

l'hebdô du Quotidien de l'Art

Vendredi 24 avril 2020 - N° 1936

Enquête

Les fonds de dotation, une révolution pour financer les musées ?

DÉCRYPTAGE

Crise du coronavirus :
le monde de l'art
s'engage aussi

CARNET DE BORD

Lucie-Éléonore Riveron
Louise Siffert
Jeanne Brun

VU D'AILLEURS

Musées et galeries
préparent
le déconfinement
en Allemagne

Par Magali Lesauvage et Marine Vazzoler

« Notre choix de l'indépendance, c'est ce qui nous sauve actuellement »

Lucie-Éléonore Riveron,

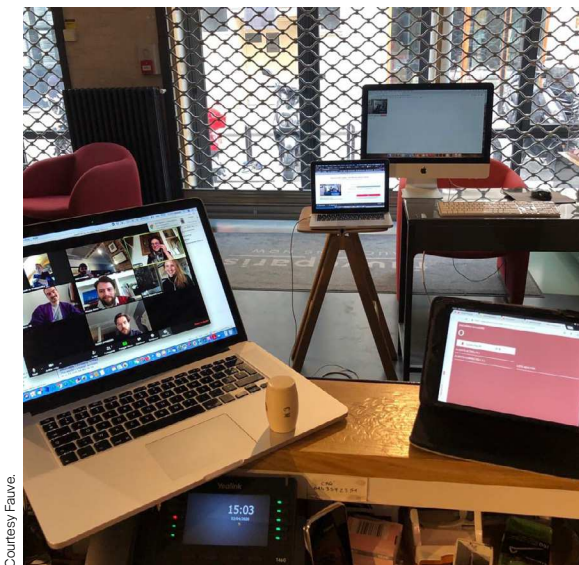
co-fondatrice de la maison de vente aux enchères Fauve.

C'est entre deux gazouillis de nourrisson que Lucie-Éléonore Riveron, en télétravail depuis l'annonce officielle du confinement le 16 mars, répond à nos questions. La présidente de la maison de vente Fauve, qu'elle a fondée il y a six ans avec le commissaire-priseur Cédric Melado, se réjouit de la réaction de son équipe face à la crise : « Nous avons une équipe en or qui a su se mobiliser très rapidement. Nous avons une vente prévue le 21 mars, soit quelques jours après l'annonce du confinement, et avons tout mis en œuvre pour pouvoir la maintenir malgré tout. » Lucie-Éléonore Riveron l'admet, elle a « le goût de challenge ». Rapidement, elle et son équipe s'organisent pour pouvoir continuer les ventes en salle. « Notre commissaire-priseur vit au-dessus de l'étude ! Il va donc seul en salle les jours d'enchères et fait les ventes en direct en visioconférence. Nos clientes et clients peuvent

enchérir au téléphone ou laisser des ordres d'achat via Drouot Live. » Si les expositions pré-ventes restent fermées au public, le commissaire-priseur Cédric Melado fait une photographie de chaque objet en salle afin qu'ils soient visibles sur le site de la maison de vente. « Ce maintien d'une vente hebdomadaire nous a fait gagner une nouvelle visibilité, concède la présidente de Fauve. Et sur notre site, nous comptons trois fois plus de connexions qu'avant la crise sanitaire. » Lucie-Éléonore Riveron n'est, cependant, pas dupe : « Si nous avons autant d'acheteurs et acheteuses en ce moment, c'est aussi parce qu'il y a moins de ventes. » Dans un souffle, la co-fondatrice de la maison de vente nous confie : « Notre choix de l'indépendance, c'est ce qui nous sauve actuellement. Nous avons tout sur place : la salle de vente, l'espace de stockage... ». Comprenant neuf salarié.e.s, la structure est, par ailleurs, petite. Et Lucie-Éléonore Riveron de poursuivre : « Notre taille nous offre une agilité et une adaptabilité que n'ont peut-être pas les maisons plus conséquentes. » Et si une grande partie de l'équipe est en chômage partiel, « la masse salariale est loin d'être notre plus grande dépense. Nous devons payer un loyer pour notre surface de 700 m², payer les assurances etc. ». Ainsi, si le confinement dure au-delà du 11 mai pour les maisons de vente, la situation risque de se corser davantage pour la structure. Lucie-Éléonore Riveron reste malgré tout confiante : « Il y aura toujours des gens pour acheter. Ils ne seront peut-être pas les mêmes qu'avant, mais ils seront là. » Les personnes contraintes de vendre risquent aussi de proliférer...

Photo Denis Bousard.

Une vente à huis clos chez Fauve, l'équipe accompagnant en vidéo-conférence le commissaire-priseur seul en salle.



Courtesy Fauve.