



PORTRAIT

PROPOS RECUEILLIS PAR HÉLÈNE BRISCOE

# CHRISTIAN

EXPERT

EN

BIJOUX

QUARANTE-SIX ANS

“ Vous aurez peu de gens qui vous ont parlé  
“ comme je vous ai parlé cet après-midi, parce  
“ qu’il faut garder un certain mystère dans cette  
“ profession. Le bijou a toujours été une source  
“ de mystère. On ne déclare pas le bijou dans les  
“ successions par exemple. C’est quelque chose  
“ qui passe à l’as, qu’on peut emporter dans une  
“ poche. C’est ça qui est fascinant. Le problème  
“ avec le bijou c’est que c’est un produit qui  
“ anime beaucoup de fantasmes et vous pouvez  
“ avoir très vite des problèmes de sécurité, donc  
“ c’est bien une certaine discrétion. C’est pas for-  
“ cément dans une mallette que je vais mettre le  
“ bijou, mais dans la chose la plus anodine pos-  
“ sible, dans un plastique de supermarché. Si vous  
“ voulez trop briller dans le bijou... Il faut respec-  
“ ter cet anonymat, sinon vous êtes cuit.  
“ J’ai des clients qui sont collectionneurs donc  
“ qui me demandent de rechercher telle pièce. Je  
“ fais les ventes aux enchères à Paris, à Genève, à  
“ Londres et puis sinon j’ai des clients dont je sais  
“ qu’ils ont telle pièce, donc je leur demande s’ils  
“ ne veulent pas la vendre. Tout est une question  
“ d’information en fait. En plus, je suis fils de flic,  
“ donc en fait j’ai toujours ce côté de vouloir es-  
“ sayer d’enquêter. Moi depuis tout enfant, ça a  
“ commencé chez ma grand-mère, j’adorais aller  
“ dans son armoire, fouiller dans ses tiroirs, ouvrir

“ des boîtes, regarder ce qu’il y avait dans les  
“ boîtes, et puis découvrir toute l’histoire parce que  
“ ma grand-mère venait derrière moi et me ra-  
“ contait toute l’histoire du bijou... Elle avait des  
“ bijoux entre guillemets historiques, elle avait un  
“ petit héritage de choses qui étaient modestes  
“ somme toute maintenant que je le vois. Ma  
“ mère aussi était fleuriste, elle avait une bonne  
“ clientèle et j’adorais que les clientes montrent  
“ les bijoux. Et déjà ça me faisait complètement  
“ rêver. De voir une bague briller, ça me faisait  
“ rêver à une autre vie tout simplement. Même  
“ si la mienne me paraissait sympathique, je me  
“ disais, *tiens qu’est-ce qu’il y a derrière ces bijoux-*  
“ *là?*, et je rêvais de ce que les gens faisaient... En  
“ fait, j’ai accompli mon rêve. Donc chaque fois  
“ que je vais dans une maison, que je pénètre un  
“ lieu, c’est encore ça, chaque fois je vibre après  
“ ça. C’est pas tellement pour l’histoire de l’argent  
“ que je vais me faire après. Ce qui m’a toujours  
“ animé, c’est l’esprit de la découverte. J’avais en-  
“ vie d’une vie plus d’aventure et c’est vrai que  
“ c’est un métier qui réserve de jolies surprises.  
“ Quand vous expertisez ou quand vous achetez,  
“ vous allez dans l’intimité des gens qui sont en  
“ face de vous. Le bijou appelle beaucoup le sou-  
“ venir. Parfois je suis reçu chez mes clients sur le  
“ lit à côté de leur coffre. Y a beaucoup d’affect,





“ d’angoisse, d’histoires tristes. Des divorces, des  
“ décès. Y a beaucoup d’histoires de souffrance  
“ dans le bijou. Y a pas de voile en fait, les gens  
“ sont tels qu’ils sont. Là, ils peuvent pas bluffer.  
“ J’ai une cliente que je connaissais, qui est une  
“ femme d’un diplomate, très bourgeoise, qui m’a  
“ toujours très aimablement reçu... et puis dernière-  
“ ment je sais qu’elle voulait faire expertiser  
“ des bijoux, et elle m’a dit, elle était complète-  
“ ment déstabilisée: *vous savez Christian, j’ai honte*  
“ *de vous montrer les bijoux parce que j’ai peur qu’ils*  
“ *soient faux.* Et donc ça veut bien dire que là elle  
“ n’avait pas enlevé son voile. Elle a peur de la vé-  
“ rité quelque part. Donc vous voyez ce sont  
“ quand même des moments forts.  
“ Ce qu’il y a d’intéressant avec les collectionneurs,  
“ c’est qu’à leur contact vous apprenez beaucoup  
“ de choses, ce que vous n’apprenez pas avec les  
“ experts. Parce qu’ils sont monomaniaques, ils  
“ vont aller jusqu’au fond de la chose. La chose  
“ qui me dérange plus c’est qu’ils ne vont plus  
“ penser qu’à ça. Avec l’âge, ça m’effraie un peu  
“ parce que c’est toujours un peu comme un  
“ manque. Et une fois qu’ils ont comblé le manque,  
“ ils s’en foutent finalement de l’objet, ils passent  
“ à autre chose. Moi j’ai collectionné en fait, mais  
“ je m’amuse maintenant, c’est-à-dire que j’ai du  
“ plaisir à acheter des choses qui me plaisent,  
“ mais j’ai grand plaisir à les revendre, dans la me-  
“ sure où ça m’est passé entre les mains, j’ai déjà  
“ ce plaisir. Quand j’achète un collier, je l’aime  
“ bien, je le porte. Je sais pas, je me sens de por-  
“ ter, des bijoux d’artistes par exemple. Il m’est  
“ aussi arrivé de porter une rivière de diamants...  
“ Mais je crois qu’on n’est jamais vraiment pro-  
“ priétaire des objets, on est tous de passage, donc  
“ on détient à titre temporaire tout ça. Je garde  
“ rien, je vis maintenant avec le minimum. Donc  
“ quand je rentre chez moi, je me lasse pas de  
“ chez moi. J’ai pas de meubles. Des tableaux, j’en  
“ ai quelques-uns que je fais tourner. Mais j’aime  
“ pas les objets. Pour chez moi non, j’ai pas en-  
“ vie. Je me pose beaucoup de questions à ce pro-  
“ pos-là. C’est pour ça que je me suis beaucoup in-  
“ téressé ces dernières années à la création, à tout  
“ ce qui se fait dans le bijou contemporain, plu-  
“ tôt qu’aux choses du passé. Plus je vieilliss, plus  
“ j’ai envie de me détacher de ce qui est matériel.  
“ Je travaille avec la matière, et c’est très pesant  
“ en fait, ça pèse beaucoup. Et je me demande tou-  
“ jours à quel moment je dois m’en séparer, j’ai  
“ toujours ce doute de me dire, *c’est bien de vivre*  
“ *sans rien*, et à la fois c’est très difficile de se  
“ dire, *je vais plus rien avoir en fait.* J’y songe.  
“ C’est quand même un plaisir de pouvoir avoir  
“ eu quelque temps des objets et puis *poum* de les

“ vendre et d’avoir le plaisir de les voir dans des  
“ collections ou parfois dans des musées, en me  
“ disant finalement j’avais eu le bon œil, je m’étais  
“ pas trompé. Parce que quand vous êtes profes-  
“ sionnel vous achetez des choses qui sont pas for-  
“ cément aimées de la masse. Donc en fait on de-  
“ vient un peu élitiste... par exemple vous qui êtes  
“ néophyte, vous allez peut-être aimer ou détes-  
“ ter, mais vous n’allez pas comprendre pourquoi  
“ j’ai acheté cet objet, parce qu’apparemment y a  
“ rien de rare. Mais, derrière ça, y a un créateur...  
“ Par exemple, je vais pas forcément m’intéresser  
“ à des choses évidentes comme des choses endia-  
“ mantées ou des choses sur or. Mais je vais m’in-  
“ téresser à des choses plus pauvres par exemple,  
“ si ce sont des joailliers extrêmement exclusifs  
“ ou révolutionnaires. Ce que j’aime ce sont les  
“ bijoux-objets, ce sont des bijoux très forts, sou-  
“ vent des commandes spéciales pour des femmes  
“ ou des hommes de caractère... alors ça peut  
“ être un bijou XVIII<sup>e</sup>, ou un bijou mérovingien.  
“ Y a des choses très très émouvantes. Ça peut  
“ être un bijou en bronze doré de Line Vautrin qui,  
“ avec toute sa poésie, avec tout ce qu’il porte,  
“ peut être très excitant pour moi. Bon je suis pas  
“ le seul bien sûr, mais ça reste dans un certain sé-  
“ rail. Ce sont des choses très intellectuelles que  
“ j’aime dans le bijou. C’est une question de  
“ choix aussi. J’aurais pu choisir d’acheter de l’or  
“ au kilo, des gourmettes en or... chose attention  
“ que je respecte parfaitement. Si on peut trou-  
“ ver de l’intérêt à ça c’est formidable. Mais moi  
“ j’ai un œil un peu plus sélectif on va dire. Et  
“ c’est ça qui m’amuse, de me distinguer de ce  
“ flot d’or qui ne m’amuse pas du tout.  
“ Ça vient de tout un cheminement, je me suis  
“ fait un certain œil aux bijoux, et c’est comme  
“ ça que je peux vraiment distinguer ce qui m’in-  
“ téresse. Avec internet, les gens ont l’habitude  
“ de tout savoir, de tout connaître tout de suite.  
“ C’est pas comme ça dans cette profession. Il faut  
“ du temps pour connaître les objets, les prix, les  
“ clients. C’est un peu une profession de la pré-  
“ histoire en quelque sorte, j’ai l’impression d’être  
“ un dinosaure. C’est un monde à part, mais je ne  
“ me considère pas comme appartenir au sommet  
“ de l’Olympe. Et en plus on va chez des clients  
“ de tous types sociaux, faut rien négliger. Moi je  
“ sais que ma première grande affaire c’était avec  
“ une concierge d’Aulnay-sous-Bois. C’est pour  
“ ça que je suis arrivé à cette démarche d’être de-  
“ dans sans être non plus dépendant de ça en  
“ fait. J’appartiens à aucun milieu, je suis très ico-  
“ noclaste, j’ai toujours refusé d’appartenir à des  
“ clubs. Parce que ça me pompe l’air. Y a des  
“ choses un peu plus sérieuses.