

Marché

«Nous évitons un clash des civilisations»

La société genevoise Connery-Pissarro-Seydoux révolutionne le marché de l'art en développant les ventes de gré à gré

Michel Bonel

Connery-Pissarro-Seydoux. Cette plaque discrète apposée à l'entrée d'un immeuble protégé à l'entrée de la Vieille-Ville évoque forcément des souvenirs. Le premier, Stéphane Connery, 48 ans, est le fils de James Bond. Le second est le petit-fils du peintre de l'impressionnisme, Camille Pissarro, tandis que son épouse Sandrine joue aussi un rôle très actif de son côté. Quant au quatrième, Thomas Seydoux, Genevois depuis 1990, il a roulé sa bosse dans tous les lieux du marché de l'art.

Détenteur de la double nationalité suisse et française, bardé de diplômes, il a fait ses classes à la banque Schroders comme conseiller artistique. En 1997, il a rejoint Christie's en étant basé à Londres, puis à Paris et Genève. Il en a gravi rapidement tous les échelons grâce à sa science infuse, jamais prise en défaut, et son sens de l'entregent dans un monde complexe, devenant président du Département d'art impressionniste et moderne.

Calme et efficacité

Conteur extraordinaire, il n'a pas son pareil pour vous raconter une belle histoire en ménageant les suspenses, comme s'il vous mettait dans la confiance. Une fois à Genève, chez Christie's, il raconta par le menu, devant un auditoire subjugué et ravi, les dessous de la vente Bergé Saint-Laurent en 2009. Il y avait pris une part active et elle totalisa le montant record de 226,7 millions de dollars.

Basé à New York où il a fait ses classes pendant quinze ans chez Sotheby's, pour finir comme directeur international du Département d'art impressionniste et moderne, Stéphane Connery, lui, se profile comme un œil redoutable doublé d'une grande science. Il est donc le pendant exact, aux



Les quatre piliers de la société spécialisée dans la vente de gré à gré: Thomas Seydoux, Lionel et Sandrine Pissarro, Stéphane Connery (de gauche à droite). DR

Etats-Unis, de Thomas Seydoux. Quant à Lionel Pissarro, il a une longue carrière de plus de vingt ans comme marchand indépendant, toujours à Paris. «Nous nous entendons comme des frères et nous faisons très souvent des affaires ensemble», précise Thomas Seydoux, très actif au sein de la société genevoise dont il est l'unique administrateur.

Pourquoi Genève au fait? «Je l'apprécie pour son calme et la grande efficacité qu'elle procure. Elle offre le meilleur de la qualité suisse et génère un sentiment de confiance chez nos nombreux clients. En outre, la régulation bancaire est vraiment efficace. C'est super agréable de voir un pays qui marche à une échelle

professionnelle, mais aussi humaine.»

En toute confidentialité

Mais que fait donc ce quatuor qui, mine de rien, révolutionne à sa façon, le marché de l'art? Ils vendent tout simplement des tableaux des époques impressionniste et moderne essentiellement, de gré à gré en toute confidentialité, avec une marge avouée de 5%. «Nous mettons en contact deux mondes qui sont très différents dans une recherche de grande harmonie entre le riche client asiatique, russe ou du Moyen-Orient, et les familles de la vieille Europe aux coutumes totalement différentes. En somme, nous évitons un clash des civilisa-

tions.» Thomas Seydoux est aussi bien secondé par Emilie Mermillod, avocate de formation et qui a travaillé au service juridique de Sotheby's.

En outre, poursuit Thomas Seydoux, «les ventes privées deviennent de plus en plus importantes parce qu'elles assurent des prix élevés aux clients sans que l'on redescende du plateau atteint par le marché». Cette façon de procéder se développe jusque dans les maisons d'enchères. La semaine prochaine, Thomas Seydoux, qui procède ces jours à un inventaire avec Lionel Pissarro à Paris, s'envole pour Hongkong où il donnera une conférence sur le marché de l'art. Avec Stéphanie Connery.