

Ils ont aujourd'hui entre 25 et 45 ans.
Les galeristes, antiquaires, commissaires-
priseurs, experts, courtiers ou conseillers en
art de la nouvelle génération s'émancipent
par une approche plus collaborative,
décloisonnée et technologique de leur métier.
Ils se montrent décomplexés par rapport
à leurs aînés, même s'ils reconnaissent que
ces derniers leur ont beaucoup appris.

MARTINE ROBERT

À l'heure de la relève !

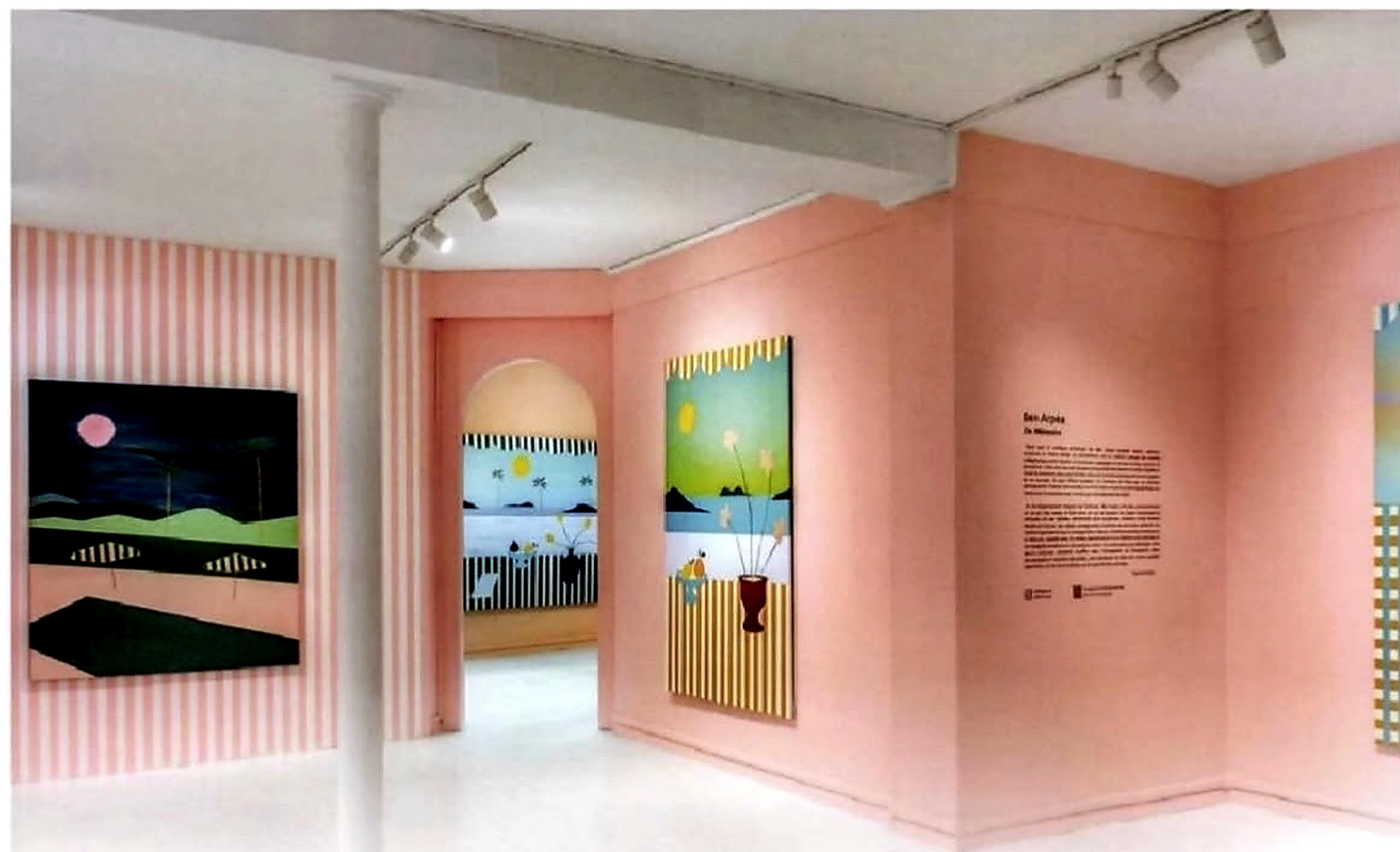
Art market next generation

They are aged between 25 and 45.
The coming generation of gallerists,
antique dealers, auctioneers, experts,
art brokers and art advisors are breaking
new ground with a more collaborative,
cross-disciplinary and technology-
driven approach to their profession.
Unfazed by the idea of working in
the shadow cast by their predecessors,
they happily acknowledge what their
elders have taught them.

← Paul Bourdet
et / and Charlotte
Ketabi dans leur
galerie pendant
l'exposition / in their
gallery during the
exhibition «Philippe
Sterck, l'esprit de la
forêt» en janvier
/ January 2026.

ENQUÊTE / REPORT





U

n vent de jeunesse souffle sur le monde du marché de l'art. À respectivement 34 ans et 33 ans, Charlotte Ketabi et Paul Bourdet ont ouvert ensemble la galerie Ketabi Bourdet. Ayant appris leur

métier auprès de galeristes très réputés – Nathalie Obadia pour l'art contemporain et François Laffanour pour le design –, les deux associés estiment avoir hérité de leurs mentors la rigueur, le rapport au temps long, l'attention portée à la qualité des œuvres et aux collectionneurs. Pour autant, des différences les singularisent de leurs aînés. « La principale tient à une plus grande fluidité entre les professionnels de notre génération, avec davantage d'échanges, d'entraide et moins de concurrence frontale, chaque galerie défendant avant tout une sensibilité et un corpus d'artistes qui lui sont propres. Et nous avons grandi avec une vision beaucoup plus transversale entre art, design, architecture, musique, mode ou performances », souligne Charlotte Ketabi.

L'approche étant collaborative, décloisonnée et moins hiérarchique, les frontières entre marché primaire et secondaire, entre design, art ancien, moderne, contemporain ou arts décoratifs, sont beaucoup plus poreuses. « De jeunes galeristes mélangent des artistes émergents, très confirmés, ou passés inaperçus, opérant un "repêchage" dans une histoire de l'art revisitée », note Katia Raymondaut, art advisor, ex-directrice pédagogique de l'EAC, école de la culture, du marché de l'art et du luxe.

Une dynamique partagée

« Ce qui frappe, c'est la dynamique partagée. Énormément de jeunes commissaires-priseurs, entre 25 et 35 ans, sont contents de travailler avec nous. Le décorateur et l'architecte d'intérieur sont devenus des prescripteurs décisifs sur certains segments, et nous sommes leur fournisseur de confiance », souligne le trentenaire Guillaume Léage, spécialiste du mobilier XVIII^e qui s'ouvre à l'art contemporain. « Il y a davantage de passerelles, le marché est plus interconnecté. N'oublions pas le rôle d'intermédiaire que peuvent jouer les décorateurs », approuve Aurélie Biot-Worms, dont la galerie est axée sur les tableaux et dessins des XIX^e et XX^e siècles. Les cartes sont rebattues. « Un jeune courtier va travailler main dans la main avec un jeune expert ou un galeriste pour monter un projet commun. L'union fait la force face à un marché mondialisé », analyse pour sa part la galeriste de 37 ans, Amélie du Chalar.

Dans cet écosystème interdépendant, chacun a besoin des autres pour fonctionner. « Avec Salomé Pirson, cofondatrice de Maurice Auction, on s'envoie nos clients respectifs. Comme avec les courtiers Vincent Fraikin – qui nous a consigné des céramiques de Penck et avec qui nous avons organisé une exposition Penck/Starck à la galerie – ou Valerio Polimeno, à qui nous avons consigné des œuvres de Bob Wilson pour une exposition collective à New York », confirme Charlotte Ketabi. « Bien sûr, nous sommes parfois en concurrence, mais c'est une concurrence saine et utile. Lors de notre vente d'art brésilien du

↑ Exposition / exhibition « De mémoire », solo show de / of Ben Arpéa, 193 Gallery, Paris, 2025.

→ Chloé Collin, commissaire-priseur de la maison de vente Saint Auction créée en 2024 / auctioneer at Saint Auction, an auction house founded in 2024.



A

breath of fresh air is sweeping through the art market. Aged 34 and 33 respectively, Charlotte Ketabi and Paul Bourdet have opened Galerie Ketabi Bourdet. Having learnt their trade with renowned gallerists – Nathalie Obadia for contemporary art and François Laffanour for design

– the two partners believe they have inherited from their mentors a sense of rigour, long-term vision, and a strong focus on collectors and on the quality of the artworks. Still, certain differences set them apart from their elders. The main one is the greater fluidity among professionals of our generation, with more dialogue, mutual support and less direct competition because each gallery has its own sensibility and artists. Also, we grew up with a much more cross-disciplinary perspective that takes in art, design, architecture, music, fashion and performance,' points out Charlotte Ketabi.

As the approach is collaborative, open and less hierarchical, the borders between the primary and secondary markets, and between design, pre-modern, modern and contemporary art, and the decorative arts, are much more porous. 'Young gallerists mix emerging artists with well-established figures, or indeed others who

have gone unnoticed, effectively "rediscovering" them within a reimagined history of art,' notes Katia Raymondoud, art advisor and former academic director of the EAC, a school specialising in culture, the art market and luxury.

A shared dynamic

'What's striking is the shared momentum. A great many young auctioneers, aged between 25 and 35, are happy to work with us. Decorators and interior designers have become key influencers in certain segments, and we are their trusted supplier,' emphasises Guillaume Léage, a specialist in 18th-century furniture, now in his thirties, who is branching out into contemporary art. 'There are more bridges being built; the market is more interconnected. Let's not forget the role that interior designers can play as intermediaries,' agrees Aurélie Biot-Worms, whose gallery specialises in 19th- and 20th-century paintings and drawings. The cards



UN DIRECTEUR DE FOIRE / A FAIR DIRECTOR

Karim Crippa, un communicant à la tête d'Art Basel Paris / a communications man at the head of Art Basel Paris

À seulement 35 ans, Karim Crippa a été propulsé à la tête d'Art Basel Paris. Ce professionnel de la communication et de la production de contenus, passé par de belles institutions (Thyssen-Bornemisza Art Contemporary à Vienne,

Haus der Kunst à Munich), a su se rendre indispensable à la maison mère Art Basel depuis 2018. Soucieux que «la foire reflète Paris» et affirme ainsi sa singularité, il entend approfondir la collaboration avec les institutions et l'écosystème culturel de la capitale.

Aged only 35, Karim Crippa has shot to the top at the Paris art fair. After an early career at the prestigious Thyssen-Bornemisza Art Contemporary in Vienna and Haus der Kunst in Munich, he joined the original Art Basel in 2018 and quickly

made himself indispensable. He plans to develop the French fair's collaboration with the capital's institutions and cultural ecosystem, to ensure that it truly 'reflects Paris' and affirms its singularity.





↑ L'artiste-architecte / Artist and architect Hugo Toro, dans le restaurant / at the restaurant Il Grande Palm Beach à Cannes qu'il a entièrement redessiné en 2025 / which he completely redesigned in Cannes in 2025.

...

31 mars 2026, Maria do Mar Guinle, jeune art advisor brésilienne, nous a aidés à organiser et à trouver des acheteurs », renchérit Salomé Pirson, qui surfe sur l'engouement pour le luxe de seconde main et sur l'art du xx^e et du xxi^e siècle. Tous se veulent aussi moins intimidants que leurs aînés.

De même, « les commissaires-priseurs vont vers les clients alors qu'il y a vingt ans, ils étaient des notables; acheteurs et vendeurs venaient à eux », estime Xavier Eeckhout, antiquaire spécialisé dans les sculptures animalières du début du xx^e siècle et président de la foire Fine Arts Paris. Ainsi la maison FauveParis a opté pour un décor

...

...

are being reshuffled. 'A young art dealer will work hand in hand with a young expert or a gallerist to set up a joint project. Unity is strength in the face of a globalised market,' analyses 37-year-old gallerist Amélie du Chalard.

In this ecosystem, everyone needs everyone else in order to function. 'We share our respective clients with Salomé Pirson, co-founder of Maurice Auction, just as we do with art dealers such as Vincent Fraikin, who entrusted us with Penck's ceramics and with whom we organised a Penck/Starck exhibition at the gallery, or again Valerio Polimeno, to whom we sent works by Bob Wilson for a group exhibition in New York,' confirms Charlotte Ketabi. 'Of course, we do sometimes compete, but it's healthy and constructive competition. 'At our Brazilian art sale on 31 March 2026, Maria do Mar Guinle, a young Brazilian art advisor, helped us organise the event and find buyers,' adds Salomé Pirson, who is capitalising on the craze for second-hand luxury goods and 20th and 21st-century art. The idea is to avoid the more intimidating aura of their predecessors.

At the same time, notes Xavier Eeckhout, an antiques dealer specialising in early 20th-century animal sculptures and president of the Fine Arts Paris fair, 'auctioneers are reaching out to clients, whereas twenty years ago they were the big wigs, and buyers and sellers came to them.' For example, the auction house FauveParis has chosen a New York loft-style decor for its showrooms between Bastille and République, where

...

UNE COURTIÈRE / A BROKER

Charlotte Taslé d'Héliand, de marchande à courtière / from art dealer to art broker

Diplômée d'histoire de l'art à l'Université catholique de Paris et à l'Institut Lorenzo de' Medici de Florence, et de gestion-finance de l'art au Sotheby's Institute of Art de Londres, elle a dirigé durant neuf ans le département d'art impressionniste et moderne de Bonhams Cornette de Saint Cyr avant de passer par la case

galeriste, puis de se lancer à 38 ans dans le conseil et le courtage pour des collectionneurs. « Son sérieux quant aux provenances lui a permis d'instaurer un réel climat de confiance avec ses acquéreurs tout comme ses vendeurs », vante l'antiquaire Xavier Eeckhout.

A graduate in art history from the Catholic University of Paris and the Lorenzo de' Medici Institute in Florence, with a diploma in art management and finance from the Sotheby's Institute of Art in London, she headed the Impressionist and Modern Art department at Bonhams Cornette de Saint Cyr for nine years before becoming

a gallery owner, then, at the age of 38, launching her own consultancy and brokerage business for collectors. 'Her meticulous approach to provenance has enabled her to build a real climate of trust with both her buyers and sellers,' says antiques dealer Xavier Eeckhout.



...
de loft new-yorkais dans ses salles entre Bastille et République, où se déroulent des ventes chaque samedi matin. « C'est une maison qui s'est voulue plus ouverte, plus facile, tout en étant très web, afin de renouveler la clientèle », se remémore Alice de Bayser-Landry, commissaire-priseur associée à FauveParis en 2014 avant de voler de ses propres ailes pour se spécialiser dans les inventaires de succession.

Les réseaux sociaux, des vitrines curatoriales

Pour Xavier Eeckhout, « l'évolution des pratiques de cette génération suit celle de la société, à l'ère du numérique et des réseaux sociaux. Instagram, WhatsApp sont devenus incontournables », établissant des échanges plus directs avec les acheteurs. Amélie Desai, qui a fondé la maison Enkan en 2024, met en scène ses lots à travers des photos de design sur Instagram et des vidéos de type « influenceuse », tout comme Marie Renou, à l'origine de Trianon Enchères en 2023, habituée de l'émission « Affaire conclue ». « Notre nouvelle vente en ligne réunit des pièces qui ne suivent pas la mode – elles la signent », assure-t-elle sur Instagram. Quant à Chloé Collin, fondatrice de Saint Auction, « coqueluche des jeunes collectionneurs » selon l'universitaire Nathalie Moreau, elle revendique de mettre en lumière les objets autrement.

« Ces dernières années, une centaine de maisons de vente ont vu le jour, beaucoup à l'initiative de femmes trentenaires qui ont le sens de la communication, donnent des conférences, s'activent sur le web », observe Pierre Taugourdeau, secrétaire général du Conseil des maisons de vente. L'économie circulaire qu'offrent les maisons



de vente parle aux jeunes internautes. « Aux enchères, ils peuvent trouver une masse d'objets de charme peu chers et ils apprécient le côté écologique de cette transmission », considère Alice de Bayser-Landry. « Ils ont envie d'expériences d'achat originales et les ventes aux enchères ont encore beaucoup de choses à proposer », complète Salomé Pirson.

Filtre et mise en perspective

Selon Pierre Taugourdeau, cette génération est aussi très vigilante sur les questions de

† Le stand de la
Thomsen Gallery
/ The Thomsen
Gallery's booth à la
foire / at the art fair
MAZE Art St Moritz
2026.

UNE ANTIQUAIRE / AN ANTIQUES DEALER

Aurélien Biot-Worms mise sur les « Nouveaux Horizons » / is setting her sights on 'New Horizons'

Lauréate 2024 du prix Marcus du jeune marchand, elle a fondé sa galerie en chambre à Paris en 2020, à 37 ans. Elle y présente des tableaux et dessins des XIX^e et XX^e siècles d'artistes reconnus ou à redécouvrir. « Je ne me restreins à aucun mouvement artistique, je privilégie les

compositions figuratives singulières. À l'ère du digital, la manière de sourcer les œuvres démultiplie le champ des possibles », estime celle qui a misé sur Fine Arts Paris « pour confronter [son] œil à un public plus large et observer les dynamiques qui se jouent ».

Winner of the 2024 Marcus Prize for Young Dealers, she founded her chamber-gallery in Paris in 2020, at the age of 37. There, she exhibits 19th and 20th-century paintings and drawings by artists who are either well-established or waiting to be rediscovered. 'I don't limit myself to any particular artistic movement;

I favour unique figurative compositions. In the digital age, the way we source works broadens the range of possibilities.' Biot-Worms counted on Fine Arts Paris 'to test my eye against a wider audience and observe the dynamics at play.'





← Alice de Bayser-Landry, commissaire-priseur spécialisée dans les inventaires de succession / auctioneer specialised in estate inventories.

...

sales are held every Saturday morning. 'It's an auction house that has sought to be more open and accessible, while maintaining a strong on-line presence, in order to attract a new clientele,' recalls Alice de Bayser-Landry, who joined FauveParis as an associate auctioneer in 2014 before striking out on her own to specialise in estate inventories.

Social media: curatorial showcases

For Xavier Eeckhout, 'the changing practices of this generation mirror those of society in the digital age and the era of social media. Instagram and WhatsApp have become indispensable' since they allow for more direct exchanges with buyers. Amélie Desaize, who founded Enkan in 2024, presents her lots using designer-style photographs on Instagram and 'influencer'-style videos, just like Marie Renoir, who launched Trianon Enchères in 2023 and is a regular on the TV programme 'Affaire conclue'. As she states on Instagram, 'Our new online sales brings together pieces that don't follow fashion - they make it.' As for Chloé Collin, founder of Saint Auction, described as 'the darling of young collectors' by scholar Nathalie Moreau, she prides herself on showcasing objects in a different light.

'In recent years, some hundred auction houses have sprung up, many set up by women in their thirties with a flair for communication. They organise talks and are active online,' observes Pierre

...

UN ARTISTE-ARCHITECTE / AN ARTIST AND ARCHITECT

Hugo Toro, le touche-à-tout / the jack-of-all-trades

«C'est un ensemble dans sa plus belle définition : l'art de faire dialoguer patrimoine et création. Un touche-à-tout qui passe de l'architecture à la peinture en faisant voler en éclats les frontières des territoires créatifs», dit de lui Loïc Turpin, directeur du

développement du Mobilier national. Major de l'école Penninghen, Hugo Toro (37 ans) a créé son studio en 2019 et enchaîne les projets, de la Villa Albertine à New York au restaurant Gigi à Dubaï et Ramatuelle, en passant par l'hôtel Orient Express La Minerva, à Rome.

'He is an interior designer in the truest sense of the word: the art of creating a dialogue between heritage and creativity. A jack-of-all-trades who moves from architecture to painting, shattering the boundaries between creative disciplines,' enthuses Loïc Turpin, director of development at Mobilier National.

Top of his class at the Penninghen School, Hugo Toro (aged 37) set up his studio in 2019 and has been working on a string of projects, from the Villa Albertine in New York to the Gigi restaurant in Dubai and Ramatuelle, via the Orient Express La Minerva hotel in Rome.





↑ Salomé Pirson (à gauche / left) et Marie-Laurence Tixier (à droite / right), les deux commissaires-priseurs de / the two auctioneers of Maurice Auction.

...
provenance et de blanchiment, et joue le rôle d'un filtre. « Nous apportons du contexte et allons plus loin dans la recherche historique, la qualité curatoriale, la construction du discours », poursuit Charlotte Ketabi. « Les collectionneurs sont tellement sollicités qu'il faut les surprendre, organiser des événements, des expositions curatées, des partenariats... », approuve Xavier Eeckhout.

La relation client passe moins par une logique purement commerciale que par la création d'un univers, d'un dialogue. « Chaque semaine, nous diffusons un "Interlude" à plusieurs milliers d'abonnés, une recherche sur une pièce ou une thématique, qui a donné naissance à notre livre *Intime XVIII^e siècle*. Les gens nous suivent parce qu'ils apprennent quelque chose. »

...

Taugourdeau, secretary-general of the Council of Auction Houses. The circular economy offered by auction houses appeals to young internet users. 'At auctions, they can find a wealth of charming, inexpensive items, and they appreciate the eco-friendly aspect of this way of passing on items,' says Alice de Bayser-Landry. 'They're looking for original purchasing experiences, and auctions still have a lot to offer,' adds Salomé Pirson.

Filtering and putting things into perspective

According to Pierre Taugourdeau, this generation is also very vigilant about issues of provenance and money laundering, and acts as a filter. 'We provide context and go further in terms of historical research, curatorial quality and the construction of the narrative,' pursues Charlotte Ketabi. 'Collectors are so inundated with offers that we need to surprise them, organise events, curated exhibitions, partnerships...' agrees Xavier Eeckhout.

Customer relations are less about a purely commercial approach and more about creating a world, a dialogue. 'Every week, we publish an "Interlude" for several thousand subscribers – a feature on a piece or a theme – which gave rise to our book *Intime XVIII^e siècle*. People follow us because they're learning something, not because we're selling them something,' notes Guillaume Léage. The multicultural team at 193 Gallery, which focuses on art scenes in the Global South, works on research, education and curatorial programmes.

Covid generation

The relationship with art fairs has also changed for these 'Covid generation' galleries. Fairs remain

UNE GALERISTE / A GALLERIST

Pauline Pavéc mise sur la revue *Umbra* / is banking on *Umbra* magazine

Guillaume Pien, le directeur d'Art Paris, aime à citer en exemple Pauline Pavéc (31 ans), qui a fondé sa galerie en 2020 et figure au comité de sélection de la foire. « Elle redécouvre des femmes artistes du siècle dernier, met en avant des talents parfois oubliés tout en les faisant

dialoguer avec des artistes actuels, et développe un travail de recherche, en collaboration avec des institutions et des chercheurs. Sa revue *Umbra* mêle contributions académiques, essais, entretiens et textes d'artistes, dans l'esprit d'une revue scientifique », pointe-t-il.

Guillaume Pien, director of Art Paris, likes to cite Pauline Pavéc (aged 31) as an example. She founded her gallery in 2020 and sits on the fair's selection committee. 'She is rediscovering female artists from the last century, showcasing talents that have sometimes been forgotten whilst creating a dialogue between them and contemporary

artists, and carrying out research in collaboration with institutions and researchers. Her magazine *Umbra* combines academic contributions, essays, interviews and texts by artists. In the spirit of a scholarly journal,' he points out.





...
pas parce qu'on leur vend quelque chose », constate Guillaume Léage. L'équipe multiculturelle de 193 Gallery, axée sur les scènes du Sud, s'engage, elle, dans des programmes de recherche, d'éducation et de commissariat.

Génération Covid

Le rapport aux foires a d'ailleurs changé pour ces galeries « génération Covid ». « Les foires restent un canal significatif pour le rayonnement international d'un artiste et le réseautage, mais le format doit évoluer pour continuer d'attirer le grand public, et notamment le jeune public », estime Amélie du Chalard. Ce qui explique l'émergence d'une nouvelle génération de foires, comme Maze à Gstaad et Bâle, avec des coûts de stand raisonnables car davantage financés par les partenaires que par les galeristes. À Fine Arts Paris s'est ouvert un nouvel espace avec dix stands de 10 m² réservés à des marchands qui débute leur activité ou n'ont jamais exposé dans une foire internationale de cette ampleur, ainsi qu'à des créateurs dans des domaines aussi variés que la joaillerie, les arts du feu ou le textile. « Je travaille exclusivement en ligne, tout en recevant sur rendez-vous. Fine Arts Paris s'est imposé comme l'entre-deux idéal pour tenter une première expérience physique dans l'espace

« Nouveaux Horizons », explique Arthur Lesueur, 27 ans, dont la galerie Drake se consacre depuis 2023 à la porcelaine chinoise.

Autre défi pour ces professionnels : les collectionneurs de leur âge ont une relation différente à l'art et à la possession. Il leur faut imaginer de nouvelles manières de transmettre le désir de collectionner et de vivre avec les œuvres. « Il existe une génération de jeunes collectionneurs curieux et parfois très audacieux, mais elle reste encore marginale, et son poids économique est limité. Nous avons un rôle à jouer pour leur expliquer la beauté d'une patine, la différence entre un tableau et un multiple, une pièce de design historique ou une réédition... », pronostique Charlotte Ketabi.

...

→ Amélie du Chalard dans sa galerie parisienne fondée en 2015 / in her Parisian gallery, founded in 2015.



DES COMMISSAIRES-PRISEURS / AUCTIONEERS

Maurice Auction : des scénographies fortes / powerful displays

Chez Maurice Auction, on se réinvente. « Dès notre première vente en 2022, nous avons trouvé des clients en ligne jusqu'en Amérique du Sud, mais nous alternons ventes online et live, et faisons de nos ventes

physiques des expériences aux scénographies fortes. Comme pour la collection Dior de Mouna Ayoub, dispersée dans un lieu inédit, l'hôtel Bristol », souligne la cofondatrice Salomé Pirson (36 ans).

At Maurice Auction, we're reinventing ourselves. Right from our first sale in 2022, we attracted online clients as far afield as South America, but we alternate between online and live sales, and make our

in-person sales into real experiences with striking staging, such as for Mouna Ayoub's Dior collection, which was sold at a unique venue, the Hôtel Bristol, emphasises co-founder Salomé Pirson (aged 36).



... a significant channel for an artist's international exposure and networking, but the format needs to evolve if it is to keep attracting the general public, and in particular younger audiences,' says Amélie du Châlard. This explains the emergence of a new generation of art fairs, such as Maze in Gstaad and Basel, with reasonable stand costs as they are funded more by partners than by gallerists. At Fine Arts Paris, a new space has been opened featuring ten 10-square-metre stands reserved for dealers who are just starting out or have never exhibited at an international fair on this scale, as well as for creators in fields as varied as jewellery, glass art and textiles. 'I work exclusively online and receive visitors by appointment. Fine Arts Paris has established itself as the ideal middle ground for trying out a first in-person experience in the "Nouveaux Horizons" space,' explains Arthur Lesueur, aged 27, whose Galerie Drake has specialised in Chinese porcelain since 2023.

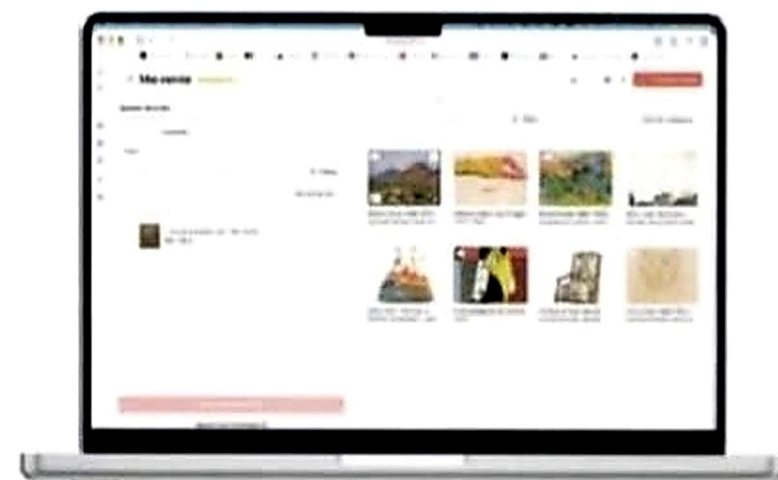
Another challenge for these professionals is that collectors in their age group have a different relationship with art and ownership. Hence the need

to find new ways of instilling a desire to collect and to live with artworks. 'There is a generation of young collectors who are curious and sometimes very daring, but they are a minority, and their economic influence is limited. We have a role to play in explaining to them the beauty of a patina, the difference between a painting and a multiple, a piece of historic design or a reissue...' argues Charlotte Ketabi.

Numérique : l'ère de l'immédiateté / Digital: the age of immediacy

L'immédiateté du web, cette génération y est rompue. « Les propositions de vente arrivent directement sur le smartphone des collectionneurs, qui répondent parfois dans la minute car ils sont extrêmement informés sur certains sujets. Cela oblige à être réactif en permanence », pointe la galeriste Charlotte Ketabi. L'intelligence artificielle facilite la reformulation de textes, la retouche d'images, les recherches... Le commissaire-priseur Grégoire Veyres a même créé Start, une application qui permet de réaliser rapidement des inventaires à partir de photos. Chez Christie's, les jeunes vice-présidents font appel à des algorithmes avancés, du ciblage pointu des acheteurs aux traductions multilingues. « L'objectif est de créer un contenu digital différenciant, de privilégier la qualité plutôt que la quantité », renchérit le galeriste Guillaume Ingert, centré sur l'art d'après-guerre et contemporain.

This generation is well versed in the immediacy of the web. 'Sales offers arrive directly on collectors' smartphones, and they sometimes respond within a minute because they are extremely well-informed on certain subjects. This means we have to be constantly on the ball,' points out gallerist Charlotte Ketabi. Artificial intelligence facilitates the rewriting of texts, image editing, research and more. Auctioneer Grégoire Veyres has even created Start, an app that allows inventories to be compiled quickly from photographs. At Christie's, the young vice-presidents use advanced algorithms, from precise buyer targeting to multilingual translations. 'The aim is to create distinctive digital content, prioritising quality over quantity,' adds gallerist Guillaume Ingert, who specialises in post-war and contemporary art.



↓ Le stand de la galerie Jousse / The Jousse Gallery booth at the art fair Maze Design Basel 2025.



↳ Les jeunes marchands de l'espace « Nouveaux Horizons » / Young merchants at the "Nouveaux Horizons" space, Fine Arts Paris, Léopold Névé, Arthur Lesueur, Aurélie Biot-Worms, Guillaume Ingert et Laurent Auxietre.

... Cette génération reste optimiste sur la place de Paris, en raison de sa diversité de collectionneurs, d'institutions, de fondations privées, de curateurs et de marchands de plus en plus visibles à l'international. « *Beaucoup de jeunes, passionnés d'histoire, de littérature ou de beaux-arts, m'achètent des documents parfois très significatifs* », se félicite Laurent Auxietre qui a créé Le Manuscrit Français autour de lettres et documents de figures du passé. « *La majorité des marchands en France évoluent dans un marché en transition : changement des goûts, des modes de consommation, du niveau de vie, mais je suis définitivement confiant à long terme* », renchérit Léopold Névé de la galerie de dessins anciens Fa Presto.

... This younger generation remains optimistic about Paris's standing, thanks to its diversity of collectors, institutions, private foundations, curators and dealers who are becoming increasingly visible on the international stage. 'Many young people, passionate about history, literature or the fine arts, buy what are sometimes very significant documents from me,' says Laurent Auxietre, who founded Le Manuscrit Français, specialising in letters and documents from historical figures. 'Most dealers in France are operating in a market that is in transition: changing tastes, consumption patterns and living standards, but I am definitely confident about the long term,' adds Léopold Névé of Fa Presto, a gallery that specialises in antique drawings.



UN EXPERT / AN EXPERT

Anatole Desachy, l'expert écrivain de livres de photos / the expert author of photo books

Passionné depuis l'enfance par les livres de photos, il a déjà écrit – à moins de 30 ans – trois ouvrages, dont un sur Doisneau. Cet expert apprécié à Drouot joue aussi les curateurs : les grands hôtels, comme Cours des Vosges à Paris, font appel à lui pour

opérer une sélection d'ouvrages photos mis à disposition dans les salons et les chambres. Couteau suisse, il est également libraire indépendant à Fontainebleau, et court les foires et musées européens en quête de raretés, qu'il propose ensuite en exclusivité.

Fascinated by photo books since childhood, he has already written – at under 30 – three books, including one on Doisneau. This highly regarded expert at Drouot also acts as a curator: major hotels, such as the Cours des Vosges in Paris, call on him to select a range of photo books

to be made available in their lounges and guest rooms. A true jack-of-all-trades, he is also an independent bookseller in Fontainebleau, and scours European fairs and museums in search of rare finds, which he then offers on an exclusive basis.

