

Octobre 2017

Beaux Arts

Nouvelle
formule

ENTRETIEN

Sophie Calle

Ses obsessions,
ses collections,
ses projets...

GRAND PALAIS

La face
cachée de
Gauguin

ENQUÊTE

Les faussaires
du design

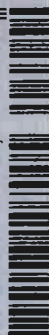
PHOTO

Les mondes
sublimés
d'Irving Penn

SPÉCIAL
N° 400

Qu'est-ce que la beauté aujourd'hui ?

Sabine Pigalle
After Leonardo
da Vinci, 2015



La tribune de...

Thomas Seydoux

Les prix minimaux garantis aux vendeurs fragilisent-ils le marché de l'art ?

L'ex-directeur du département d'art impressionniste et moderne chez Christie's a fondé en 2012, à Genève, sa société de conseil en art. Il décrypte ici pour nous le principe des enchères garanties en ventes publiques, en nette hausse cette année.



Le collectionneur du mois

Louis Grandchamp des Raux

Entrepreneur et consultant international chez Artcurial (Paris)

« Se faire l'œil avec les chefs-d'œuvre des musées »



Comment êtes-vous devenu collectionneur ? Et pourquoi avoir poursuivi cette activité, après la dispersion de vos tableaux anciens en 2015 ?

J'ai été élevé dans un milieu qui s'intéressait à l'art. Le hasard de la vie m'a fait rencontrer l'expert en tableaux anciens Éric Turquin, dont je suis devenu l'associé durant quinze ans. Avec lui, j'ai beaucoup appris. Je me suis intéressé à la peinture française des XVII^e, XVIII^e et XIX^e siècles. J'ai choisi de vendre ma collection aux enchères pour laisser un témoignage public. Collectionner est une maladie dont on ne guérit jamais. Comme j'avais envie de changer d'époque, j'ai démarré une collection d'œuvres de la fin du XIX^e-début XX^e, autour de l'École de Pont-Aven, des nabis, des Fauves et des symbolistes.

Vous avez récemment rejoint la maison de ventes Artcurial en tant que consultant international. En quoi cela consiste-t-il ?

On m'a donné une feuille blanche, à moi de la remplir. J'ai créé un réseau d'amis collectionneurs, que je reçois chez moi pour parler de leurs expériences et les conseiller à l'achat et à la vente. J'apporte à Artcurial ma vision et mes compétences d'entrepreneur, qui sont différentes de celles d'un historien de l'art. Comme vous le savez, les clients du marché de l'art sont souvent des chefs d'entreprise ayant réussi. Enfin, je cherche des idées pour accompagner et accélérer le potentiel international d'Artcurial.

Quels conseils donneriez-vous aux jeunes collectionneurs ?

De passer beaucoup de temps dans les musées, pour se faire l'œil avec les chefs-d'œuvre. Il est également utile de consulter les catalogues raisonnés, de lire les ouvrages publiés sur les artistes et, enfin, de demander conseil à un expert. Et lorsqu'on achète, il faut bien sûr toujours préférer la qualité, elle n'a pas de prix !



Record mondial pour l'artiste, *la Corde sensible* de Magritte a été adjugée 17 M€ en février dernier à Londres chez Christie's sans qu'aucune main ne se soit levée dans la salle...

d'une œuvre avant même sa mise en vente. En contrepartie de cette sécurité, le vendeur accepte d'abandonner un pourcentage (de 20 à 30 %) de l'éventuelle différence entre le montant de la garantie et le prix d'adjudication. À l'origine, ces garanties étaient financées par les maisons de ventes mais, depuis quelques années, elles peuvent être revendues à un tiers (collectionneur ou financier). Lorsqu'une maison engage sa propre trésorerie, le rachat s'effectue après la vente : en l'absence d'autres enchères, le lot apparaît donc le soir comme invendu, ternissant de fait les statistiques. De plus, la maison ne pourra récupérer sa mise qu'après avoir revendu l'œuvre. A contrario, le garant externe exécute tout de suite son enchère. Cette saison, plus de 80 % des garanties provenaient de financiers externes, acteurs dorénavant incontournables du marché. Désormais négociées à des niveaux élevés et en amont des ventes, les garanties ne laissent pas toujours la place à d'autres enchérisseurs, ce qui ne favorise guère la confiance. Mais ne nous méprenons pas : elles ne représentent pas une solution de facilité. Ce prix record de Magritte n'aurait jamais été atteint sans l'énorme travail fourni par les spécialistes. Dans le marché de l'art actuel, les succès faciles sont peu courants : les experts des maisons de ventes doivent savoir dénicher l'œuvre rare et la valoriser, mais aussi jongler entre les intérêts des vendeurs, les exigences des garants et les seuils de rentabilité de leur entreprise. Un vrai travail d'équilibriste toujours plus éprouvant.