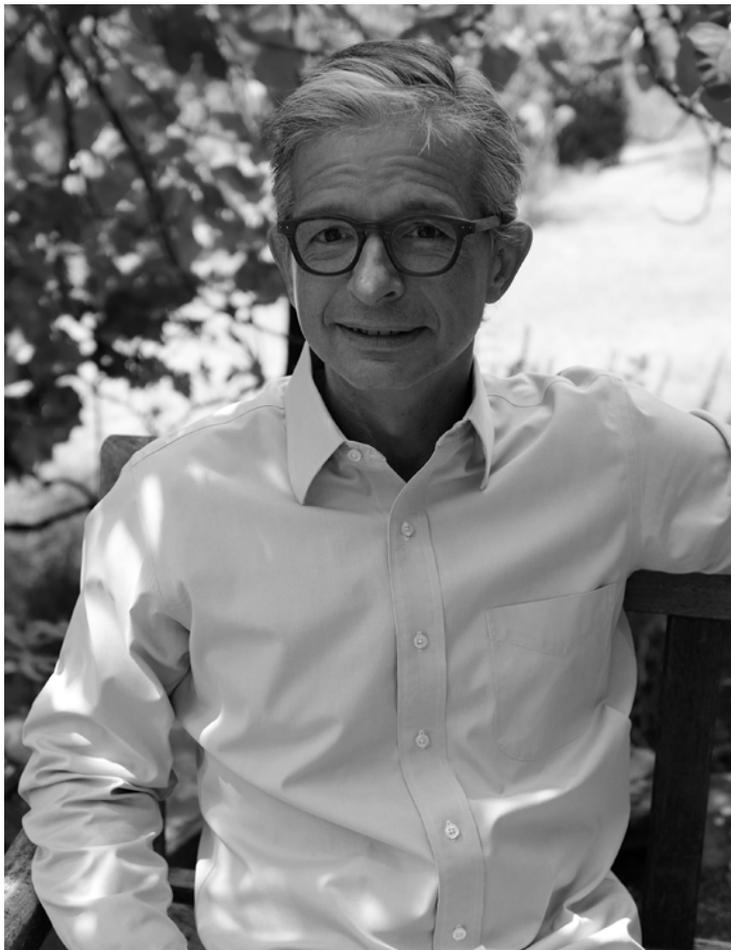


THOMAS SEYDOUX : « LES GARANTIES SONT UN MONSTRE EN TRAIN DE DÉVORER LE MARCHÉ »

Établi à Genève, le conseiller Thomas Seydoux (Seydoux & Associés) revient sur les résultats des ventes d'art impressionniste et moderne à New York, dont celle de la collection Rockefeller, ainsi que sur l'impact des garanties sur les prix et le marché.

Propos recueillis par Alexandre Crochet



Thomas Seydoux. Photo Fanny Saulay.

CHRISTIE'S A DILUÉ SON RISQUE EN REVENDANT LES GARANTIES À DES TIERS

C'est un peu décevant de voir tous les efforts mondiaux déployés par Christie's pour toucher d'autres acheteurs et que ce soit finalement David Nahmad qui l'achète... Mais c'est un peu honteux de raisonner comme cela, car le prix reste faramineux.

Quelles incidences le jeu des garanties a-t-il eu sur la dispersion Rockefeller, et notamment sur sa première partie, la vente du soir d'art impressionniste et moderne ?

Toute la collection avait été garantie par Christie's, qui a ensuite dilué son risque en revendant les garanties à des tiers. Quand on revend à des tiers, cela prend la forme d'un ordre écrit irrévocable qui sert un peu de prix de réserve au commissaire-priseur,

Que pensez-vous du résultat obtenu par *Fillette à la corbeille fleurie* de Picasso dans la vente Rockefeller [115 millions de dollars] ?

Thomas Seydoux : C'est un vrai prix, très important, malgré le fait que le tableau a été vendu au garantisseur externe. Les rumeurs qui circulaient disaient que la maison espérait qu'il fasse davantage, surtout après la vente du Léonard de Vinci en novembre dernier. Certains ont imaginé récidiver... Le tableau était vraiment majeur : de la période rose, et ayant appartenu à Gertrude Stein. Mais il n'est pas facile, ni tant symbolique de la période rose de Picasso. Le sujet a aussi pu refréner les acheteurs potentiels. D'une part, un nu féminin enlève tous les clients du Moyen-Orient. Ensuite, cette jeune fille travaillait au Moulin Rouge et vendait son corps en passant. Picasso a bien rendu le contraste entre un corps juvénile et la tête de quelqu'un de plus mature, plus usé. C'est un témoignage poignant de la condition sociale du modèle. Mais commercialement, c'est un peu limité. Tout le monde n'a pas envie d'avoir une prostituée dans son salon. On dit que le marché veut des tableaux très commerciaux, très « pute », mais on ne veut pas pour autant accrocher une fille de joie dans son salon. D'ailleurs l'épouse de Rockefeller lui avait demandé de mettre ce tableau dans son bureau et non pas dans le living-room.



Georges Seurat, *La rade de Grandcamp (Le port de Grandcamp)*, 1885, vendu au prix record de 34 millions de dollars le 8 mai chez Christie's. Collection Peggy and David Rockefeller. Courtesy Christie's

qui emporte la salle tout de suite à ce niveau.

Les tableaux sont en quelque sorte prévendus par les maisons. Cela enlève les bulles du champagne en obligeant le commissaire-priseur à attaquer à des niveaux très hauts. La vente Rockefeller a manqué de feu d'artifice à cause de cela. C'est ce qui s'est aussi passé avec le Modigliani de Sotheby's et avec le Brancusi de Christie's, partis aux garantis. Les garanties de tiers enlèvent des enchères aux enchères. Ce sont des enchères avant les enchères. Mais on ne peut pas tout avoir, le beurre, la crème et le sourire de la crémière. Les garantis permettent de booster un marché fort, qui a une certaine maturité, comme en ce moment.

Peut-on dès lors parler de records fabriqués ?

Cela fait partie d'un mécanisme qui semble de l'extérieur fabriqué. Mais l'acheteur veut le tableau. Ceci dit, ces prix records diffèrent de ceux obtenus par une

IL Y A DE MOINS EN MOINS D'ENCHÈRES DANS LA SALLE AVEC LES GARANTIES DE TIERS

bataille d'enchères. Quand il n'y a qu'un enchérisseur, on a l'impression que l'on reste sur sa faim et il n'y a pas de visibilité sur la profondeur du marché. Ces garanties de tiers sont une réalité du marché mais elles faussent la donne. À long terme, ces ventes « silencieuses » ne sont pas bonnes pour un marché qui pourtant est sain et se porte bien. Si cela continue, nous finirons par avoir une année proche de celles record pour l'art impressionniste et moderne, tout en ayant eu

un nombre d'enchères limitées. Il y a de moins en moins d'enchères dans la salle avec les garanties de tiers, cela donne l'impression que le marché s'essouffle. On ne peut pas garder un marché au plus haut niveau à l'aide de garanties externes.

L'une des conséquences est que cela ne suscite pas d'attraction. La vente Rockefeller n'a pas eu d'incidence morale sur le marché, n'a pas apporté d'enchères nouvelles redonnant confiance et profondeur à ce dernier. C'est un peu regrettable. Ce qui n'empêche pas que Christie's ait fait un superbe travail de préparation sur la vente. Ces garanties qui se multiplient ces dernières années sont un peu le serpent qui se mord la queue : les vendeurs ont bien vu qu'il fallait parfois mieux vendre assorti d'une garantie, car parfois c'est tout ce qui restait, faute d'enchères supérieures. Ce système est devenu un monstre créé par les maisons de ventes, qui est en train de dévorer complètement le marché.

Les records et résultats pour Rockefeller sont-ils des épiphénomènes dus à un label ?

Je ne le pense pas. Le Juan Gris, le Paul Gauguin, le Armand Seguin ou le Georges Seurat ont suscité des enchères et fait des prix élevés.

Pour la collection Rockefeller, 71 % des acheteurs étaient américains. Pourquoi n'a-t-elle pas aimé, malgré un battage international, plus d'enchérisseurs extérieurs aux États-Unis ?

Ce n'est pas Rockefeller qui n'a pas attiré davantage d'amateurs étrangers, mais plutôt la collection elle-même. Des œuvres importantes comme le Monet sont parties en Asie. Mais une grande partie de la collection était de goût américain, ce que l'on appelle le *sweet spot* typiquement US. Une partie des œuvres était majeure historiquement mais peut-être encore un peu pointue pour les acheteurs asiatiques, alors que les collectionneurs américains disposaient sans doute de plus de connaissance et de maturité pour acheter ces pièces pour elles-mêmes, au-delà du nom Rockefeller.

Lors de la vente du soir de Sotheby's, le marché s'est montré très sélectif pour Picasso, avec près de la moitié d'invendus....

Je ne dirais pas cela. Au sein de l'art impressionniste et moderne, ce sont Monet et Picasso qui suscitent le plus d'intérêt. Le problème qu'a eu Sotheby's le 14 mai, c'est que face à Rockefeller, il lui a été extrêmement difficile de trouver des tableaux, et il fallait quand même remplir la vente. La maison s'est bien débrouillée par rapport à ce qu'elle avait mais elle a sans doute fait l'erreur de mettre trop de Picasso tardifs, et à des estimations trop fortes. La chasse aux records et aux volumes pousse les maisons de ventes à prendre des risques. Il y avait environ 21 Picasso proposés au total chez Christie's et Sotheby's. C'est trop. Même si l'incidence est minime, cela fragilise un peu le marché de l'artiste.

La vente du soir de Christie's s'est mieux passée, avec 89 % lots vendus...

Elle a été très bien gérée, mais Christie's était en position de force avec Rockefeller pour démarcher des vendeurs potentiels. Il semblerait que le Malévitch n'ait pas eu de garantie et qu'il a bénéficié de plusieurs enchères. Ce qui est bien pour un tableau qui n'a pas une audience si considérable. Il avait été acheté par les Nahmad il y a dix ans à la garantie, sans doute très cher. Ici, il a rencontré plus d'intérêt. Dans l'ensemble, cette vente était bien meilleure en contenu, c'est normal que les résultats l'aient été aussi.

**LA CHASSE
AUX RECORDS
ET AUX VOLUMES
POUSSE
LES MAISONS
DE VENTES
À PRENDRE
DES RISQUES**



Pablo Picasso, *Le Repos* (1932), vendu 36,9 millions de dollars à un Asiatique chez Sotheby's le 14 mai. Courtesy Sotheby's