

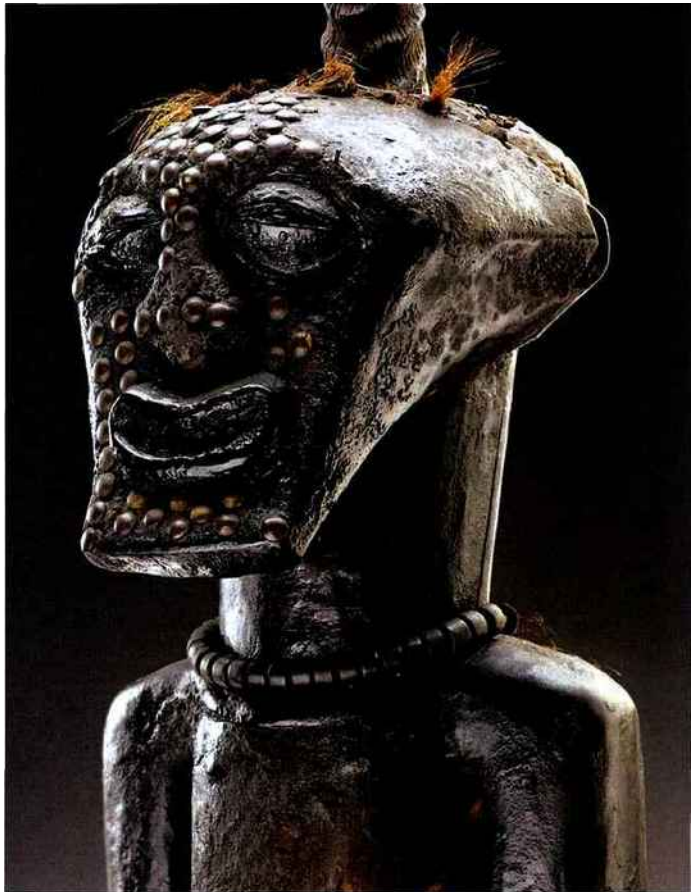


ENQUÊTE

Marchands et collections, partenaires particuliers

Face à la force de frappe des maisons de ventes, entre enchères et ventes privées, antiquaires et galeries gardent des cartes en main pour décrocher de prestigieuses collections. Enquête sur les raisons qui conduisent leurs propriétaires à leur confier ces importantes transactions. *_Par Alexandre Crochet*

— Lors de la dernière édition de la Brafa, qui s'est tenue à Bruxelles en janvier, le marchand belge Didier Claes présentait sur son stand une trentaine de pièces d'art africain dont une importante statue Songye disponible pour plusieurs centaines de milliers d'euros. L'ensemble provenait d'un homme d'affaires belge qui avait constitué cette collection depuis moins de dix ans et devait s'en dessaisir. Le galeriste bruxellois, spécialiste notamment du Congo, lui avait consacré un catalogue soigné la mettant en valeur. Son propriétaire a choisi un marchand, et non une maison de ventes, pour disperser ses œuvres. La preuve que, face aux armes puissantes des firmes mondiales d'enchères – maillage international, label soigneusement



Statue Songye présentée à la Brafa par Didier Claes. © Galerie Didier Claes, Bruxelles.

FACE AUX ARMES
PUISSANTES
DES FIRMES
MONDIALES
D'ENCHÈRES,
LES GALERISTES
CONSERVENT
DES CARTES
EN MAIN

entretenu, communication massive, énorme fichier de clients... –, les galeristes conservent des cartes en main. L'une des plus évidentes est l'hyperspécialisation. « *Le choix du marchand [de préférence à la maison de ventes] se justifie quand les œuvres en jeu sont en parfaite adéquation avec le positionnement de mono-spécialité de la galerie* », explique le Parisien Franck Prazan. Sa galerie s'est vue confier une mission prestigieuse par le MoMA de New York : vendre deux tableaux issus des collections du musée, *Topographie châtaine* de Jean Dubuffet et *Théorème d'Alexandrov* de Georges Mathieu. Aux États-Unis, des œuvres du MoMA passent régulièrement sous le marteau à New York. Pour Franck Prazan, c'est une première. Si la décision a été rapide, établir ensuite le mandat a pris sept mois de discussions, en raison entre autres des diverses taxes consécutives à l'importation des tableaux en France, tels la TVA à l'importation, la TVA sur la commission, le droit de suite... Face à la concurrence des ventes



MARCHANDS
ET COLLECTIONS,
PARTENAIRES
PARTICULIERS



Georges Mathieu,
Théorème
d'Alexandrov, 1955,
mis en vente
par la galerie Applicat-
Prazan (Paris) à
la demande du
MoMA de New York.
© Applicat-Prazan

privées organisées par les maisons de ventes, les hyperspécialistes peuvent garder l'avantage, notamment quand les œuvres ne font pas partie du corpus le plus commercial de l'artiste mais de segments réservés aux collectionneurs pointus, comme c'est le cas ici. Autre avantage : faire bénéficier l'œuvre du trafic des grandes foires, en choisissant de surcroît la « vitrine » appropriée. Ainsi, Franck Prazan présentera le Dubuffet à Tefaf Maastricht en mars et le Mathieu sur son stand d'Art Basel Hong Kong, où les Asiatiques sont sensibles à sa démarche calligraphique. « *L'idéal est de disposer de temps, de ne pas être dans l'urgence pour défendre au mieux les œuvres* », analyse Franck Prazan. Pour des raisons objectives, les marchands peuvent voir une collection pourtant dans le créneau leur échapper au bénéfice de la vente publique. En 2006, Applicat-Prazan avait exposé à la FIAC un tableau de Schneider, prêté (et pas à vendre) par Alain Delon. De fil en aiguille, l'acteur avait accepté de montrer sa collection centrée sur la seconde école de Paris à la galerie, rue de Seine, en 2007. Mais rien n'était à vendre, malgré l'intérêt nourri pour des toiles de Staël, Manessier, Degottex... « *Il n'était pas question de décapiter la collection, et j'ai recommandé la vente aux enchères, plus adaptée à la notoriété du collectionneur mais aussi pour sa capacité à absorber la totalité* », confie Franck Prazan. L'ensemble des œuvres mises en vente avait trouvé preneur en 2007 chez Cornette de Saint Cyr pour près de 9 millions d'euros.

APRÈS AVOIR
ÉTÉ MIS EN
CONCURRENCE
AVEC CHRISTIE'S
ET SOTHEBY'S,
ALEXIS ET
NICOLAS KUGEL
ONT FINI
PAR VENDRE
AU LOUVRE POUR
12,5 MILLIONS
D'EUROS LA TABLE
DE TESCHEN

Si la spectaculaire et délicate cession de la paire de portraits de Rembrandt au Louvre et au Rijksmuseum d'Amsterdam en 2016 – dont se séparaient les Rothschild – avait échoué à Christie's, la table de Teschen a cette fois été confiée aux bons soins d'antiquaires de renom, les Kugel, installés à Paris. Après avoir été mis en concurrence avec Christie's et Sotheby's, Alexis et Nicolas Kugel ont fini par vendre au Louvre pour 12,5 millions d'euros ce joyau du château de Breteuil (Yvelines) aussi précieux par son travail de pierres dures que par son histoire diplomatique (le traité de Teschen).

« *C'est un cas particulier, confie Alexis Kugel. La table était classée trésor national, donc elle était impossible de la vendre à un étranger. Mais nous avons organisé une tournée internationale à Dresde, à New York à la Frick Collection, et enfin l'avons montrée à la galerie en 2012. Cela faisait partie de la promotion* ». La galerie a aussi publié à cette occasion un ouvrage de référence sur l'orfèvre Johann Christian Neuber, auteur du meuble. À l'évidence, la relation de confiance entre en ligne de compte, la galerie ayant déjà eu pour tâche de vendre discrètement des pièces appartenant au marquis de Breteuil. « *Ce qui peut aussi contribuer à faire la différence est la passion qui nous anime et nous pousse à défendre des pièces par amour, poursuit l'antiquaire, contrairement aux maisons de ventes qui s'occupent un jour d'un Botero, le lendemain d'un livre ou*



MARCHANDS
ET COLLECTIONS,
PARTENAIRES
PARTICULIERS

« QUAND
LES RÉSULTATS
EN VENTES
PUBLIQUES SONT
ERRATIQUES,
NOUS SOMMES
CAPABLES
D'OBTENIR
DE MEILLEURS
RÉSULTATS »
ANTOINE
BARRÈRE

d'une statue antique. On rencontre des clients par affinité de goût ». Il y a quelques années déjà, Pierre Jourdan-Barry, connu pour son impressionnante collection d'orfèvrerie, avait confié à la galerie Kugel sa dispersion confidentielle. L'ensemble avait été rapidement cédé, en bloc, à un amateur privé américain... Objet d'un achat par les Kugel, la collection d'émaux de Limoges du couturier Hubert de Givenchy avait suscité l'enthousiasme

d'Yves Saint Laurent et Pierre Bergé, « collectionneurs de collections », qui l'avaient acquise et ensuite enrichie...

Pour le marchand d'arts asiatiques parisien Antoine Barrère, les antiquaires peuvent également tirer leur épingle du jeu grâce à une marge plus faible que les maisons de ventes, qui se répercute sur la somme déboursée par les acheteurs et « permet d'obtenir un meilleur prix pour le vendeur. Si les pièces sont fraîches et pas vues, nous pouvons être très compétitifs, explique le spécialiste. Et quand les résultats en ventes publiques sont erratiques, nous sommes capables d'obtenir de meilleurs résultats ». Rendez-vous à la prochaine Tefaf à Maastricht à laquelle Antoine Barrère participera pour la première fois avec précisément une importante collection belge qu'il vient de décrocher...



Table de Teschen, dite « Table de Breteuil », 1779, Johann Christian Neuber, H. 81,5 cm, diamètre 70,5 cm, bronze doré, pierres dures, porcelaine de Saxe. © Philippe Fuzeau / musée du Louvre.