

«Pourquoi ne pas appliquer les méthodes du monde de l'entreprise ?»

Nathalie Vermot, 32 ans

Son parrain, collectionneur, l'emmenait à Drouot quand elle était enfant. Aujourd'hui, Nathalie y tient le marteau pour la société Europ Auction ! Si ses goûts personnels la portent vers la peinture abstraite, elle est devenue, dans son quotidien professionnel, une ambassadrice de charme du très beau mobilier XVIIIe.

Pourquoi vous être positionnée sur le XVIIIe siècle ?

Cette voie était délaissée. Peu de maisons de ventes françaises font de grandes ventes XVIIIe : ce marché n'est pas à ses meilleurs jours. Mais les pièces exceptionnelles intéressent tout type d'acheteurs, des Français au Moyen-Orient. C'est le moment de faire des affaires. Les prix sont les mêmes qu'il y a vingt ans : une belle commode Régence classique vaudra 15 000 euros. Et puis la création en 2008 de notre maison de vente repose sur la rencontre avec l'antiquaire Camille Bürgi, spécialiste de cette époque, qui a participé à plusieurs Biennales.

Être une femme est-il encore un handicap ?

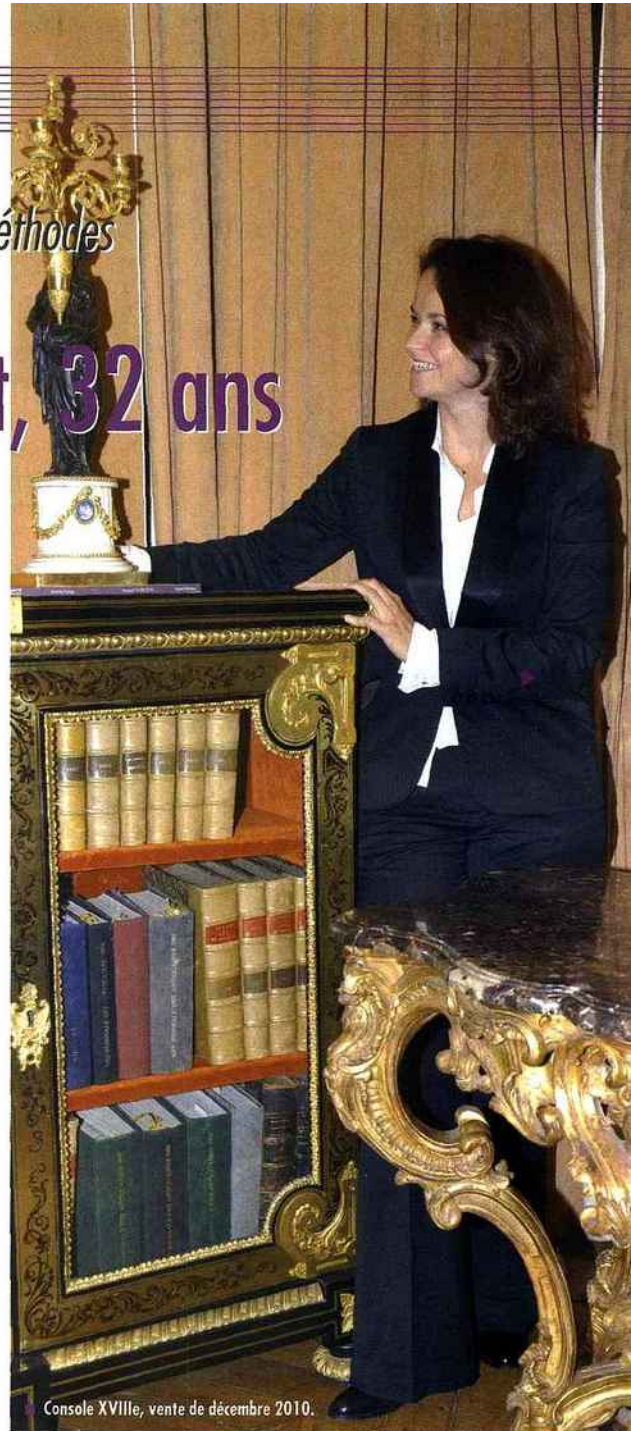
Dans les promotions de commissaires-priseurs, on arrive presque à moitié de femmes. C'est récent. Le métier est quand même représenté par des personnes plus matures, à 95 % des hommes. C'est déjà dur de faire valoir ses mérites quand on est jeune, c'est encore plus difficile quand on est une femme.

Quels changements les jeunes apportent-ils ?

Les gens confondent expérience et maturité, même si on gagne chaque minute en expérience. Mais il faut aussi énergie, dynamisme, modernité. Dans notre étude, la moyenne d'âge est de trente ans. Les jeunes ne veulent plus faire du «judiciaire» (ventes décidées par la justice, au contraire des volontaires, ndlr). Ventes judiciaires et ventes volontaires sont deux métiers différents : il est difficile de disperser une commode Louis XV le lundi et des réfrigérateurs le mardi ! L'avenir est à la nette séparation. D'ailleurs, en France, beaucoup de jeunes diplômés ne rachètent pas les études des anciens, mais créent la leur *ex nihilo*.

Quelle évolution constatez-vous ?

Notre métier est un peu prisonnier des traditions et manque de marketing, contrairement aux Anglo-Saxons. Je note un rôle grandissant des «after sales», ces ventes de gré à gré



Console XVIIIe, vente de décembre 2010.

après les enchères. Il y a des gens qui n'achètent plus que comme cela. Nous avons, à l'étude, la chance d'exposer les pièces longuement dans la galerie, avant, et les invendus, après. Un argument pour nos vendeurs. Autre chose : après avoir fait une vente à Genève, nous allons en faire une à Londres, en mai prochain. Il faut juste demander un numéro de TVA. Le plus dur est d'exporter les œuvres, mais sur un plan administratif, c'est plus simple qu'en Suisse. Les Anglais viennent vendre à Paris, pourquoi pas l'inverse ? On pourrait se réunir à plusieurs à Drouot et s'exporter. Pourquoi ne pas appliquer les méthodes du monde de l'entreprise ? ♦