

## L'espace des objets. Expertises et enchères à Drouot-Nord

In: Genèses, 17, 1994. Les objets et les choses. pp. 52-71.

---

Citer ce document / Cite this document :

Quemin Alain. L'espace des objets. Expertises et enchères à Drouot-Nord. In: Genèses, 17, 1994. Les objets et les choses. pp. 52-71.

doi : 10.3406/genes.1994.1261

[http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/genes\\_1155-3219\\_1994\\_num\\_17\\_1\\_1261](http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/genes_1155-3219_1994_num_17_1_1261)

---

---

## L'ESPACE DES OBJETS

EXPERTISES ET ENCHÈRES  
À DROUOT-NORD

---

*Alain Quemin*

**A** en croire la théorie économique classique, la vente aux enchères constituerait la forme pure du marché. Sur un lieu complètement dématérialisé se rencontreraient ainsi une offre et une demande suscitées par un objet qui se livrerait immédiatement à chacun : pour répondre à l'hypothèse de l'information pure et parfaite, ses caractéristiques seraient à la fois en nombre fini et connues de tous. En fait, tant le sociologue que l'ethnologue ne peuvent manquer de souligner les limites d'une telle approche. En effet, dans la pratique, non seulement le lieu de vente dépend des caractéristiques des objets vendus mais il les conditionne également en partie. Par ailleurs, les caractéristiques des objets dispersés peuvent se révéler progressivement durant l'interaction que constitue la vente aux enchères. Cette interaction implique à la fois des individus et des objets qui se voient simultanément qualifiés par l'épreuve de la vente. L'étude de la vente aux enchères peut ainsi faire apparaître une partie du processus qui, au niveau des objets, aboutit à la distinction entre ce qui appartient au domaine artistique et ce qui en est exclu ou, plus généralement, entre les types de biens qui ressortissent à divers espaces de valeur.

Dans un article précédent<sup>1</sup> consacré à l'expertise artistique, nous avons procédé à l'analyse socio-économique de la construction de la valeur de l'art. Au terme de cette analyse, qui a mis en œuvre les acquis de la sociologie des professions et la notion économique d'asymétrie de l'information, nous avons pu conclure que la certification de la valeur par les experts conditionne le prix, même si, parce que les valeurs se constituent à l'articulation du champ artistique et du marché, le prix peut être un des critères de la valeur. Dans cette perspective globale, les ventes aux enchères ratifiaient

1. Raymonde Moulin et Alain Quemin, «La Certification de la valeur de l'art. Experts et expertises», *Annales ESC*, n° 6, novembre-décembre 1993, «Mondes de l'Art», pp. 1421-1445.

dans une large mesure des choix antérieurs ; elles venaient sanctionner un travail de valorisation effectué au préalable par les marchands ou les musées. Toutefois, si les caractéristiques techniques des objets n'étaient pas alors au cœur de notre analyse, nous n'avions pas pour autant totalement passé cette dimension sous silence.

La dimension socialement signifiante de l'objet et l'attention portée à ses caractéristiques ont récemment donné lieu à de nombreux développements. Notons que cette dimension avait déjà été largement analysée par certains travaux sociologiques comme ceux de Jean Baudrillard<sup>2</sup>. Dernièrement, et dans une perspective très différente, on peut mentionner un regain d'intérêt pour les objets de la part des sociologues. Autour de Bruno Latour, de Luc Boltanski et de Laurent Thévenot se sont développés des travaux qui cherchent à intégrer les objets au sein de l'analyse sociologique et à montrer la part qu'ils prennent dans les interactions.

Nous entendons montrer que, loin d'être contradictoires, les approches en termes de révélation de caractéristiques propres aux objets et celles de construction des valeurs par la mobilisation de réseaux et l'insertion des biens dans ces mêmes réseaux peuvent se compléter. En effet, si certaines caractéristiques des objets doivent être révélées pour ensuite les valoriser dans l'espace de circulation le plus adapté, l'évaluation des caractéristiques comme l'insertion dans le circuit approprié obéissent à des conventions et à des règles socialement définies. De façon symétrique, l'opération de valorisation des biens aura d'autant plus de chances d'être optimale que l'objet choisi présentera certaines caractéristiques appropriées sur lesquelles pourra ensuite s'appuyer tout le travail de valorisation.

## **Le bon objet, au bon endroit, au bon moment**

Parmi les nombreuses observations que nous avons effectuées dans les différents sites où se tiennent des ventes aux enchères, nous avons choisi de nous centrer ici sur les seules ventes se déroulant à Drouot-Nord. En effet, l'analyse de ces ventes, beaucoup plus que celle des ventes de Drouot-Montaigne ou même de Drouot-Richelieu, fait clairement apparaître la distinction art/non-art et certains choix implicites ou explicites du commissaire-prieur qui affectent en partie la détermination du prix.

2. Jean Baudrillard, *Pour une critique de l'économie symbolique du signe*, Paris, Gallimard, 1972 ; *La société de consommation. Ses mythes, ses structures*, Paris, Gallimard, 1974.

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

A Paris, il existe en effet trois principaux lieux pour les ventes aux enchères, ces différents endroits s'opposant par les caractéristiques des objets dispersés. Le lieu qui vient le plus spontanément à l'esprit est l'hôtel des ventes Drouot-Richelieu, parfois également appelé hôtel Drouot. Situé dans le IX<sup>e</sup> arrondissement, cet espace est destiné aux ventes usuelles, aux objets qui vont de ce que l'on peut habituellement trouver dans un intérieur bourgeois jusqu'aux plus belles œuvres d'art. Pour les ventes les plus prestigieuses, uniquement composées de biens clairement rattachés à l'espace artistique, la compagnie des commissaires-priseurs de Paris s'est dotée d'une salle spécialisée, celle de Drouot-Montaigne située dans le VIII<sup>e</sup> arrondissement, sur l'une des avenues les plus cossues de la capitale. Généralement, ce qu'il est convenu d'appeler les «meubles meublants» est exclu de cet espace, réservé aux seuls biens à caractère artistique. Enfin, pour les ventes de meubles de bas de gamme voire de très bas de gamme, il existe un lieu spécialisé où vendent les commissaires-priseurs : l'hôtel des ventes Drouot-Nord, situé dans le très populaire XVIII<sup>e</sup> arrondissement de Paris, dans le quartier de la Goutte d'Or. On voit donc clairement qu'il existe un lien étroit entre la qualité des objets vendus et le lieu, mais aussi entre les caractéristiques des biens et celles des habitants des différents quartiers, les beaux objets étant dispersés dans les beaux quartiers.

Par ailleurs, au sein même de chacun de ces sites coexistent parfois des espaces plus spécifiquement alloués à telle ou telle qualité d'objets. Ainsi, pour prendre l'exemple de Drouot-Richelieu, les salles situées au premier étage du bâtiment accueillent des biens de qualité supérieure à ceux qui seront vendus dans les salles du sous-sol. Enfin, les habitués des ventes aux enchères peuvent se faire une première idée sur la qualité des biens dispersés en fonction des différentes salles d'un même lieu ou encore du commissaire-priseur qui dirige la vente.

On voit donc qu'il existe une multitude d'indices et de réseaux, notamment spatiaux, qui informent sur la qualité des biens mis en vente en même temps qu'ils donnent forme à cette qualité. Étant donné que le lien entre l'espace de mise en vente et les caractéristiques prêtées aux objets est aussi lourd de sens, le choix des commissaires-priseurs entre Drouot-Montaigne, Drouot-Richelieu et Drouot-Nord obéit à des critères raisonnés, à des stratégies ou des logiques qui visent à placer l'objet dans

l'espace le plus adapté. Le choix se fait tout d'abord en fonction de caractéristiques propres aux objets. Certaines leur attribuent en effet une valeur donnée, donc un espace de vente privilégié mais, en retour, l'espace de vente et le cadre de la vente choisi (*par exemple, vente de spécialité ou non*), n'est pas sans affecter le prix qui sera atteint durant la vente. Il est donc clair que l'on ne peut pas, contrairement à ce que suppose le modèle économique classique, considérer la vente aux enchères dans un cadre abstrait, faire comme si le lieu physique de la vente aux enchères était sans influence.

Choisir le lieu le plus adapté à la vente de chaque objet fait donc partie de l'expertise du commissaire-priseur. Par ailleurs, le type de vente lui-même n'est pas sans influence. Ainsi, on admet généralement qu'une vente spécialisée, c'est-à-dire rassemblant des objets identiques ou semblables (par exemple, seulement des tableaux ou seulement des porcelaines) constitue un atout pour atteindre des prix plus élevés... à moins qu'un objet détonant au sein d'un ensemble par ailleurs homogène ne bénéficie d'un effet de surprise favorable. Si pendant très longtemps, les ventes «ordinaires», non spécialisées, ont dominé, on observe depuis plusieurs années une nette tendance à la spécialisation. On aboutit ainsi à des ventes spécialisées ou au moins à des ventes plus homogènes qu'autrefois par la marchandise vendue. Certes, toutes les ventes ne sont pas spécialisées mais, même dans les ventes hétérogènes, on note désormais un souci de faire se succéder dans une même vacation des biens qui sont compatibles, qui «vont bien ensemble»; cette pratique tranche nettement avec celle qui présidait naguère lorsque les commissaires-priseurs français composaient leurs ventes en fonction de l'ordre d'arrivée des marchandises à leur étude. Cet essor des ventes spécialisées s'est accompagné de celui des catalogues. Éditer un catalogue n'est possible que dans la mesure où les objets s'y prêtent individuellement et où leur rapprochement ne pose pas problème. On notera ainsi que dans les ventes de beaux objets qui se terminent par la dispersion de biens de moindre qualité, ceux-ci, à la différence des précédents, ne sont pas reproduits ou même mentionnés dans le catalogue consacré à la vente.

Enfin, un autre aspect important de l'expertise professionnelle des commissaires-priseurs consiste à déterminer le meilleur moment pour présenter un objet au cours d'une vacation. Il convient en effet de veiller à ne pas

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

casser le rythme de la vente. En général, les biens les moins intéressants sont proposés en début de vacation afin de «chauffer la salle» en suscitant essentiellement l'attention pour les lots ultérieurs; les biens dispersés en premier sont en quelque sorte sacrifiés au bon fonctionnement de la vente aux enchères<sup>3</sup>. De même, en fin de vacation, il est fréquent que les prix atteints soient moins élevés car l'ambiance de la vente retombe bien souvent. Les meilleures places pour les objets au cours d'une vente sont donc celles situées en milieu de vacation<sup>4</sup>. Les courbes retraçant l'évolution des prix successifs au cours d'une même vente présentent donc en général une forme de cloche<sup>5</sup>. Notons toutefois que le soin apporté à l'organisation temporelle de la vente n'a pas toujours fait partie de l'expertise des commissaires-priseurs. Ainsi, dans certains catalogues de vente du XIX<sup>e</sup> siècle que nous avons analysés, les peintures étaient présentées au public en suivant l'ordre alphabétique des noms d'auteurs, sans souci de valorisation des biens les uns par les autres. Aujourd'hui, les commissaires-priseurs apportent un soin tout particulier à la préparation de leurs ventes, la spécialisation des vacations et l'ordre de dispersion des objets devant amener les biens les plus chers à jouer sur la valeur des moins coûteux et non l'inverse.

3. Les biens dispersés en début de vacation remplissent la même fonction que les «*nailers*» dans les fausses ventes aux enchères décrites par Colin Clark et Trevor Pinch dans «The Anatomy of a Deception: Fraud and Finesse in the Mock Auction Sales "Con"», *Qualitative Sociology*, vol. 15, n° 2, 1992, pp. 151-175 : il s'agit en effet de clouer littéralement l'acheteur éventuel sur place en laissant présager des affaires similaires pour toute la suite de la vente.

4. Sur ce point, cf. Alain Quemin, *Les commissaires-priseurs. Analyse d'une profession et de son rôle dans la valorisation de l'art*, thèse de doctorat en cours de rédaction, EHESS, notamment le chapitre «Analyse ethnographique des ventes aux enchères».

5. A partir du cas des criées de poissons, Jacqueline Matras-Guin dans «Vente aux enchères et tirage au sort dans les criées en gros du poisson», *Ethnologie française*, T. 17, n° 2-3, 1987, pp. 227-234, note également que les participants sur ces marchés considèrent que les meilleures places pour les lots dispersés sont celles situées en milieu de vacation.

### Identité de l'objet, identité de l'acheteur

Cette remarque nous amène à souligner le point suivant : l'observation ethnographique des ventes aux enchères fait clairement apparaître que l'objet, qu'il s'agisse d'une œuvre d'art ou d'un bien quelconque, n'est pas inerte. Il existe des règles et des conventions qui régissent le rapport des personnes aux objets mais également – la vente aux enchères le fait clairement apparaître – les rapports des objets entre eux. Nous développerons par la suite plusieurs des principes qui régissent le rapport aux objets dans le cadre des enchères.

Les objets apparaissent d'abord comme étant socialement déterminés. Ainsi, les professionnels que sont les commissaires-priseurs doivent composer avec l'identité sociale des biens qui préexiste à la vente. Toutefois, la vente aux enchères peut également représenter un moyen de qualifier des objets en mal d'identité, dans la mesure où elle permettra de dégager un consensus – ou du moins des hypothèses – sur la fonction de l'objet étrange qui

peut être proposé au public. En cela, nous rejoignons Charles W. Smith<sup>6</sup> selon lequel les ventes aux enchères représentent un moyen de résoudre collectivement une incertitude, même si cet auteur limite l'incertitude résolue par la vente aux enchères à une incertitude sur la valeur ou sur la propriété ; pour notre part, il nous semble nécessaire d'étendre la résolution des incertitudes éventuelles à celles suscitées par la nature même de l'objet.

Si la vente aux enchères peut qualifier l'objet dans les cas où elle fait émerger ses caractéristiques techniques, plus généralement elle le qualifie par l'intervention des acquéreurs ou des enchérisseurs. Ainsi, le rapport à l'objet ne peut pas être pensé sans faire référence au statut de l'acheteur. En effet, en achetant un objet ou même en faisant simplement une offre de prix, l'enchérisseur qualifie l'objet mais, en même temps, il est lui aussi qualifié par le bien. Il semble en effet que les objets soient investis d'une force propre qui n'est pas sans rappeler les analyses que Marcel Mauss<sup>7</sup> a consacrées au *mana*, défini comme action spirituelle à distance qui se produit entre des êtres sympathiques. Certes, les analyses de Mauss sont développées à partir de sociétés non-marchandes et à propos du système don/contre-don, mais il apparaît que certaines caractéristiques et certains principes s'appliquent également à nos sociétés, quand bien même ils sont cachés derrière l'écran des rapports monétaires. Comme Mauss l'avait formulé dans son analyse du don lorsqu'il notait que «les choses vendues ont encore une âme, elles sont encore suivies par leur ancien propriétaire et elles le suivent»<sup>8</sup>, la vente aux enchères fait apparaître une continuité entre les propriétaires passés ou futurs des objets et ces derniers<sup>9</sup>. La simple comparaison entre Drouot-Richelieu et Drouot-Nord montre qu'il existe des différences importantes entre les deux ensembles, tant au niveau des objets vendus que du public et que, dans chaque lieu, les objets et les personnes entretiennent des relations d'affinité. De plus, si l'on précise encore l'analyse, dans chacun des deux lieux, les objets de valeur différente sont acquis par des groupes différents. Il existe donc une relation étroite entre les individus et les objets. Pour prendre un seul exemple, tant à Drouot-Richelieu qu'à Drouot-Nord, le caractère «sexué» des objets apparaît nettement. Si, sur certains lots, seules les femmes enchérissent, sur d'autres, ce sont seulement les hommes, tandis que d'autres biens encore apparaissent «mixtes». Tout semble se passer

6. Charles W. Smith, *Auctions. The Social Construction of Value*, New York, the Free Press, 1989.

7. Marcel Mauss, «Esquisse d'une théorie générale de la magie», *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950.

8. Marcel Mauss, «Essai sur le don. Forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», *Sociologie et anthropologie*, Paris, PUF, 1950.

9. La persistance du *mana* dans nos sociétés apparaît également très nettement dans le cadre des ventes aux enchères de charité. Ainsi, lorsque ce sont des robes de célébrités qui sont vendues, le nom de la donatrice est très important. Par ailleurs, on voit fréquemment la donatrice ou son mari enchérir, pour des raisons de prestige, sur le bien donné : une partie de la personnalité de la propriétaire étant ainsi mise en vente, il importe d'en obtenir un bon prix ; cf. Alain Quemin, *op. cit.*

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

comme si dans nos propres sociétés, on pouvait retrouver la trace de la distinction entre biens masculins et biens utérins relevée par Mauss<sup>10</sup> en Polynésie.

Parmi tous les acheteurs, les marchands sont les plus qualifiés par les biens achetés. Signalons tout d'abord que le type d'objet acquis distingue bien souvent les acquéreurs particuliers des marchands. Ainsi, à Drouot-Nord, les ventes débutent souvent par des dispersions de «manettes». Ces paniers en osier qui contiennent des objets divers allant de la vaisselle aux objets de vitrine, au linge, aux disques et aux livres, sont le plus souvent acquis par des marchands. Ceux-ci apprécient beaucoup la vente par lots car cela évince presque automatiquement les particuliers des enchères. Le contenu des manettes n'étant décrit que grossièrement et une partie seulement des objets contenus étant présentée au public, une personne intéressée par un seul objet n'acquiert presque jamais le lot, ne voulant pas s'encombrer des autres objets. De plus, les particuliers rechignent à acquérir un lot dont ils ne connaissent pas la teneur. Les marchands en revanche peuvent espérer se défaire d'une plus grande part des objets, et ils savent par ailleurs bien souvent avec précision ce qui est contenu dans les paniers, ayant réussi à les examiner avant le commencement de la vente ou durant le déroulement de celle-ci.

Au-delà de la première opposition entre marchands et particuliers, les objets font apparaître des différences entre les marchands, une double segmentation au sein même de ce groupe. Une première segmentation s'opère en fonction du type de biens pour lesquels les enchères sont portées. Ainsi, la plupart des marchands qui interviennent à Drouot-Nord sont-ils spécialisés dans des domaines précis (télévisions, argenterie, peintures, meubles, etc.). Porter des enchères en-dehors de son domaine de spécialisation peut sembler illégitime aux autres marchands et donner lieu à des plaisanteries de leur part. Ainsi, durant une vente, alors qu'un marchand spécialisé dans les télévisions porte des enchères pour un miroir de Venise, un brocanteur qui est lui-aussi un habitué des lieux, l'interpelle en plaisantant : «Eh, S., t'as pas bien vu, c'est pas une télévision!». Parmi les marchands, il existe une deuxième coupure révélée par les objets qui est tout aussi importante, celle liée au prix. Le lieu de vente constitue déjà un indice de cette segmentation. Il est en effet assez peu fréquent de rencontrer les mêmes mar-

10. Marcel Mauss, *op. cit.*, 1950.



chands dans les ventes de Drouot-Richelieu et dans celles de Drouot-Nord. Par ailleurs, même à Drouot-Nord, les marchands ne montent pas tous jusqu'aux mêmes ordres de prix et ils ne peuvent donc pas prétendre aux mêmes objets. Ainsi, certains marchands, d'origine maghrébine ou africaine en général, ne dépassent jamais des niveaux d'enchères de cent francs voire de cinquante francs. Un marchand maghrébin que nous avons rencontré à plusieurs reprises à Drouot-Nord ne monte même jamais au-delà de vingt francs. Si les Maghrébins et les Africains achètent plus le bas voire le très bas de gamme (ainsi, ce sont eux qui, la plupart du temps, emportent les enchères de dix à cinquante francs), les marchands d'origine européenne achètent plus le «haut de gamme» (tout relatif) de Drouot-Nord. De façon identique, les particuliers eux-mêmes n'échappent pas à cette emprise des objets qui, tant par leur spécialité que par leur prix, ne manquent pas de les qualifier eux aussi.

Le personnel de l'hôtel des ventes semble bien avoir conscience du pouvoir qualifiant des objets. Tel est le cas des clerks, c'est-à-dire des deux employés qui assistent le commissaire-priseur lors des ventes, se tiennent au bureau à ses côtés et accomplissent le travail d'écritures. Lorsque, à l'occasion, les clerks achètent à Drouot-Nord, ils ont toujours un sourire, se sentent obligés de dire à leur collègue ou au commissaire-priseur que ça ne vaut rien mais que c'est tellement peu cher... comme pour s'excuser de l'indignité qu'il y aurait à acheter de pareils objets en un tel lieu. A l'inverse, les commissionnaires (i. e. les manutentionnaires), beaucoup plus proches culturellement des acheteurs habituels, n'ont pas cette gêne et ne cachent pas leur contentement lorsqu'ils emportent un lot. Pour eux, acquérir des objets à Drouot-Nord n'entraîne pas de discrédit.

## **L'objet et ses caractéristiques : l'expertise technique en action**

Dans la mesure où les rapports aux objets sont beaucoup plus facilement observables à Drouot-Nord, puisque les ventes n'y sont pas précédées de l'intervention d'un expert avant même l'arrivée du public, ces vacations permettent d'étudier deux phénomènes qui apparaissent beaucoup moins nettement à Drouot-Richelieu : l'exercice d'une expertise technique sur les objets et l'existence d'espaces «naturels» de circulation pour les biens (les

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

réseaux perçus spontanément comme naturels par les acteurs étant bien entendu constitués d'espaces construits socialement). En effet, à Drouot-Richelieu, beaucoup de ventes ayant désormais lieu en présence d'un expert, celui-ci doit expertiser les objets – les examiner, les identifier, les authentifier – avant le début de la vente. Même dans le cadre de Drouot-Richelieu où le travail d'expertise des objets avant la vente est confié à des professionnels spécialisés, cela ne va pas sans poser des difficultés, que cette expertise soit assurée par des experts professionnels ou par les commissaires-priseurs eux-mêmes. En revanche, à Drouot-Nord, une part importante du travail d'identification des objets a lieu devant le public durant le déroulement de la vente. Le public assiste alors en direct à un véritable travail d'expertise technique et il aide à résoudre certaines incertitudes qui interrogent les professionnels, commissaire-priseur, crieur et commissionnaires.

A Drouot-Nord, il est fréquent que des objets dont l'identification ne devrait a priori pas poser problème soient mal identifiés par le commissaire-priseur, par les clerks qui l'assistent ou encore par les commissionnaires. Ainsi, lors d'une vente, un commissionnaire présente un objet comme étant un répondeur téléphonique. Intrigué par cette première présentation, le commissaire-priseur prend l'objet et l'examine. Il tranche aussitôt : «Mais, non ! c'est un radio-réveil !», ce qui provoque des rires dans la salle. A l'inverse, il peut arriver que ce soit le commissaire-priseur qui se trompe, notamment lorsqu'il a peu d'expérience des objets dispersés. Tel est le cas de cet autre commissaire-priseur, peu habitué aux ventes de Drouot-Nord. Les commissionnaires présentant au public un meuble bas, le commissaire-priseur commente : «Et maintenant, un meuble de classement». Un commissionnaire s'adresse alors à voix basse à un jeune marchand qui est un habitué des lieux et lui dit en souriant : «C'est pas un meuble de classement, c'est un meuble de hi-fi. Il ne reconnaît même pas un meuble de hi-fi !». L'expertise du commissaire-priseur est ainsi mise à mal par la confrontation avec un objet dont la vente est peu usuelle dans le cadre de Drouot-Richelieu. La dimension sociale de l'expertise apparaît donc à travers ce seul exemple. S'il est possible de considérer les objets comme des acteurs, ils ne le sont que dans le cadre d'interactions qui impliquent des individus socialement informés. En fait, dans le cas précédent, c'est – comme nous le ver-

rons plus précisément par la suite – parce qu’il existe des espaces différents de circulation des objets et parce que le commissaire-priseur et l’objet appartiennent à deux espaces différents, que l’expertise au sens d’identification<sup>11</sup> est faussée. Pour que l’expertise dans sa dimension technique puisse fonctionner correctement, il faut que le commissaire-priseur entretienne une familiarité suffisante avec l’objet, c’est-à-dire que la distance qui pourrait les séparer ne fasse pas paraître l’objet incongru. L’expertise technique, le rapport à l’objet, sont fortement modelés par l’expérience sociale des individus.

Une autre séquence de vente vient ainsi confirmer cette interprétation. Le crieur, qui exerce habituellement à Drouot-Nord et non à Drouot-Richelieu, présente un guéridon en bois clair comme étant de style Louis XV. Le commissaire-priseur le reprend aussitôt : «Mais non, voyons, ce n’est pas du Louis XV, c’est un travail anglais; de style Regency». Même pour ce petit meuble qui part à deux milles francs, le commissaire-priseur exerce une expertise immédiate qui l’amène à reprendre celle, approximative, de son crieur. Ces différents exemples illustrent les propos de Christian Bessy et Francis Chateauraynaud selon lesquels : «La recherche des prises est un processus dynamique par lequel émergent simultanément les propriétés pertinentes, pour la situation, des personnes et des objets. Ce processus est d’autant plus visible que se produisent, au cours de l’interaction, des renversements de qualification. L’aller-retour, parfois en quelques secondes, des personnes à l’objet et de l’objet aux personnes permet de redistribuer la connaissance et du même coup de négocier des changements d’état.»<sup>12</sup> Toutefois, il ne faut pas oublier toute la dimension sociale de ce processus. Si l’objet et l’individu se trouvent qualifiés de façon simultanée, c’est du fait d’un processus social qui résulte en partie de l’expérience antérieure du sujet et des expériences sociales qui se trouvent en quelque sorte cristallisées au sein du bien.

Un autre incident illustre l’inégalité d’expertise des objets en fonction des espaces dans lesquels exercent habituellement les différents acteurs. Un lot de chaises est mis en vente mais ne trouve pas preneur. Devant l’absence d’enchères pour ce petit lot dont personne ne veut à cent francs, le commissaire-priseur propose d’ajouter ce qu’il qualifie de «tréteaux». Les enchères montant peu, de dix francs en dix francs, un marchand

11. Nous renvoyons ici le lecteur à l’article de Raymonde Moulin et Alain Quemin précédemment cité dans lequel les auteurs soulignent, qu’aux États-Unis, on distingue les «experts» qui identifient et authentifient l’objet des «appraisers» qui l’évaluent financièrement tandis qu’en France, l’ensemble de ces fonctions incombe à un seul type de professionnels, les experts en œuvre d’art.

12. Christian Bessy et Francis Chateauraynaud, «Le savoir-prendre. Enquête sur l’estimation des objets», *Techniques et cultures*, n° 20, 1992, pp. 105-134.

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

de meubles suggère alors d'ajouter la table à dessin complétant les deux pieds que le commissaire-priseur avait pris pour des tréteaux (le marchand a identifié l'objet). Le commissaire-priseur demande alors aussitôt aux commissionnaires d'ajouter le plateau de la table à dessin, ce qui est fait. Toutefois, les commissionnaires remarquent alors sur le plateau que le numéro de vendeur inscrit est différent de celui des chaises. La table à dessin ne peut donc légalement être vendue en même temps que les chaises. Le commissaire-priseur décide de vendre d'abord les chaises puis la table à dessin séparément. Conséquence de toutes ces hésitations autour des objets, on constate alors que la table à dessin semble disqualifiée par l'erreur initiale d'expertise : en effet, les enchères montent très peu et très lentement. Après avoir tenté une mise à prix à cinquante francs, le commissaire-priseur est obligé de descendre à dix francs ; les enchères montent alors seulement de dix francs en dix francs et la table à dessin est vendue pour quatre-vingt francs. On le voit, l'expertise, non seulement des enchérisseurs individuels mais aussi du groupe tout entier, exerce une influence sur la formation du prix. Une erreur d'expertise initiale entraîne fréquemment un doute sur la qualité réelle de l'objet, donc sur sa valeur.

Les faits survenus durant une autre vente permettent d'illustrer les notions d'expertise et de prise au sens de Christian Bessy et Francis Chateauraynaud<sup>13</sup>, non pas ici dans le cadre de l'identification et de l'estimation préalables mais dans celui de la vente aux enchères elle-même. Un «outil» est présenté au public sans que le commissionnaire puisse le nommer avec plus de précision. Un second puis un troisième commissionnaire s'approchent alors de l'appareil : ils cherchent à l'identifier en le retournant, en l'observant sous différents aspects et en faisant coulisser les parties mobiles. Devant leur perplexité, des remarques s'élèvent dans la public : «Ils nous vendent des choses mais ils ne savent même pas ce que c'est !». Certains membres du public, surtout ceux situés sur le devant de la salle qui sont les mieux placés pour voir l'objet, formulent des hypothèses : s'il est clair pour tous qu'il s'agit d'un appareil de bricolage ou destiné à un usage artisanal, l'expertise du public ne peut aller beaucoup plus loin. Le commissaire-priseur se lève aussi sur son estrade pour observer l'objet mais ne peut dire ce que c'est ; il note cependant que l'appa-

13. Christian Bessy et Francis Chateauraynaud, *op. cit.* ; également «Les ressorts de l'expertise. Épreuves d'authenticité et engagement des corps», *Raisons pratiques*, n° 4, «Les objets dans l'action», 1993, pp. 141-164.

reil semble monté sur un mandrin. Finalement, les commissionnaires concluent que : «ce doit être une perceuse montée sur un mandrin ou tout autre appareil pour faire des trous». Plusieurs personnes dans le public se montrant incrédules et formulant des plaisanteries, un commissionnaire s'énerve un peu : «Bon, on ne va pas arrêter la vente. C'est un appareil, un point, c'est tout. Ceux qui sont intéressés n'ont qu'à enchérir. Du 10.122, un appareil». En fait, le public reste assez sceptique et les enchères doivent commencer à un niveau très bas, l'objet n'étant pas identifié et sa valeur restant donc incertaine. Mis à prix vingt francs, le bien est finalement emporté pour cinquante francs par un enchérisseur qui semble lui-même incertain quant à la nature et la valeur de l'objet acquis.

## **Les objets et les règles**

Parmi toutes les caractéristiques qui sont recherchées dans les objets à Drouot-Nord, l'une des plus importantes est sans doute celle de leur intégrité. En effet, s'agissant de biens pour la plupart utilitaires, le problème de l'authenticité ne se pose pas tant que celui de l'intégrité (pour les œuvres d'art dispersées à Drouot-Richelieu ou Drouot-Montaigne, le rapport est en quelque sorte inversé). Dans la mesure où les biens vendus ne sont pas uniques, il existe des prix de référence qui sont modulés en fonction de l'état du bien. Plus un bien est proche de son état neuf, donc de son intégrité initiale, plus sa valeur est élevée. En fonction de cette règle, diverses stratégies sont mises en œuvre visant à affecter temporairement l'intégrité des objets pour en minimiser la valeur, les acquérir à bas prix et leur rendre ensuite leur intégrité initiale, laquelle permettra de réaliser une importante plus-value. Les habitués des ventes aux enchères connaissent bien les connivences entre les commissionnaires et les marchands. Ceux-ci, en échange de pourboires ou de commissions, se voient fréquemment accorder par les manutentionnaires un accès aux objets avant la vente, accès qui est interdit à la plupart des particuliers. Il n'est pas rare que les brocanteurs en profitent alors pour modifier les caractéristiques des objets. Ainsi, lors d'une vente, nous avons pu constater qu'un bronze représentant un cavalier sur son cheval a été vendu en deux éléments séparés, le cavalier étant

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

tout d'abord caché au milieu d'autres objets dans un panier apparemment sans importance. Peu après, le cheval de bronze sur lequel manquait le cavalier et qui s'en trouvait fortement déprécié était acheté par le marchand acquéreur du lot précédent. Il suffisait alors à ce marchand de réunir les deux parties acquises à bas prix pour rendre à l'objet son intégrité initiale et réaliser ainsi une importante plus-value. Cet exemple n'a rien d'exceptionnel. On peut citer ainsi, pour les ouvrages, les éditions originales en dix-huit volumes dont l'un disparaît mystérieusement avant la vente puis réapparaît aussitôt l'adjudication prononcée au bénéfice d'un marchand ou encore, pour la vaisselle, les services à porto fortement dépréciés par manque d'un verre ou présentés en plusieurs lots apparemment sans importance mais qui peuvent être réunis et constituent alors un ensemble de valeur. Cette première règle de l'intégrité des objets, qui est mobilisée dans l'expertise et donne lieu à des stratégies sur le marché, apparaît donc essentielle.

Les règles et les enjeux de l'expertise apparaissent encore plus nettement lorsqu'il faut composer des lots et ainsi rapprocher des objets. En effet, si l'identification des biens pris séparément est une première opération d'appréciation (au double sens d'estimation financière et de jugement esthétique), leur combinaison met en jeu d'autres dimensions de l'expertise des professionnels. Durant certaines ventes, on remarque qu'un commissionnaire, généralement plus âgé que ses confrères, prend beaucoup d'initiatives et semble diriger ses collègues plus jeunes. Le commissionnaire expérimenté constitue alors les lots, n'hésitant pas, bien souvent, à ajouter des objets une fois les enchères commencées, lorsqu'il constate que les prix ne parviennent pas à monter.

Pour composer les lots, il faut tout d'abord respecter une première condition, de nature juridique : comme nous l'avons déjà évoqué, tous les biens proposés simultanément à la vente doivent provenir du même vendeur. En effet, conscient que la présence simultanée de biens différents au sein d'un lot peut en dévaloriser certains et en valoriser d'autres, le législateur n'admet pas que soient réunis des objets provenant de différents propriétaires. Cette première condition étant formelle, son respect est simple. Une deuxième condition tient au fait que l'on cherche généralement à présenter des objets

qui «vont bien ensemble» (par exemple, une table et des chaises iront bien ensemble, d'autant plus si elles sont de même style; un lot de tableaux et de gravures également, etc.). Ces appariements renvoient donc à la «nature» des objets. Pour utiliser le langage économique, on réunit principalement des biens substituables (des fauteuils et des chaises, des tableaux et des gravures, etc.) ou, à l'inverse, des biens complémentaires (une table et des chaises, une télévision et son meuble, etc.). Les lots qui répondent à l'une de ces deux conditions, substituabilité ou complémentarité, sont considérés comme homogènes. Toutefois, il arrive que des lots hétérogènes soient composés et qu'ainsi l'on sorte de la norme.

Le processus de regroupement permet d'accélérer la vente et parfois de se défaire d'un bien invendable grâce à un bien tout juste vendable qui suscitera seul les enchères. Quand deux objets sont de faible valeur, il est en effet possible de les rassembler sans risque de dévaluer l'un ou l'autre. Cependant, en règle générale, le fait d'ajouter des objets de nature différente au sein d'un lot apparaît comme un pis-aller, un cas de figure qui n'est pas souhaitable. On remarque que cette situation se produit presque uniquement lorsqu'il n'y a pas preneur même pour une mise à prix très basse. Dans ce cas, on essaie le plus souvent d'ajouter des objets de même nature mais, ceux-ci pouvant faire défaut, on constitue alors parfois des lots hétérogènes.

Ainsi, lors d'une vente, à un moment donné, le commissaire-priseur ne parvient pas à trouver preneur pour deux vieilles bouteilles décoratives entourées de paille : personne ne relève le prix proposé malgré son faible montant. Après un temps de flottement, un commissionnaire, faisant preuve d'initiative, décide d'ajouter au lot trois cache-radiateur «du même numéro», c'est-à-dire provenant du même vendeur. En cela, il mobilise une expertise selon laquelle on ajoute d'autres biens plus attractifs à des biens difficilement vendables, voire invendables en eux-mêmes. Une des deux clerks, d'âge avancé et qui a probablement déjà une longue expérience des ventes aux enchères, intervient alors très vivement : «Non, on ne peut pas faire ça ! Ça ne va pas ensemble !» En cela, cette personne s'oppose au commissionnaire parce qu'elle mobilise une autre forme d'expertise selon laquelle on associe seulement des biens

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

aussi proches que possible. Il apparaît clairement que si il est possible de rassembler des biens de nature différente, l'opération ne va pas sans poser problème et il faut alors vaincre des résistances.

Il arrive toutefois que des «appariements terribles» soient constitués. Le caractère incongru de la situation est alors le plus souvent résolu par le recours à la plaisanterie qui, seule, peut conférer au lot une homogénéité, même artificielle, cette homogénéité étant nécessaire à la valorisation et à la vente. La conscience de rassembler deux biens en des assemblages «contre nature» donne souvent lieu à des boutades de la part du commissaire-priseur, du crieur ou des commissionnaires qui présentent le lot, comme le suggèrent ces exemples fournis par une même vente : «Du numéro 10.273 : ce radiateur à huile et sa cage à oiseaux» ou «ce grille-pain et son miroir». Durant une autre vente, le commissionnaire présente un plat en faïence bleue. Mis à prix cent francs, personne ne porte d'enchères. Le commissionnaire ajoute donc un autre bien du même vendeur, un coffre en bois, et dit en plaisantant : «Et voilà son pendant : un coffre en bois». Le commissaire-priseur sourit et demande : «Mais il y a peut-être quelque chose dedans ?» Le commissionnaire ouvre donc le coffre qui se révèle rempli de... chaussettes. Le commissaire-priseur commente alors avec amusement : «Ah, alors, on vend un plat et son coffre présentoir rempli de chaussettes!». On retrouve fréquemment à Drouot-Nord l'illustration d'une observation déjà formulée dans le cadre de ventes aux enchères rurales selon laquelle : «En fonction (du public) est mis en avant tantôt le caractère pratique, opératoire de la pièce, tantôt sa valeur de témoignage du passé, la rareté et les qualités esthétiques étant alors invoquées. Un certain nombre d'objets ayant perdu leur intérêt pratique sans avoir acquis le statut d'antiquités donnent lieu à des plaisanteries.»<sup>14</sup> Toutefois, cette remarque peut être généralisée à toutes les situations au sein desquelles l'opération de jugement des objets et de qualification pose problème. L'observation des ventes aux enchères fait clairement apparaître que les difficultés d'identification et d'attribution des objets à des ensembles prédéfinis, les problèmes de qualification, sont souvent résolus par le recours à des plaisanteries nées d'interactions qui impliquent simultanément des personnes et des objets.

14. Jacques Rémy, «La chaise, la vache et la charrue. Les ventes aux enchères volontaires dans les exploitations agricoles», *Études rurales*, janvier-mars 1990, pp. 159-177.



## L'espace de circulation des objets

Le lien qu'entretiennent les objets avec leur espace de circulation est très étroit. Dans les ventes aux enchères, la plupart des objets sont acquis par des marchands, surtout les beaux objets, ceux qu'avec un œil exercé, l'on repère aussitôt et qui correspondent à un goût différent de celui de la plupart des personnes qui fréquentent Drouot-Nord. Les brocanteurs possèdent-ils, acquièrent-ils le goût de leur clientèle (on peut en douter au vu de leur tenue vestimentaire) ou connaissent-ils simplement avec assez de justesse le goût de leurs clients, lesquels appartiennent à un milieu social en moyenne nettement supérieur aux habitués de Drouot-Nord<sup>15</sup> ? En fait, qu'ils s'appuient sur leur goût personnel ou sur la connaissance des attentes de leur clientèle, dans les ventes de Drouot-Nord, la principale source de profit pour les marchands consiste à faire sortir les objets de cet espace de circulation peu valorisant et à les replacer dans un espace de circulation plus légitime et valorisant. Si le transfert aux Puces dans le stand d'un marchand connu pour vendre des objets de qualité respectable peut déjà représenter une labellisation et une valorisation<sup>16</sup> des objets, le transfert des biens vers une boutique d'antiquaire est susceptible d'entraîner une plus-value encore plus importante. Il convient donc avant tout pour les brocanteurs les plus ambitieux, qui ne se contentent pas comme certains, surtout d'origine africaine ou maghrébine, de revendre du bas de gamme à bas prix, d'identifier les objets qui ne se trouvent pas dans leur sphère «naturelle» de circulation et de les réintroduire dans celle-ci. Il s'agit donc bien de procéder à une expertise, tous les biens ne pouvant pas pareillement être introduits dans un espace de circulation hiérarchiquement plus élevé.

Durant une vente animée par un commissaire-priseur débutant qui fait ses premières armes à Drouot-Nord sous le contrôle du confrère avec lequel il vient de s'associer, survient un incident qui montre bien le fait précédemment souligné : les objets relèvent d'espaces différents en fonction de leur valeur. Un très beau dessus de cheminée, ensemble en bronze composé d'une pendule et de deux candélabres assortis, est mis en vente à cinq mille francs. Les prix montent vite de mille francs en mille francs, de nombreux acheteurs, tous professionnels, se disputant d'abord la partie. Arrivés à vingt-mille francs, seuls deux marchands restent en compétition, dans la

15. Erving Goffman dans «Symbol of Class Status», *British Journal of Sociology*, vol. 7, 1951, pp. 294-304, s'est intéressé aux situations de travail dans lesquelles des professionnels des services au statut social bas vendent un bien, symbole du statut social supérieur de leur clientèle.

16. Sur les processus de labellisation et de valorisation dans le champ artistique, le lecteur se reportera à l'ensemble de l'œuvre de Raymonde Moulin, notamment *Le marché de la peinture en France*, Paris, Éditions de Minuit, 1967, *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris, Flammarion, 1992, «La genèse de la rareté artistique», *Ethnologie française*, T. VIII, n° 2-3, mars-septembre 1978, pp. 241-258, ou encore «Le marché et le musée : la constitution des valeurs artistiques contemporaines», *Revue française de sociologie*, vol. XXVII, n° 3, 1986, pp. 369-395.

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

stupeur des brocanteurs présents. L'un d'eux, interloqué par le prix déjà atteint, dit à voix basse : «Quand même, c'est du bronze, c'est pas de l'or...». Pourtant, le prix continue de monter et l'ensemble est vendu pour la coquette somme de quarante mille francs, prix tout à fait exceptionnel à Drouot-Nord. En fait, parmi les brocanteurs présents dont la plupart étaient incapables d'identifier une pièce d'une telle qualité, seuls deux professionnels ont compris la valeur réelle du lot mis en vente et le bénéfice qu'ils pourraient en tirer, probablement en le proposant à un antiquaire de renom disposant de clients prêts à payer le prix fort pour la pendule et les candélabres.

Tandis que le commissaire-priseur débutant menait les enchères, son confrère expérimenté, abasourdi par les offres de prix, s'est approché du groupe d'objets pour l'examiner à nouveau et revoir le jugement hâtif qui l'avait amené à classer le dessus de cheminée au milieu d'objets de très faible valeur. Une fois l'adjudication prononcée, il dit à voix basse et plein de regrets : «C'est moi qui ai fait l'inventaire ; j'aurais dû le vendre à Drouot (i. e. Drouot-Richelieu)». En effet, par son prix même et par ses caractéristiques alors révélées par le prix, l'objet ne relève plus de l'espace de Drouot-Nord mais bien de celui, plus valorisé et valorisant, de Drouot-Richelieu. Par expérience, le commissaire-priseur sait en effet que l'ensemble aurait très probablement atteint un prix plus élevé dans l'espace de circulation qui correspond à sa valeur mais, également, qu'il aurait contribué à valoriser les autres objets mis en vente lors de la même vacation.

La notion de réseau de circulation que Christian Bessy et Francis Chateauraynaud<sup>17</sup> utilisent concurremment avec celle de mode de circulation nous semble mériter une analyse plus approfondie pour rendre compte des processus de valorisation des objets, opération trop négligée par leur analyse qui se limite bien souvent au seul processus d'identification. En effet, tous les professionnels qui interviennent dans la vente aux enchères, lorsqu'ils mobilisent leur expertise face aux objets, visent à maximiser le processus de valorisation des biens qui fonde leur activité. Dans le cadre de leur exercice professionnel, l'expertise technique ne fait sens que dans la mesure où elle précède la valorisation.

17. Christian Bessy et Francis Chateauraynaud, «Les ressorts de l'expertise. Épreuves d'authenticité et engagement des corps», *op. cit.*

L'insertion des objets dans telle ou telle vente et dans tel ou tel lieu résulte de stratégies de la part des commissaires-priseurs, pleinement conscients de la corrélation entre le lieu de vente, les caractéristiques sociales des clients et les caractéristiques « techniques » des objets, dont une bonne part sont en fait des caractéristiques sociales. A cet égard, l'extrait d'entretien suivant réalisé auprès de Maître S., commissaire-priseur unanimement reconnu comme un excellent professionnel, est tout à fait éloquent :

« Des fois, nous vendons dans les salles de prestige. Au mois de décembre, j'ai fait une vente de succession avec mon confrère Maître P. parce que nous représentions chacun des héritiers dans une succession qui était délicate et, très honnêtement, à part cette fois-là, nous ne sommes plus retournés à Drouot-Montaigne depuis fin 90. [...] Si vous interrogez Maître P., lui, il est pour Montaigne tout le temps. Moi, quand j'arrive à Montaigne, je pense à la vente qu'on a faite, et quand je vois cette salle pas très grande qui n'est pas remplie complètement, je me dis : "Où met-on les pieds ?" Mais en fait, ça ne se passe pas si mal. Chaque lieu a ses avantages. A Montaigne, il y a des particuliers un peu snobs qui sont contents d'aller à Montaigne et qui seraient agacés de la promiscuité de Drouot, qui existe, il y a un public tellement varié à Drouot, c'est très amusant d'ailleurs, ces gens-là ne viendraient peut-être pas à Drouot, mais en sens inverse, il y a des gens qui vont à Drouot, en particulier certains professionnels, qui ne vont pas à Montaigne. Ils se disent que Montaigne, ce sera trop cher pour eux et que ce n'est pas la peine d'y aller. D'ailleurs, à l'intérieur de l'hôtel Drouot lui-même, il y a des gens qui achètent plus facilement dans les salles du bas que dans celles du premier étage. Il nous arrive, tout le monde pourrait vous en dire autant, d'avoir racheté un objet qu'on a proposé en haut, de ne pas avoir réussi à le vendre. La grosse erreur, c'est de mettre un objet dans un cadre qui est trop haut pour son niveau, à ce moment-là, il souffre du rapprochement avec le reste et on rate. Il faut alors remettre l'objet dans un contexte qui a l'air moins bien, où l'objet se valorise par le rapprochement avec des choses moins bien, et ça marche. Très souvent, il nous est arrivé de revendre en bas facilement des objets que l'on avait placés à tort au premier étage et que l'on avait dû racheter. L'inverse devrait être

## DOSSIER

*Les objets et les choses*

Alain Quemin  
*L'espace des objets*

vrai mais un beau tableau se vend très bien même en bas car les gens ont une âme de chineurs, même les particuliers. On a plus l'impression de faire des découvertes en bas qu'en haut et plus à Drouot qu'à Montaigne. C'est un peu magique.» «Nous vendons très rarement à Drouot-Nord, seulement quand on a de très petites successions ou des ventes du Trésor par autorité de justice si le mobilier est très très médiocre. Alors, là, c'est pour ne pas encombrer l'hôtel (Drouot-Richelieu) et on nous demande de ne pas le faire pour ne pas déprécier le reste, et puis on a un public meilleur pour les machines à laver, les frigidaires, à Drouot-Nord. Mais comme on en vend très peu, le moins possible comme ce n'est pas très amusant, on y va très peu, à peu près quatre fois par an.»

Il apparaît clairement dans le discours de ce professionnel que le choix du lieu de vente est déterminant dans le processus de valorisation des biens. Si, en règle générale, il faut que les objets se trouvent entourés d'autres biens équivalents, le fait d'être placés parmi des biens de qualité inférieure représente une opération de valorisation qui peut se révéler efficace. Ainsi, comme le suggère le commissaire-priseur précédemment cité, les qualités d'un tableau n'en ressortiront que mieux s'il est placé au milieu de biens de qualité légèrement inférieure. Même si un tableau est digne d'être proposé dans les salles du premier étage, il peut donc être plus rentable de le vendre dans les salles du sous-sol, au milieu de biens plus communs. Toutefois, la marge de manœuvre dont disposent les professionnels est assez réduite : l'écart entre le bien proposé et le reste de la vacation ne doit pas être trop important, sous peine de voir l'objet disqualifié par une proximité préjudiciable.

On retrouve là une des propriétés de la magie sympathique énoncée par Mauss<sup>18</sup> : des caractéristiques se transmettent de la partie au tout et du tout à la partie. Y compris dans les sociétés où objets et personnes sont clairement distingués, tant au niveau du droit que des représentations, les objets n'apparaissent pas inertes ; ils entretiennent un rapport de continuité non seulement avec les personnes mais aussi entre eux, c'est-à-dire entre objets. Les espaces de valorisation des objets se doivent d'autant plus d'être distincts et étanches que les propriétés des différents biens risquent toujours de se mêler. Dès lors, le commissaire-priseur est investi d'une lourde tâche : en procédant à un jugement qui relève bien de l'expertise,

18. Marcel Mauss, «Esquisse d'une théorie générale de la magie», *op. cit.*.

il doit trancher pour chaque objet entre les différents espaces de circulation et les différents types de ventes possibles. Ainsi, dans le cadre de la vente à l'encan, avant même le début des enchères, le premier travail de valorisation des objets est effectué par le commissaire-priseur. On est donc bien loin de la théorie économique qui n'envisage les objets que de façon passive et qui voit dans la figure du commissaire-priseur un simple arbitre.

Les ventes aux enchères font clairement apparaître, à travers plusieurs exemples analysés ci-dessus, que, comme dans le cas de la magie sympathique étudiée par Mauss, les objets se font les relais, les prolongements des individus. En cela, on peut effectivement considérer les objets comme des acteurs de l'interaction, mais il est clair également que la «capacité d'action» des objets est le fruit d'une construction sociale. Plus que d'une vie propre, les objets nous semblent investis d'une partie de la vie de leurs propriétaires, que ceux-ci soient effectifs ou même potentiels. Une fois l'objet identifié et une fois levée l'incertitude qui pèse parfois sur lui, l'opération de valorisation reste à accomplir. Là encore, les ventes aux enchères viennent rappeler que la valorisation obéit à des conventions, tant vis-à-vis des personnes que des objets. Les individus engagés dans ce processus ne peuvent que se soumettre à ces conventions trop souvent ignorées par l'analyse économique des ventes aux enchères.