pas du tout être identifiée exclusivement à l'art urbain, même s'il occupe une place chère dans mon cœur et que je continue à le collectionner.

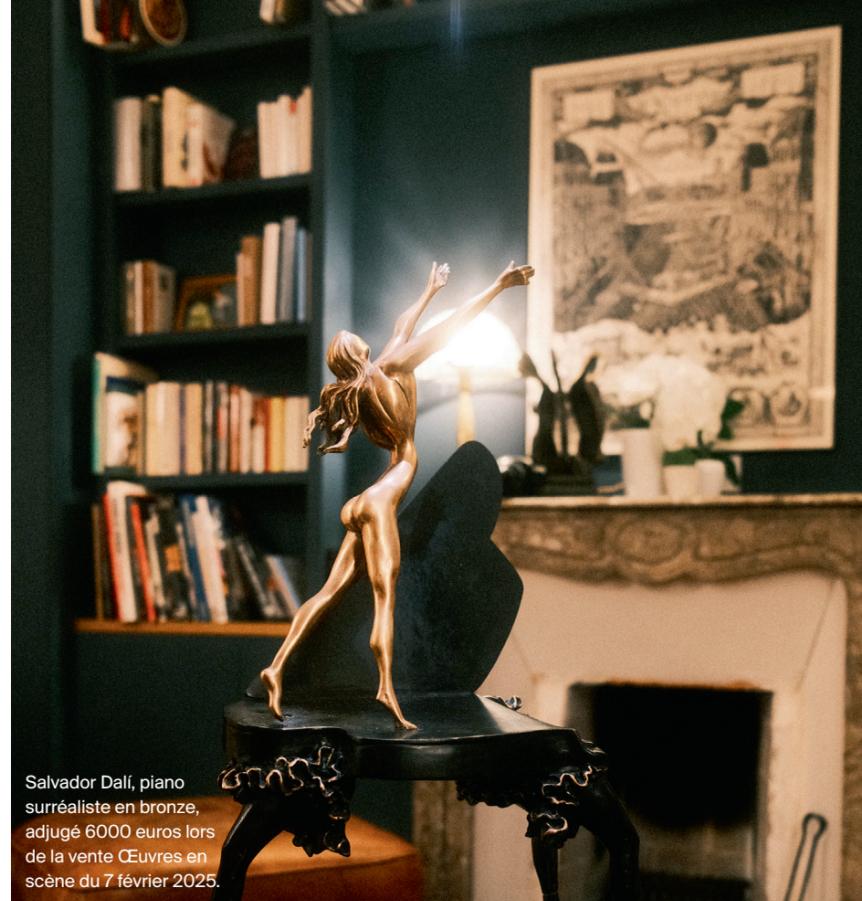
TdA Que pensez-vous apporter de différent par rapport à l'offre existante?

CC Je crois que mon profil est moins conventionnel et parle peut-être à un autre public. Avec Saint Auction, je souhaite créer des ponts entre les différentes disciplines artistiques: la mode, le théâtre, une autre de mes passions. Le métier de commissaire-priseur a trop longtemps été cantonné à quelque chose de mercantile. Nous avons un rôle à jouer, notamment dans l'éducation et la transmission. C'est ce que je fais à travers les textes et les scénographies de mes expositions. La dimension curative est très importante. D'ailleurs, la mise en valeur des artistes et de leur travail m'est essentielle, un peu à la façon d'une galerie ou d'un musée.

TdA Vos organisez une vente tous les trois mois depuis la récente création de votre maison. Quelle est celle qui vous a le plus marquée?

CC Celle du 7 février dernier: «Œuvres en scène, Collections du XX^e siècle». Elle m'a permis de

PHOTOS: GURVANN TOUZE



Salvador Dalí, piano surréaliste en bronze, adjugé 6000 euros lors de la vente Œuvres en scène du 7 février 2025.

démontrer que je pouvais vendre des œuvres d'art issues de collections et périodes d'art variées, et pas seulement du graffiti. Des collectionneurs des quatre coins de la France m'ont fait confiance avec des objets empreints d'histoire. J'ai vendu 80 % des lots, cela m'a réjoui. Je vais pouvoir transmettre. Et de nouvelles personnes viennent me voir par ricochet.

TdA Et votre profil Instagram lasaintglinglin, comment cohabite-il avec Saint Auction?

CC J'y renoue avec le théâtre, comme lorsque je suis au marteau. Car je travaille une forme de mise en scène, sans pour autant jouer de rôle. Je pense toucher un large public avec mes plus de 30 000 followers et j'espère transporter les gens dans ce mini-monde que sont les enchères avec ma touche très personnelle.

TdA Comment voyez-vous l'avenir de Saint Auction?

CC Je me sens investie d'une mission et souhaiterais que Saint Auction puisse devenir fédératrice de tous ces arts et endosser un rôle instructif. Pourquoi pas, un jour, donner des cours? Car j'enseigne déjà l'histoire de l'art dans des écoles.

TdA Parlez-nous de votre marteau, un autre élément qui vous singularise...

CC Je l'appelle ma baguette magique. Elle est enrobée de galuchat rose et rouge. Je la voulais très féminine et cette matière est aussi reine dans la période Art déco. Mon marteau a été conçu par le maître ébéniste Jacques Dubarry de Lassale. Le ludisme des adjudications, lui, est illustré par un jeu de damiers noirs et blancs. ■



MINI BIO
CHLOË
COLLIN

1995 Naissance à Rennes.
2015 Profil lasaintglinglin.
2016 Double licence en philo et histoire de l'art.
2019 Master histoire de l'art contemporain et licence en droit.
2021 Devient commissaire-priseur et de justice.
2022 Première vente au marteau chez FauveParis.
2023 Directrice département art contemporain chez Pierre Bergé.
2024 Création de Saint Auction.