

Loi 2000-642 du 10 juillet 2000

Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

COMMUNIQUÉ

Commissaires-priseurs, jeune génération

Le Conseil des ventes a organisé, mercredi 10 juillet, son troisième petit-déjeuner thématique dans ses locaux, lequel portait cette fois-ci sur « Commissaires-priseurs, jeune génération : de la formation à l'installation ».

Animé par Bernard Vassy, commissaire-priseur à Clermont-Ferrand et membre du Conseil des ventes, ce petit-déjeuner qui réunissait parmi les quelque vingt-cinq participants Alain Turpin, président de la CNCJP, Marie-Pierre Fenoll-Trousseau, responsable formation de l'ESCP, Clarisse Duclos, responsable formation de l'École du Louvre, Alice Landry, présidente de l'association des élèves CP, Jean-Philippe Allardi et Frédéric Ballon, respectivement président et directeur de Drouot Formation, de jeunes commissaires-priseurs, Augustin David, Amaury Griffé, Éric Demeyniou, a

permis : d'entendre les retours d'expérience de jeunes commissaires-priseurs sur leurs débuts dans le métier et leur choix d'échanger sur les ambitions, les stratégies des nouveaux commissaires-priseurs en phase « d'installation » et la perception qu'ils ont de leur métier dans le contexte du marché actuel (libéralisation du marché des ventes volontaires, imbrication croissante des métiers de « marchand » et de « ventes aux enchères », développement des ventes dématérialisées, évolution des attentes de la clientèle...) d'évoquer des pistes d'amélioration de la formation des commissaires-priseurs.

La discussion a été animée. Des points consensuels se dégagent :

- L'entrée dans la vie professionnelle, une fois le diplôme de commissaire-priseur en poche, passe, de fait, par une phase de salariat dans une maison de ventes. Passage quasi obligé, au moins transitoirement, pour s'intégrer pleinement dans ce métier, consolider des connaissances sur les objets d'art et de collection (ou approfondir une spécialisation sur un secteur donné), développer un réseau relationnel (le carnet d'adresses restant plus que jamais un actif immatériel clé). Ainsi, pour les trois promotions sorties en 2010, 2011 et 2012, soit au total 92 diplômés, plus de 50 % sont actuellement salariés dans une maison de ventes. L'ambition de créer sa propre OVV n'est pas perdue de vue, mais la réalité du

marché conduit prioritairement les jeunes commissaires-priseurs à intégrer des structures existantes.

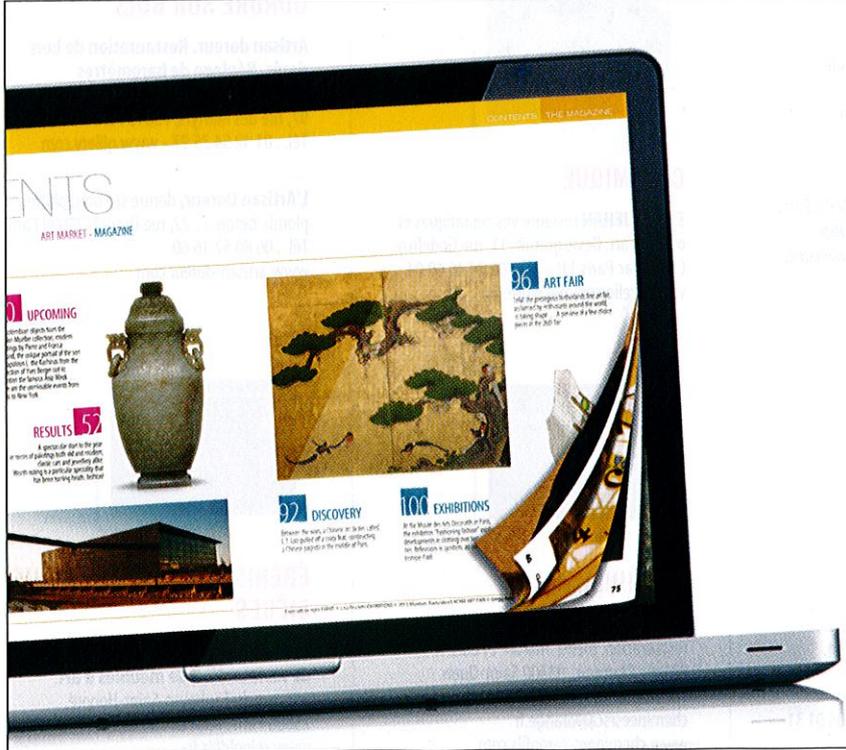
...
 • Un commissaire-priseur reste un chef d'orchestre généraliste qui doit savoir combiner plusieurs compétences : gestion d'entreprise, négociation vendeur, organisation de ventes, animation de ventes aux enchères... Ce n'est pas un spécialiste des objets présentés à la vente, même s'il doit avoir de bonnes connaissances générales, ne serait-ce que pour dialoguer efficacement avec les experts, qu'il doit savoir mobiliser à bon escient. Cette capacité à appréhender de nouveaux univers (développement des ventes en ligne et ses conséquences opérationnelles, nouvelles techniques web-marketing...) et à réinventer en permanence le métier reste déterminante.

...
 • Si la formation initiale – très opérationnelle puisque constituée de deux ans de stage, principalement en maison de ventes, et cinq semaines de formation théorique – donne satisfaction et n'appelle pas de réformes majeures, une formation continue pourrait être étudiée. Rappelons que les commissaires-priseurs judiciaires ont vingt heures de formation continue obligatoire par an.
 Des points de débat :
 • Les jeunes en formation ou récemment

diplômés ont-ils vraiment l'esprit entrepreneurial ? La capacité à prendre des risques, à se projeter dans un avenir, à construire plutôt qu'à reproduire des modèles d'organisation existants, tel celui de l'adossement d'un opérateur de ventes volontaires à une étude de commissaire-priseur judiciaire, certes plus sécurisant à court terme ? Peut-être est-ce avant tout la situation économique générale, peu porteuse depuis au moins cinq ans en France, qui les conduit, comme ceux de leur génération, à plus de réalisme.

...
 • Est-il possible, pour cette génération habituée à travailler en « mode réseau » et à accéder directement à une profusion d'informations immédiatement accessibles en ligne, de conserver au-delà de la période de stage un fonctionnement en réseau et de bâtir une mutualisation des connaissances ? Pas sûr, dans un univers de forte concurrence entre opérateurs de ventes volontaires, où la maîtrise d'une information de qualité, qui relève très vite du champ des experts (notamment sur la désignation et la description d'un objet), reste un atout fondamental pour bâtir une stratégie d'entreprise.

...
 Le prochain petit-déjeuner thématique aura lieu le jeudi 26 septembre, à 8 h 30, sur le thème des « Ventes aux enchères & ventes en ligne ». Renseignements sur www.conseildesventes.fr



LA GAZETTE DROUOT INTERNATIONAL

2 MENSUELS INTERACTIFS EN ACCÈS GRATUIT
 sur internet, iPad, tablettes

ANGLAIS
www.gazette-international.com

MANDARIN
www.gazette-international.cn