

L'Hôtel Drouot, in Spectacle du Monde, octobre 2007

Drouot est le temple du marché de l'art. Ici se forme cette magie de la cote des œuvres : « Mettez-vous bien dans la tête, disait Renoir, que personne n'y connaît rien. Il n'y a qu'un baromètre qui indique la valeur de la peinture, c'est l'Hôtel des Ventes ». Qu'il pleuve ou qu'il vente, le marteau tombe à Drouot comme un métronome depuis 1852, et peu importe la grosse Bertha de 1870 ou les manifs de 1968 ! l'Hôtel des Ventes est le ventre du temps. Selon les chiffres mis à disposition par maître Georges Delettrez, président de Drouot, la fréquentation est de 3000 à 5000 personnes par jour. D'après nos estimations, sur environ 275 jours ouvrables, cela donne un total annuel de visiteurs presque aussi important que pour l'Arc de Triomphe (1 255 000 en 2005) !

« Il nous semble que l'Hôtel Drouot existe depuis la nuit des temps, et qu'il en sera toujours ainsi », me confie Georges Delettrez, avec l'amusement du connaisseur prêt à distiller au profane quelques révélations fracassantes sur le ton badin de la conversation. « Pourtant, poursuit-il, il n'échappe à personne que le bâtiment date des années 1970 ». Construit par Jean-Jacques Fernier entre 1976 et 1980 sur l'emplacement de l'ancien hôtel des ventes (les ventes eurent lieu pendant cet intermède à la gare désaffectée d'Orsay, actuel musée du même nom), le Nouveau Drouot est un des rares témoignages de l'imagination débridée de cette époque psychédélique. « Notre existence ne tient souvent qu'à un fil. Lorsque la réforme de notre profession de commissaires-priseurs éveilla en l'an 2000 les appétits voraces des amateurs d'OPA, il nous fallut trouver dans l'urgence une solution ». C'est ainsi que naquit Drouot Patrimoine, une holding créée à l'initiative de Georges Delettrez, ayant comme actionnaires quelques cent dix commissaire-priseurs, dont les actifs principaux sont l'Hôtel Drouot et la Gazette du même nom. L'outil de travail des 75 sociétés de ventes actuelles était sauvé.

« On n'est pas obligé d'apprécier la façade extérieure de Drouot, tempère Georges Delettrez, mais on ne peut lui nier une identité visuelle forte, un peu comme on reconnaît immédiatement la datation du Centre George Pompidou. Bien que les ventes aux enchères aient une longue histoire, à laquelle nous sommes très attachés dans notre profession, notre volonté principale est d'ancrer notre métier dans la modernité. L'organisation interne, remarquablement fonctionnelle, nous permet d'organiser 2000 ventes par an, avec jusqu'à seize ventes possibles par jour ».

Un immense parking sur cinq niveaux a été creusé pour accueillir les clients. Le second sous-sol est dévolu au magasinage, où sont stockés les lots que les acheteurs ne peuvent emmener immédiatement, ou les objets en desherance. Non loin de là, quelques discrets ateliers de restauration servent à réparer les accidents de parcours. Au rez-de-chaussée, une escadrille d'hôtes, tenant à votre disposition les catalogues des ventes du jour ou à venir, vous renseigne assez aimablement, compte tenu de l'assaut quotidien qu'elles subissent. « Le seul défaut de Drouot tient au manque de civisme du public les jours de grande presse, regrette Georges Delettrez. C'est un peu le côté gaulois des français », excuse-t-il avec le sourire d'un gentleman compréhensif, qui ne veut fâcher personne. Des écrans vous indiquent la répartition des salles en exposition ou les ventes en cours. Au centre du hall, comme une courroie de transmission, des escaliers mécaniques vous entraînent dans les entrailles du sous-sol ou au premier étage. « Nous envisageons d'importants travaux de rénovation au rez-de-chaussée l'année prochaine, afin d'améliorer l'accueil du public, avec un espace lounge et une circulation plus aisée ».

Seize salles sont réparties sur les trois niveaux. Au sous-sol, sept salles débitent les ventes dites courantes ; elles regroupent les successions et les objets de second ordre, les ventes rapides et ne nécessitant pas de catalogue descriptif.

Au premier, les ventes spécialisées, cataloguées, les successions prestigieuses, se disputent les sept salles du pont des premières classes. Elles bénéficient d'un vaste promenoir central avec éclairage zénithal et peuvent s'articuler par paire pour quatre d'entre elles, ce qui permet d'alléger les parcours des vacations importantes et de rendre la visite agréable. « Nous allons augmenter les capacités de modulation l'année prochaine », nous précise le président Delettrez. Le succès des expositions prolongées sur une semaine des collections surréalistes d'André Breton et d'arts premiers de Vérité ont poussé les commissaires-priseurs à privilégier les mises en scènes soignées aux entassements habituels. « Nous vendons plus de 800 000 objets par an. Si Drouot est un miracle au quotidien, c'est grâce aux commissionnaires ».

Au rez-de-chaussée, des entreprises de transport et l'Union des Commissionnaires se tiennent à la disposition du public pour les déménagements, une agence bancaire pour les transferts et autres opérations éventuelles, ainsi qu'un bureau de vente de la Gazette de l'Hôtel Drouot. Deux salles y exposent en décalé les jours de vente. Un escalier permet de redescendre jusqu'au sous-sol, avec une halte à l'entresol pour les toilettes, tenues par une charmante dame-pipi. Un service d'emballage y est également installé.

Les jours traditionnels d'exposition sont les mardi et jeudi, ainsi que le samedi. Les ventes se déroulent usuellement les lundi, mercredi et vendredi. Pendant les Temps Forts, les expositions du samedi sont dispersées

le dimanche. « Dans tous les cas, le personnel habilité par les études peut prendre vos ordres d'achats ou vous téléphoner, nous précise le président. Vous pouvez également utiliser les services de l'expert ». Les professionnels font aussi appel aux crieurs et aux « collets rouges » - les commissionnaires portent un uniforme noir dont le col rouge à la Mao est orné d'un numéro personnel, ce qui permet de retrouver plus sûrement son homme. Ces intermédiaires n'agissent que s'ils connaissent positivement la réputation du donneur d'ordre. Les collectionneurs passent également souvent par l'intermédiaire des marchands en qui ils ont toute confiance.

Pour mieux comprendre le fonctionnement, je vous invite à découvrir l'envers du décor. La première étape est la mise en salle, qui débute le soir des jours de vente. Georges Delettrez me guide jusqu'aux six quais de débarquement du rez-de-chaussée de l'Hôtel, où viennent s'arrimer les camions vert à bandes rouges des commissionnaires. Quatre monte-charges hydrauliques répartissent les objets dans les étages. Les coursives de secours et de circulation interne, menant aux réserves attenantes aux salles, se remplissent de chariots transbahutant des montagnes d'objets en équilibre précaire. Il est 18 heures. Les sociétés dont les ventes ne sont pas terminées sont à l'amende, car leurs salles doivent être cédées à leurs successeurs. Les collets rouges déballent, répartissent et accrochent les objets, aidés par le personnel de l'étude et pilotés dans la mise en place par les experts et les responsables de la mise en salle : crieur, commissaire-priseur ou cleric délégué. A vingt et une heures, la sirène mugit, il est l'heure d'évacuer le navire. Les objets les plus importants sont éventuellement enfermés au coffre blindé du sous-sol. Toutes les écoutilles sont fermées, les alarmes allumées. Le vaisseau empli de rêves fend le silence de la nuit parisienne en pilote automatique.

Dès sept heures, les commissionnaires sont sur le pied de guerre pour mettre en ordre de bataille les salles. Les « tapissiers » leur succèdent, passent l'aspirateur, préparent les estrades de vente, et répartissent les lignes téléphoniques. Les preneurs d'images numériques mitraillent les objets pour le site internet, grâce auquel on peut visiter Drouot depuis Honk-Kong ou Los Angeles. « Nous venons de mettre en place un site révolutionnaire, *Drouot.com* », nous prévient le président. Quelques privilégiés arpentent d'un pas rapide le musée éphémère du jour, avant l'ouverture au public. Nous pénétrons dans la salle 7, aux murs tendus de tissus rose fuschia pour accueillir la dispersion de l'atelier de Ruth Francken (1924-2006). Au centre, trône une chaise en forme de corps d'homme assis, en polystyrène noir et métal. Georges Delettrez la contemple un instant, intrigué, puis se retourne vers moi. « J'ai toujours adoré les objets pour les liens que l'on crée avec eux, et l'histoire qu'ils représentent, ou qu'on imagine. Vous voyez, là, j'ai envie de m'asseoir et de me souvenir. Ici, dans cette salle, j'ai vendu il y a vingt ans le plus merveilleux bijou de Lalique à mes yeux, pour un prix record à l'époque, autour de deux millions de francs. Ce fut pour moi, spécialiste de joaillerie, un moment d'intense émotion ». Je pense aussitôt à la chanson de Barbara : « *Une gloire déchuée des années trente / Avait mis aux enchères parmi quelques brocantes / Un vieux bijou donné par quel amour d'antan / Elle était là, figée, superbe et déchirante* ». Drouot est un catalyseur d'émotions. Pendant que nous arpentons « La Salle » avec le propriétaire, quelques souvenirs remontent à la surface. « Mes parents habitaient Vienne et m'emmenaient au Dorotheum. C'est là où j'ai attrapé le virus des ventes ». Georges Delettrez serre des mains toutes les trente secondes ou salue chaleureusement. « Un jour, après avoir adjugé une paire de boucles d'oreille étonnante, je fus pris d'un fou rire inextinguible en voyant l'acheteur en parer une femme assise à ses côtés. Je ne pouvais plus m'arrêter et la salle m'a emboîté le pas pendant au moins trois minutes ». Drouot est un théâtre, dont les acteurs sont aussi bien sur scène que dans le public, même involontairement.

Nous remontons au deuxième étage, fermé au public, où sont installés les bureaux de l'administration. Une coursive domine le promenoir du premier étage ; très « paquebot Art-Déco », elle est décorée d'une suite de portraits photographiques des prédécesseurs de Georges Delettrez. Modernité et continuité. Nous sommes sur la passerelle du commandant, là d'où Georges Delettrez multiplie les initiatives dynamiques. « Drouot a développé de nombreux services. Juste en face de l'Hôtel, Drouot-Estimations accueille les personnes qui ne savent pas à quel commissaire-priseur s'adresser. Leurs biens y sont estimés par les commissaire-priseurs, assistés d'experts spécialistes, et peuvent être mis en ventes par cette structure commune. Pour ceux qui veulent acquérir les bases ou approfondir un domaine de collection, Drouot Formation propose des cycles de cours par niveau. Le Cercle de Drouot Contemporain, créé cette année, permet ainsi de s'initier tout azimut au monde de l'art contemporain. Nous venons également de mettre en place un prix littéraire, le prix Drouot, qui récompense une œuvre de fiction dont le thème se rapporte à l'univers de l'art. Le jury réunit des personnalités passionnées d'art et de littérature comme madame Hélène Arnault, la princesse Diane de France, Eric Neuhoff, Patrick de Carolis ». ... Cette année, neuf ouvrages ont été sélectionnés, et le prix aura été remis à l'heure où vous lirez ce texte (remise du prix le 24 septembre à Drouot).

De son bureau, Georges Delettrez domine le carrefour où se concentrent les lieux de bouche des habitués. « Le jury du Prix Drouot se réunit aujourd'hui à La Cave ». Propriété de l'efficace Madeleine Cachau, La Cave est depuis toujours le rendez-vous gastronomique des commissaire-priseurs. « Les serveurs y sont basques et le

cuisinier japonais ; c'est quand même la meilleure table du quartier », me glisse le président avec un sourire gourmand. J'observe qu'il est l'heure de commencer les agapes et je me retire, car rien n'est plus sacré que les nourritures terrestres ou littéraires.

Drouot en chiffres :

- Plus de 500 millions d'euros de CA en 2006, et environ 250 millions sur le premier semestre 2007
- Entre 3 et 5000 visiteurs par jour ouvrable
- Plus de 2000 ventes par an
- Environ 800 000 objets vendus par an
- Prix d'adjudication moyen : entre 100 et 300 euros

Lieux de Ventes :

- Hôtel Drouot, 9, rue Drouot, 75009 Paris, (01 48 00 20 20), Mo Richelieu-Drouot. 16 salles de ventes. Ventes courantes et de prestiges.
- Drouot-Montaigne, 15, avenue Montaigne, 75008 Paris, (01 48 00 20 40), Mo Alma-Marceau. 2 salles de ventes. Ventes de prestiges et expositions des Temps Forts. La vente d'une partie de la collection d'Alain Delon s'y tiendra le 15 octobre, exposition à partir du 12
- Drouot-Nord, 64, rue Doudeauville, 75018 Paris (01 48 00 20 99). Mo . 1 salle de ventes en direct sans exposition préalable. Ventes de biens de consommations usités.
- Drouot-Véhicules, 17, rue de la Montjoie, 93210 La Plaine-Saint-Denis, (01 48 20 20 81). Ventes de véhicules d'occasions, particuliers et professionnels.

Services :

- Drouot-Estimations, 7, rue Drouot, 75009 Paris (01 48 01 91 00)
- Drouot-Formation (01 48 00 20 52)
- Les Jeudi de Drouot (01 42 46 46 68)

Informations :

- Drouot, programme des ventes (01 48 00 20 17)
- Site : www.drouot.com
- La Gazette de l'Hôtel Drouot (01 47 70 93 00), disponible en kiosque, à l'Hôtel Drouot et sur abonnement. Site : www.gazette-drouot.com