



Art et enchères

Enchères sous expertise

Pour leurs ventes spécialisées, les maisons de vente ont de plus en plus recours à des experts reconnus. Comme l'explique M^e Jean-Pierre Besch, fondateur de Besch Cannes Auction



Maître Jean-Pierre Besch.

Pourquoi les maisons de vente font-elles de plus en plus appel à des experts extérieurs ?

La vente à l'encan comme cela se faisait il y a 10, 20 ou 30 ans, c'est fini. Aujourd'hui, les marchandises comme le mobilier traditionnel ne valent plus grand chose. Nous sommes obligés d'être plus pointus et de faire des ventes spécialisées avec des catalogues et des descriptifs précis. Notre métier en tant que commissaire-priseur est d'être comme un « médecin généraliste », avec une connaissance maximale des biens que nous vendons. Après, il est important de faire appel à des experts

spécialisés dans nos différents domaines. Dans les Alpes-Maritimes et le Var, au moins 50% des ventes spécialisées ont recours à un expert. Ce dernier apporte une authentification et une estimation du prix, mais aussi une notoriété et une clientèle nationale et internationale. C'est un gage de confiance.

Comment recrutez-vous ces experts ?

Certaines maisons importantes ont leurs propres experts salariés. En général, les maisons de vente en France font appel à des experts indépendants. C'est un véritable tandem qui se forme avec le commissaire-priseur. Personnellement, j'essaie de faire appel à des professionnels locaux. Et ça marche très bien. Je le vois avec mon expert en vins, Pascal Kuzniewski. Nous sommes aujourd'hui la première maison de ventes française indépendante de vins.

Qu'en est-il des expertises de tableaux de maître ?

Pour 80 % des grands noms de l'art du XX^e siècle, il faut obtenir un certificat d'un comité dédié, d'héritiers ou d'ayants-droits, ou bien d'un expert attitré. Vous ne pouvez pas passer outre ces gens-là. Par exemple, il faut avoir un certificat du comité Picasso pour vendre une œuvre de Picasso, ou bien un certificat de la galerie Maurice Garnier pour céder un Bernard Buffet.

Et pour les bijoux ?

Pour les pierres précieuses, en plus de l'expert, nous demandons également un certificat à un laboratoire de gemmologie. Cela demande beaucoup plus de préparation, mais c'est une garantie pour les acheteurs. Il y a dix ans, ce type de certificat était très rare. On ne les demandait que lors de ventes exceptionnelles.