

la revue du
SYMEV

Revue des commissaires-priseurs de ventes volontaires



**COMMISSAIRES-PRISEURS
ET CONSERVATEURS :
partenaires et complémentaires**

SOMMAIRE

Editorial	3
Un avenir de défis passionnants à relever	
Accès facilité aux musées pour les commissaires-priseurs	4
Entretien avec Chloé Thibault au sujet du partenariat noué avec la Maison des Artistes	
Fichier des impayés des commissaires-priseurs	6
Le dispositif fonctionne et porte déjà ses fruits	
DOSSIER : Commissaires-priseurs et conservateurs : partenaires et complémentaires	8
Entretien avec Michel Hilaire	9
“L'évolution des pratiques culturelles concerne aussi bien les conservateurs que les commissaires-priseurs.”	
Entretien avec Nicolas Sainte Fare Garnot	12
“J'ai toujours considéré les commissaires-priseurs comme des partenaires.”	
Marché de l'art et conservation du patrimoine culturel public : vers un nouvel âge	16
Tribune d'Olivier Bosc	
Actualité juridique	20
Objet volé : revendication et conditions d'engagement de la responsabilité civile du commissaire-priseur	
Lu pour vous	22
Instantanés sur les tendances du marché de l'art	
Trésors retrouvés	25
Une toile d'Artemisia Gentileschi redécouverte sur le mur où elle avait été accrochée 80 ans plus tôt !	
Exposition	26
La Thébaïde de Fra Angelico, un chef-d'oeuvre ressuscité	
Commissaire-priseur	28
Sandrine et François Dupont, bretons d'adoption	

Directeur de publication :

Jean-Pierre Osenat

Rédacteur en chef :

Damien Leclère

Périodicité : bimestrielle

Numéro ISSN : en cours

Contact : leclere@leclere-mdv.com

Pourquoi la revue du SYMEV ?

Plus qu'une simple lettre de liaison, la revue du Symev se veut une plateforme d'échange et d'information au service de notre profession. Face à un environnement en mutation, elle a pour objectif de générer une réflexion commune et ouverte sur les défis que devront relever les maisons de ventes pour continuer à assurer leur mission au service de leurs clients et de la société tout entière.

EDITORIAL

Un avenir de défis passionnants à relever...

« La prévision est un art difficile, surtout lorsqu'elle concerne l'avenir ! », s'amusait Pierre Dac. Cela n'a probablement jamais été aussi vrai, y compris s'agissant de notre profession. À l'instar de bien d'autres métiers, nous sommes en effet confrontés à des mutations de toutes natures qui rendent l'exercice de la prospective délicat. Cette complexité pourrait nous conduire à privilégier le court terme. Ce serait là une grave erreur car, dans un environnement instable, l'avenir appartient aux acteurs capables d'anticiper les évolutions et les tendances pour en tirer parti.

Cet impératif de prospective inspire justement les rapports respectivement consacrés à notre profession par l'Observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL) et par le Conseil des ventes volontaires (CVV). Voici, afin de nourrir notre réflexion commune, quelques-uns des défis que devront, selon eux, relever les commissaires-priseurs dans les années à venir.

S'adapter à la concentration du marché

Les deux organismes font le constat d'une dynamique de concentration, aussi bien à l'international que sur le marché français dans lequel « les vingt premiers opérateurs font 57 % du montant adjudgé ». Face à ce mouvement, l'OMPL juge « difficile d'imaginer la cohabitation, sur un même territoire, d'études ou de salles de ventes concurrentes et de petite taille ». Toutefois, le regroupement sous forme sociétaire n'est pas la seule réponse : « la création de réseaux d'études permettrait également de mutualiser, au moins pour partie, les moyens et les compétences pour proposer un service encore plus performant et plus rapide à travers le territoire », tout en préservant l'identité des différents membres.

Diversification ou recentrage sur le cœur de métier ?

« Une question, pour les années à venir, est de savoir si les maisons de ventes se positionneront sur leur seul cœur de métier – les ventes aux enchères publiques – ou iront vers une diversification croissante de leurs prestations de services », s'interroge l'OMPL. De son côté, le CVV note qu'entre 2009 et 2013, « le montant cumulé des ventes de gré à gré de Christie's et Sotheby's a augmenté de près de 180 % ». Cette évolution pose la question de l'identité de notre profession qui, dans un contexte de vive concurrence, représente « son principal atout ».

Démasquer les « contrefaçons d'enchères »

Notre profession est soumise à la concurrence du courtage et de la vente d'objets en ligne. Conformément aux dispositions de



la loi de 2011, il convient donc de mieux faire valoir la singularité des véritables enchères publiques et de souligner les garanties qu'elles offrent tant aux vendeurs qu'aux acquéreurs. Il faudra aussi être particulièrement attentif à la jurisprudence qui découlera de l'amendement à la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation, dite plus communément loi Hamon, visant, à la demande du CVV, à mieux protéger la dénomination de « vente aux enchères publiques ».

Miser sur l'excellence du service rendu

Pour creuser l'écart avec la concurrence, l'OMPL suggère également de « jouer la carte de la qualité du service rendu (procédures ISO), de la déontologie (code de déontologie) et de la compétence », en investissant dans la formation professionnelle des commissaires-priseurs et de leurs salariés. Cela est d'autant plus important que les exigences posées, en France, à l'entrée dans la profession positionnent déjà les maisons de ventes françaises sur un créneau d'excellence et d'expertise dont ne peuvent se prévaloir la plupart de leurs concurrents.

Trouver de nouveaux publics, susciter la passion

Les acheteurs d'aujourd'hui ne ressemblent plus à ceux d'hier. Il est donc crucial pour les maisons de ventes de séduire de nouveaux publics en proposant des objets adaptés à leurs goûts, voire de susciter l'émergence de nouvelles générations de collectionneurs. Comme le note l'OMPL, « l'impératif d'une communication moins centrée sur le seul résultat des ventes et davantage sur le fonctionnement des enchères à de nouveaux publics, qui souvent hésitent encore à franchir les portes des maisons de ventes parce qu'ils en ignorent les codes est devenu un challenge pour la profession ».

Ces investigations ne proposent certes pas une photographie de l'avenir. Elles ne débouchent sur aucune certitude. Sauf une : la période que nous traversons est parfois inconfortable mais elle est aussi passionnante parce qu'elle interdit la routine et stimule notre créativité. L'avenir de notre profession n'est écrit nulle part : nous allons le construire ensemble, avec détermination et passion !

Jean-Pierre Osenat,
Président du Symev



Chloé Thibault : “Un partenariat noué avec la Maison des Artistes permet un accès facilité aux musées pour les membres du Symev”

Aussi bien par obligation professionnelle que par goût personnel pour l'art et les beaux objets, les commissaires-priseurs sont des habitués des musées dont ils fréquentent assidûment aussi bien les collections permanentes que les expositions temporaires. Afin de permettre à ses membres d'effectuer leurs visites plus aisément, le Symev a noué, avec la Maison des Artistes, un partenariat donnant droit à de nombreux avantages tels que des billets à tarifs réduits... Maître d'œuvre de ce dossier, Chloé Thibault, permanente du Symev, nous en dit plus sur ce dispositif fort profitable.

- **Le Symev a récemment obtenu, pour les commissaires-priseurs et leurs salariés, la possibilité de bénéficier de la carte de « membre bienfaiteur - Symev de la Maison des Artistes ». En quoi consiste-t-elle ? Quels avantages procure-t-elle à ses détenteurs ?**

Le Symev a en effet réussi à obtenir pour ses adhérents, diffuseurs d'art identifiés auprès de la Maison des Artistes, la possibilité de devenir « membre bienfaiteur - Symev de la Maison des Artistes ». Membres par solidarité, les adhérents du Symev se verront remettre une carte leur permettant de bénéficier de services tels qu'un accès gratuit ou à tarif réduit dans de nombreux musées, un coupe-file pour les musées nationaux, et même un accès à tarif réduit dans certains théâtres comme, par exemple celui de Gennevilliers...

Les avantages procurés par cette carte varient selon les institutions mais sont très attractifs pour leurs détenteurs.

Ainsi, au Centre Pompidou, la carte permet un accès gratuit aux collections permanentes du musée et un tarif réduit aux expositions temporaires. Autre exemple : au musée d'Orsay, elle permet un accès gratuit tant pour les collections permanentes que pour les expositions temporaires ainsi qu'un accès « coupe-file », toujours très intéressant, nombre de commissaires-priseurs étant parfois contraints de renoncer à des visites, faute de disposer du temps nécessaire pour les mener à bien en marge de déplacements professionnels.

- **Quels sont les musées acceptant cette carte ?**

Une liste non exhaustive des musées partenaires de la Maison des Artistes a été envoyée à tous les adhérents du Symev afin qu'ils puissent découvrir l'étendue des possibilités offertes. Pour résumer, cette liste comprend autant les grands musées nationaux que des institutions plus modestes, mais

non dénuées d'intérêt, loin de là ! - tant à Paris qu'en Province. Quelques exemples encore : la carte permet l'accès gratuit et coupe-file aux expositions temporaires organisées au Grand Palais à Paris et l'accès gratuit au Tripostal de Lille. La variété des institutions concernées est telle que toutes les maisons de ventes peuvent y trouver un intérêt quelles que soient leurs spécialités. Il faut en effet souligner que les musées participant couvrent un très large éventail de domaines. On y trouve la plupart des musées dédiés aux Beaux-Arts proprement dits mais aussi le Musée de la Porcelaine de Limoges, le Musée de la Manufacture des Flandres dédié au textile, le Musée d'art religieux de Fourvière, le Musée des Tissus et des Arts Décoratifs de Lyon, la Cité de la céramique de Sèvres, etc.

- **Qui peut prétendre à cette carte et comment l'obtenir ?**

La carte n'est pas réservée aux seuls commissaires-priseurs. Les salariés des Sociétés de ventes volontaires adhérentes du Symev ont également la possibilité de devenir membres bienfaiteurs - Symev de la Maison des Artistes, ce qui peut, notamment, se révéler particulièrement intéressant pour les différents responsables de départements des maisons de ventes. Moyennant l'envoi d'une cotisation minimale de 50€, d'une photo d'identité et du bulletin d'adhésion dûment rempli (dont un élément important à nous transmettre : le numéro d'ordre de diffuseur Maison des Artistes de la Société de Ventes Volontaires), tous les adhérents du Symev peuvent profiter de ce précieux sésame.

- **Pourquoi était-ce, si important pour le Symev d'obtenir le bénéfice d'une telle carte pour ses adhérents ?**

Il était primordial pour le Symev de renforcer ses liens avec la Maison des Artistes, qui plus est par un partenariat d'une telle ampleur, et de pouvoir ainsi offrir à ses adhérents la possibilité de jouir des avantages qui en découlent en matière d'accès aux musées. Se nourrir d'expositions (temporaires et permanentes), découvrir ou redécouvrir des lieux exceptionnels, être au cœur de la création fait partie du métier de commissaire-priseur. Les adhérents du Symev, qui de part leur métier soutiennent indéniablement et quotidiennement les actions menées par la Maison des Artistes, pourront dès lors se confronter plus aisément à toute forme d'art et ainsi conforter leur rôle de fervents défenseurs du patrimoine et de la création ■

Pour toute information complémentaire sur l'obtention de la carte de la Maison des artistes, contactez Chloé Thibault ou Marine Barrier au Symev :
Tél. : 01 45 72 67 39
Courriel : contact@symev.org



Bienvenue aux nouvelles maisons de ventes adhérentes du Symev !

- Dame Marteau (Salon-de-Provence - 13)
- Aix-Marseille Enchères Auto (Vitrolles - 13)
- Tradart (Deauville - 14)
- SVV Landes Enchères (Dax - 40)
- SARL Enchères Champagne (Epernay - 51)
- Thomas Maison de ventes (Maubeuge - 59)
- Hôtel des ventes de Compiègne (Compiègne - 60)
- Orne Enchères (Alençon - 61)
- Artcurial Lyon (Lyon - 69)
- Bailly-Pommery et Voutier Associés (Paris - 75)
- Daguerre (Paris - 75)
- Fauve (Paris - 75)
- LAC Paris (Paris - 75)
- Vermot de Pas (Paris - 75)
- Artime Enchères (Moulineaux - 76)
- SVV Saint Germain-en-Laye Enchères (Saint-Germain-en-Laye - 78)
- Le Calvez et Associés (Auvers-sur-Oise - 95)

FICHER CENTRAL DES IMPAYÉS DES COMMISSAIRES-PRISEURS

Le dispositif fonctionne et porte déjà ses fruits !

Cinq mois après sa mise en service, le dispositif de signalement des incidents de paiement élaboré par le Symev en liaison avec la CNIL a été adopté par un grand nombre de professionnels. Il porte déjà ses fruits en s'imposant comme un véritable dispositif d'aide au recouvrement.

Plus de 50 déclarations d'incidents de paiements reçues en cinq mois

Plus de 50 déclarations d'incidents de paiement ont déjà été transmises au Symev par les maisons de ventes volontaires adhérentes. En moyenne, le Symev reçoit une déclaration d'incident tous les trois jours, ce qui est considérable pour une période comprenant les mois d'été durant lesquels un grand nombre de maisons de ventes sont fermées ou voient leur activité ralentir.

Ce rythme de déclaration augure bien de la volonté des membres de la profession de se montrer unis et solidaires face au problème croissant des impayés. Il démontre aussi que le « fichier central des impayés des commissaires-priseurs » créé à l'initiative du Symev est un outil utile et pratique qui était attendu par la profession.

Des incidents de paiement résolus grâce à l'intervention du Symev

Conformément aux règles de fonctionnement imposées par la CNIL, le fichier central des impayés des commissaires-priseurs se révèle un véritable dispositif d'aide au recouvrement mis en œuvre par le Symev. En effet, lorsqu'un commissaire-priseur est confronté à un incident de paiement, il est tenu de prévenir l'adjudicataire défaillant de son éventuelle inscription au fichier des impayés faute de paiement sous 15 jours. Et à l'issue de ce délai, c'est le Symev lui-même qui lui envoie une lettre recommandée l'informant de son inscription au fichier des impayés.

Or, conformément à ce que nous escomptions, ce courrier provenant de l'instance de représentation de la profession est bien de nature à convaincre certains des acheteurs de régler leurs bordereaux. Dès à présent, près d'une dizaine d'adjudicataires défaillants ont apuré leurs dettes après avoir reçu le courrier du Symev relatif au non règlement de leurs enchères. Pour la première fois, les commissaires-priseurs victimes d'incidents de paiement peuvent demander l'aide de leur syndicat professionnel et celle-ci porte ses fruits.

« Dès à présent, des adjudicataires défaillants ont décidé de régler leurs impayés après avoir reçu le courrier du Symev relatif au non règlement de leurs enchères. »

Comment bénéficiaire du dispositif d'aide au recouvrement mis en œuvre par le Symev ?

Pour accéder au fichier central des impayés et au dispositif d'aide au recouvrement, les commissaires-priseurs doivent préalablement signer un contrat liant l'opérateur de ventes et le Symev. Il ne s'agit pas d'un contrat commercial, mais seulement d'un document définissant les règles de fonctionnement et de gestion du fichier conformément aux préconisations de la CNIL. Enfin, pour mémoire, l'opérateur doit aussi faire mention du fichier central des impayés dans ses conditions générales et dans ses formulaires d'achat. Les formules exactes à mentionner, comme le contrat, figurent également dans le dossier transmis aux membres du syndicat. Ce dossier peut également être demandé au Symev auprès de Chloé Thibault ou Marine Barrier (voir coordonnées ci-dessous) qui se feront un plaisir de répondre à vos questions ■

Pour toute information complémentaire,
contactez Chloé Thibault ou Marine Barrier au Symev :
Tél. : 01 45 72 67 39
Courriel : contact@symev.org

Remise du Prix Jeune Création-Symev 2014

À l'occasion du vernissage de la 65^e édition de l'exposition Jeune Création, le Prix Jeune-Création-Symev d'une dotation de 3000 euros a été remis à l'un des 53 artistes sélectionnés parmi quelque 3000 dossiers.

Après Damien Leclere en 2013, c'est Etienne de Baecque qui, cette année, représentait le Symev au sein d'un jury de professionnels composé également de la collectionneuse Isabelle Lemaître, de l'artiste Valérie



Mréjen ou encore de Claire Le Restif, directrice du Crédac, le centre d'art contemporain d'Ivry, et présidé par Didier Semin, Professeur aux Beaux-Arts de Paris.

La lauréate 2014 du Prix est Oriane Amghar (ci-contre). Née en 1986, cette

artiste vivant à Bruxelles se signale par un travail essentiellement performatif, par lequel elle sonde le potentiel fictionnel de l'oralité. Comme le note Sonia Recasens, « à l'occasion de ses performances-conférences soigneusement pensées et écrites, elle prend les traits du personnage Gwendolina March. Outre cet alter ego conçu comme un accessoire de fiction, ses performances mettent en scène des éléments (objets, projections d'images, mobilier) qui prennent vie à travers le discours et la manipulation de l'artiste. »

Cette nouvelle édition a confirmé que l'exposition Jeune Création constitue bel et bien « un rendez-vous incontournable de repérage et d'exploration ». Elle a en effet l'immense mérite de permettre aux visiteurs d'établir « une cartographie de la jeune création contemporaine » reflétant « la diversité des pratiques à travers la pluralité des médiums utilisés ». C'est pourquoi, le Symev, soucieux de découvrir, soutenir et encourager les jeunes créateurs ne pouvait que s'y associer ■

Pour en savoir plus : www.jeunecreation.org/jeune-creation-2014



IN MEMORIAM

M^e Claude Robert (1924-2014)

Pour trois générations et en 65 ans de carrière, il restera dans l'imaginaire collectif des professionnels du marché de l'art comme « le marteau des ateliers » et l'ancien président de la Compagnie de Paris.

Un sourire, une élégance, un ténor des enchères. Il a dispersé les ateliers les plus importants en prenant tous les risques pour convaincre familles, artistes et collectionneurs qu'une cote pouvait naître et subsister. Pas un catalogue d'Art moderne aujourd'hui qui ne comporte au moins un nom d'artiste qu'il aura "lancé" dans l'arène depuis 1951.

C'était un visionnaire, chasseur inlassable d'images et de talents nouveaux, travaillant en dehors des sentiers battus d'une profession trop souvent stéréotypée. Son adresse du Trocadéro est devenue mythique. Il y a pris sous son aile et formé des dizaines de commissaires-priseurs dont le dernier, Alexandre Millon. Il est décédé le 9 août 2014 à 5h30, alors doyen en exercice de la profession ■

JURISPRUDENCE : Les Français résidents monégasques soumis à la taxe sur les objets précieux

Les Français résidents monégasques imposables en France sont soumis à la taxe sur les objets précieux. Les vendeurs français résidant à Monaco ne sont donc pas considérés, pour les besoins de la taxe sur les objets précieux, comme étant résidents fiscaux hors de France. C'est ce qu'a confirmé la Cour administrative d'appel de Marseille dans un arrêt rendu le 25 février 2014 (n° 11MA02403, 4^e ch).

Le raisonnement de la Cour s'articule en deux temps. Elle commence par rappeler que les Français résidant à Monaco sont assujettis à l'impôt sur le revenu en France ainsi qu'aux taxes assimilées. Puis, elle considère que la taxe forfaitaire sur les métaux précieux, les bijoux, les objets d'art et de collection et d'antiquité ne constitue pas une taxe distincte de l'impôt sur le revenu, si bien que les Français résidents monégasques assujettis à l'impôt sur le revenu en France y sont également soumis.

Enfin, ultime précision, la Cour estime que cette taxe forfaitaire s'applique à la cession de véhicules automobiles de collection ■

Pour en savoir plus :
<http://artdroit.org/de-la-taxation-des-voitures-de-collection>

COMMISSAIRES-PRISEURS ET CONSERVATEURS *Partenaires et complémentaires*

Dans une récente étude, les économistes Yann Algan, Pierre Cahuc et André Zylberberg, déplorent la crise de confiance qui frappe notre pays, nos compatriotes se caractérisant, à en croire de nombreuses études internationales, par un manque de confiance en eux-mêmes, mais aussi dans les autres⁽¹⁾.

Si cela est exact, alors, force est de constater que les acteurs du marché de l'art font de plus en plus figure d'heureuse exception. En effet, dans leur pratique professionnelle, les commissaires-priseurs, les galeristes, les conservateurs, les antiquaires, les experts, les artistes et les collectionneurs ont appris non seulement à travailler ensemble mais aussi à se respecter et même à s'apprécier. Mieux : même si elles prennent souvent la forme de relations interpersonnelles, ces relations ne sont pas exclusivement fondées sur des affinités électives entre individus. Elles traduisent plutôt une prise de conscience collective quant aux défis que doit relever la place française dans un marché mondialisé.

Dans un univers caractérisé par l'accentuation continue de la concurrence, chacun a bien compris que le quant-à-soi n'est plus de mise. Nos professions sont conscientes qu'au-delà de leurs différences – et même de leurs éventuels différends – elles étaient unies par un destin commun. Voici quelques mois, notre revue avait ainsi largement ouvert ses colonnes à des galeristes éminents tels que Franck Prazan et Georges Philippe Vallois. Nous étions alors engagés à leur côté dans un combat vital contre le funeste projet d'augmentation de la TVA à l'importation sur les œuvres d'art. Or, comme on le sait, cette capacité à offrir, conjointement avec les représentants des antiquaires et des artistes, un front commun face à ce péril a permis de le conjurer.

Mais il serait erroné de croire que cette propension à coopérer se limite aux seuls acteurs privés. En réalité, ce respect mutuel va bien au-delà. Ainsi, dans cette nouvelle édition de notre revue, le Symev est heureux de donner la parole et d'échanger avec ces autres acteurs essentiels du secteur artistique et culturel que sont les conservateurs de musée. Dans notre pays, si profondément marqué par l'antagonisme entre secteur privé et secteur public, certains

“ Le regard que les conservateurs portent sur leur métier, sur ses mutations, sur ses perspectives ne peut que nourrir la réflexion des commissaires-priseurs sur leurs propres pratiques. ”

s'imaginent encore que les commissaires-priseurs et les conservateurs devraient nécessairement entretenir des relations conflictuelles teintées de méfiance voire de mépris.

Or, comme on le constatera en découvrant les entretiens que nous avons eus avec Michel Hilaire, Nicolas Sainte Fare Garnot et Olivier Bosc, respectivement directeur du musée Fabre de Montpellier, conservateur du musée Jacquemart-André et conservateur de la bibliothèque et des archives du Château de Chantilly, il n'en est rien. Le dynamisme entrepreneurial de Michel Hilaire, la passion exigeante de Nicolas Sainte Fare Garnot et le sens de l'analyse d'Olivier Bosc quant aux mutations des pratiques culturelles, démontrent que nos professions peuvent apprendre les unes des autres. Si bien que le regard que les conservateurs portent sur leur métier, ses évolutions et ses perspectives, ne peut que nourrir la réflexion des commissaires-priseurs sur leurs propres pratiques.

Ces contacts ont une autre vertu : en tissant des liens avec les différents acteurs du marché de l'art, nous ne contribuons pas seulement à renforcer notre confiance mutuelle. Nous renforçons aussi notre confiance en nous-mêmes. Nous nous mettons en situation de mieux relever les défis qui attendent notre profession, nous envisageons l'avenir de façon plus dynamique avec la ferme intention de prendre toute notre part dans le rayonnement de la place française ■

Damien Leclere

(1) « Un drame. Une société de défiance », par Yann Algan, Pierre Cahuc et André Zylberberg in Et la confiance, bordel ?, par l'Institut Montaigne, Éditions Eyrolles, août 2014, 244 p.



Michel Hilaire :
“L'évolution des pratiques culturelles concerne aussi bien les conservateurs que les commissaires-priseurs.”

Conservateur général du patrimoine et directeur du Musée Fabre de Montpellier, Michel Hilaire a réussi le tour de force d'en faire, en quelques années, une institution de renommée internationale. Les moyens mis en œuvre pour y parvenir peuvent parfaitement inspirer les maisons de ventes volontaires qu'il considère, du reste, comme des partenaires indispensables au rayonnement culturel des territoires et à la valorisation du patrimoine.

● Vous êtes connu pour avoir, comme le soulignait le *Journal des Arts*, réussi à “transformer un petit musée de province en une institution reconnue internationalement”. Comment y êtes-vous parvenu ?

La montée en puissance du Musée Fabre résulte d'un constat initial : dans un grand sud accusant un certain retard en matière d'institutions muséales, Montpellier disposait, avec le musée Fabre, d'un lieu doté d'un immense potentiel pour peu qu'on le rénove profondément. La première étape a donc consisté à convaincre les politiques de la pertinence de ce projet de développement nécessitant quand même des investissements très conséquents, les travaux nécessaires ayant commencé en 2003 pour se terminer en 2007, année où le musée a ouvert ses portes avec l'ambition de rayonner non seulement au plan local et national mais même international.

● Dans les discussions avec les politiques, les considérations liées à

l'aménagement du territoire ont-elles été déterminantes ?

Je ne peux pas répondre à leur place, mais une chose est sûre : les politiques ont parfaitement intégré que les projets culturels d'envergure contribuent à la notoriété et à l'attractivité des territoires, et qu'ils ont un effet levier très important sur le développement économique. Toutefois, il ne faudrait pas en déduire que, du coup, les cordons de la bourse se délient automatiquement, et surtout pas dans une période de contraintes budgétaires importantes comme celle que nous vivons actuellement.

Nous avons quand même dû défendre notre projet car, précédemment, l'accent avait plutôt été mis sur d'autres formes d'expression artistiques, comme les spectacles vivants, l'opéra, la danse, le théâtre, etc. Nous avons donc dû démontrer que notre offre spécifique allait renforcer cette dynamique, et générer des synergies bénéfiques à tous,

y compris d'ailleurs aux acteurs privés du monde de la culture, comme, par exemple, les maisons de ventes volontaires ou les galeries d'art. Enfin, il faut aussi souligner le rôle joué par l'État, convaincu, depuis plusieurs décennies maintenant que le dynamisme national dépendait aussi de l'essor de métropoles régionales connectées entre elles et avec la capitale.

● Dans leur propre sphère, les commissaires-priseurs de ventes volontaires exerçant en province ont le sentiment que le succès repose sur la capacité à articuler ancrage territorial et insertion dans des réseaux internationaux. Est-ce également votre démarche ?

Oui, dans le monde interconnecté qui est le nôtre, il faut être capable d'être présents simultanément dans plusieurs dimensions. Il faut jouer local et global. Il faut concilier enracinement et insertion dans des réseaux, articuler compétition, coopération et émulation avec une mul-

titude d'acteurs qui peuvent être successivement, voire simultanément, des concurrents et des partenaires.

Un exemple : notre ambition en termes de programmation s'est concrétisée par des partenariats noués au fil du temps avec de nombreuses institutions nationales et étrangères. De la sorte nous avons pu présenter une série d'expositions qui ont fait date, comme celles consacrées à Courbet en 2008, à Émile Nolde en 2010, à Odilon Redon en 2011 et au Caravage et ses suiveurs européens en 2012, cette dernière exposition ayant été réalisée en partenariat avec Los Angeles et Hartford. Ce nouveau positionnement a porté ses fruits car le public a suivi. L'exposition Caravage a ainsi attiré plus de 200.000 visiteurs, ce qui est bien sûr considérable pour une

agglomération telle que celle de Montpellier.

● **Justement, au fil de votre carrière avez-vous pu constater une évolution dans la fréquentation des musées. Y a-t-il, comme on le dit parfois, de nouveaux publics ? Et si oui, quelles sont leurs exigences ?**

Je crois surtout que la période durant laquelle, les musées drainaient presque automatiquement un nombre important de visiteurs est derrière nous. Ils ont une plus grande exigence, probablement en raison de la multiplication des sollicitations qui leur sont adressées, notamment en matière culturelle. Les musées sont, davantage qu'auparavant, en situation de compétition. Ce contexte est certes moins confortable que celui qui

prévalait avant, mais il est aussi passionnant et stimulant parce qu'il débouche sur une exigence de qualité tant concernant les collections que les expositions qui doivent "créer l'événement". Concrètement, cela se traduit par le parti pris de concentrer nos moyens sur un nombre plus réduits de grandes expositions ayant le relief et l'ampleur nécessaires pour susciter l'envie dans le public. Je suis persuadé que ces évolutions concernent aussi les maisons de ventes volontaires et qu'elles les prennent en compte dans l'organisation de leurs ventes. En réalité, nous sommes tous concernés par l'évolution des pratiques culturelles qui a un fort impact sur nos métiers, si différents soient-ils.

● **En termes de moyens, au-delà des financements publics, le musée Fabre bénéficie-t-il du soutien de mécènes ?**

Le mécénat fait partie de l'ADN du musée Fabre qui, je le rappelle, a été créé, en 1825 lorsque le peintre et collectionneur François-Xavier Fabre a légué ses collections à la ville de Montpellier. Et aujourd'hui encore, il joue un rôle déterminant. En 2008, un an après la réouverture du musée, nous avons ainsi pris l'initiative de créer un club de mécènes sous la forme d'une Fondation d'entreprise. Elle a pour objet l'acquisition d'œuvres d'art pour le musée, la participation à la réalisation des expositions temporaires et

l'aide aux grands projets de restauration d'objets et de peintures des collections permanentes. Elle réunit aujourd'hui une vingtaine de sociétés convaincues de l'intérêt d'un soutien dans la durée à cette institution culturelle.

● **Qu'est-ce qui motive ces entreprises mécènes à vous apporter leur soutien ?**

Au-delà des légitimes considérations de prestige et de notoriété, je crois que le principal ressort de leur engagement est leur volonté de participer au développement de leur territoire. Elles ont compris que leur dynamisme et celui de leur région allaient nécessairement de pair et prennent leur responsabilité. Sans intervenir directement dans notre programmation, ces mécènes sont attentifs au rayonnement culturel du musée et ils sont fiers d'y contribuer. Je crois aussi qu'ils ont été sensibles au fait que le musée Fabre soit devenu un véritable lieu de vie, dans lequel, grâce notamment à la construction d'un auditorium, on peut non seulement découvrir des œuvres, mais étudier et échanger des idées, faire des rencontres, tisser des liens inédits qui ouvrent de nouveaux horizons.

● **Ce dernier point n'illustre-t-il pas la façon dont le métier de conservateur a évolué ?**

Si, certainement. Les musées sont aujourd'hui de véritables entreprises culturelles. La crédibilité du conservateur ne se joue donc plus uniquement sur la connaissance des collections. Il doit aussi faire ses preuves en matière de management, de gestion et de communication car les musées sont aussi devenus des « marques » dont il faut faire croître la notoriété. Le conservateur ne peut plus être reclus dans son musée, il doit sortir de ses murs, aller à la rencontre des autres. De son côté, le musée doit lui-même devenir un lieu plus ouvert à la vie de la cité et inséré dans celle-ci. Dans le métier de conservateur, l'humain et le relationnel ont maintenant une place prépondérante parce qu'il faut, comme je le disais, être capable de tisser des liens avec des partenaires, créer des synergies avec – comme on le dit dans le monde de l'entreprise – une multitude de "parties prenantes".

“ Le monde de l'art et de la culture forme, à mes yeux, un tout dans lequel chacun a un rôle à jouer pour assurer la bonne santé de l'ensemble. Pour défendre le dynamisme culturel d'un territoire, les institutions publiques jouent bien sûr un rôle crucial, mais les initiatives des acteurs privés - comme les maisons de ventes, les galeries ou les collectionneurs - ne sont pas moins importantes. ”

● **Justement, quelles sont vos relations avec les commissaires-priseurs de ventes volontaires ?**

Nous avons d'excellentes relations avec les maisons de ventes, d'autant que nous y achetons régulièrement des œuvres. Voici quelques semaines nous nous sommes ainsi portés acquéreur, à l'hôtel Drouot, d'un tableau de François-André Vincent représentant *Renaud et Armide*. C'est une acquisition à laquelle nous tenions beaucoup car cette œuvre singulière et de qualité remarquable était inédite et toujours conservée chez les descendants du collectionneur du XIX^e. Elle viendra rejoindre les six toiles de Vincent que compte notre collection. Dans nos relations avec les commissaires-priseurs, l'essentiel est d'avoir une communication régulière sur les œuvres qui peuvent nous intéresser. Je dois dire que, la plupart du temps, cette communication existe et se fait pour ainsi dire naturellement, car de nombreux commissaires-priseurs ont aussi le goût et le souci du patrimoine, sans oublier qu'il est toujours prestigieux, pour eux-mêmes comme pour leur vendeur, de voir une œuvre acquise par un musée.

Cependant, il arrive encore que certaines œuvres nous échappent parce que nous sommes prévenus trop tard de la vente de tel ou tel objet. À la différence d'autres acheteurs, les musées sont en effet tenus pas des règles de comptabilité publique qui peuvent nuire à leur réactivité. C'est pourquoi il est essentiel

que nous soyons prévenus des ventes le plus en amont possible car, parfois, le délai entre la publication des catalogues et la vente est trop court pour que nous puissions nous porter acquéreur. S'agissant de certaines pièces, il pourrait aussi être intéressant de s'interroger sur l'opportunité de développer les ventes de gré à gré puisque désormais les maisons de ventes ont la possibilité d'en réaliser.

● **Vous considérez donc les commissaires-priseurs de ventes volontaires comme des partenaires ?**

Oui, dès lors qu'ils partagent le souci de communication, de transparence et de confiance mutuelle qui fonde nos relations, ils sont de précieux partenaires. Je souhaite d'ailleurs préciser que le monde de l'art et de la culture forme, à mes yeux, un tout dans lequel chacun a un rôle à jouer pour assurer la bonne santé de l'ensemble. Pour défendre le dynamisme culturel d'un territoire, les institutions publiques jouent bien sûr un rôle crucial, mais les initiatives des acteurs privés - comme les maisons de ventes, les galeries ou les collectionneurs - ne sont pas moins importantes car, in fine, le public ignore ces distinctions professionnelles : il voit l'offre culturelle globale ■

Propos recueillis
par Christophe Blanc

“ La période durant laquelle, les musées drainaient presque automatiquement un nombre important de visiteurs est derrière nous. Ils ont une plus grande exigence. Les expositions doivent "créer l'événement". Je suis persuadé que ces évolutions concernent aussi les maisons de ventes volontaires. ”





Nicolas Sainte Fare Garnot : “J’ai toujours considéré les commissaires-priseurs comme des partenaires.”

Conservateur du Musée Jacquemart-André, propriété de l’Institut de France, Nicolas Sainte Fare Garnot n’oublie pas que ce dernier est né de la volonté d’un couple de collectionneurs privés. Fin observateur des mutations des pratiques culturelles, il estime qu’acteurs publics et privés doivent œuvrer en bonne intelligence au rayonnement de la place française.

● **Tout comme celui de commissaire-priseur, le métier de conservateur traduit souvent une vocation et une passion. Quand l’avez-vous ressentie ?**

Ma vocation a été très précoce. Mon grand-père était artiste peintre, mon père était historien de l’art, professeur à la Sorbonne et plus exactement égyptologue. En baignant dans ce milieu familial tout imprégné du goût pour l’histoire et l’art, j’ai compris très tôt, vers l’âge de 14 ans, quelle serait ma voie. Après une scolarité au Lycée Henri IV, j’ai intégré la Sorbonne et l’Institut d’art et d’archéologie où j’ai eu l’immense chance de recevoir l’enseignement du professeur Jacques Thuillier. Il m’avait donné comme sujet de maîtrise « l’inventaire des œuvres d’art des hôpitaux de Paris ». Cette tâche immense, que j’ai poursuivie ensuite en tant que conservateur du musée de l’Assistance Publique, m’a passionné car, du Moyen-Âge à nos jours, les hôpitaux sont des institutions extrêmement représentatives de la société et de son évolution. En étudiant leur patrimoine, leur architecture, on découvre aussi leur organisation, la façon dont est envisagée leur

mission... Et c’est toute une société qui se dévoile, avec ses valeurs, ses peurs et ses espoirs aussi !

● **Puis, en 1993, votre carrière prend un tournant, lorsqu’on vous propose de devenir conservateur du Musée Jacquemart-André...**

Le Musée Jacquemart-André est, à mon sens, l’un des plus intéressants de Paris, tant par son histoire singulière que par l’incroyable richesse de ses collections. Autant dire que ma décision a été prise en moins de 24 heures ! Le travail que j’y ai effectué à notamment consisté à réaliser l’inventaire des nombreuses pièces de mobiliers français qui, à côté des célèbres collections de peinture, constituent un trésor encore trop peu connu du musée. Cela a été une entreprise passionnante, poursuivie avec le secours de nombreux experts de façon à bien identifier chaque œuvre, sa singularité et son histoire... Nous avons ainsi pu élucider la présence dans notre fonds d’un groupe d’objets en jade, réalisés en Chine aux XIVe et XVIe siècles et qui sont arrivés en France après avoir effectué un long périple à travers l’Afghanis-

tan, où ils ont été sertis, puis l’Empire ottoman où ils ont été mis en vente afin de renflouer les finances publiques et acheté par le Consul de France, un proche d’Édouard André qui lui a ensuite racheté ses collections. Les fameux objets en jade se trouvaient dans les collections du musée sans que l’on en ait conscience ! Je raconte cette histoire parce qu’elle permet d’illustrer combien les conservateurs peuvent, à l’instar des commissaires-priseurs, ressentir la joie et l’excitation de retrouver des trésors artistiques oubliés pour les remettre en pleine lumière.

● **Quelles grandes évolutions a connu le métier de conservateur depuis le début de votre carrière ?**

Mon entrée dans la carrière a effectivement correspondu à une période de profondes mutations. Au moment où j’ai commencé, on nous exhortait à devenir des administrateurs. Aux compétences initiales centrées sur la maîtrise de l’histoire de l’art, on a ajouté des exigences en matière de management et de ressources humaines. Puis, à compter de 2000, le métier a connu un basculement



complet avec la création des grands établissements publics. Face à ces évolutions, l’enjeu est de maintenir chaque sphère à sa juste place, en veillant notamment à ce que les légitimes considérations administratives ne prennent pas le dessus sur les incontournables exigences scientifiques.

● **N’y a-t-il pas aussi, une profonde évolution du public et de la façon dont il visite les musées ?**

Oui, bien sûr. En simplifiant, on peut dire qu’auparavant, le tissu très dense et diversifié des musées de France bénéficiait d’un public fidèle qui leur assurait une forme de sécurité en termes de visites. Puis, tandis que les musées sont devenus des enjeux en termes de rayonnement territorial, de son côté, le public a progressivement privilégié les expositions temporaires conçues comme des événements au détriment des collections permanentes. Ainsi, dans de nombreux musées, y compris à Paris, il n’est pas rare de voir de longues queues de visiteurs devant l’accès aux expositions alors que les autres salles du musée restent désertes ou presque !

“ Dans les salles de ventes, comme dans les musées, il est essentiel de promouvoir l’observation directe des œuvres et des objets. Une œuvre qui n’est plus regardée est condamnée. ”

● **Ne faut-il pas compter aussi avec la concurrence des nouveaux outils culturels issus des technologies numériques ?**

Il est certain que la multiplication des outils numériques et notamment la possibilité offerte d’effectuer des « visites virtuelles » tout en restant assis devant son écran d’ordinateur change la donne. Elle crée une concurrence mais peut également susciter une envie et représenter un premier pas vers la contemplation des œuvres au sein même du musée. J’imagine que les commissaires-priseurs se posent la même question à propos de ces outils : contribuent-ils à vider les salles de ventes ou, au contraire, à y attirer de nouveaux

publics moins familiers de ces lieux ? Il n’y a probablement pas de réponse tranchée à cette question. Mais une chose est sûre : dans les salles de ventes, comme dans les musées, il est essentiel de promouvoir l’observation directe des œuvres et des objets. Une œuvre qui n’est plus regardée est condamnée.

● **Justement, comment apprendre aujourd’hui aux nouveaux publics à vraiment regarder les œuvres ?**

Les nouveaux publics sont comme les anciens. Ils ont besoin d’apprendre à regarder une œuvre d’art et lors de nos expositions, nous nous attachons à les accompagner dans cette démarche exigeante. La différence, c’est que, désormais, il n’est plus suffisant de décrypter

le langage artistique, la composition de l'œuvre ou l'intention de l'artiste. Avant cela, il faut aussi donner des informations qui relevaient autrefois de la culture commune. Ainsi, lorsqu'un tableau ancien est inspiré d'une scène biblique, de la mythologie grecque ou de l'histoire romaine, il faut aussi donner des informations sur le sujet lui-même en raison d'un certain effacement de la culture classique. Pour ne prendre qu'un exemple, comment voulez-vous comprendre une œuvre telle que le Serment des Horaces sans en saisir la référence antique ? Pour susciter l'intérêt pour une œuvre, il faut donc faire preuve de davantage de pédagogie et être plus narratif qu'autrefois. Toutefois, ce constat ne doit pas amener à désespérer, car l'appétence est bien là, certains visiteurs se

montrant même particulièrement avides de reconquérir une culture dont ils estiment, à juste titre sûrement, avoir été privés. Le rôle du conservateur est alors de répondre cette demande. Peut-être les commissaires-priseurs devraient-ils aussi intégrer cette nécessité dans la façon dont ils présentent des œuvres à la vente, ou encore dans la rédaction des notices de leurs catalogues ? Bien sûr, cela demande du temps, mais ce ne sera sûrement pas du temps perdu !

● **Fréquentez-vous, vous-même, les salles de ventes, notamment pour réaliser des acquisitions au profit du musée ?**

Dans le testament de Nélie Jacquemart, il est bien précisé que le musée créé par le legs de sa collection à l'Institut de

France pourra s'enrichir de nouvelles acquisitions, ce qui est une façon habile de perpétuer la démarche qui a été la sienne et celle de son mari. Toutefois, ces dernières années, l'essentiel de nos investissements a été consacré à l'inévitable restauration des bâtiments - qui en avaient bien besoin - et au travail sur les collections existantes. En effet, la logique commande d'avoir d'abord une vision précise de son patrimoine avant de songer à l'étendre. De surcroît, dans les domaines de prédilection du musée Jacquemart-André que sont l'École française du XVIIIe siècle ou la peinture italienne du XVe siècle, les œuvres atteignent de telles cotes qu'il vaut mieux y réfléchir à deux fois avant de participer à des enchères... Si nous voulions acquérir un Watteau ou un Giorgione qui nous manque, nous serions amenés à dépenser des sommes faramineuses !

● **De leur côté, les commissaires-priseurs déplorent souvent de ne pouvoir recueillir l'avis des conservateurs dans l'authentification des œuvres alors même qu'ils en sont fréquemment les spécialistes... Pensez-vous que ce paradoxe puisse être surmonté ?**

Cette authentification nous est tout simplement interdite par les règles de déontologie de notre profession pour nous éviter d'être à la fois juge et partie. Cela dit, je comprends que ce refus puisse être souvent frustrant pour les

commissaires-priseurs et pour les vendeurs. C'est pourquoi, si un jour une réflexion est lancée à ce sujet, je suis prêt à y participer même si c'est une question délicate qui doit être abordée avec une extrême prudence.

● **Plus globalement, quelle opinion avez-vous des commissaires-priseurs ? Il semble que la vision assez française opposant univers publics et privés, conservateurs et commissaires-priseurs ait la vie dure...**

Cette vision est à la fois simpliste et complètement dépassée. En réalité, nos métiers sont bien sûr différents mais aussi complémentaires. Nous agissons dans des perspectives distinctes avec, chacun, des contraintes propres, mais nous appartenons à l'évidence au même monde des passionnés d'art. Je n'ai, pour ma part, jamais considéré les commissaires-priseurs comme de « vilains marchands » mais plutôt comme des partenaires. Ainsi, comment ne pas voir qu'en ratissant le territoire d'inventaire en inventaire, ils contribuent à remettre en circulation des œuvres qui, sans eux, seraient tombées dans l'oubli, voire auraient disparues corps et biens ? Je dis cela d'autant plus facilement qu'en fréquentant des commissaires-priseurs j'ai eu la confirmation que nombre d'entre eux nourrissent pour les œuvres et les objets d'art une authentique passion, voire un souci de préservation du patrimoine, qui, bien sûr, nous rapproche. De même, je ne suis pas de ceux qui opposent de façon catégorique collections privées et collections publiques. Comment le pourrai-je, alors que le musée dont je suis le conservateur est précisément né du legs d'un couple de personnes privées ? Ces façons de voir sont trop idéologiques et ne correspondent pas à la réalité. Je souhaite donc vivement que le rôle des commissaires-priseurs, comme celui des experts et des galeristes, soit pleinement reconnu et que, tous ensemble, nous puissions relever, en bonne intelligence, le défi du rayonnement de la place française en ayant pour objectif qu'elle retrouve son rang ■

Propos recueillis par Christophe Blanc

“ Pour susciter l'intérêt pour une œuvre, il faut faire preuve de davantage de pédagogie et être plus narratif qu'autrefois. Le rôle du conservateur est de répondre cette demande. Peut-être les commissaires-priseurs devraient-ils aussi intégrer cette nécessité dans la façon dont ils présentent des œuvres à la vente, ou encore dans la rédaction des notices de leurs catalogues ? ”





© Louis Montier

Marché de l'art et conservation du patrimoine culturel public : vers un nouvel âge.

Par Olivier Bosc,

Conservateur en chef de la bibliothèque et des archives du Château de Chantilly, ancien conseiller du ministre de la Culture et de la Communication, Maître de conférence dans le Mastère affaires publiques filière culture à Sciences Po Paris.

diffusion inimaginables hier. Deux exemples nous sont chers pour illustrer cette poussée du marché venant se réapproprié de fait des ensembles considérés comme à jamais exclus du périmètre de l'échange marchand.

Le premier est bien connu et touche au projet du Louvre à Abu Dhabi ; en l'espèce des ensembles conséquents issus des collections publiques, par définition imprescriptibles et inaliénables, ont fait l'objet et vont faire l'objet d'une exploitation commerciale. Certes, c'est au nom de ce que l'on nomme aujourd'hui dans l'idiome du village mondial le soft power ou en d'autres mots la diplomatie culturelle. Certes, c'est au bénéfice d'un grand musée français. Certes, il s'agit plutôt de prêts de longue durée plutôt que de location d'œuvres. Mais loin des polémiques et des réflexes corporatistes, il est bien difficile de nier qu'il s'agit là d'une monétisation des collections publiques comme de leur aura.

La valorisation du capital immatériel, après avoir donné la fièvre aux entrepreneurs privés, est désormais une politique publique à part entière, comme en atteste l'existence à Bercy d'une agence qui en est en charge. Comment nier que le marché ait de la sorte droit de citer aujourd'hui dans la sphère publique, en particulier dans la sphère patrimoniale ?

L'autre exemple qui nous tient à cœur est celui qui touche à la numérisation des collections de bibliothèque engagée par un géant américain. La numérisation de masse des collections patrimoniales de la Bibliothèque municipale de Lyon, ou bien encore de certains ensembles tirés de la Bibliothèque nationale de France, sont une autre expression de cette poussée du marché. Certes, la mise à disposition de ces ouvrages par le géant américain se fait apparemment « gratuitement », mais certains indices font la preuve du contraire au premier rang desquels l'exclusivité (20 ans dans le cas de Lyon). Là encore, des ensembles jusqu'ici hors du marché en tant que tel y font de façon rampante leur retour. Car l'objectif de Google est bien, par la numérisation de ces ensembles, d'augmenter une audience qu'il sait - et c'est là tout son génie -, monétiser.

Ces deux exemples nous paraissent les plus emblématiques de cette poussée du marché. Mais il est d'autres marqueurs de nature fort diverse, depuis la montée en puissance à l'échelle internationale des money loans (prêt payants) jusqu'à la fin du monopole de l'Etat dans la formation des conservateurs de bibliothèque par exemple.

Nouvelle ère et coopération

En d'autres temps, les frontières entre professionnels du marché de l'art et conservateurs n'existaient pas. En France elle forme à n'en pas douter une barrière certes poreuse, mais une barrière tout de même à l'impact notable. Chantilly conserve une superbe collection de fragments de manuscrits italiens achetés par le duc d'Aumale à un certain Robinson alors conservateur du South Kensington Museum de Londres au terme d'un marchandage aigü. Que dirait-on aujourd'hui si un conservateur vendait par devers lui, sa propre collection (par définition constituée concurrentiellement à celle dont il avait la charge) à un amateur célèbre ?

C'est un exemple de ce que la coupure nette observée aujourd'hui entre ce que l'on appelle pudiquement le marché et les conservateurs est de création récente. En galéjant, on se demande si elle ne faisait pas partie du programme du Conseil National de la Résistance en 1945. On connaît les interdictions professionnelles faites au personnel scientifique des Bibliothèques (expertises interdites, interdiction de collectionner dans sa spécialité) ; on sait aussi, puissance syndicale oblige, comme il est difficile de chasser une brebis galeuse de la profession.

Le rapport entre le marché et les gestionnaires du patrimoine culturel public, au terme de longs échanges et d'efforts mutuels, s'est notablement amélioré. L'équilibre des forces dans ce secteur très circonscrit paraît être satisfaisant. Les intérêts convergent naturellement dans les domaines de la traçabilité des œuvres, du maintien en France d'œuvres majeures, de l'attractivité de la France en tant que place de marché. Et l'équilibre n'est guère rompu que lorsque l'opinion publique est instrumentalisée par certains groupes de

“ Le rapport entre le marché et les gestionnaires du patrimoine culturel public, au terme de longs échanges et d'efforts mutuels, s'est notablement amélioré. [...] Les intérêts convergent naturellement dans les domaines de la traçabilité des œuvres, du maintien en France d'œuvres majeures, de l'attractivité de la France en tant que place de marché. ”



Les sociologues de la culture de référence, allemands de préférence, avaient dans les années 50 dénoncé la marchandisation de la culture. À leurs yeux, il n'était guère que dans de vieux pays étatistes que les collections publiques étaient protégées des influences néfastes du marché. Ils seraient bien surpris aujourd'hui d'observer la monétisation rampante du patrimoine culturel public, en dépit de son caractère inaliénable et imprescriptible dûment inscrit dans la loi.

Poussée du marché

Par définition, les ensembles ayant rejoint les collections publiques se trouvaient jusqu'ici hors de l'emprise du marché, en dehors de quelques ponctuelles opérations de mécénat ou de relations publiques. Les frontières bougent. Les prodiges de la technologie offrent aujourd'hui des modalités de

pression voulant interdire telle ou telle vente, perturbant la politique d'acquisition publique ayant besoin de discrétion et de longue durée. Je pense naturellement au domaine des archives.

D'une certaine façon, le marché d'une part et les fonctionnaires en charge du patrimoine culturel public de l'autre sont dans la position de coopérateurs. On nous pardonnera cet emprunt à la novlangue des affaires, où son acception est nettement plus rigoureuse. Entre ces deux mondes, partant d'objectifs par définitions distincts et antinomiques (la circulation d'une part, le stock de l'autre) et d'une position de compétition qu'il ne faut pas nier, une coopération nécessaire s'est engagée. Le choix de cette image est audacieuse mais elle nous paraît traduire la complémentarité imparfaite de ces activités.

Nous en voulons un seul exemple qui nous est cher. Il touche à la conservation du patrimoine automobile qui est assurée aujourd'hui à 99,99% par l'initiative privée. L'Etat n'a jamais considéré cette conservation comme une priorité, à l'exception d'opérations isolées et du classement de la collection Schlumpf de Mulhouse comme monument historique. En poussant le raisonnement ce que nous qualifierons d'infra-patrimonial échappe par définition aux politiques publiques de conservation.

Si dans certains domaines l'Etat est en quelque sorte hypermnesique et est capable de stocker des millions de tessons d'amphores antiques dans de coûteux dépôts, il est par ailleurs absent de secteurs entiers. L'initiative privée, les collectionneurs, sont ainsi capables de qualifier par eux même ce qui est patrimoine sans attendre de labélisation ou d'aide venue d'en haut. La passion, les initiatives isolées font parfois mieux que les budgets publics, les établissements de même nature et les professionnels de la profession.

Le musée de la grande guerre de Meaux illustre tout à fait ce passage réussi, par le truchement d'un collectionneur passionné de militaria de 14-18 de l'infra-patrimonial au patrimonial. Et il y a aussi d'autres exemples dans des domaines plus reconnus, plus nobles, si l'on pense au devenir des collections d'art contemporain visibles à la Maison Rouge à Paris ou dans la collection Lambert à Avignon.

À l'heure du « trop disant culturel », de budgets publics en berne, cette nouvelle division du travail mérite d'être assumée au-delà des seuls domaines laissés ou délaissés, au-delà des marges et de l'infra-patrimonial, au-delà de quelques tours de force isolés. Il mérite de devenir, en quelque sorte, une norme ■

“ Avec le projet du Louvre Abu Dhabi, des ensembles issus des collections publiques, par définition imprescriptibles et inaliénables, ont fait l'objet et vont faire l'objet d'une exploitation commerciale. [...] Certes, il s'agit plutôt de prêts de longue durée plutôt que de location d'œuvres. Mais, loin des polémiques et des réflexes corporatistes, il est bien difficile de nier qu'il s'agit là d'une monétisation des collections publiques comme de leur aura. ”

A NOTER SUR VOS AGENDAS :

“La maison de ventes : quel avenir pour demain ?”



CONVENTION NATIONALE DU SYMEV 2014

Le 2 décembre à l'Automobile Club
de France (Paris 8e) de 15 h à 19 h

TABLES RONDES - DÉBATS
ÉCHANGES D'EXPÉRIENCES
PAROLES D'EXPERTS - STANDS

ACTUALITE JURIDIQUE

Par Philippe GAULTIER

Avocat au Barreau de Paris

Droit du marché de l'art et des ventes aux enchères publiques, Droit de la propriété intellectuelle.



Objet volé : revendication et conditions d'engagement de la responsabilité civile du commissaire-priseur

Une affaire récente illustre les conditions dans lesquelles une maison de ventes aux enchères publiques peut voir sa responsabilité civile pour faute engagée à l'égard d'une personne qui s'est vue dépossédée de son bien par un vol, lorsque ce bien est ensuite vendu par son intermédiaire aux enchères publiques.

Il est de règle constante que lorsqu'un bien est présenté à un commissaire-priseur afin d'être vendu, celui-ci doit appliquer le principe selon lequel « en matière de meubles, possession vaut titre », conformément à la présomption instituée en matière mobilière par l'article 2269 du code civil. Ce principe ne dispense cependant pas le commissaire-priseur d'être attentif aux éléments lui permettant de déceler une éventuelle détention illégitime du bien par celui qui lui demande de le vendre.

Un litige récent vient illustrer concrètement l'exigence qui pèse ainsi, selon les circonstances, sur le commissaire-priseur.

Les faits étaient les suivants. La Commune de C. était propriétaire d'un château qui abritait, entre autres objets, un tableau intitulé *Salambô* de Jean-Paul Sinibaldi (1857-1909), et fixé dans l'escalier d'honneur. Elle a décidé de vendre le château avec ce tableau.

Entre la promesse de vente et la régularisation de l'acte de vente, ce tableau a été volé. Dans l'acte de vente, l'acheteur, une SCI, fit mentionner que le tableau n'était plus présent dans le château et la commune « a consenti à celui-ci une réduction sur le prix de vente en raison de l'absence du tableau ».

Près de deux ans plus tard, un antiquaire, dont il est acquis qu'il était entré de bonne foi en possession du tableau, le remit à un commissaire-priseur, et le tableau fut adjugé à un prix important.

Plus d'un an après la vente aux enchères publiques, la SCI a assigné l'adjudicataire en revendication du tableau et le commissaire-priseur en indemnisation de son préjudice. Par une précédente décision, la SCI a été jugée irrecevable pour n'avoir jamais été propriétaire du tableau, et la commune a, à son tour, formé ces demandes en revendication à l'encontre de l'adjudicataire et en dommages-intérêts à l'encontre du commissaire-priseur.

Ces données préalables étant rappelées, venons-en à l'analyse de l'arrêt du 13 mars 2012 de la Cour d'appel de Lyon, qui après avoir jugé la commune de C. recevable à agir par application de l'article L.2132-2 du Code général des collectivités territoriales, déboute la commune de ses deux demandes principales.

1/ Sur l'action en revendication formée par la commune à l'encontre de l'adjudicataire

Pour trancher l'action en revendication qui lui était soumise, la Cour devait statuer sur deux points :

- la commune avait-elle intérêt à agir pour être, comme celle-ci le prétendait, le propriétaire dépossédé du tableau,
- et en ce cas, son action en revendication était-elle prescrite ?

Pour ce faire, la Cour devait essentiellement se prononcer sur la qualification juridique du tableau.

Ainsi, le tableau était-il un « immeuble par destination » comme le soutenait la commune, ce qui soumettait son action au délai de revendication d'un immeuble ou bien était-il un meuble, ce qui soumettait son action au délai de trois ans à compter du vol, par application de l'article 2279 ancien du Code civil applicable ?

Rappelons les articles de la loi sur lesquels la Cour fonde son appréciation, bien qu'elle ne les cite pas expressément.

L'article 524 du Code civil dispose en son dernier alinéa : « Sont aussi immeubles par destination tous effets mobiliers que le propriétaire a attachés au fonds à perpétuelle demeure. »

L'article suivant illustre ce principe, en instituant une présomption : « Le propriétaire est censé avoir attaché à son fonds des effets mobiliers à perpétuelle demeure, quand ils y sont scellés en plâtre ou à chaux ou à ciment, ou, lorsqu'ils ne peuvent être détachés sans être fracturés ou détériorés, ou sans briser ou détériorer la partie du fonds à laquelle ils sont attachés.

Les glaces d'un appartement sont censées mises à perpétuelle demeure lorsque le parquet sur lequel elles sont attachées fait corps avec la boiserie.

Il en est de même des tableaux et autres ornements.

Quant aux statues, elles sont immeubles lorsqu'elles sont placées dans une niche pratiquée exprès pour les recevoir, encore qu'elles puissent être enlevées sans fracture ou détérioration ».

La Cour d'appel, constate :

- que la commune n'avait pas vendu à la SCI le tableau, qui avait ainsi été détaché matériellement et juridiquement du château du fait de l'acte de vente de l'immeuble signé par la commune,
- qu'il existait deux propriétaires distincts de l'immeuble et du meuble,
- et dès lors, que « le tableau qui a retrouvé sa qualification naturelle de meuble, ne peut recevoir celle d'immeuble par destination ».

Autrement dit, la Cour admet que la commune était demeurée propriétaire du tableau après la seule vente du château à la SCI et qu'elle peut donc agir en justice pour le revendiquer.

Mais elle ajoute qu'en prenant acte dans l'acte de vente de la séparation du tableau du château, la commune avait en tant que propriétaire consenti à leur séparation, et fait perdre au tableau sa qualification d'immeuble par destination.

En conséquence, la Cour, faisant application du délai de trois ans fixé par la loi pour agir en revendication mobilière, juge l'action en revendication de la commune prescrite.

La position procédurale de la commune l'enfermait dans une situation paradoxale puisque pour être recevable à agir en revendication, la commune devait nécessairement :

- être le propriétaire dépossédé du tableau (et donc ne pas l'avoir vendu avec le château) ;
- le faire qualifier d'immeuble par destination (bien qu'elle ait vendu l'immeuble sans le tableau), sous peine de voir son action prescrite.

Devant le caractère insoluble de cette contradiction, la com-

mune engageait en même temps une action en responsabilité à l'encontre du commissaire-priseur.

2/ Sur l'action en responsabilité formée par la commune à l'encontre du commissaire-priseur

La Cour était saisie d'une seconde question portant sur les conditions d'engagement de la responsabilité du commissaire-priseur qui avait adjugé le tableau, deux années après son vol au préjudice de la commune.

La Cour rappelle que le commissaire-priseur n'est pas tenu de vérifier l'origine de la détention du bien ou la légitimité de cette détention. Elle examine avec soin les informations à la disposition du commissaire-priseur à la date de la vente.

A partir d'indices objectifs, elle considère que l'auteur du tableau, Jean-Paul Sinibaldi dispose d'une notoriété assez limitée.

Par ailleurs, la Cour relève que le tableau a été exécuté avant 1885, alors que le château où il était accroché n'a été édifié que dix ans plus tard, de sorte que le commissaire-priseur pouvait légitimement ignorer que cette œuvre s'y trouvait.

Quant au tableau, bien que découpé lors du vol, il ne présentait pas « en lui-même des indices d'origine frauduleuse ». La Cour note qu'au contraire, il avait « fait l'objet d'une importante restauration postérieurement au vol et avait été retendu sur un cadre ».

La personnalité du vendeur n'était pas non plus de nature à éveiller des soupçons, dès lors qu'antiquaire à Paris, spécialisé dans l'orientalisme, il vendait régulièrement par l'intermédiaire de ce commissaire-priseur.

Enfin, malgré l'importante publicité donnée à la vente, appropriée au regard de la nature et des caractéristiques de l'œuvre, et notamment la diffusion d'un catalogue édité à plusieurs milliers d'exemplaires et destiné aux spécialistes et amateurs d'art, aucun amateur averti n'a relevé la mise en vente de ce tableau comme ayant été volé.

La Cour de Lyon conclut qu'aucune circonstance particulière n'était en l'espèce de nature à attirer l'attention du commissaire-priseur sur une détention illégitime de l'œuvre qu'il lui était demandé de vendre.

La Cour considère donc logiquement que la commune de C. n'établit aucune faute du commissaire-priseur, et confirme le Jugement frappé d'appel ■



Pour aller plus loin : les adhérents du SYMEV peuvent s'adresser à Maître Philippe GAULTIER : gaultier@llcg-avocats.com



L'art brut sort de la marginalité

Dès l'après-guerre, Dubuffet, avait reconnu toutes ses lettres de noblesse à l'art brut, celui des aliénés, des marginaux, des autodidactes. Pour autant, comme le souligne une récente enquête de *Beaux-Arts Magazine* (septembre 2014), ces « *outsiders de la création* » ne furent longtemps exposés que « *dans*

des institutions aussi marginales qu'eux ». Il aura fallu attendre le tournant du XXe siècle pour que certains musées précurseurs, intègrent dans leurs collections les réalisations d'Augustin Lesage, Adolf Wölfl, ou encore Henri Darger « *aujourd'hui reconnus à l'égal des plus grands avant-gardistes* ». On compte parmi eux le LAM de Lille métropole - qui consacre à partir du 3 octobre une nouvelle exposition à ce courant à part entière. Certains grands musées américains ne sont pas en reste et pratiquent depuis peu une véritable politique d'acquisitions. Mais c'est la Biennale de Venise 2013 qui « *a définitivement légitimé le mouvement* » entraînant ainsi son envolée sur le marché de l'art. L'actualité parisienne s'en est fait l'écho avec cet automne deux expositions (Halle Saint Pierre et Maison Rouge) et une foire en marge de la Fiac (Outsider Art Fair) : l'art brut a bien « *le vent en poupe* ». ■



“L'art urbain suit les mêmes codes que le marché de l'art contemporain. Les galeries sont essentielles pour montrer le travail d'atelier de ces artistes, en parallèle du travail de rue. Les artistes passent de l'un à l'autre comme ils respirent. Les bonnes ventes aux enchères sont également de véritables vitrines, très événementielles, qui permettent à de nombreux artistes d'asseoir leur notoriété et leur marché.”

Nicolas Laugero-Lasserre, collectionneur, président d'Artistik Rezo, directeur de l'Espace Cardin, membre du Conseil d'administration de l'Association pour la Diffusion Internationale de l'Art Français

Avenir de la place française : préférer le volontarisme au déclinisme

Qu'en est-il aujourd'hui de la place du marché de l'art français ? La France se laisse-t-elle dépasser sur la scène internationale comme certains l'entendent ? Cette question fait en tout cas couler beaucoup d'encre et nourrit un débat qui n'est pas près de s'éteindre.

En témoignent deux entretiens parus dans le magazine *Causeur* de juillet 2014. Élisabeth Royer-Grimblat, marchande d'art et historienne de l'art, considère que Paris vit sur sa splendeur passée et « *a perdu son pouvoir d'attraction auprès des artistes contemporains* », devenant un « *acteur mineur dans un marché de l'art mondialisé* ». Elle ajoute que « *presque aucun artiste français (excepté Yves Klein) n'est représenté sur la scène internationale* ».

À l'inverse, si Pierre Mothes, commissaire-priseur chez Sotheby's, confirme le mouvement du marché de l'art contemporain vers l'Asie du Sud-Est, il estime qu'il ne « *faut pas exagérer l'effacement de la France* », et qu'il existe « *une nouvelle scène artistique* » redynamisée par les efforts des institutions et des marchands. Dans l'économie contemporaine, la situation française est à mettre en perspective avec la liberté du marché de l'art, toujours tributaire d'acteurs et de tendances qui ne cessent d'évoluer et de se renouveler. Façon de dire que, sur ce marché comme sur tous les autres, l'avenir n'est pas écrit et qu'il dépendra de la capacité des acteurs à se remettre en cause, à saisir les nouvelles opportunités, voire à les créer ■



Les mutations du marché chinois

Le marché de l'art mondial n'est pas un long fleuve tranquille. Les cartes y sont sans cesse rebattues et les évolutions à suivre presque quotidiennement. C'est plus particulièrement le cas du marché chinois, qui offre d'indéniables opportunités tout en étant d'une appréhension complexe et délicate (notamment du fait de la prégnance des « faux » et de la multiplication des impayés). Toutefois, dans un contexte d'accalmie du marché asiatique (9% de progression au second semestre 2014 contre 17% au niveau mondial), la situation pourrait être prochainement bouleversée si une rumeur persistante venait à se concrétiser.



En effet, selon le quotidien *Les Echos* (25 août 2014), « *la première maison de ventes aux enchères chinoise, Poly, serait candidate au rachat de Bonhams, propriété de l'ancien pilote de course Robert Brooks et du financier collectionneur hollandais Evert Louwan* ». Une acquisition qui pourrait permettre à la maison chinoise de conforter et d'accélérer son développement international en rassurant notamment les acheteurs européens, confiants dans l'expérience et le sérieux de Bonhams. ■



Le net, voie de développement des ventes aux enchères

Dans leur quête perpétuelle de nouveaux acheteurs, les grandes maisons de ventes internationales, telles que Sotheby's et Christie's, misent chaque jour davantage sur internet perçu comme un véritable « *Eldorado* » pour les ventes aux enchères. C'est notamment pourquoi Sotheby's a conclu un accord avec le géant de la vente en ligne E-bay, se positionnant ainsi aux avant-postes d'un marché encore balbutiant mais qui, selon nombre d'experts, devrait augmenter de 25% par an dans la prochaine décennie et atteindre un montant global de 13 milliards de dollars dès 2020.

Si l'on parle bien souvent des ventes exceptionnelles et des montants « *historiques* » atteints à ces occasions et dont sont friands les médias, les ventes aux enchères ne sont nullement réservées aux multi-millionnaires et de plus en plus de gens aux revenus moyens s'intéressent aux œuvres et objets d'art et entament des collections ou effectuent des « *achats passion* ». Ainsi, comme le rappelle le quotidien *Les Echos* (15 juillet 2014), « *sachant qu'en 2013, plus de la moitié des lots adjugés par Sotheby's l'ont été dans une fourchette de 5000 à 100 000 dollars, on comprend qu'internet à toute sa place dans ces achats. Sur E-bay, chaque jour, plus de 3500 enchères se concluent à un prix supérieur à 5000 dollars.* »

Une « *cyber-stratégie* » qui n'est pas réservée aux grandes multinationales, tant il est vrai que les nouveaux collectionneurs ont de plus en plus recours à l'outil internet pour effectuer leurs acquisitions. Mais ceux-ci sont également demandeurs d'une « *proximité* », d'une « *sécurité* » et d'un « *accompagnement* » que les maisons de ventes plus modestes ou locales sont aptes en premier chef à leur apporter. Afin de fidéliser ce nouveau public et de transformer l'acheteur ponctuel en acheteur régulier, une politique de développement internet alliant facilité du procédé et qualité de conseil et d'encadrement apparaît comme un vecteur de croissance potentielle non négligeable ■

LE CHIFFRE À RETENIR

41 %

C'est, selon, un récent rapport de l'Observatoire des métiers dans les professions libérales (OMPL), la proportion de commissaires-priseurs (judiciaires et de ventes volontaires) ayant moins de 35 ans. Une belle preuve que notre métier jouit d'une belle attractivité auprès des nouvelles générations !

www.observatoire-metiers-entreprises-liberales.fr/

Bande dessinée, photographie et art vidéo, nouveaux territoires du marché de l'art

Un récent dossier du magazine *L'Expansion* (juillet-août 2014) souligne la place croissante prise par la bande dessinée, la photographie et l'art vidéo sur le marché de l'art.

Né dans les années 80, le marché de la bande dessinée est longtemps resté limité à un petit cercle franco-belge de passionnés. En pleine effervescence, il attire désormais, à l'échelle internationale, galeristes et investisseurs. La « *tintinomania* » fait particulièrement recette avec encore récemment des ventes records, mais plus largement c'est aussi la cote de tous les originaux des séries cultes qui explose : Blueberry, L'incal, ou encore XIII et Thorgal, « *proposées à 10.000, 20.000, voire 50.000 euros* ». Le jeune illustrateur Benjamin Lacombe fait lui aussi des performances impressionnantes en salle de ventes : « *une couverture de son album Ondine a dépassé les 20.000 euros en avril chez Christie's.* » Mais, attention, seules quelques

dizaines de dessinateurs bénéficient d'une telle envolée, tandis que des œuvres de très grande qualité peuvent rester négligées, sur un jeune marché en croissance régulière mais encore irrationnel et insuffisamment structuré. Par ailleurs, si le secteur attire à lui de sérieux investisseurs financiers, il peine à séduire les « *locomotives du marché de l'art : François Pinault ou Bernard Arnault en France, ou de grandes institutions* ». Certes pour Michel-Edouard Leclerc, la BD est une « *composante à part entière de l'art contemporain* », mais son éclosion est aussi perçue comme une « *revanche* » sur ce dernier, l'indice d'une tendance de « *retour au figuratif* ».

L'essor de la photo contemporaine est plus spectaculaire encore - « *en dix ans les prix ont grimpé de 25 %* » - et fut rendu possible par la pratique relativement récente de production en séries limitées et numérotées. « *En adoptant les codes du marché de l'art contemporain* » ce secteur « *a fini par convaincre les collectionneurs* », ainsi que les maisons de ventes qui organisent des vacations entièrement dédiées à l'image. L'an dernier, douze enchères ont ainsi dépassé le million de dollars. Pour autant, une menace de taille pèse sur le marché : la reproductibilité des œuvres et donc la question de leur authentification, si ce n'est de leur légitimité. A priori strictement codifiée entre tirage vintage, tirage original et retirage, la photo n'est pas à l'abri des faussaires, ni de sa réutilisation - légale et à l'infini - par les ayants droit ou les photographes eux-mêmes.

Encore sous-coté par rapport à la photo, l'art vidéo sort de l'ombre comme l'atteste la vente organisée pour la première fois à Drouot au début de l'année, par Vincent Wapler. Si certains artistes sont déjà des valeurs sûres, tels Bill Viola, William Kentridge ou

Nam June Paik, le marché se heurte là encore à « *la délicate question de la reproductibilité des œuvres numériques* », comme à « *la difficulté de les diffuser une fois installées chez un collectionneur.* » ■



De haut en bas : planche de l'illustrateur Benjamin Lacombe ; "Piémanson", 2009-2012, cliché du photographe Vasantha Yogananthan ; "Ascension", de Bill Viola, valeur sûre du marché de l'art vidéo, qui a fait l'objet, en mars dernier, d'une rétrospective au Grand Palais.

En été, les collectionneurs « délocalisent » leurs achats

Les vacances d'été sont une période propice aux achats d'art effectués en dehors de Paris et des grandes agglomérations. Les collectionneurs profitent en effet de ce temps de liberté et de voyage pour s'adonner à leur passion et effectuer des acquisitions sur leurs lieux de villégiature estivale. Une indéniable opportunité pour les maisons de vente et les galeries de province qui touchent à cette occasion un nouveau public. Comme le souligne le quotidien *Les Echos* (14 août 2014), « *profitant de la présence de touristes internationaux fortunés, les salles de ventes réalisent pendant l'été des ventes de prestige* ». Ce fût notamment le cas à Morlaix avec l'adjudication d'un original de Charles Darwin à près de 70 000 euros ou à Deauville avec des ventes records de grands crus. Une nouvelle tendance du marché que les professionnels locaux ont bien l'intention d'accompagner et de développer afin de répondre au mieux aux attentes de cette nouvelle clientèle ■



Une fiscalité incitative : la "tax free transaction" américaine

Allier encouragement au développement du marché de l'art et facilitation de la présentation des œuvres au grand public, voilà quels sont les avantages de la « *tax free transaction* » en place dans certains Etats américains (l'Alaska, le Delaware, le Montana, le New Hampshire et l'Oregon). Ceux-ci ont effet renoncé à instituer des taxes sur les ventes d'œuvre d'art, créant ainsi ce que le professeur de droit public Franck Lafaille appelle, dans les colonnes du *Recueil Dalloz* (numéro 27, 24 juillet 2014), « *une transhumance fiscale* » permettant aux musées locaux « *d'accueillir des œuvres de réputation mondiale qui jamais n'auraient franchi leurs frontières sans ce système d'incitation* ». Où qu'elle soit achetée sur le territoire américain, l'œuvre d'art est ainsi exonérée de taxes si elle est exposée dans un établissement public de l'un de ces Etats ne percevant pas de « *use tax* » pendant un minimum de 90 jours. Un mécanisme fiscal original qui mériterait peut-être d'être médité de ce côté-ci de l'Atlantique ■

TRÉSORS RETROUVÉS

Par Laurence MOUILLEFARINE

Journaliste, co-auteur (avec Philippe Colin-Olivier) de « *Vous êtes riches sans le savoir* », éditions Le Passage.



Une toile d'Artemisia Gentileschi redécouverte sur le mur où elle avait été accrochée 80 ans plus tôt !

« *P*our un expert en peinture ancienne, trouver une œuvre d'Artemisia Gentileschi, tient du rêve, du mythe, de l'idéal ! », s'enthousiasme Pierre Etienne, directeur du département tableaux et dessins anciens chez Sotheby's. Et il vient d'en découvrir une !

Tout commence par une photographie...

Tout commence par une photographie que lui adresse le correspondant de Sotheby's dans le Sud de la France, réalisée à l'occasion d'un classique inventaire de succession. Si l'héritage en question est remarquable pour sa collection de toiles impressionnistes et modernes, il ne brille pas par ses tableaux anciens. Le cliché que reçoit Pierre Etienne, cependant, est prometteur. La toile représentant un portait de femme est éminemment baroque. Mais ne nous emballons pas : il convient de voir l'état de conservation. « *Certains restaurateurs récemment ont quelque peu maltraité les œuvres* », a constaté le spécialiste. Pierre Etienne vole vers le Sud de la France.

Autoportrait sous les traits de Marie-Madeleine

Par bonheur, la peinture est intacte ! Le propriétaire, manifestement attaché à ce tableau, avait toujours refusé qu'on le déplaçât pour le faire nettoyer. Il n'a jamais quitté cette chambre où il fut accroché 80 ans plus tôt. C'est là que notre expert le trouve, face au lit, au dessus d'une commode, et éprouve ce choc si rare mais si fort. Il s'agit d'une Marie Madeleine en extase. Le cadrage, l'éclairage, clair-obscur violent, qui modèle le sujet, la taille presque grandeur nature, tout évoque le style caravagesque. Qui peut en être l'auteur ? Les héri-

tiers l'ignorent. S'ils ont su le nom du maître, ils l'ont oublié. Pierre Etienne, lui, voit dans cette composition audacieuse - la position abandonnée, l'épaule dénudée - une main féminine. « *Il s'en dégage une sorte d'ambiguïté mystico-érotique* ». Il pense à Artemisia Gentileschi. Une artiste illustre qui se forma à Rome auprès de son père, Orazio Gentileschi, proche du Caravage, avant de s'installer à Florence en 1613 où son œuvre est admirée des Médicis. Elle ne cessa ensuite de voyager. Sacrée personnalité que cette jeune fille qui subit le scandale d'avoir intenté - et gagné - un procès pour viol contre son professeur de dessin. Les femmes n'ayant pas le droit à l'époque de payer un modèle qui pose pour elles, Artemisia se mit sou-



Artemisia Gentileschi, Marie Madeleine, 81x105cm, Huile sur toile, 865.500 euros, record mondial pour l'artiste / © Sotheby's/ArtDigital Studio.

vent en scène dans ses tableaux religieux. Cette Marie Madeleine serait un autoportrait, plus émouvant encore. Bientôt, les historiens de l'art confirment l'attribution de l'expert. De ce tableau, on connaissait une vieille photographie en noir et blanc datant du début du XX^e siècle, période à partir de laquelle on perd sa trace. Réapparition miraculeuse !

Un record mondial à 865.000 euros

Dés lors, Sotheby's n'a plus qu'à lancer sa campagne de communica-

tion. La romancière, Alexandra Lapierre, auteur d'un livre sur Gentileschi, viendra donner une conférence Faubourg Saint Honoré. Le 26 juin 2014, la dispersion attirera des amateurs inconnus de la maison de ventes, dont ce collectionneur européen, à l'évidence pris de passion pour Marie Madeleine, et qui se battit, euphorique, contre six enchérisseurs. Résultat : un record mondial à 865.500 euros. Gageons que celui-ci a de nouveau enfermé la sainte dans une chambre, à l'abri des regards ■

La Thébaïde de Fra Angelico, un chef-d'oeuvre ressuscité...

À l'automne 2012 eut lieu à Marseille un événement sans précédent sur le marché de l'art : la mise en vente d'un petit panneau a tempera, peint vers 1430-1435 par Fra Angelico, figure majeure du Quattrocento et totalement absente jusqu'à présent de la scène française des enchères. Identifié comme l'élément central d'une Thébaïde, dépecée et dispersée il y a deux cents ans en six parties, ce fragment acquis par un collectionneur français, s'offre aujourd'hui à nouveau au regard, le temps d'une exposition temporaire "Fra Angelico, Botticelli... Chefs-d'oeuvre retrouvés", organisée par le musée Condé de Chantilly. Mais, au terme d'une longue enquête, et grâce aux prêts de prestigieuses institutions muséales, il est entouré cette fois des quatre autres panneaux connus à ce jour. Presque intégralement reconstitué, ce trésor unique retrouve ainsi jusqu'au 4 janvier 2015 sa forme et sa cohérence premières.



Destinée vraisemblablement à Santa Maria degli Angeli de Florence, un couvent des pères camaldules, cette Thébaïde mesurait à l'origine 46 x 92 cm. Elle constituait un tableau indépendant, dont la contemplation silencieuse invitait les frères non seulement à méditer sur la vanité du monde, mais aussi à s'émerveiller devant la beauté de la création. En accord avec le mouvement de réforme des ordres monastiques, elle incitait au dépouillement et à la simplicité tels qu'ils prévalaient aux premiers temps de la chrétienté.

Véritable manifeste de ce renouveau spirituel, l'oeuvre appartient en effet à un genre pictural solidement établi depuis le XIV^e siècle : la représentation des Pères du désert, installés à proximité de la ville égyptienne de Thèbes. Mais profondément novatrice et originale dans son traitement artistique, elle laisse aussi transparaître une attention nouvelle au rendu réaliste des volumes, des reliefs et de la perspective, comme à la multiplication des détails naturalistes.

Dans les méandres d'un paysage tissé d'arbres, de fleurs, de rochers, et où se côtoient insectes et oiseaux, s'animent en contrebas de multiples scènes édifiantes, rappelant la pureté des premiers anachorètes. Tout autour se détachent sur les hauteurs, la représentation de quatre grands saints correspondant aux quatre autres panneaux. Le sixième, manquant encore aujourd'hui, figurait, en haut au centre, la mer à l'horizon, et peut-être une île comme semble l'indiquer le dessin sinueux du rivage. L'ensemble, uni par les mêmes effets colorés, le même jeu d'ombre et de soleil, habité par la même dimension mystique de la lumière, revient bien dans sa conception au moine dominicain Guido di Pietro (vers 1400-1455), ce maître de la "pittura di luce", dit Fra Angelico, même si on décèle aussi ci et là la participation de son atelier.

Le destin singulier d'une oeuvre longtemps oubliée

Après une longue période d'occultation, c'est paradoxalement à la faveur d'un intérêt nouveau pour la première Renaissance italienne, que l'oeuvre, quatre cents ans après sa création, subit les pires outrages. A la charnière entre le XVIII^e et le XIX^e siècle, un marchand peu scrupuleux, n'hésita pas à la découper à des fins lucratives, non sans ajouter des repeints rendant d'autant plus difficile par la suite le rapprochement entre eux des panneaux dispersés. Et c'est seulement dans la seconde moitié du XX^e siècle, que les experts posèrent les jalons d'une véritable enquête policière. D'hypothèse en hypothèse, on finit par associer à juste titre, en 1974, la conversation de saint Augustin du musée Thomas Henry de Cherbourg au Saint Benoît en extase au désert de Chantilly et au Saint Romuald du musée des Beaux-Arts d'Anvers. Vingt-cinq ans plus tard une restauration du panneau de Chantilly révéla son adéquation parfaite avec le Saint Grégoire le Grand du musée de Philadelphie. Mais manquait encore toute la partie centrale de ce qu'on pressentait bien être une composition autonome et rectangulaire, évoquant la Thébaïde.

La redécouverte de la pièce manquante

C'est alors que le miracle eut lieu. En 2001, Michel Laclotte, ancien directeur du Louvre, et éminent spécialiste de la peinture italienne, identifia en effet dans une collection particulière le panneau central et inférieur - Scènes de la Thébaïde - qui permettait de redonner son sens à l'ensemble, "un véritable puzzle dont les pièces peuvent se réajuster". Ce trésor avait été précieusement conservé dans une famille du sud de la France depuis le milieu du XIX^e siècle, mais allait y rester caché encore dix ans aux yeux du public, ses propriétaires

se refusant, malgré les demandes pressantes de nombreux musées, à la prêter, notamment pour des raisons de sécurité. Conscients de la valeur inestimable de cette oeuvre, ils se résolurent finalement à s'en séparer et nouèrent alors une véritable relation de confiance avec Damien Leclere, commissaire-priseur à Marseille, grâce auquel la peinture réapparut sur le marché de l'art, pour le plus grand émerveillement des acquéreurs potentiels, mais aussi pour les historiens, les experts, les conservateurs et les amateurs passionnés. Cette vente exceptionnelle révéla par ailleurs le dynamisme d'un marché capable de ne pas laisser échapper ses trésors à l'étranger, puisque ce joyau du Quattrocento revient finalement à un collectionneur français, contre des enchérisseurs anglais et italiens. L'histoire de cette Thébaïde ressuscitée démontre à quel point la trajectoire des oeuvres est sinueuse et comment leur protection et leur révélation au public ne sont rendues possibles que grâce aux efforts conjugués de tous les professionnels de l'art. Efforts couronnés aujourd'hui par l'exposition du musée Condé "Fra Angelico, Botticelli... Chefs-d'oeuvre retrouvés", événement majeur de la rentrée culturelle ■

Solveig Conrad-Boucher



COMMISSAIRE- PRISEUR

Des portraits pour découvrir la diversité de notre métier et la richesse humaine de ceux et celles qui le font vivre.



Sandrine et François Dupont, bretons d'adoption

Un parcours universitaire parallèle et une passion commune pour l'art les prédestinaient sans doute à se rencontrer et à incarner leurs goûts partagés dans le travail quotidien au sein de l'étude de Morlaix où ils œuvrent depuis plus de 14 ans. Une étude à la fois ancrée dans la tradition et tournée vers l'avenir, soucieuse des évolutions du métier et d'une nécessaire ouverture croissante sur le monde.

Après des études de droit et trois années passées à la prestigieuse Ecole du Louvre, c'est presque naturellement que François et Sandrine s'orientent vers la profession de commissaire-priseur. « *Cela s'est presque imposé comme une évidence dès ma première année de droit. Ce métier qui allie connaissances de l'art, compétences juridiques et fort relationnel était fait pour moi* », se souvient Sandrine Dupont. Après obtention de l'examen d'accès, les deux futurs époux effectuent plusieurs années de stages dans des études parisiennes où ils découvrent toutes les facettes et les divers rouages de leur profession. L'hôtel Drouot devient alors leur second domicile et ils multiplient les contacts et les échanges avec leurs pairs et leurs aînés.

Le choix de la province

Forts de cette expérience, en l'an 2000, ils décident de sauter le pas et de s'établir à leur compte en province. « *Ni l'un ni l'autre n'étant parisien et la charge financière d'une étude parisienne étant extrêmement lourde, la province était la meilleure perspective pour nous. D'autant que nous souhaitions être vraiment "chez nous", disposer d'un outil de travail que nous maîtriserions complètement, être à la tête d'une entité complète, à notre image.* » Après un tour de France des études susceptibles d'être reprises, le choix se porte sur Morlaix qui présente l'éminent avantage d'être porteur d'un riche passé, notamment dans les ventes à thèmes (Orfèvrerie, Porcelaine de la Compagnie des Indes, Faiences de Quimper), reconnues au niveau national et international. C'est François qui se lance en premier en devenant associé de l'étude, Sandrine l'intégrant en temps que commissaire-priseur salariée. En 2009, Sandrine rachète les

parts du second associé et le couple devient seul maître à bord du navire.

Un défi : conserver et innover

Si les fondations de l'étude sont solides, notamment avec un agenda de ventes bien connu et intégré par le public, le couple doit faire face aux transformations qui touchent la profession comme la « *révolution numérique* » bouleversant de nombreuses habitudes. Une adaptation réussie pour l'étude de Morlaix qui lance son site internet dès 2002 et développe efficacement les ventes en ligne grâce à des partenariats avec « *Drouot Live* » et « *Figaro live* ».

Appréhender ce nouvel outil ne fut pourtant pas chose aisée, tout comme le faire accepter à une clientèle pas toujours très à l'aise avec les nouvelles technologies. Mais aujourd'hui les « *ventes live* » donnent entière satisfaction et sont même devenues un argument supplémentaire de promotion, permettant d'accroître la clientèle et même parfois de vaincre un certain « *snobisme parisianiste* » qui voudrait que les études de province ne s'adressent qu'à une clientèle locale. Or près de 80% de la clientèle des époux Dupont est nationale ou internationale.

Offensifs et imaginatifs

Seul contrecoup négatif à cette tendance, la facilité d'achat par téléphone puis par internet a tendance à vider les salles et donc à faire perdre un certain dynamisme aux ventes. « *Cette tendance est indiscutable pour les ventes courantes, mais il ne faut pas être trop négatif, les salles sont encore combles pour les ventes de prestige et celles consacrées à des thèmes particuliers* », tempère Sandrine Dupont, tandis que son mari ajoute : « *De toute façon, depuis la libéralisation du marché et l'ouverture aux grandes maisons anglo-saxonnes, nous sommes condamnés à innover, à être plus offensifs et imaginatifs. Nous devons aller chercher le client, nous ouvrir au monde, rompre avec les vieilles habitudes. Nous devons montrer que la proximité est aussi une force, que nous offrons une qualité de service incomparable. Nous devons également effacer l'idée que les enchères sont réservées à une élite.* »

Un objectif ambitieux et ardu mais qui porte ses fruits et permet aux maisons de vente de s'inscrire toujours plus au cœur de la cité et de devenir des acteurs à part entière du monde de l'art ■