

CONNAISSANCE DES
arts

événement
Le Louvre Lens
ouvre ses portes

contemporain
Le rire selon
Minjun à la
Fondation Cartier

Dalí superstar à Beaubourg





Thomas Seydoux, Lionel et Sandrine Pissarro et Stephan Connery (©PATRICK DE WARREN - CPS 2012), dont le cabinet de conseil est basé à Paris et New York.

LES SECRETS DES CHERCHEURS D'ART (2)

Après notre article du mois dernier sur les conseillers en art contemporain, voici le second volet de l'enquête, dédié aux conseillers en art ancien et moderne, qui exercent, aussi, en toute confidentialité.

L'univers des « art advisers », ou conseillers de collectionneurs, est en pleine mutation. Exit le célèbre cabinet GPS Partners (Giraud-Pissarro-Ségalot), place au nouveau cabinet d'expertise et de courtage Connery-Pissarro-Seydoux, spécialisé en art impressionniste et moderne ! Le spécialiste en art contemporain Philippe Ségalot faisant désormais cavalier seul, l'expert Franck Giraud parti, les époux Sandrine et Lionel Pissarro

se sont adjoint la collaboration de deux grands du marché de l'art : Thomas Seydoux, ancien directeur international du département d'Art impressionniste et moderne de Christie's France, et Stephan Connery, ex-directeur des ventes privées chez Sotheby's. Dans la compétition qui fait rage entre les deux maisons de ventes, l'alliance entre deux rivaux est suffisamment rare pour être notée. Elle en dit long sur le développement récent des

ventes privées dans le haut de gamme. « *Stephan Connery et moi avons constaté le plafonnement du marché des ventes aux enchères et compris la préférence des collectionneurs pour les ventes privées* », constate Thomas Seydoux. Pourquoi les amateurs d'art fortunés s'attachent-ils les services d'un « art adviser » ? « *Plus qu'un courtier, nous apportons le conseil et l'expertise, tout en garantissant une neutralité que ne peuvent offrir ni les mar-*



Alexandre Pradère (©BERNARD SAINT-GENÈS), grande figure du mobilier ancien.



Nicolas Joly (©BERNARD SAINT-GENÈS), spécialiste en tableaux et dessins anciens.



Jean-Yves Godechoux (©DR), expert pour les assurances et les particuliers.



Marie Watteau (©DR) et *La Maquette*, tableau de René de Pauw, 1920, entré grâce à elle dans une collection particulière.



William Iselin
(©BERNARD
SAINT-GENÈS).
spécialiste
en mobilier
et objets d'art
anciens.

chands qui doivent vendre leur stock, ni les maisons de ventes chargées de remplir leurs prochaines ventes », souligne Étienne Bréton, spécialiste en tableaux anciens du cabinet Saint Honoré Art Consulting. « Je conseille mes clients de façon indépendante, à l'achat comme à la vente. Je ne suis plus juge et partie », renchérit Nicolas Joly, ancien directeur du département Tableaux et Dessins anciens chez Sotheby's Paris, qui vient d'ouvrir son cabinet de conseil. « Un tableau français du XVIII^e siècle spectaculaire, un Fragonard par exemple, se vendra mieux à New York auprès d'une large clientèle. Un sujet religieux plus difficile touchera davantage des amateurs à Paris. » De surcroît, avec des commissions de 3 % à 10 % en moyenne selon l'import-

tance de l'œuvre, les honoraires d'un conseiller demeurent plus avantageux que les frais d'une maison de ventes qui dépassent généralement 20 %, pour le vendeur comme pour l'acheteur.

Un pont entre deux mondes

Exigeants, les clients privés de ces « têtes chercheuses » du marché de l'art sont pour la plupart des industriels et des financiers. « Nous avons deux types de clients », précise Thomas Seydoux. « Certains héritiers de collections en Europe plutôt vendeurs et des acheteurs davantage basés aux États-Unis ou dans les pays émergents. Nous relierons deux mondes différents : le bourgeois français de bon aloi face à l'acheteur d'aujourd'hui, qui peut être un milliardaire chinois négociant tout ». Ancien

directeur du département Mobilier européen chez Christie's à New York, le spécialiste en mobilier et objets d'art William Iselin réalise aussi des transactions de ce type, tel ce meuble de l'ébéniste Adam Weisweiler provenant d'une famille européenne vendu en 2011 à un Américain. Mais il travaille aussi pour des musées américains (Le Carnegie Museum of Art de Pittsburgh, le Cleveland Museum of Art), à l'instar d'Étienne Bréton, qui collabore avec de nombreux musées français et américains, dont le Los Angeles County Museum of Art (Lacma).

Un métier de discrétion

Pour ces « personal shoppers », il s'agit de repérer des objets pour des collectionneurs dont ils connaissent le goût. « Peu de ta-



ARTVIATIC, LA NOUVELLE PLATEFORME

Fort de son expérience de courtier d'art impressionniste et moderne depuis trente-cinq ans, Antoine Van de Beuque (ill. : ©DR) lançait en septembre dernier Artviatic, un service de ventes d'œuvres d'art de gré à gré sur Internet sans intermédiaire. La plate-forme web sécurisée met en relation directe les vendeurs avec les acheteurs, moyennant une commission réduite de 3 % pour chacun d'eux. Seules les œuvres d'art impressionniste, moderne et contemporain estimées à plus de 150 000 € et inscrites au catalogue raisonné de l'artiste ou accompagnées d'un certificat d'authenticité peuvent être proposées. L'abonnement à Arviatic coûte entre 500 € et 3500 € selon les services proposés. M. B. ARTVIATIC, Le Roc Azur, 29, boulevard d'Italie, 98000 Monaco, 377 97 97 88 66, www.artviatic.com



Éric de Saint-Seine avec un vase de l'ancienne collection Stroganoff (©BERNARD SAINT-GENÈS) acquis par l'un de ses clients.



Étienne Bréton devant une œuvre de l'École espagnole vendue au Lacma en 2012 (©DR).

bleaux impressionnistes sont en mains privées, nous savons où ils se trouvent », dit Sandrine Pissarro. « On essaie aussi de compléter un ensemble cohérent stylistiquement. Remplacer un meuble par un autre avec provenance, doté d'un pedigree impeccable, pour apporter un raffinement à une collection. Ou encore trouver des objets ou des meubles qui ne sont pas valorisés à leur juste valeur », ajoute l'expert en mobilier et objets d'art Éric de Saint-Seine, ancien partenaire de Thierry Millerand qui fait désormais cavalier seul. Tout cela en restant dans la plus grande

confidentialité. « Je fais métier de discrétion », assure Alexandre Pradère, ancien directeur du département Mobilier de Sotheby's Paris, qui recherche des pièces rares des XVII^e et XVIII^e siècles français. Cette confidentialité fait même l'objet d'une clause dans les contrats établis par Jean-Yves Godechoux, du cabinet A G Objets d'art, ancien commissaire-priseur à Drouot chargé d'expertiser des œuvres d'art pour des sociétés d'assurances, qui intervient également dans des transactions de gré à gré.

Toute une palette de prestations vient sou-

vent s'ajouter à cette activité de conseil et d'expertise, qui va de l'analyse du marché au choix d'un restaurateur, en passant par le conseil fiscal et l'organisation de prêt d'œuvres. Marie Watteau, ancienne galeriste spécialisée dans les tableaux de la fin du XIX^e et du début du XX^e siècle, va jusqu'à proposer à ses clients de refaire l'accrochage de leur collection. « Je travaille avec un éclairagiste, un scénographe et un architecte d'intérieur pour mettre en valeur les œuvres et créer autour d'elles un véritable écrin. »

MYRIAM BOUTOULLE

LA BNP MISE SUR L'ART

Pionnière, la banque BNP Paribas dispose depuis 1975 d'un service de conseil et négociation d'œuvres d'art pour les clients de sa banque privée. Une équipe d'historiens de l'art, dirigée par Antoinette Leonardi (ill. : ©DR), conseille à l'achat comme à la vente une clientèle européenne d'entrepreneurs fortunés dans le domaine de la peinture, de la sculpture et du dessin anciens et modernes. Ce service confidentiel, proposé dans le cadre de la gestion de patrimoine, propose une sélection d'œuvres de provenance privée authentifiées par des experts, moyennant une commission dégressive de 10 % à 2,5 %. Conseil Investissement Art gère aussi le prêt des œuvres d'art pour une exposition. M. B. BNP PARIBAS WEALTH MANAGEMENT, CONSEIL INVESTISSEMENT ART, 33, rue du Quatre-Septembre, 75002 Paris, 01 42 98 02 20.

