



# MAD

LE MAGAZINE  
DES ARTS  
ET DU DIVERTISSEMENT  
DU SOIR

CINÉMA  
**TAHAR RAHIM  
BLUFFANT DANS  
« MONSIEUR  
AZNAVOUR »**  
P.20-23

DOSSIER

## ***Dans la fièvre des salles de ventes***

P. 2-17

Mercredi 23 octobre 2024  
[www.lesoir.be/mad](http://www.lesoir.be/mad)

**LE SOIR**

# « Le monde des enchères est un monde de psychologie ! »

Mélissa Lafont, l'experte en art moderne et contemporain de la maison AZ Auction à Etterbeek, a frappé sa première vente en avril dernier. À 37 ans, la voici désormais commissaire-priseuse, un oiseau rare en Belgique.

ROMAIN JANCLAES

C'est début 2024 que j'ai commencé à frapper mes propres ventes». Mélissa Lafont, 37 ans, est responsable et experte en art moderne et contemporain ainsi que, depuis peu, commissaire-priseuse pour la maison AZ Auction, à Bruxelles. « Ça veut dire tout simplement que durant les ventes de tableaux, c'est moi qui suis au marteau. » Son credo et celui d'Arnaud de Partz, le directeur de la salle de ventes : on défend mieux les pièces que l'on connaît. « Lorsque vous êtes au marteau et que vous ne savez pas ce que vous vendez », poursuit-elle, « vous le défendez cent fois moins bien que lorsque vous maîtrisez votre marchandise et votre sujet. Je ne cesse de le répéter : le monde des enchères est un monde de psychologie ! C'est un monde où il faut savoir amadouer son public et avoir des arguments affûtés pour pouvoir défendre les lots qui nous sont confiés. »

La jeune femme a étudié l'histoire de l'art à la Sorbonne et le marché de l'art à l'École du Louvre. Elle a travaillé ensuite pendant six ans dans une maison de ventes à Paris avant de rejoindre Milon Belgique, où elle a lancé un département dédié aux tableaux. « Ces objets qu'on nous confie, on commence par les expertiser, les estimer ou, pour utiliser le jargon de notre profession, les "priser", avant de les préparer pour la vente

aux enchères. C'est un travail minutieux qui demande une vraie expertise parce qu'il faut bien connaître leur valeur mais aussi savoir les présenter au mieux pour susciter l'intérêt des enchérisseurs. Enfin, bien sûr, on frappe la vente. Entre tout ça, il y a une grosse préparation. Nous faisons beaucoup de ventes cataloguées, ce qui signifie qu'il faut organiser les ventes de façon détaillée, rédiger les catalogues, photographier les objets, les classer... C'est vraiment un travail d'équipe, très complet, avec beaucoup de rigueur. Voilà, en gros, les grandes lignes du métier de commissaire-priseur. »



*Voir mes vendeurs et mes acheteurs satisfaits, c'est exactement ce que je veux atteindre.*

”

sont de vrais atouts pour exercer ce métier. Par exemple, l'empathie, la sensibilité, et peut-être aussi un petit plus en termes de psychologie. Dans notre métier, que ce soit avec les clients ou même les objets, on est souvent dans l'émotionnel. Il y a une dimension très psychologique, que ce soit dans les discussions avec les vendeurs – qui sont souvent attachés à leurs objets – ou dans les relations avec les acheteurs. Les femmes ont peut-être une approche un peu plus fine, plus douce, plus à l'écoute. Je ne dis pas que c'est toujours le cas, mais

## Une femme dans un milieu très masculin

Pour elle, « la profession se féminise de plus en plus, même si c'est un changement assez récent. Personnellement, je pense que les femmes ont certaines qualités qui

souvent, cette sensibilité apporte un vrai plus dans l'exercice de ce métier. »

Sa collègue Céline Rose David – le troisième pilier d'AZ Auction – partage cette vision et essaie elle aussi de l'incarner dans son travail au quotidien. « Nous sommes dans cet état d'esprit », reprend Mélissa Lafont, « et je crois que c'est un avantage pour nous. Quant à savoir si on se sent bien accueillies par nos confrères, je dirais que oui, globalement. Je n'ai pas l'impression d'avoir à faire ma place plus qu'un homme dans ce métier. Nos collègues masculins sont très respectueux et bienveillants à notre égard. C'est aussi une question d'expérience et de compétence. Je pense qu'une fois qu'on montre qu'on sait ce qu'on fait, peu importe qu'on soit un homme ou une femme. »

Côté clients, c'est un peu différent. « Ce sont souvent des personnes d'une autre génération », explique-t-elle. « Qui ont été habituées à voir des commissaires-priseurs masculins et souvent





**Pour Méliッサ Lafont et toute l'équipe d'AZ Auction, « on défend mieux les pièces que l'on connaît ».** © AZ AUCTION

– mes enchérisseurs ne me remercieront pas pour ça –, il est parfois nécessaire de les mettre un peu sous pression pour que les prix montent et que la vente ne traîne pas des heures. »

Le résultat ? Le chiffre a été exceptionnel, dit-elle. Avec des estimations de départ quasi doublées et un taux de lots vendus très élevé. L'une de ses meilleures ventes, en matière de résultat et de plaisir. Ce qui l'a particulièrement touchée, ce sont les vendeurs qui sont venus la féliciter et la remercier. « Ils ne se sont pas du tout rendu compte que c'était la toute première fois que je prenais le marteau ! Ils me disaient tous : "On voit que vous faites ça depuis longtemps." Du côté des enchérisseurs aussi, j'ai eu des retours très positifs. Pour moi, c'était la plus belle récompense : voir mes vendeurs et mes acheteurs satisfaits. C'est exactement ce que je voulais atteindre. »

#### **Le Graal : un Magritte**

Mais si cette première fut couronnée de succès, l'experte a encore plein de rêves professionnels. Quand on lui demande l'œuvre qu'elle aimerait voir passer sous son marteau, elle répond sans hésiter : « Un grand tableau surréaliste de Magritte ! Je sais, c'est peut-être un peu cliché, mais pour moi, Magritte est l'un des plus grands symboles de l'art et de la culture belge. Il est reconnu à travers le monde, et je pense qu'il incarne parfaitement ce que la Belgique a apporté à l'histoire de l'art. Le jour où on me confierait un tel tableau, je sais que je pourrais le défendre avec passion et conviction. C'est une œuvre qui, je n'en doute pas, attirerait des enchérisseurs depuis tous les continents, l'Europe, l'Amérique, l'Asie... Magritte a cette capacité unique à parler à un public mondial, et une œuvre de cette envergure ferait vibrer tous les amateurs d'art. »

Un vrai rêve de commissaire-priseur, qui lui permettrait non seulement de vivre une vente exceptionnelle, mais aussi de participer à la diffusion et à la valorisation d'un artiste qu'elle admire profondément. « Ce serait une immense fierté, un moment clé dans ma carrière. Un aboutissement et une aventure à part entière. »

également plus âgés. Donc, c'est vrai que ça peut surprendre certains acheteurs au début, mais au final, c'est très positif. Je reçois souvent des compliments après mes ventes, des remerciements de la part de clients qui me disent qu'ils ont apprécié la vente et mon approche et... que ça leur a fait plaisir de voir une femme au marteau ! Ça montre que les mentalités changent, même auprès des générations plus âgées. »

#### **Un exercice de concentration**

La commissaire-priseuse se souvient avec enthousiasme de sa première vente, en avril dernier : « C'était très stressant pour moi. Ce jour-là, beaucoup de mes vendeurs étaient venus en salle pour assister à la vente, je me sentais vraiment sous pression. On veut tellement que tout se passe bien, surtout quand ce sont des gens qui nous ont fait confiance ! Je ne voulais pas les décevoir. Et puis avec les ventes qui sont re-

transmises en direct sur Internet aujourd'hui, il y avait environ 400 personnes qui suivaient le live. Sans oublier les nombreux appels téléphoniques pour des enchères à distance et, bien sûr, le public présent en salle. »

Aujourd'hui, les manières d'enchérir sont très diverses, il faut donc être extrêmement vigilant pour ne manquer aucune offre. Un grand exercice de concentration. « Après les deux ou trois premiers lots, j'ai commencé à me sentir beaucoup plus à l'aise. La vente s'est excellentement bien déroulée. Il y avait énormément d'enchères, ça a pris beaucoup plus de temps que prévu. J'avais des enchères venant de partout : en salle, sur le live, par téléphone ! C'était stressant mais très agréable parce que ça donne un vrai rythme à la vente. Et en tant que commissaire-priseur, c'est essentiel de maintenir une bonne dynamique. Si le rythme retombe, on perd les enchérisseurs. Il faut une certaine tension pour que les choses avancent, et