

Nommé par la garde des sceaux dans l'Orne à Alençon en 1990, ma candidature est celle d'un commissaire-priseur aguerri avec plusieurs milliers d'inventaires et de ventes aux enchères à son actif.

Je souhaite faire profiter la profession de mon expérience d'homme de terrain.

Le survol de ces trente années a fait de moi le témoin et aussi l'acteur de toutes les évolutions de notre profession qui nous amènent à celle du XXIème siècle que nous connaissons aujourd'hui.

Notre profession, si fermée, si traditionnelle, si particulière, a pourtant devant elle un fabuleux avenir, et ce, à quelques conditions que le nouveau conseil des ventes aura le devoir de développer.

N'oublions jamais que nous sommes d'abord au service d'une population, d'un territoire, acteur économique et culturel d'une région.

D'abord que nous restions nous-même avec ce que nous avons toujours été : des professionnels passionnés et curieux, attirés par le beau, le rare, l'étonnement, y compris dans les objets les plus modestes.

La médiocrité, l'à peu près, le manque de professionnalisme, ne peuvent pas avoir place chez nous. La formation doit être d'excellence, pratique et théorique. Le niveau des examens doit rester élevé, l'accompagnement des stagiaires est essentiel.

Le clivage bien présent dans le passé, Paris-Province, doit s'estomper, nos concurrents sont ailleurs. Notre formation, notre ADN sont communs. Rapprochons-nous Paris-Province

Enfin il y a une qualité que j'ai particulièrement tenté de développer comme Président en Normandie, c'est la confraternité. Il nous faut cultiver cette qualité humaine si désuète au sein du conseil des ventes.

Beaucoup de choses restent à faire, mais quelle chance nous avons, que de bonheurs s'offrent à nous !

P. BIGET