

ECOLE DU LOUVRE

Levavasseur Charlotte

Le Marché de l'estampe parisien
(2000-2014)

Evolutions et états des lieux

Annexes

Mémoire de stage
2^{de} année de 2^e cycle en marché de l'art

Présenté sous la direction
de M. Patrick Michel

Maître de stage :
Maître David Nordmann

Septembre 2014

Annexes

Lexique

Entretien avec Madame Prouté

Entretien avec Monsieur Xavier Seydoux

Entretien avec Hélène Bonafous-Murat

Entretien avec Dorothée Fertée

Lexique

Aquatinte : Procédé de gravure en creux sur métal, réalisé par l'attaque d'un mordant et dont le but est d'obtenir, à l'impression, des valeurs à la manière d'un lavis, d'un pointillé ou d'un tramé et non à la manière d'un dessin au trait.

Barbe : bavure du métal produite sur les bords de la taille, typique du travail de la pointe sèche.

Bon à tiré (BAT) : épreuves que l'artiste juge conforme à ses exigences. En signant et numérotant cette épreuve il donne l'autorisation de tirage.

Bois : Désigne l'ensemble des techniques de la gravure sur bois

Burin : Désigne en premier un petit ciseau à pointe d'acier utilisé pour creuser une plaque ou de métal. D'autre part c'est un procédé de gravure selon lequel une plaque de métal est incisée à l'aide de cet instrument. Enfin le mot désigne aussi l'estampe obtenue par ce procédé. Cette technique est un dérivé de l'orfèvrerie, en particulier de l'art de la ciselure sur métaux. Technique particulièrement difficile, le burin devant rester toujours perpendiculaire à la plaque ; les lignes courbes s'obtenant en faisant pivoter la plaque.

Eau-forte : Technique de gravure en creux et en taille indirecte. Le dessin est gravé sur une plaque de métal. Contrairement au burin, le métal n'est pas incisé directement à l'aide d'un outil, mais attaqué par un acide, l'eau-forte, qui a donné son nom à cette technique. L'eau-forte étant travaillée directement sur une couche de vernis recouvrant la plaque, cette technique permet plus de spontanéité que la gravure sur bois ou le burin.

Echoppe : Outil utilisé pour la taille du bois. ; **Echoppeur** : Artisan travaillant la taille du bois avec cet outil.

Epreuves : toute impression faite à partir d'une matrice

Fac-similé : gravure mécanique, reproduisant le trait du dessin

Filigrane : Marque de fabrique d'une imprimerie, visibles par transparence dans l'épaisseur des papiers. L'étude précise des filigranes permet l'attribution et la datation des estampes, avec une marge approximative

Lithographie : Technique d'impression permettant la reproduction à de multiples exemplaires d'un tracé exécuté à l'encre ou au crayon sur une pierre calcaire dont la porosité retient l'eau. L'artiste commence à dessiner sur la pierre à l'aide d'un crayon gras, puis fixe le dessin avec une solution spéciale. Dans les zones vierges, la solution rend la pierre perméable à l'eau mais imperméable au gras. On lave ensuite la pierre à l'eau et on procède à l'encrage avec un rouleau. Cette technique permet d'obtenir des estampes présentant la force et la spontanéité du dessin. Ce fut l'une des principales raisons de son succès auprès des artistes, à qui elle permet pour la première fois de produire des œuvres à un grand nombre d'exemplaires (une reproductibilité presque infini), sans qu'ils possèdent nécessairement les compétences indispensables qu'exige la gravure traditionnelle.

Monogramme : Initiales représentant la signature d'un artiste.

Morsure, mordre : Désigne l'action de l'acide qui attaque les parties de la plaque de métal non protégée par le vernis qui correspondent au dessin. Pour les techniques de l'eau-forte et de l'aquatinte

Papier :

Chine : beau papier, d'une finesse extrême, fabriqué à partir de paille de riz. Les traces en forme d'arc de cercle, visible sur le papier sont dues au balayage de ce dernier avec une plume d'oiseau lors du séchage. Ces traces permettent ainsi de reconnaître les faux.

Japon : Papier fabriqué à partir de la cellulose des pousses de bambou

Vergé : se dit d'un papier ou les vergeures sont visibles ; **Vergeures :** marques laissées par les fils de laitons, tendus sur les cadres destiné à retenir la pâte à papier lors de la fabrication.

Vélin : Papier lisse, soyeux, non vergé. Il existe toute sorte de vélin : vélin, fort, crème...

Papier report : Employé en lithographie, il s'agit d'un papier préparé sur lequel l'artiste exécute son dessin, qui sera ensuite transféré par l'imprimante sur la pierre lithographique.

Photomécanique : Se dit des procédés utilisés pour la confection des formes d'impression. Ils comportent : les opérations photographiques ; les opérations de copie sur une planche, en général de métal, dont la surface a été sensibilisée ; les opérations de gravure ou de préparation, qui rendent cette planche propre à l'impression.

Planche : Terme désignant à l'origine le bloc de bois à graver, puis par la suite, les plaques métalliques. On utilise ce mot aussi pour l'épreuve imprimée.

Plaque : Support de métal destiné à recevoir l'image à imprimer.

Portefeuille : grande boites dans lequel le collectionneur et le marchand rangent leurs estampes. On parle souvent de collectionneur de portefeuille. Ces boites sont rangées par ordre alphabétique. A l'intérieur, les estampes sont classées par une double rubrique : nom de l'artiste et titre de la pièce. Pour le XVIII^e siècle, siècle par excellence des épreuves d'interprétations, les pièces seront classées au nom du peintre ou du dessinateur et non à celui du graveur.

Rousseurs : Petites taches brunes causées par l'oxydation de certains éléments du papier, ou provenant de matériaux entré au contact de l'estampes.

Sérigraphie : Basée sur le principe du pochoir, la matrice est constituée d'un écran en tissus fin, résistant, en coton ou en nylon, tendue sur un cadre posé sur une feuille de papier. L'encre est vaporisée ou étalée à la brosse, puis étalée à l'aide d'une raclette. Elle traverse ainsi l'écran et se dépose sur le papier. Pour obtenir des effets divers, il est possible de découper des caches de papiers, qui une fois posés sur l'écran, empêchent l'encre de passer.

Entretien avec Madame Prouté.

Véritable référence dans le monde de l'estampe la galerie Prouté existe depuis plus d'un siècle. Aujourd'hui les arrières petites filles du fondateur continuent de vendre des estampes et de défendre les valeurs familiales. Les œuvres présentées sont le sujet d'études minutieuses et d'une qualité sans pareil. Madame Prouté a bien voulu répondre à quelques questions permettant ainsi de mieux comprendre ce milieu si particulier.

Quelles sont les caractéristiques du marchand d'estampes ? Et pensez vous que le métier a évolué ?

Je pense en effet que le métier a évolué. Si l'on compare le début des années 1980 à maintenant, il y a des points communs, certes, mais aussi beaucoup de changements. La marchandise n'est plus la même et elle se fait plus rare. On envisage les choses autrement, on se consacre à des thèmes différents.

Est-ce la manière de vendre, l'approche du client, les thèmes qui ont changé?

Tout est lié à la raréfaction de la marchandise, c'est une évidence, et aussi à l'évolution des goûts. Nous avons dû centrer nos ventes sur certains thèmes. Nous continuons de vendre des thèmes comme la topographie, le portrait, mais en moins grande quantité qu'avant. La topographie qui pouvait avoir un intérêt documentaire, décoratif, historique, n'intéresse plus.

A l'époque de mon grand-père, la galerie était pleine de cartons, classés par thématiques : danse, musique, locomotion. Des thèmes qui, aujourd'hui ne remplissent même pas le quart d'un carton.

Quels sont alors les goûts du public aujourd'hui ? Que vous demande-t-on ?

Nous avons une clientèle très vaste et notre choix l'est tout autant. Mais, depuis quelque temps notre clientèle se renouvelle. Beaucoup de jeunes amateurs, qui achètent par impulsion et qui suivent leurs coups de cœur. Ils achètent le plus souvent des estampes contemporaines.

Le contemporain à donc pris une grande place dans vos ventes ?

Oui en effet. Nous y voyons aussi un moyen de sensibiliser les gens à d'autres époques qu'ils connaissent moins. Les estampes anciennes par exemples. La galerie Prouté est très ouverte, et nous avons une équipe passionnée qui prend le temps de conseiller les gens qui le souhaitent

De ce fait, pensez-vous avoir un rôle de formation du goût ?

Tout à fait. Eduquer est un bon terme et ce n'est pas péjoratif. Nous les éduquons en leur montrant des pièces et des artistes qu'ils ne connaissent pas. Les vitrines sont très éducatives. On les change tous les quinze jours car elles ont un véritable impact sur le public.

La gravure occupe une place particulière dans l'histoire de l'art et en art. Est-ce un art plus difficile à appréhender pour le public ?

Oui c'est un art qui demande des connaissances particulières, liées à la difficulté d'appréhender les techniques, les tirages..... Arriver à reconnaître un Rembrandt tirage XVII^e ou XIX^e cela demande du temps et beaucoup d'observation, de l'expérience.

Parmi les amateurs qui viennent vous voir, certains s'intéressent-ils de plus près à l'estampe par la suite ? Quel est le profil du collectionneur ?

Certains acheteurs ne désirent pas connaître l'art de la gravure, ils veulent seulement une belle image. D'autres demandent plus de renseignements, sur les techniques par exemple.

Je préfère le mot amateur pour les temps actuels. Il y a encore quelques grands collectionneurs, des gens très pointus, mais ils sont moins nombreux qu'avant. Il faut des moyens considérables pour constituer une collection de maîtres anciens de nos jours. Cependant certains de nos jeunes clients sont de véritables connaisseurs. Ils se cultivent par eux même, ils achètent des catalogues d'expositions

L'estampe reste encore aujourd'hui un marché abordable ? Est-ce le critère principal qui amène un collectionneur vers l'estampe ?

Il est sur qu'il est plus abordable de commencer une petite collection de gravures qu'une collection de dessins et c'est donc l'un des critères. Mais cela dépend des artistes auxquels on s'intéresse. Il faut rester ouvert d'esprit. Il ne faut pas avoir d'idées arrêtées sur les signatures ou sur les grands noms. Il ne faut pas avoir trop d'a priori sur les choses.

Lorsque vous ne vendez pas à des particuliers, vendez-vous à des marchands, des institutions ?

Aux deux. Lorsque nous allons à la Print Fair de New York, nous vendons à des musées. Pour les marchands d'estampe ancienne que nous sommes, c'est une foire passionnante. Conservateurs et marchands s'y retrouvent, discutent, passent la semaine à regarder toutes les boîtes, toutes les gravures, à prendre les estampes pour les emmener sur d'autres stands afin de les comparer.

Avez-vous plus d'étrangers que de Français dans votre clientèle ?

Plus de la moitié de notre clientèle est française. Le reste se partage entre les Etats-Unis et l'Europe.

Où trouvez-vous et où achetez-vous vos pièces ?

Nous aimons acheter à des particuliers, mais cela est beaucoup moins fréquent qu'avant. Nous sommes extrêmement sollicités, mais nous opérons une grande sélection. Le particulier reste une grande source d'approvisionnement. Des collections qui ont été formées en partie chez nous reviennent de temps en temps. Ensuite nous achetons à Drouot et dans les maisons de ventes étrangères.

Quel est votre rapport avec les maisons de ventes ?

Un rapport commercial. Nous sommes heureux qu'il existe des maisons de ventes.

Les prix pratiqués en maisons de vente ne sont-ils pas un problème lorsqu'un particulier vient vous voir en exigeant le même prix ?

Oui bien sur. Mais c'est surtout Internet qui a apporté ce changement. Les gens trouvent le prix d'une adjudication et pensent que leur gravure vaut le même prix. Mais souvent ce n'est pas le même état ni le même tirage. Les gens ne sont pas capables de le comprendre ou de le constater. Il faut manier Internet avec prudence. Il est vrai que cela a changé la donne.

En bien, en mal ?

En bien, car pour nous aussi Internet est une source d'indications précieuses. En moins bien car cela peut fausser le marché en montrant des prix exorbitants qui ne correspondent absolument pas à la marchandise que nous apportent les gens.

Comme dans les maisons de ventes vous produisez un ou deux catalogues par an, accordez vous une place particulière à la description ?

Oui nous tenons à bien décrire les défauts... Nous avons des clients qui connaissent la qualité de nos notices et qui nous achètent des œuvres depuis des années sans les voir.

Il n'y a pas eu besoin de la venue d'Internet pour acheter sans voir.

Non, les clients nous font confiance et surtout ils savent ce qu'ils achètent. Des clients américains achetaient déjà du temps de mon grand-père sans voir les œuvres au préalable. Il est vrai qu'en général ce sont des œuvres moins soumises à comparaison comme peuvent l'être les œuvres de Dürer.

Quelle est la définition de l'estampe originale ? Et d'interprétation. ?

Il y a une très grande différence entre les deux.

L'estampe originale c'est celle qui a été dessinée, créée, gravée par le même graveur

Pour l'interprétation, on peut citer les gravures d'après Watteau. Au XIX^e ce sont essentiellement des gravures se rapprochant de la représentation de tableaux déjà existants.

Est-ce un critère pour l'acheteur ?

Oui car certaines personnes, par exemple, ne recherchent que de l'interprétation ayant une valeur historique ou documentaire. C'est le tableau qui intéresse, pas le graveur.

Quels sont les thèmes qui fonctionnent de nos jours ?

La topographie marche moins bien, mais les plans de Paris plaisent toujours. Les représentations florales sont passées de mode. On continue aussi à vendre des portraits mais en moins grand nombre qu'avant. Nous sommes une maison avec un choix tellement large, que les gens s'imaginent toujours que l'on peut tout trouver chez nous.

Comment se porte le marché de l'ancien ?

Il ne se porte pas si mal, le tout est de trouver des œuvres n'atteignant pas des prix exorbitants. Nous n'achetons pas certaines œuvres car notre clientèle n'a pas le budget. On essaie de trouver des belles pièces en main privée, ou dans des anciennes collections qui nous reviennent

L'estampe en noir et blanc souffre-t-elle d'un désintérêt de la part du public ?

Certaines personnes exigent des estampes en couleurs, mais je pense simplement que c'est dû à un manque de connaissances et d'éducation. La couleur est tellement présente dans notre vie quotidienne. Je crois qu'il y a autant de gens qui s'intéressent à la couleur qu'au noir et blanc

Quels sont aujourd'hui les artistes qui se vendent moins ? D'autres au contraire ont-ils retrouvé une cote ?

Il y a des modes, il y a en effet des choses qui se vendent moins bien. Certains artistes défient le temps comme Daumier. C'est un artiste qui reste absolument universel. Des artistes comme Grandville, Fantin-Latour, se vendaient difficilement il y a trente ans et restent toujours difficile à vendre.

Quel est la place du faux dans le marché de l'estampe ?

Les faux ont toujours existé mais il y en a de plus en plus. Les estampes modernes et contemporaines sont les plus touchées. Des noms comme Chagall, Picasso sont souvent falsifiés. On nous en propose de temps en temps. Il faut vraiment être très prudent. Il est nécessaire dans certains cas d'avoir les catalogues raisonnés pour comparer les moindres traits. Il faut prendre les mesures et si cela ne correspond pas à quelques millimètres... Sans parler des signatures...

Pourquoi ne vendez vous pas de Picasso, de Chagall ? Vous n'avez pas la clientèle ?

Nous en vendons, mais ce n'est pas notre spécialité. Il y en a tellement en vente ailleurs chez des confrères et aux ventes aux enchères. C'est aussi une question de prix. Leurs œuvres atteignent souvent des sommes que nous ne sommes pas prêt à engager.

Sélectionnez- vous de belles œuvres mal conservées ? Les restaurez-vous par la suite ?

Bien sûr nous ne mettons pas en vente des œuvres abimées, déchirées, jaunies. L'acheteur est souvent sensible à la présence de tache sur une épreuve. Si vraiment le travail de restauration est trop important, nous n'achetons pas l'épreuve. Nous avons toujours eu à cœur de présenter de belles choses. Cependant les belles épreuves se raréfiant, nous acceptons de temps en temps des marchandises avec des défauts. A l'époque de mon grand-père, les marchands comme les clients étaient beaucoup moins exigeants qu'à l'heure actuelle. Quand on voit certaines marchandises vendues par notre grand-père ou notre arrière grand-père, je me dis que l'on ne s'embarrassait pas à faire restaurer ou même à penser le faire. On laissait les choses telles quelles.

Quels sont alors les critères d'une belle épreuve ?

La très belle épreuve est une épreuve du vivant de l'artiste. C'est une épreuve bien tirée, contrastée, qui est en bon état et représentative de l'œuvre de l'artiste.

Quelle est l'importance des marges ?

C'est en fonction de l'époque. Du temps de Dürer il n'y avait pas de marges. Il y a peu de temps nous avons reçu une épreuve de l'artiste avec des marges. Cela nous a véritablement troublés.

Le plus important c'est la marque du cuivre, que le sujet n'ait pas été touché, qu'il n'ait pas été rogné. C'est un des plus grands critères pour nous. Il ne faut pas que le sujet soit entamé.

Les expositions conçues par les musées ont-elles une influence sur le marché ? Le voyez vous au sein de votre galerie ?

Oui tout à fait. Nos vitrines sont d'ailleurs parfois créées en fonction des expositions. L'exposition Vallotton avait d'ailleurs déclenché un certain intérêt chez les clients. Ce n'était pas le cas avant. Je pense que les gens de nos jours vont voir de plus en plus d'expositions.

Quel est l'avenir de l'estampe ?

Je crois qu'il y a un avenir. Il y a de très bons artistes contemporains.

Et le marché de l'estampe en lui-même ? Car c'est un marché assez réduit ?

Effectivement c'est un marché qui reste assez confidentiel, mais c'est un marché qui perdure.

Entretien avec Xavier Seydoux

La galerie de Xavier Seydoux propose depuis 1995 des estampes de maîtres du XVI^e au XIX^e siècle. Rencontre avec un galeriste, défenseur de l'estampe originale et des estampes anciennes et modernes.

Quelles sont les caractéristiques du marchand d'estampes aujourd'hui ?

Je dirais plutôt qu'il y a différents types de marchand d'estampes.

Il y a des marchands comme moi, vendant des épreuves d'artistes, de graveurs, de peintres-graveurs, qui ont eu une démarche artistique. Puis il y a les marchands vendant des estampes de décoration, représentant des fleurs, des villes... Il y a enfin les marchands d'estampes contemporaines, uniquement consacrés à ce domaine. On peut aussi citer différentes méthodes de travail, comme les marchands en chambre ou les marchands vendant uniquement sur Internet.

L'estampe connaît-elle un boom de nos jours ? Les maisons de ventes aux enchères présentent au moins trois ventes cataloguées par an ? Qu'en pensez-vous ?

Je ne parlerais pas de boom de l'estampe. Les nouvelles technologies permettent de produire plus de catalogues avec de belles images. Les commissaires priseurs sont aussi des marchands et mettent ainsi en valeur les œuvres qu'on leurs apportent.

Les gens vont-ils plus facilement vendre et acheter dans les maisons de ventes que dans les galeries ?

Ce n'est pas la même démarche... Les maisons de vente sont plus à la mode en ce moment. Elles ont aussi des grands et gros moyens de communication qui touchent tous les publics. Les catalogues sur Internet sont de véritables vitrines commerciales.

Quelles sont les relations entre maisons de ventes et marchands ? Achetez-vous en maison de vente ?

Il n'y a pas de compétition entre maisons de ventes et marchands. J'achète en maison de vente si une épreuve m'intéresse. Le seul reproche que les maisons de ventes peuvent faire aux marchands et particulièrement aux marchands d'estampes, est la mise en ligne des adjudications. En effet de nombreux clients m'apportent une épreuve en me citant son

adjudication aux enchères. Mais le prix d'une estampe dépend de tellement de critères différents. Il suffit qu'une estampe soit d'un premier état pour qu'elle atteigne 10.000 euros. Si celle du client est une reproduction, elle n'atteindra bien entendu jamais ce prix là. Toutes ces nuances sont difficiles à expliquer au client.

A ce propos quels sont pour vous les critères d'une « épreuve parfaite » ?

Le tirage est très important. Si c'est un tirage d'époque, celui-ci aura bien plus de valeur. Puis l'état de conservation ainsi que la rareté de l'épreuve.

Pour vous qu'elle est la définition d'une estampe originale ?

Depuis quelques années, moi-même et d'autres comme Hélène Bonafous-Murat, nous battons pour redéfinir la notion d'estampe originale. Mais commençons d'abord par définir l'estampe : c'est un tirage effectué à l'aide d'impression en enlevant les procédés photomécaniques. Aujourd'hui l'estampe originale, est une épreuve où l'artiste a lui-même travaillé sur la matrice.

Mais cette définition est fluctuante. On accepte en effet qu'aux origines de l'estampes jusqu'aux années 1600-1650, la création d'une gravure soit souvent un travail à deux mains. Les gravures de *la Vie de la Vierge* de Dürer, restent originales quand même.

La définition évolue environ tous les 25 ans, dès l'apparition de nouvelles techniques, notamment au tournant du XX^e siècle avec l'apparition de la photographie et des moyens photomécaniques comme l'héliogravure... Il faut qu'un véritable débat soit effectué autour de la définition de l'estampe originale, surtout depuis l'apparition du numérique. Les nouvelles épreuves d'artistes sont toujours aux frontières de la photographie, de l'estampe et de divers procédés.

Pour revenir au marché de l'estampe, quel est le profil de l'amateur d'estampes aujourd'hui ? Celui-ci a-t-il évolué ?

Je ne sais pas s'il y a véritablement de profil, il y a différents acheteurs. Certains cherchent simplement une jolie image pour décorer leurs murs, comme des fleurs ou des vues de villes (œuvres que je ne propose pas à la vente). Parmi mes clients, je compte des clients de passage, attirés par une œuvre en vitrine. Mais aussi des amateurs plus « éclairés », qui connaissent la gravure. L'amateur à l'ancienne comme au XVIII^e ou au XIX^e n'existe plus tellement. Ils gardaient leurs épreuves dans des cartons et ne les sortaient qu'en de rares

occasions : pour les admirer ou pour les montrer à leur famille et amis. Il était très rare que ceux-ci fassent étalage de leurs collections sur leur mur.

Aujourd'hui nous sommes dans une société d'image. Il est devenu plus important de montrer ce que l'on achète et ce que l'on possède. Il faut donc oublier cette image du collectionneur et de ses cartons. J'essaie quand même d'expliquer à mes clients qu'une estampe est une œuvre fragile, qu'il faut éviter, par exemple de la mettre dans des endroits ensoleillés, si l'on ne souhaite pas voir le papier jaunir.

Vendez-vous uniquement à des particuliers ?

Non je vends aussi à des marchands français et étrangers ainsi qu'à des institutions.

Quel est la part des étrangers dans votre clientèle ? Et qui sont-ils ?

Je ne l'ai jamais établi. Il y a un peu de tout, des Américains, mais aussi beaucoup d'Allemands qui possèdent une grande culture de l'estampe.

Que recherchent vos clients ?

Une belle épreuve en très bon état et rare.

L'état de conservation est une part importante dans le choix du client ?

Oui très importante. Mais j'essaie de faire comprendre à mes clients qu'une épreuve parfaite est de plus en plus rare de nos jours. La présence d'imperfections légères ne dénaturent pas l'œuvre pour autant.

Le marché de l'estampe souffre-t-il d'une raréfaction de la marchandise ?

Oui, surtout pour les épreuves des grands maîtres de l'art ancien, Mais c'est un phénomène général. Je reste persuadé qu'il reste encore de belles œuvres à découvrir. On me disait déjà il y a vingt ans, qu'on ne trouvait plus rien... et pourtant il y a encore des belles épreuves qui apparaissent.

Comment se porte le marché de l'estampe ancienne ?

C'est un marché qui se porte bien. Il y a une raréfaction, surtout pour les bons états, mais malgré tout c'est un marché qui se tient. Même si les acheteurs sont moins nombreux. Nous sommes dans un monde où la couleur a envahi notre vie et les gens apprécient moins le

noir et blanc. Les sujets intellectuels et la complexité des techniques peuvent freiner les acheteurs.

Hormis l'ancien, quels sont les thèmes ou les époques qui marchent ou ne marchent pas ?

C'est difficile à dire... tout cela est aléatoire et aujourd'hui la mode et les goûts changent plus vite qu'avant. Je dirais que la femme nue et l'homme nu plaisent toujours autant. Je pense que l'estampe de décoration séduit moins d'amateurs qu'avant, ainsi que la période des années 1920-30.

Pensez-vous que les expositions présentant des estampes d'Odilon Redon ou Félix Vallotton, influencent le marché ?

Oui sûrement, mais à très court terme, sur une année peut-être. On a vu, en effet ressortir beaucoup de Vallotton après l'exposition

Quel est la place du faux dans le marché de l'estampe ?

Les fausses épreuves ne touchent uniquement que des grands noms, comme Rembrandt, Goya, Picasso, Chagall Miro. La place du faux est relativement grande, et en même temps assez petite vu les nombreux artistes ayant gravé ces derniers siècles.

Pour finir quel est pour vous l'avenir de l'estampe ?

Il est sans optimisme et sans pessimisme. Il faut surtout promouvoir l'estampe, par des publications et des expositions.

Entretien Hélène Bonafous-Murat

Hélène Bonafous-Murat est experte auprès des maisons de vente Ader et Piasa pour les estampes anciennes, modernes et contemporaines. Elle acquiert son expérience durant presque vingt ans dans la galerie de son beau-père, grand marchand d'estampe. Elle nous livre ici sa vision du monde de l'estampe, nous raconte son expérience, les évolutions qu'elle a pu constater et les valeurs qu'elle défend.

Les ventes cataloguées d'estampes, uniquement d'estampes, sont-elles récentes ?

Les ventes Petiet existent depuis 1991. On peut parler de vente d'estampes depuis 1998. J'ai le souvenir d'avoir moi-même participé à cette vente de 1998. C'est à ce moment que mon beau-père a commencé à travailler en tant qu'expert pour les ventes aux enchères d'estampes. C'est à la suite des ventes Petiet que s'est développé le marché des estampes dans les ventes aux enchères. Au rythme de deux par an, les ventes ont dû créer un mouvement.

Elles ont montré que l'estampe était une œuvre d'art, un produit à part entière, si bien que les gens ont commencé à venir vendre aux enchères les œuvres qu'ils avaient chez eux, ou chez les marchands comme mon beau-père par exemple. C'est ainsi que le partenariat avec Piasa s'est créé et que sont apparues des ventes d'estampes en dehors des ventes Petiet. C'étaient des petites ventes, avec environ deux cents lots

Avez-vous constaté une évolution du métier de marchands d'estampes ces vingt dernières années ?

Le métier de marchand d'estampes à l'ancienne tel que le pratiquait le Père Prouté, Henri Petiet et mon beau-père : ce métier là est en train de disparaître. Aujourd'hui ne survivent que quelques « petits marchands », des gens passionnés avec beaucoup de mérite. Il n'y a malheureusement pas de renouvellement d'envergure en France.

Comment expliquez-vous ce désintérêt pour l'estampe ?

C'est un débat que l'on avait déjà au XIX^e siècle. Avec l'invention de la photographie l'estampe fut amplement décriée.

De nos jours certains artistes contemporains pratiquant l'estampe sont renommés, mais beaucoup sont présentés et soutenus par des grands collectionneurs comme Pinault, et ces estampes là sont des produits de spéculation. Je considère que c'est une approche qui ne regarde pas l'œuvre pour ce qu'elle est : une œuvre en lien avec un certain artisanat. Et c'est ce que je défends. De nombreuses personnes déconsidèrent l'estampe car elle ne représente pour eux qu'une œuvre artisanale.

Pourquoi défendez-vous plus l'estampe ancienne et moderne ?

C'est une question de formation. Ces époques étaient celles défendues par mon beau-père. Je défends aussi les estampes qui peuvent être considérées par le marché comme modestes, pour leur intérêt graphique, iconologique, historique ou bien encore littéraire. C'est une approche qui se fait en fonction des œuvres.

Cependant je n'exclus pas de mes ventes les estampes contemporaines. Mon propos c'est aussi de monter une vente aux enchères cohérentes en essayant d'avoir des œuvres anciennes, modernes et contemporaines à parts égales. De temps en temps, en fonction de la marchandise qui m'est proposée, il m'arrive de créer un catalogue autour d'un thème comme le japonisme.

Pour quelqu'un qui souhaiterait collectionner des estampes, est-il important d'aller voir les œuvres ?

C'est ce qu'il y a de plus important. Il faut apprendre à comparer. Une épreuve de Rembrandt en tirage XVII^e ne ressemble pas à un tirage XVIII^e ou XIX^e, ou une copie, ou encore une héliogravure... Tout cela demande vraiment « de se les mettre dans l'œil », de les toucher, de les sentir.

Quel est aujourd'hui le profil du collectionneur d'estampes ?

Il n'y a pas de profil. Les collectionneurs à l'ancienne, qui ont aujourd'hui quatre-vingts ans, sont en train de disparaître. Collectionner l'estampe n'est plus une manie, ni une typologie comme cela pouvait l'être aux XVIII^e, XIX^e siècles.

Je vois de temps en temps des clients, quarantenaires, qui ont un peu de moyen, du goût et de la culture, des gens secrets, réservés, qui ont une approche des livres et de l'histoire. Ces qualités leurs permettent de commencer de belles collections d'estampes. Mais aujourd'hui en France nous n'avons pas de nombreux et grands collectionneurs d'estampes. Il

y a des acheteurs, et beaucoup d'achats impulsifs. Des personnes qui veulent des objets décoratifs pour mettre sur leurs murs.

Les gens qui ont la quarantaine, avec des moyens, qui travaillent dans la finance par exemple, ne se tournent pas vers l'estampe, ou seulement l'estampe contemporaine. Ils achèteront un beau Soulage, un beau Calder, un beau Miro, des artistes de renom qu'ils peuvent identifier. Ce sont des personnes qui en général n'ont pas pu développer leur culture littéraire et artistique. On constate une véritable lacune culturelle.

Encore une fois, l'image du collectionneur intellectuel et instruit, qui connaît l'estampe parfois mieux que le marchand, n'existe plus ?

Il ne faut pas exagérer, cela existe encore et lorsque je travaillais chez Arsène, il m'arrivait d'en voir. Cependant le milieu des ventes aux enchères est complètement différent, ce n'est pas le même public. Les ventes aux enchères mettent en compétition des acheteurs pour une œuvre. L'expert met un prix qu'il estime juste. Ce n'est absolument pas le même métier. Les maisons de ventes n'ont pas d'intérêt à faire découvrir des œuvres et des artistes, ce ne sont que des marchandises.

A ce propos, quelle est votre définition de l'estampe originale ?

C'est une question très importante même si je n'ai pas de réponse toute faite.

Pour beaucoup d'institutions une œuvre est originale à partir du moment où cette dernière est signée et numérotée. Ce n'est pas ce que je défends. Pour moi, l'œuvre n'est originale que si l'artiste a travaillé la matrice ou l'a supervisé. Pour autant l'œuvre n'est pas forcément signée. Par exemple dans les estampes anciennes la notion de signature n'existait pas. De même chez les modernes, les artistes ne signaient pas toutes leurs épreuves. Celles de La Suite Vollard de Picasso, par exemple, ne portent pas toutes la signature de l'artiste. Elles n'en sont pas moins originales.

Inversement des œuvres « d'après Chagall » ou « d'après Picasso », signées par l'artiste ne sont, pour ma part, pas originales, car l'artiste n'a pas travaillé la matrice. Cependant, nous ne considérons pas ces œuvres comme des copies ou des reproductions ce sont des estampes d'interprétation. C'est la terminologie à laquelle Arsène tenait et c'est aussi celle que je trouve la plus juste.

Dans un de ses catalogues, Monsieur Prouté reconnaît comme originales les estampes pour lesquelles l'artiste s'est fait aider par un artisan, sont-elles originales pour vous ?

Il est évident que pour un artiste comme Chagall par exemple, il est impossible qu'il ait pu faire la mise sur pierre de toutes ses œuvres. C'est une technique qui nécessite un chromiste, des techniciens. Cependant comme presque toutes les épreuves sont signées, on considère qu'elles sont originales. Dans tous les cas il n'a pas travaillé la pierre lui-même. C'est un chromiste qui a effectué ce travail d'après un dessin fourni par Chagall. De plus, l'artiste n'est pas toujours présent. Il m'est arrivé de visiter des ateliers de lithographies où de nombreuses œuvres sont effectuées en l'absence de l'artiste. Ce dernier venant les signer à son retour, et ces œuvres sont considérées comme originales... Il y a un grand débat à faire, notamment avec l'arrivée du numérique.

Pendant longtemps on a parlé d'estampes de reproduction, aujourd'hui on parle d'estampes d'interprétation, quelles sont les nuances ?

Pour la reproduction il y a forcément un procédé de reproduction photographique. On passe par une photo, pixellisation, transfert sur des plaques....

L'estampe d'interprétation est le travail d'un graveur qui grave d'après un artiste. Il existe de nombreuses estampes d'après Delacroix, d'après Watteau. Les graveurs ont le souci de rendre hommage à l'artiste et à l'œuvre, plus que de tromper.

A ce propos, que vend-on et qu'achète-t-on aujourd'hui ?

Le XVIII^e siècle, grand siècle de l'interprétation, ne se vend plus du tout de nos jours. Les gravures en couleur d'après Boucher par exemple sont devenues invendables. Cependant en estampe moderne et contemporaine, un Chagall ou une interprétation d'après Chagall, se vend parfaitement bien. Il s'agit ici d'achats spéculatifs. Souvent ces œuvres d'interprétation sont revendues par des galeries aux Etats-Unis, en Angleterre ou en Allemagne comme une œuvre originale de Chagall. C'est une pratique courante, car l'acheteur ne fait pas la différence. Certains « d'après Chagall » peuvent atteindre le même prix que des Chagall, tout dépend du sujet. Certains sont très recherchés comme le coq, les amoureux, le clocher... on achète un produit.

Quels sont les critères de qualité d'une estampe pour vous et aux yeux des acheteurs ? Quelle serait l'épreuve parfaite ?

Il y en avait une récemment dans ma dernière vente Piasa. C'était une épreuve du XVIII^e, d'après Lancret gravé par Le Bas, *Le Repas Italien*. C'était une magnifique épreuve d'interprétation, une épreuve à toute marge avec son pli de séchage vertical. Elle n'avait jamais été lavée. Le papier avait « sa main, la main du XVIII^e siècle. » C'était un papier fort, épais, comme il doit l'être à cette époque là. Ce n'était pas une œuvre majeure en soi, mais elle possédait toutes les caractéristiques d'une très belle estampe.

L'épreuve parfaite, doit être sans défaut, jamais remise sous presse, pas déchirée, pas restaurée, évidemment. La qualité d'impression est aussi très importante. Il peut y avoir des épreuves superbes à l'impression, mais dont les marges sont complètement déchiquetées, je ne les décrirais pas alors comme de très belles épreuves.

A ce propos quelle est l'importance des marges ?

Pour l'estampe ancienne, il n'y a jamais de marges. Il faut connaître l'histoire du papier, sa rareté, sa valeur. Au XVI^e, XVII^e siècle, le papier est très cher, et il ne viendrait pas l'idée à l'artisan de laisser des marges. L'estampe était en feuille, conservée dans des albums.

Aujourd'hui, nous regardons une œuvre avec des marges car nous sommes habitués à voir des tableaux avec des cadres et des passe-partout. Les marges jouent un peu ce rôle-là. Il est difficile d'imaginer un Picasso sans marge, ce serait dénaturer l'œuvre et cela voudrait dire que les marges ont été rognées, ce qui impliquerait une baisse du prix.

Il est nécessaire que l'épreuve soit intègre, que le papier ne soit pas trafiqué, qu'elle ait été parfaitement conservée

Le critère de rareté rentre-t-il en jeu dans la définition d'une parfaite épreuve ?

Non, cela n'a rien à voir. En général je souligne la rareté, en disant très belle et rare épreuve, si je sais qu'elle est rare. Je me suis forgée un code pour classer les épreuves : bonnes, belles, très belles et enfin de temps en temps parfaites

Lorsqu'un client vous apporte une œuvre abîmée, conseillez-vous la restauration ?

Rarement, je préfère ne pas prendre une œuvre qui nécessite une restauration. De manière générale, je sais que le client ne souhaite pas engager ce genre de frais. Si l'œuvre est rarissime et qu'elle en vaut 50 000 ou même 10 000, alors la restauration la revalorisera.

De manière générale je préfère annoncer les défauts. Je sélectionne de manière très précise les œuvres que je désire mettre en vente. Je ne prendrais pas de marchandises provenant de marchands. Ils m'apportent souvent ce qu'ils ne réussissent pas à vendre dans leurs galeries, des marchandises de moindre qualité. Ce n'est pas le même milieu et chacun son métier.

Comment expliquez-vous que des gravures estimées peu atteignent en vente des prix faramineux ?

Cela arrive parfois. Nous pouvons prendre un exemple dans la dernière vente Ader C'était une gravure de Thévenin, représentant la prise de la Bastille. Je l'avais estimée entre 600 et 800 euros. Elle était abîmée mais c'était un premier état avant la lettre. Elle a atteint le jour de la vente 8500 euros. Trois marchands américains très importants et des musées américains étaient intéressés par cette gravure. Ils se sont donc tous fait concurrence. Cette gravure représentait un sujet mythique, et était une œuvre rare. Si elle n'avait pas eu autant de défauts et si peu de marges, j'aurais augmenté son estimation, au moins jusqu'à 3000 euros.

Cette gravure se trouvait parmi des dizaines d'autres dans un carton. Mais j'ai pu facilement la reconnaître, car je l'avais souvent vue dans un catalogue spécialisé sur les gravures de l'ancien Régime. Le travail de l'expert est de reconnaître et de trouver la rareté.

A propos des Américains, ont-ils un grand rôle dans le marché de l'estampe ?

En effet ils achètent énormément car ils ont des incitations fiscales. De ce fait depuis les années 1980 tous les musées de la moindre ville américaine ont un département d'estampes. Lorsqu'un amateur ou un marchand achète une estampe, et en fait don par la suite à un musée, il est défiscalisé. Cela explique la disparition des œuvres des greniers français depuis les années 1980.

Les Etats-Unis sont une nation jeune qui a besoin de constituer des collections d'œuvres anciennes, et c'est une des explications de la raréfaction du marché de l'ancien.

Malheureusement ce sont des œuvres que l'on ne reverra plus car elles ne ressortiront jamais des musées. C'est la différence avec l'amateur ou le collectionneur, car en règle générale sa collection revient toujours sur le marché.

On ne mesure pas assez ce phénomène. Nous avons la chance en France d'avoir le Cabinet des estampes à la Bibliothèque Nationale de France, qui existe depuis le XVII^e siècle. Les musées français achètent peu d'estampes anciennes car le Cabinet les possède presque toutes. Mais les autres musées, américains mais aussi européens, voire même les Saoudiens un jour... achètent et achètent des raretés.

On voit de plus en plus de catalogues avec des estampes contemporaines. Vous-même qui défendez l'estampe ancienne et moderne, vos catalogues présentent des estampes contemporaines. L'estampe contemporaine est-elle en plein boom ?

J'ai toujours vécu dans un monde où se vendaient des estampes anciennes et modernes. Ces dernières années, j'ai de plus en plus développé la partie contemporaine dans les catalogues de vente ; une période que je fais commencer vers 1945. L'artiste peut être mort.

C'est un argument marketing. C'est vraiment depuis ces cinq dernières années que j'ai scindé en trois mes catalogues. Je trouve le rythme ternaire plus élégant, plus dynamique et si l'on souhaite effectuer des ventes bien alimentées, les maisons de vente, comme les experts, ont tout intérêt à intégrer des estampes contemporaines.

D'après-vous pourquoi Art-curial et Cornette de Saint-Cyr, ne font que du contemporain ?

Tout simplement parce qu'ils n'ont pas d'expert. L'estampe ancienne nécessite une véritable formation. Il est difficile de reconnaître une copie d'un original, un premier tirage d'un tirage... L'ancien devient aussi très difficile à trouver. Si dans la moindre de mes ventes, j'ai cinquante ou soixante lots d'estampes anciennes, c'est déjà excellent. Il y a vingt ans, nous avions des ventes comprenant pas moins de trois cents lots d'œuvres du XVI^e, XVII^e, XVIII^e siècle.

Pour parler de certains artistes de l'époque moderne, comment expliquez-vous le succès de Jean-Emile Laboureur ?

C'est un artiste assez facile pour le public général. J'aurais tendance à le considérer plutôt comme un illustrateur talentueux. Il avait une grande facilité à créer des images plaisantes, séduisantes. C'est un artiste synthétique, il a été cubiste un petit peu, il a surfé sur plusieurs vagues : la vague 1900, le bois brut, et des estampes plus décoratives, illustratives.

Son fils, ces dernières années, avait besoin d'argent et a donc alimenté le marché dans les ventes Ferri ainsi que dans toutes les galeries possibles. Lorsqu'Ader a récupéré la vente de la succession Laboureur j'ai retrouvé ses factures de dépôt.

Les ventes Petiet ont aussi contribué à la cote de l'artiste, le collectionneur en détenait un certains nombres. Il en reste encore dans la famille de l'artiste qui en a conservé, ainsi que les cuivres et les matrices qui peut-être ressortiront un jour.

Mais le grand nombre des épreuves sur le marché a fait baisser les prix. Il y a vingt ans, certaines estampes valaient 1 500 euros, aujourd'hui c'est à peine si nous arrivons à les vendre 500 euros. Hormis les raretés, comme les bois expressionnistes des années 1900.

Un autre artiste se vend bien, depuis le début du siècle, Edgard Chahine. Comment expliquez-vous cela ?

Le fils de Chahine a travaillé de toutes ses forces pour défendre la cote de son père. Les prix ne sont pas forcément très chers, cela dépend des sujets, comme les sujets arméniens. Chahine est de nationalité arménienne et de nombreux Arméniens achètent ses gravures.

Un autre artiste, Foujita ?

Dans ce cas précis, le public est essentiellement japonais. C'est un public qui achète en fonction de ce qu'on leur dit d'acheter. A une époque on leur a conseillé d'acheter Barbizon, puis Gustave Doré, Gustave Moraux, Marie-Laurencin et aujourd'hui Foujita... alors ils achètent. Ils n'achètent que ce qu'ils peuvent revendre au Japon. Pour la succession de Kimiko, son fils a aussi permis de maintenir la cote. Dès qu'un fond ressort, tout le monde se rue dessus. C'est le moment de faire du stock pour le ressortir dans quelques années.

Pour Toulouse Lautrec les estampes en noir et blanc se vendent difficilement, est-ce une tendance générale ?

Oui assez générale. Quant à Lautrec, plus que l'artiste c'est surtout la période des années 1900 qui devient difficile à vendre. C'était une période très prisée par les Américains. Lors de ma dernière vente chez Piasa je présentais trois magnifiques épreuves de James Tissot. Pas une ne s'est vendue et aucun marchands attendus que je connaissais n'a enchéri pourtant l'une d'elle estimée 1200 euros réunissait tous les critères de perfection. Nous n'avons pas eu une enchère à 800 euros. C'est le signe d'une désaffection pour cette période.

Une autre question, certains artistes réapparaissent en vente, comme Vallotton, Redon, pensez vous que ce phénomène peut être lié aux expositions consacrées à ces artistes ?

Pas du tout. Je n'ai jamais vu aucune incidence des expositions sur les cotes des artistes dans le marché de l'art. Si les vendeurs veulent vendre, ce n'est pas un argument pour eux, ou bien c'est marginal.

Souvent lorsque les gens aperçoivent une œuvre dans un musée ils pensent à une œuvre originale. Ils n'ont pas l'idée que cela puisse être un multiple, quand ils savent ce qu'est une estampe. Si tant est que le musée décrive correctement la technique, car c'est très rare, il y a un mépris général pour l'estampe.

Quelle est la place du faux dans le marché de l'estampe ?

Les faux seront de plus en plus nombreux dans le marché et surtout indétectables avec les nouvelles techniques numériques.

Il y a aussi toutes les fausses signatures. Quand certains vendeurs, me présentent des planches, je prends de grandes précautions. Ce sont des planches qu'ils ont achetées non signées, et qu'ils représentent signées. Il n'y a des faux que lorsqu'il y a un enjeu financier. Les faux sont donc le plus souvent des épreuves de Miro, Picasso, Matisse, Chagall.

Dernière question, que voyez-vous pour l'avenir de l'estampe ?

Je me remets en questions tous les six mois, en fonction des prix des ventes. Je me dis si cette année on ne vend plus de Géricault et Delacroix ... que fait-on ? Mais il ne s'agit ici que de réflexions propres au marché des ventes aux enchères.

En ce qui concerne le marché global de l'estampe j'aimerais qu'il soit plus vivant, que les artistes contemporains vendent plus et que des galeries puissent les mettre véritablement en valeur. Mais avec le prix des loyers parisiens, si la galerie vend une vingtaine d'estampes à 500 euros, il est difficile pour elle de s'en sortir. Il faudrait faire comme faisait Arsène : vendre du Dürer, du Rembrandt du Delacroix et s'autoriser des expositions d'artistes contemporains.

Je pense que l'estampe va perdurer car c'est un marché accessible, peu cher, et qu'il existe encore quelques passionnés. C'est un petit monde et cela restera un petit cénacle, je pense.

Entretien avec Dorothée Ferté

Dorothée Ferté est la responsable du département des estampes chez Cornette de Saint Cyr. Au travers de cet entretien elle nous ouvre les portes des maisons de ventes et nous explique les particularités des ventes dédiées aux estampes.

Pouvez-vous vous présenter et nous décrire votre parcours ?

Je souhaitais être artiste au départ, j'ai donc fait des études en conséquence pendant un an. Durant cette période je me suis rendue compte que je préférais travailler dans le milieu du marché de l'art. J'ai alors changé de voie, obtenu un deug d'histoire de l'art à la Sorbonne et intégré l'Icart en deuxième année afin d'obtenir une spécialisation dans le marché de l'art. J'ai effectué mon premier stage à l'étude Cornette de Saint Cyr en deuxième année. Ensuite je suis partie faire des stages en Asie et à New-York. Quand mon parcours universitaire fut terminé, j'ai postulé à l'étude Cornette de Saint Cyr où j'ai été engagée tout d'abord en tant qu'assistante dans le département art contemporain.

Au bout de trois ans, Arnaud Cornette de Saint Cyr a voulu créer un département d'estampes. En effet, de nombreux clients nous amenaient des estampes à mettre en vente mais celles-ci étaient toujours intégrées dans les ventes d'art contemporain où nous trouvions qu'elles n'avaient pas véritablement leur place. C'est à ce moment là qu'il a décidé de créer un département dédié aux estampes et m'a proposé de m'en occuper. J'occupe ce poste depuis trois ans.

L'estampe est-un domaine assez difficile à aborder, avez-vous une formation sur l'estampe ? Quelqu'un vous aide-t-il ?

Non je n'ai pas eu de formation en estampe. J'ai appris sur le tas. Mais nous avons quelqu'un à l'étude, Zoé Van der Shueren, qui a travaillé longtemps dans ce domaine. C'est grâce à elle que j'ai pu acquérir des connaissances mais c'est aussi à force d'en voir, d'en comparer. C'est l'œil et l'expérience qui comptent dans ce domaine. Une fois que l'on a vu une fausse signature de Warhol, on sait reconnaître les autres par la suite. C'est l'expérience et le temps qui permettent de se spécialiser dans ce domaine complexe.

L'étude n'a pas d'expert attitré pour l'estampe. Est-ce une volonté ?

Nous y avons réfléchi avec Arnaud Cornette de Saint Cyr, mais il y a peu d'experts dans le domaine. De plus nous avons Zoé qui connaît particulièrement bien le monde de l'estampe. Alors, lorsque j'ai un doute, je peux faire appel à ses connaissances.

Est-ce aussi une volonté de ne pas faire d'estampes ancienne ?

Tout à fait. L'estampe ancienne est très complexe. Ni Zoé ni moi n'avons de connaissances dans ce champ-là de l'estampe. C'est un domaine d'expertise extrêmement compliquée. De plus, il est assez rare d'avoir des planches en bon état.

Nous avons préféré nous positionner sur le moderne et le contemporain. Le contemporain étant chez Cornette un département phare.

Vous considérez l'estampe comme un champ d'expertise complexe, est-ce pour cela qu'au début de chacun de vos catalogues se trouve un lexique ?

C'est exactement cela. Nous nous sommes rendu compte que le public ne savait pas toujours ce qu'était une estampe. Si un sondage devait être effectué auprès de nos clients, peu d'entre eux sauraient la définir. En général, ils pensent aux estampes japonaises. Ce lexique permet de se repérer, de comprendre simplement les différents aspects de l'estampe.

Considérez-vous ce lexique comme un moyen de former le public à la gravure ?

Oui, car je constate qu'en France peu de gens s'y intéressent. Même si les choses changent un peu.

Beaucoup de jeunes collectionneurs commencent leur collection par des estampes. En effet l'art contemporain est ce qu'il y a de plus à la mode en ce moment. Mais les prix sont exorbitants, et à ses débuts il est difficile d'acquérir des œuvres à 50 000 euros. Le marché de l'estampe est beaucoup plus abordable, entre 100 et 10 000 euros, il est possible d'obtenir une œuvre de maître. C'est un domaine et un marché complexe, je pense qu'il faut les accompagner.

Quel est le profil de ces jeunes collectionneurs ?

Pour l'instant je dirais que leurs achats sont très spéculatifs. Certains fonctionnent aussi au coup de cœur, pour des œuvres comme celles de Murakami ou Niki de Saint Phalle. Ce sont des artistes qui plaisent bien au public qui vient voir l'exposition du week-end à Drouot. Je n'ai pas encore rencontré de véritables collectionneurs qui s'intéressent à l'histoire de l'estampe et qui souhaitent approfondir ce champ de l'art. Hormis chez les Allemands, chez qui le marché est véritablement développé, en France cela commence tout juste.

On a souvent une image du collectionneur d'estampe qui range ses œuvres dans des cartons pour ne les ressortir qu'occasionnellement. Les collectionneurs d'aujourd'hui sont-ils encore comme cela ?

Comme nous vendons essentiellement de l'estampe contemporaine, les acheteurs sont plus souvent des personnes qui veulent des œuvres pour les accrocher sur leur mur. Ce sont des personnes plutôt jeunes, une trentaine d'années. Ces mêmes personnes à la quarantaine veulent « des choses plus sérieuses » comme elles disent, et souhaitent se débarrasser de leurs gravures. Il y a, je trouve, un certain dédain pour l'estampe.

Pour de jeunes collectionneurs l'estampe est « un produit abordable », mais je suppose que d'autres critères séduisent les acheteurs ? Quels sont-ils ?

Le particulier de passage à Drouot, qui achète sur un coup de cœur, est attiré par l'aspect décoratif de l'œuvre. Une belle œuvre, colorée, bien encadrée. Il souhaite une estampe qu'il peut ramener chez lui et directement accrocher au mur, sans passer par un encadreur.

Parmi les vendeurs qui vous apportent des estampes contemporaines, certains ont-ils une collection qui s'étend à d'autre époque de l'estampe, comme l'ancien ou le moderne ?

Certains collectionnent à la fois du moderne et du contemporain. Mais en règle générale lorsqu'ils collectionnent l'époque moderne ils s'arrêtent à des artistes comme Soulage, au courant de l'abstraction, et ne vont pas au-delà. Pour l'estampe contemporaine, ils visent plutôt des courants comme le Pop art ou des artistes comme Damien Hirst.

A ce propos quels sont les artistes dont la cote est toujours égale ?

Pour les artistes contemporains c'est Warhol avec ses sérigraphies. Ensuite certains artistes émergent et font des beaux prix comme Soulage, Zao Wou-Ki. Pour les modernes, le maître incontesté reste Picasso. Sa cote est toujours aussi bonne et ses gravures sont toujours aussi recherchées. C'est un véritable graveur.

Tout à l'heure nous parlions du champ lexical propre à l'estampe, quel est pour vous la définition d'une estampe originale ?

Il m'est difficile de vous donner une réponse. J'ai remarqué que ce terme est très employé par les galeries. Mais on ne le trouvera jamais dans mes catalogues, je ne l'utilise pas. Je considère qu'à partir du moment où le tirage est numéroté et signé, que c'est une épreuve originale. Si j'ai connaissance que l'œuvre a été lithographiée par un autre artiste, je rajoute la mention « d'après ».

Pour vous, quels sont les critères de qualité pour une estampe ? Vos descriptifs mentionnent-ils des notions de beauté comme dans d'autres catalogues, (bonnes, belles, très belles épreuves) ?

Non pas du tout, le descriptif reste toujours court. L'épreuve parfaite est avant tout une épreuve en bon état. Il est rare d'avoir des planches en excellent état, une estampe étant une impression sur papier, c'est un matériel qui s'abîme relativement facilement.

Ensuite, je regarde la manière dont la technique a été travaillée. J'adore les sérigraphies de Warhol. Il joue avec les matières, les papiers, certains épais d'autres non, certaines zones de la planche seront plus brillantes, d'autres mates. Certaines de ses œuvres sont tout en relief, et cela devient aussi beau qu'un tableau. J'aime aussi beaucoup Zao Whou-Ki, sa technique est véritablement remarquable. Il pratique l'aquatinte avec tant de délicatesse et de virtuosité. On trouve dans ses planches des jeux de transparence, des contrastes entre lumière et couleur qui sont saisissants.

Comment sélectionnez-vous les œuvres que l'on vous propose ? Quels sont les critères ? Comment se constitue le catalogue ?

En premier lieu j'évite les affiches. Je me concentre sur les estampes et les multiples. Ensuite une sélection naturelle s'effectue en fonction de l'état de conservation. Une œuvre en trop mauvais état est invendable. Aujourd'hui de nombreuses ventes se concrétisent par le

biais de Drouot Live et les clients souvent n'ont pas le réflexe de demander des rapports d'état. De plus je n'ai pas la place de décrire entièrement les œuvres dans mes catalogues. Je choisis donc des œuvres de très belles qualités. Il arrive aussi que des œuvres nous parviennent à la dernière minute juste avant la clôture du catalogue, voire même après. Ce sont donc des planches que j'ai estimé d'après des photos, sans les avoir vues. Je peux alors difficilement intégrer les rapports d'état dans le catalogue. Cependant, j'indique toujours que le rapport peut être disponible par mail. C'est un parti pris, appliqué dans tous les départements de l'étude.

C'est aussi un grand travail en amont, et je suis seule. Lorsqu'une vente est constituée de quatre cents lots, je ne peux pas avant la création du catalogue décrire les états pour chaque planche. Nos acheteurs sont aussi des habitués, ils n'hésitent pas à me demander des descriptions.

J'essaie ensuite que toutes les œuvres soient reproduites en photo. Si le lot est à plus de 10 000 euros par exemple il sera en pleine page. Le client préfère voir l'œuvre reproduite plutôt que sa description.

J'effectue aussi des sélections en fonction des ventes auxquelles je les destine. Deux fois par ans, nous organisons des ventes de prestiges à l'Hôtel Salomon de Rothschild. J'essaie pour ces ventes de ne pas prendre de lots à moins de 500 euros. Lorsqu'il s'agit de vente à Drouot, les ventes avant Noël, je choisis plutôt des œuvres à petit prix. Sur quatre cent lots, il y a trois cent lots entre 100 et 500 euros. Pour ces lots, je fais des estimations assez basses. Et sur des ventes comme celle-ci, je vends en général environ 70 % des lots.

Vous décidez les œuvres afin de pouvoir signifier les défauts dans vos catalogues ?

Oui, les marchands souhaitent souvent des rapports d'état. Quand l'impossibilité se présente de décadrer une œuvre nous l'indiquons dans le catalogue. Mais lorsqu'une planche est estimée plus de 10 000 euros, nous la décadrons systématiquement, c'est une obligation. Les marchands sont exigeants, ils souhaitent savoir si le recto de la planche est abimé, si les marges ont été rognées.... A la différence, le particulier ne cherche pas à connaître ce genre de détails et il souhaite simplement une œuvre bien encadrée, propre.

D'après vos propos les acheteurs sont très regardants sur l'état de conservation de l'œuvre ?

Les acheteurs en effet sont très pointilleux. Ils s'attendent toujours à une œuvre en parfait état. Pour certains, l'œuvre peut ne pas être « en parfait état », mais ils souhaitent alors connaître ses moindres défauts. Certains peuvent même acheter une œuvre avec des rousseurs, car la restauration accomplit aujourd'hui des miracles. Il est donc nécessaire que tous ces détails leur aient été signifiés auparavant.

En parlant de restauration, conseillez-vous à des clients de faire restaurer des œuvres avant de les mettre en vente ?

Bien sûr. Nous avons récemment conduit la restauration d'une œuvre de Tamara de Lempicka. Lorsque le client nous l'a apportée, nous avons constaté que la marie louise avait été collée sur le papier. Le coût de la restauration a été de 300 euros pour une œuvre estimée et vendue, 12 000 euros.

Nous évoquons les marchands tout à l'heure, sont ils nombreux à vendre et acheter chez vous ?

Ils constituent l'essentiel de notre public.

Comment expliquer cette situation ?

C'est l'effet de la crise. Les particuliers réfléchissent de plus en plus avant de vendre. Ils préfèrent garder leurs œuvres et nous avons du mal à trouver de la marchandise. Depuis quatre ans, les particuliers qui viennent nous proposer des œuvres à la vente se font rares, 70% de nos vendeurs sont des marchands.

Qu'est-ce qui attire le client chez vous plutôt que chez un marchand ?

Ce ne sont pas les mêmes marchés. La démarche est différente et les prix ne sont pas les mêmes. Il y a peu de temps un client m'apporte une estampe de Paul Amby, payée 5000 euros en galerie. Si j'avais dû l'estimer pour mon catalogue, son prix aurait été entre 60 et 80 euros. Pourtant de nos jours il y a des moyens de connaître les cotes et les prix, avec des sites comme artprice ou artnet.

Cependant l'estampe étant un art compliqué, le nombre des états, des tirages jouant dans l'estimation, je ne suis pas certaine qu'Internet soit d'un véritable secours pour l'amateur. Qu'en pensez-vous ?

Je reconnais que les prix varient énormément et que les clients peuvent s'y perdre.

Quel est la part d'étrangers qui vendent et qui achètent ?

Beaucoup d'Européen surtout, peu d'Américains et beaucoup d'Allemands, car nous mettons nos catalogues de ventes sur un site allemand. La moitié des acheteurs sont étrangers. Le public français est aussi amateur, mais il y a moins de collectionneurs qu'à l'étranger.

Je suppose que l'art contemporain ne souffre pas de la même raréfaction que le marché de l'ancien et du moderne ?

Ce ne sont pas les mêmes enjeux dans le contemporain. Je pense à Warhol, il n'y a pas de raréfaction. Tous les mois, des planches de la même série passent en vente. C'est même facile à estimer. Le marché reste donc stable.

Mais c'est un marché plus touché par le faux ?

Nous en voyons beaucoup en effet et nous devons être très vigilants. De temps en temps nous faisons appel à des experts pour certaines planches. Je m'aide aussi beaucoup des catalogues raisonnés. Parfois la simple description du catalogue me permet de me rendre compte que le papier n'est pas le bon et que la planche est fausse.

Il arrive que l'on se trompe. Il y a eu sur le marché de fausses estampes de Lichtenstein. Nous en avions en vente et la fondation m'a alors alerté car elle détenait l'épreuve originale.

Vous parlez de Warhol, la couleur est-elle un critère d'achat ?

En effet, la cote est moins importante pour les œuvres en noir et blanc. Je pense à Sonia Delaunay ou encore à Soulages et à Zao Wou-Ki. Dès qu'il y a du brun ou du bleu dans leurs œuvres, elles se vendent plus cher.

A ce propos comment expliquez-vous la côte de Zao Wou-Ki ?

Le marché chinois à littéralement explosé depuis 2003-2004, et les Chinois tiennent à racheter leur patrimoine. Ils ont commencé par acheter des artistes qui travaillaient

uniquement sur leur sol, pour ensuite s'intéresser à des artistes dont la carrière s'était en partie effectuée à l'étranger, comme Zao Wou-Ki.

Pensez vous que les expositions organisées par les musées ont un impact sur le marché pour certains artistes comme Tamara de Lempicka par exemple?

Effectivement, cela a un impact sur le marché des vendeurs. Dès qu'il y a une exposition je vois arriver des vendeurs avec des œuvres de l'artiste exposé. Peut-être aussi sur le marché des acheteurs. Dans les deux cas les gens se disent que c'est le bon moment.

Nous évoquons la préparation des catalogues tout à l'heure, quelle est l'importance de la mise en ligne des catalogues ? Est-ce une devanture commerciale ?

Tout à fait. Nous souhaitons aussi avoir de moins en moins de tirage papier. Je me demande même si le papier ne va pas disparaître. A cette fin, nous avons effectué un travail sur notre fichier client. La question étant « à l'avenir préféreriez-vous recevoir une newsletter ou un catalogue papier ? » L'ancienne génération a répondu en faveur du papier. Les clients plus jeunes, qui constituent une grande partie de notre clientèle, préfèrent recevoir une newsletter. Pour eux les catalogues papier prennent trop de place

Pour finir, quelle est la part des after-sale lors de vos ventes ?

Les après ventes marchent assez bien.

Que faites vous des lots non vendus? Vous les repassez en vente courante ?

Non, je les repasse en vente d'estampe en baissant l'estimation de 20%. Je peux me le permettre car ce sont des œuvres multiples et les gens ne sont pas choqués de les revoir passées en vente.