

Discours Catherine CHADELAT, Cérémonie de remise des diplômes 2014

Lundi 5 octobre 2015

Bonsoir,

C'est avec un plaisir toujours renouvelé que je préside, avec Agnès Carlier, cette cérémonie dite « de remise des diplômes ». Je ne suis pas sûre que ces mots rendent compte de toute la richesse de ces moments que nous allons passer ensemble. L'expression fait un peu fin d'étude d'université anglo-saxonne. Je crois que pour vous, ce soir, chers diplômés, c'est avant tout une porte qui s'ouvre vers un futur professionnel qu'il vous appartient de construire.

Mais avant de venir à vous, je voudrais, suivant l'usage, et aussi parce que je le souhaite très sincèrement, adresser un certain nombre de remerciements.

D'abord, au représentant de la Maire de Paris, Anne Hidalgo, qui a accepté que cette cérémonie ait lieu dans ces magnifiques locaux de l'Hôtel de ville de Paris, qui pourraient faire l'objet, si vous n'aviez pas déjà votre diplôme en poche, d'une étude complémentaire avec de nouveaux maîtres de stage. Vous pourriez y passer quelques journées tant est riche l'ensemble des peintures et sculptures qui figurent dans ces lieux.

La mairie de Paris, c'est le cœur de la capitale et comme vous le savez Paris a été longtemps, jusqu'à la fin des années 50, la première place mondiale du marché des enchères. Elle l'a perdue et elle est désormais au 5^{ème} rang, mais vous êtes là, les uns et les autres, pour vous battre, non pas peut être pour reconquérir le « top », cela serait sans doute utopique, mais en tous cas pour la faire sensiblement progresser, tant d'un point de vue culturel qu'économique, puisque le marché des arts est un atout extraordinaire pour la France.

Merci aussi à la mairie de Paris, qui a su mettre en pratique, ce qui personnellement, dans mes quatre ans de présidence du Conseil des ventes (nous arrivons à la fin de la mandature), a été un leitmotiv. Je crois profondément à l'unité d'une politique culturelle en matière de biens et de services, et qu'il est vain, comme on le fait trop souvent, de vouloir cloisonner, sinon

opposer, des secteurs qui sont en réalité totalement complémentaires. Il y a d'abord le marché de l'art sous ces deux formes, le marché des enchères publiques et les ventes de gré à gré, que peuvent désormais faire les commissaires-priseurs et qui sont le cœur de métier des antiquaires et des galeristes. Il y a ensuite les autres composantes : les métiers d'art absolument essentiels à la politique artistique de la France, les conservateurs, les musées... Ces composantes forment un tout et il est vain de vouloir se quereller au sein de cette unité profonde, que réalise très précisément la mairie de Paris puisque c'est à la fois un lieu de visite ouvert au public (qui a un franc succès dans les journées du patrimoine), un lieu d'expositions très classiques comme modernes, un soutien aux jeunes artistes et même un lieu de vente, puisqu'il arrive que ces lieux servent de salle de ventes aux enchères (notamment la vente caritative pour Fukushima de décembre 2013). Cette complémentarité est un très bel exemple à suivre pour vous.

Mes remerciements iront aussi, bien évidemment, aux deux éminentes personnalités de l'art qui sont là ce soir et qui ont accepté, avec beaucoup de sincérité et de chaleur, de s'exprimer devant vous.

Antoine de Galbert, vous aviez reçu le Conseil des ventes à la Maison Rouge il y a de cela plusieurs mois et nous avons les uns et les autres découvert une personnalité tout à fait atypique, indépendante et faite de contrastes. En entrant à la Maison Rouge, on découvre des coiffes anciennes de tous les pays et l'on plonge immédiatement après dans l'art contemporain. Vous menez la gestion de la Maison Rouge à la fois avec la liberté de l'artiste et l'efficacité d'un entrepreneur. Alors merci infiniment d'avoir accepté d'être le parrain de cette promotion qui vous a unanimement choisi pour vos choix prospectifs et cette volonté de toujours découvrir, en matière artistique, de nouveaux horizons.

Vous avez avec Pierre Le Tan, des points communs et des contrastes très appuyés. Vous êtes tous les deux des personnalités libres et indépendantes, qui prenez une distance à l'égard d'une certaine forme convenue de l'art mais aussi d'une certaine évolution du marché de l'art vers la spéculation. En lisant vos propos sur tous les bons sites, on est frappé par votre regret, partagé par le Conseil des ventes, d'une financiarisation du marché dit de haut de gamme, où trop souvent les collectionneurs cèdent le pas aux financiers.

Alors liberté de propos, esprit frondeur, beaucoup d'humour l'un et l'autre, mais aussi des traits de caractère qui vous opposent.

Vous êtes dans l'avenir, Antoine de Galbert, alors qu'en voyant vos dessins, Pierre Le Tan, on ressent un attachement à un passé plein de charme, plein de douceur mais aussi de nostalgie. Vous êtes un artiste extraordinaire, un illustrateur hors pair (je dois vous dire que je suis très amateur à titre personnel de ce genre d'art, un certain nombre de personnes ici présentes le savent). Il est cocasse alors qu'on vous ouvrait, à 17 ans, les portes de la plus grande revue new-yorkaise, que vous ayez continué à faire des dessins publicitaires y compris pour la *Jouvence de l'Abbé Soury*. J'y vois là une certaine malice qui vous caractérise et que je retrouve dans ce dessin que vous avez fait pour nos diplômés : c'est un dessin très classique, on y voit le marteau, des personnages sagement assis, patients et sereins alors que les ventes contemporaines, vous le savez bien pour les fréquenter, ce sont des mails, des téléphones, ordres d'achat par internet, une agitation bien sympathique et il faut le dire, un certain spectacle.

Cette complémentarité entre vos deux personnalités, je crois qu'il fallait la souligner ce soir. Du reste, elle n'avait, je pense, échappé à aucune des personnes présentes ici qui savent tout ce que vous apportez l'un et l'autre dans le domaine artistique.

J'en viens à vous, chers diplômés. Ce soir vous êtes aux premières loges de la scène, avec une quasi parité (13 femmes diplômées pour 12 hommes, ces derniers récupérant du terrain ... 16 femmes et 9 hommes en 2014).

Vous avez franchi, les uns et les autres, les obstacles : un examen d'entrée, deux ans de stage, un examen de sortie, des contrôles rigoureux. Vous avez beaucoup appris au cours de ces années avec l'aide de vos maîtres de stage et de vos accompagnateurs dans ces différentes étapes. Je les en remercie tout particulièrement ce soir : l'école du Louvre, l'ESCP, les personnes du Conseil des ventes, Patricia Colombier et Catherine Baron. Mais, si vous avez eu les appuis nécessaires, vous devez d'abord cette réussite à vous-même. Cet esprit combatif (la sélection est sévère, environ 25 diplômés par an), vous sera particulièrement nécessaire tout au cours de votre parcours professionnel et avant tout au début de celui-ci.

Pourquoi parler de combat ? Parce que, j'ai l'habitude de le dire, nous avons en France une situation tout à fait exceptionnelle quant au régime de ventes aux enchères et c'est un atout. Nous sommes le seul pays à avoir une législation ad-hoc, sur mesure, et une autorité de régulation, propres à générer la confiance du public et à permettre aux professionnels de

promouvoir la qualité de leur prestation. Il revient notamment au Conseil des ventes d'assurer, au-delà des intérêts professionnels dont la défense revient tout naturellement aux syndicats, la pérennité de ce type particulier de ventes qu'est la vente aux enchères parce qu'elle assure le maximum d'objectivité et de transparence, plus que jamais essentielles au contexte actuel. Mais cette situation qui vous est donnée n'est pas nécessairement acquise pour toujours. C'est à vous d'agir pour qu'elle perdure, c'est à vous d'œuvrer en montrant qu'il y a dans notre législation, dans la pratique des professionnels, un « plus » qui n'existe pas dans d'autres pays qui ne connaissent pas ce mode de régulation. Bref vous êtes condamnés « à l'excellence ». L'excellence c'est toujours aller de l'avant, c'est se servir de tous les outils, et là vous avez des avantages considérables que n'avaient pas vos aînés, entre l'internet, l'internationalisation des ventes et de la clientèle, la diversification des modes et des goûts, avec de nouveaux marchés qui se développent très rapidement (je parlais tout à l'heure des illustrations, à relier au phénomène des BD). Ces atouts qui se sont révélés depuis une vingtaine d'années continueront, j'en suis persuadée, à irradier le marché de l'art dans le futur. Mais vous avez aussi des handicaps : la concurrence est de plus en plus exacerbée ; comme vous le savez, le problème à l'heure actuelle n'est pas de trouver des acheteurs, mais des vendeurs, toutes les grandes maisons vous le diront, elles qui s'arrachent les collectionneurs. Mais précisément parce que la concurrence est extrêmement forte, il vous faut, ce n'est pas un paradoxe, développer un esprit coopératif les uns à l'égard des autres pour dégager les critères de la performance. Vous êtes jeunes, vous faites partie d'une promotion, vous avez échangé pendant ces deux ans sur des stratégies futures et ce potentiel commun, il faut que vous le cultiviez. Bien sûr, il ne s'agit pas d'instituer des trusts professionnels entre vous, chacun ira dans son chemin, mais je vous invite à avoir une réflexion périodique ensemble sur une vision prospective et la plus efficace possible du marché. Le Conseil avait organisé il y a un an un petit-déjeuner thématique à ce sujet qui s'appelait « de la formation à l'installation » ; j'espère que la nouvelle équipe recommencera à travailler sur ce sujet. C'est par cet échange des idées et des pratiques que vous aboutirez à faire comprendre à l'ensemble des amateurs potentiels d'art que le marché a un devenir tout nouveau et au-delà de la spéculation pure et dure et qu'il répond à une aspiration profonde et partagée à l'ouverture vers d'autres cultures par l'extrême variété qu'il revêt.

Pour terminer, je voudrais faire passer ce soir deux messages à votre intention.

Le premier est que qui dit réflexion et pratiques partagées n'exclut pas l'indépendance. Bien au contraire, l'indépendance d'esprit que vous devez avoir en vous est une exigence

fondamentale, parce qu'elle est l'arme de la combativité et de la réussite. Malheureusement, on la voit quelque peu se perdre au profit d'une dépendance comportementale et relationnelle : on assiste trop souvent à des ventes aux enchères toutes préparées avec des apporteurs d'affaires et, plus symptomatique encore maintenant, à des prestations de service d'entreprises spécialisées pour assurer le service après-vente des objets non adjugés, contrairement à l'esprit et à la lettre de la législation de 2000 et à la réglementation stricte de l'after-sale. Ne tombez pas dans le piège de cette facilité.

La deuxième considération essentielle, c'est l'éthique. L'excellence qui vous est demandée ne se limite pas à la compétence et à la qualité des prestations offertes, il vous faut un regard éthique dans la manière d'exercer votre métier, loin de s'exclure l'un l'autre, l'éthique n'est et ne saurait être absente du marché et l'art. J'ai souvent l'habitude de dire, dans différentes enceintes, que lorsque Praxitèle réalisait ses chefs d'œuvre dans la Grèce Antique, il ne les faisait pas pour les « beaux yeux » de la cité : il y mettait toute son âme ... et se faisait payer. Il y a, dans tout objet à vendre, une dimension éthique pour ce qu'il représente dans la chaîne de notre histoire et dans le champ de nos civilisations. Ceci est plus vrai que jamais à l'heure actuelle où l'on voit détruire des objets d'art pour des raisons fanatiques et guerrières, dans des conditions qui constituent une nouvelle forme de crime contre l'humanité.

Mais je ne voudrais pas terminer sur cette note tragique : pour que cette soirée soit la plus festive et joyeuse possible pour vous et pour vos invités qui sont ici ce soir, je souhaite très sincèrement à tous et au marché de l'art un très heureux avenir.