Le guide des antiquités
PAR FRÉDÉRIC MASSIE

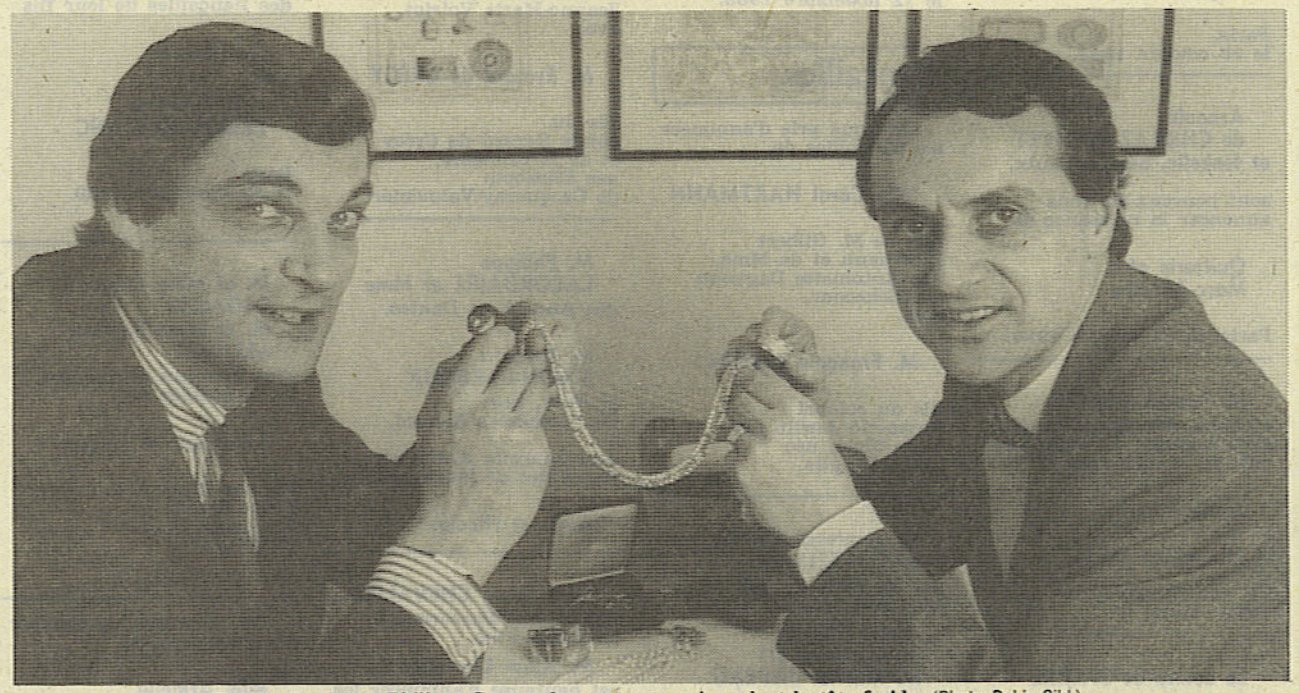
la vie au fi

SAMEDI 18 - DIMANCHE 19 NOVEMBRE 198

Profession : expert

Deux spécialistes au service du patrimoine

Emeric Portier et Philippe Serret sont experts joailliers. Ils pratiquent leur métier près les tribunaux pour les salles des ventes et les compagnies d'assurances.



Emeric Portier et Philippe Serret, deux experts qui gardent la tête froide. (Photo Robin-Gild.)

Bien que la profession d'expert ne soit ni reconnue en France par les pouvoirs publics ni sanctionnée par un quelconque examen, nombre de spécialistes consacrent leur vie à l'authentification des objets d'art. Leur seule façon de se faire agréer comme tels étant de faire partie d'une chambre ou d'un syndicat, et surtout de multiplier leurs interventions auprès d'organismes publics et privés. Pour éclaircir les rapports qu'ils peuvent avoir avec ces différents secteurs, Emeric Portier répond à nos questions.

LE FIGARO. – Pouvez-vous, d'abord, nous préciser quelle différence il y a entre travailler pour des commissaires-priseurs, pour des tribunaux et pour des compagnies d'assurances, et comment on peut être agréé par ces différents protagonistes ?

Emeric PORTIER. – Pour ce qui est des tribunaux et des Douanes, il n'y a pas de concours. Il suffit d'envoyer un dossier à chacun d'eux, avec des lettres de recommandation de professionnels connus. Dans chaque spécialité, il y a ainsi plusieurs spécialistes qui sont agréés, et donc contactés en cas de litiges divers. Mais, depuis quelques mois, nous avons tous reçu une demande de renouvellement de dossier venant des Douanes, car il y avait un abus de l'utilisation du titre d'assesseur à des fins commerciales. Dans le cas des ventes publiques, il y avait, autrefois, une liste d'experts qui était déposée à la Compagnie des commissaires-priseurs. Les officiers ministériels étaient alors tenus de faire appel à ces seuls experts. Aujourd'hui, ils peuvent faire intervenir n'importe qui, marchands, collectionneurs ou amateurs reconnus pour leurs connaissances dans un domaine. Enfin, les compagnies d'assurances demandent d'être d'abord agréé par leur assemblée plénière. Là aussi, avec dossier à l'appui et lettres de références.

– Comment s'exerce votre activité dans le cadre de ces trois domaines ?

– Pour les ventes publiques, soit on intervient, à leur demande, pour les partages divers, soit pour des clients particuliers qui veulent vendre. Il s'agit donc de faire le descriptif et l'estimation pour le catalogue, et d'assurer le suivi pendant la vente.

– N'avez-vous pas aussi un peu un rôle d'organisateur de vente en trouvant des objets à droite et à gauche ?

– Cela dépend des études. C'est vrai qu'il y a des commissaires-priseurs qui nous demandent de compléter une vente un peu maigre. D'autant qu'il est de bon ton, quand une étude apporte une certaine quantité d'objets à la vente, et qu'elle a donc recours à un expert, que celui-ci amène lui aussi des objets venant de ses clients. Ce n'est pas une obligation, mais plutôt un renvoi d'ascenseur.

– Quelle est votre action près les Douanes, les tribunaux et les compagnies d'assurances ?

– Pour les Douanes, il s'agit de donner un avis sur la nature et la valeur d'un objet saisi pour passage frauduleux ou qui aurait fait l'objet de transactions bizarres. Nous intervenons aussi pour déterminer si un bijou a plus ou moins de cent ans d'âge, car, au-delà d'une centaine d'années, il doit être impérativement vu par la commission des beaux-arts avant d'être exporté. Quant aux compagnies d'assurances, il y a deux cas de figure : soit nous sommes contactés par un particulier pour faire des estimations préalables ou après sinistre, soit nous le sommes par des compagnies pour déterminer une valeur avant assurance ou après un vol.

– Quand vous travaillez pour une vente, n'êtes-vous jamais tenté de surestimer ou de sous-estimer un objet pour encourager les vendeurs et éviter de faire fuir les acheteurs potentiels ?

– En fait, si on est dans le cadre d'une succession, et si l'on estime de façon prudente mais correcte, on sait qu'en règle générale cela va atteindre au moins ce prix-là. Cette estimation est donc souvent dépassée. En revanche, si on estime un objet pour quelqu'un qui vient de chez un autre expert ou d'une maison étrangère, on fait un prix le plus proche de la réalité. Ce qui ne veut pas dire que l'on surestime l'objet, comme le font certains, pour l'avoir à tout prix. Ceux-ci utilisent ce stratagème indélicat, et rappellent le client au dernier moment, en lui annonçant que l'objet n'est pas aussi bien qu'on le pensait et qu'il faut donc baisser l'estimation de 20 % ou de 25 %.

– On dit aussi que l'expert peut faciliter la vente pour un client...

– C'est peut-être possible en province, dans un coin retiré, mais pas à Paris où cela se saurait très vite et où l'on perdrait rapidement notre crédibilité. En tout cas, dans le cadre de notre cabinet, on ne le fait jamais. Question de principe.

– Avez-vous le droit d'acheter directement vous-même un objet que l'on vous présente à expertiser ?

– Oui, mais c'est très mauvais, car la personne pourra toujours dire que l'on a profité de notre position pour acheter un objet bon marché. C'est pour cela qu'il nous semble délicat d'être expert et marchand à la fois. Car, confronté à une expertise débouchant sur une mise en vente ou un achat direct, on se demande à quel moment commence la profession d'antiquaire et quand finit celle d'expert. Ce serait trop facile de profiter de l'inexpérience des gens.

– Pour conclure, comment voyez-vous l'avenir de votre profession d'experts, rémunérés uniquement en pourcentage de la valeur des objets expertisés ?

– Seuls les cabinets les plus sérieux réussiront à survivre. A titre indicatif, environ deux mille pièces passent entre nos mains chaque mois. On prend entre 1 % et 3 % du prix d'estimation à titre d'honoraires, selon le cas de figure. On a donc tout intérêt à rester clair et net pour conserver nos clients à long terme.

Propos recueillis par Frédéric MASSIE.