

ÉCOLE DU LOUVRE

Lamia IÇAME

Le marché de l'Art déco à Paris

Évolutions, bilan et perspectives

ANNEXES

Mémoire de stage
(2^e année de 2^e cycle)
en marché de l'art
présenté sous la direction
de M. PATRICK MICHEL
et de MME. SABRINA DOLLA

Septembre 2014

Le contenu de ce mémoire est publié sous la licence *Creative Commons*

CC BY NC ND



Table des matières

ANNEXE 1.....	IV
ANNEXE 2.....	V
ANNEXE 3.....	VI
ANNEXE 4.....	VII
ANNEXE 5.....	VIII
ANNEXE 6.....	IX
ANNEXE 7.....	IX
ANNEXE 8.....	X
ANNEXE 9.....	XI
ANNEXE 10.....	XII
ANNEXE 11.....	XIII
ANNEXE 12.....	XIII
ANNEXE 13.....	XIV
ANNEXE 14.....	XIV
ANNEXE 15.....	XV
ANNEXE 16.....	XVI
ANNEXE 17.....	XVII
ANNEXE 18.....	XVIII
ANNEXE 19.....	XIX
ANNEXE 20.....	XX
ANNEXE 21.....	XXI
ANNEXE 22.....	XXII
ANNEXE 23.....	XXIII
ANNEXE 24.....	XXIV
ANNEXE 25.....	XXIV
ANNEXE 26.....	XXV
ANNEXE 27.....	XXVI
ANNEXE 28.....	XXVII
ANNEXE 29.....	XXVIII
ANNEXE 30.....	XXVIII
ANNEXE 31.....	XXIX
ANNEXE 32.....	XXIX

ANNEXE 33.....	XXX
ANNEXE 34.....	XXX
ANNEXE 35.....	XXXI
ANNEXE 36.....	XXXI
ANNEXE 37.....	XXXII
ANNEXE 38.....	XXXII
ANNEXE 39.....	XXXIII
ANNEXE 40.....	XXXV
ANNEXE 41.....	XXXVI
ANNEXE 42.....	XXXVI
ANNEXE 43.....	XXXVII
ANNEXE 44.....	XXXVIII
ANNEXE 45.....	XXXVIII
ANNEXE 46.....	XXXIX
ANNEXE 47.....	XL

ANNEXE 1



Joseph Hoffmann (1870-1956), palais Stoclet, Bruxelles, 1905-1911

ANNEXE 2



Eileen Gray (1878-1976), lampe, 1922, bois laqué et parchemin peint, 185.42 x 52.07 cm
Don de Sydney et Frances Lewis au Virginia Museum of Fine Arts, Richmond
85.169a-c

© Virginia Museum of Fine Arts

ANNEXE 3



Pierre Legrain (1889-1929), chaise, modèle présenté au Salon des Artistes Décorateurs à Paris en 1924. Cet exemplaire, commandé par Jacques Doucet, fait partie d'un ensemble de quatre chaises qui se trouvait dans la salle de bains de l'hôtel particulier de Madame Doucet, 33 rue Saint-James à Neuilly-sur-Seine, 1924, bois de palmier sculpté, dossier avec décor laqué, assise en contreplaqué gainé de parchemin de mouton, 78 x 45 x 45 cm, don de Jean-Édouard Dubrujeaud en souvenir de Jacques Doucet, 1958, musée des Arts décoratifs, Paris 38139.A

© photo Les Arts Décoratifs

ANNEXE 4



Armand-Albert Rateau (1882-1938) et Baguès frères (fondeur), Chaise longue, vers 1925,
bronze fondu et patiné vert antique, Don Prince Louis de Polignac, 1965,
musée des Arts décoratifs, Paris,
Inv. 39902
© Les Arts Décoratifs

ANNEXE 5



Jean Dunand (1877-1942), *Le Chasseur de gazelles*, après 1935, panneau de laque,
171 x 142 cm,
musée d'Art moderne André Malraux, Le Havre,
© MuMa Le Havre / Charles Maslard - © ADAGP, Paris, 2013

ANNEXE 6



Louis Süe (1875-1968) et Paul Huillard (1875-1966), Damon et Berteaux (ébénistes), Fauteuil, 1912, hêtre laqué jaune, vert et rouge, accotoirs et assises façon cuir vert, 87 x 53 x 44 cm, achat du musée des Arts décoratifs, Paris
Inv. 990.335
© Les Arts Décoratifs

ANNEXE 7



Paul Follot (1877-1941), chaise à motif de corbeille chargée de fruits et de fleurs stylisés, 1912, bois fruitier sculpté et bois exotique plaqué, assise en cuir maroquin, 92 x 49 x 46 cm, préemption en 2011 par le musée d'Orsay, Paris
OAO1900
© photo musée d'Orsay / rmn

ANNEXE 8



Paul Poiret (1879–1944) et Raoul Dufy (1877–1953), « La Rose d'Irbe », 1913, soie, laine et coton, 115.6 x 157.5 cm, Millia Davenport and Zipporah Fleisher Fund, Metropolitan Museum of Art, New York

2005.198a, b

© Metropolitan Museum of Art

ANNEXE 9



Gabrielle Chanel dite Coco Chanel



Tamara de Lempicka



Suzanne Lenglen



Kiki de Montparnasse photographée en
1926 par Man Ray

ANNEXE 10



Affiche de l'Exposition internationale des arts décoratifs et industriels modernes, Paris, 1925

ANNEXE 11



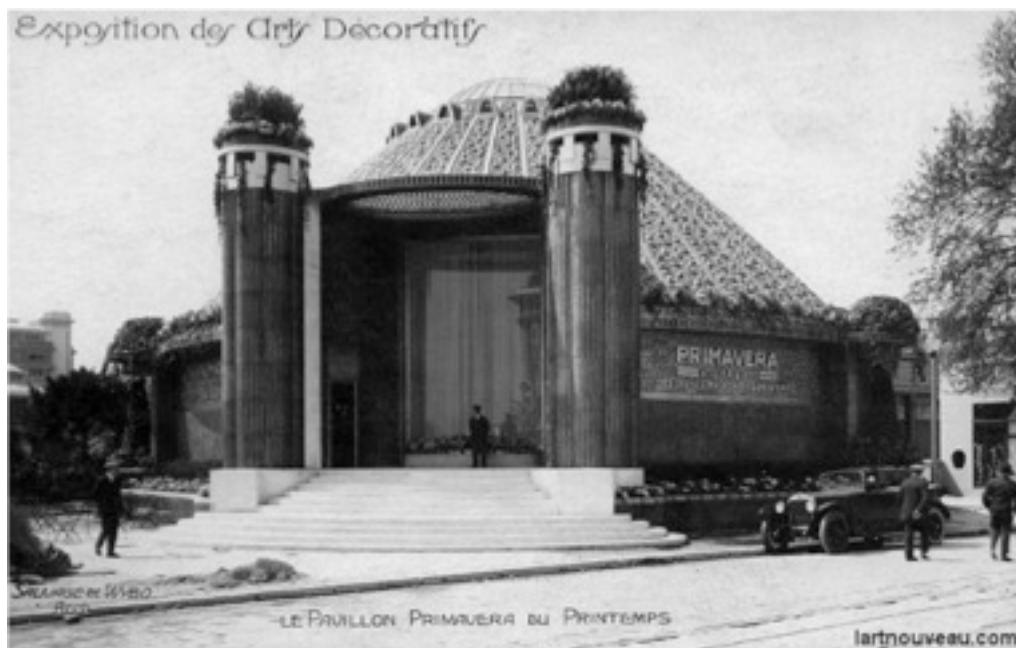
Jean Hiriart, Georges Tribout et Georges Beau, pavillon de la Maîtrise, atelier des arts appliqués des Galeries Lafayette, directeur Maurice Dufrêne, collaboration de Grüber peintre verrier, Maurice Dufrêne décorateur, figures en pierre taillée de Leyritz, graffiti des deux entrées latérales de Biberstein, Paris, 1925

ANNEXE 12



Louis-Auguste Boileau, pavillon Pomone, ateliers d'art des grands magasins du Bon Marché, directeur Paul Follot, bas-relief *La Nouveauté* Céline Lepage, A. de Brodowitch pour les cartons des fleurs et arabesques, mosaïque de Labouret, peintres verriers Ruhlmann et Laurent, Paris, 1925

ANNEXE 13



Sauvage & Wybo architectes, conseil artistique Ruhlmann et R. Guilleré, pavillon Primavera, atelier d'art des grands magasins du Printemps, directrice Mme Chauchet-Guilleré, Paris, 1925

ANNEXE 14



Albert Laprade, pavillon des grands magasins du Louvre, Studium Louvre, collaborateur Binquet pour la sculpture décorative, Edgar Brandt pour la ferronnerie, Châtelain pour les fleurs, Paris, 1925

ANNEXE 15



Henri Favier et André Ventre, porte d'Honneur réalisée par Edgar Brandt, ferronnier.
Collaborateur Lalique, Navarre pour la sculpture, Auberlet et Laurent pour le staff, Ruhlmann
et Laurent pour la peinture, Paris, 1925

ANNEXE 16



Robert Mallet-Stevens (1886-1945), pavillon des Renseignements et du Tourisme, cours de La Reine. Collaborateurs : Charles Garrus ingénieur, Jan et Joël Martel pour la sculpture, Louis Barillet et J. Le Chevallier pour la frise de vitraux, Nau pour les dessins du carrelage, Francis Jourdain pour l'ameublement, Paul Garnier pour l'horloge. Paris, 1925

ANNEXE 17

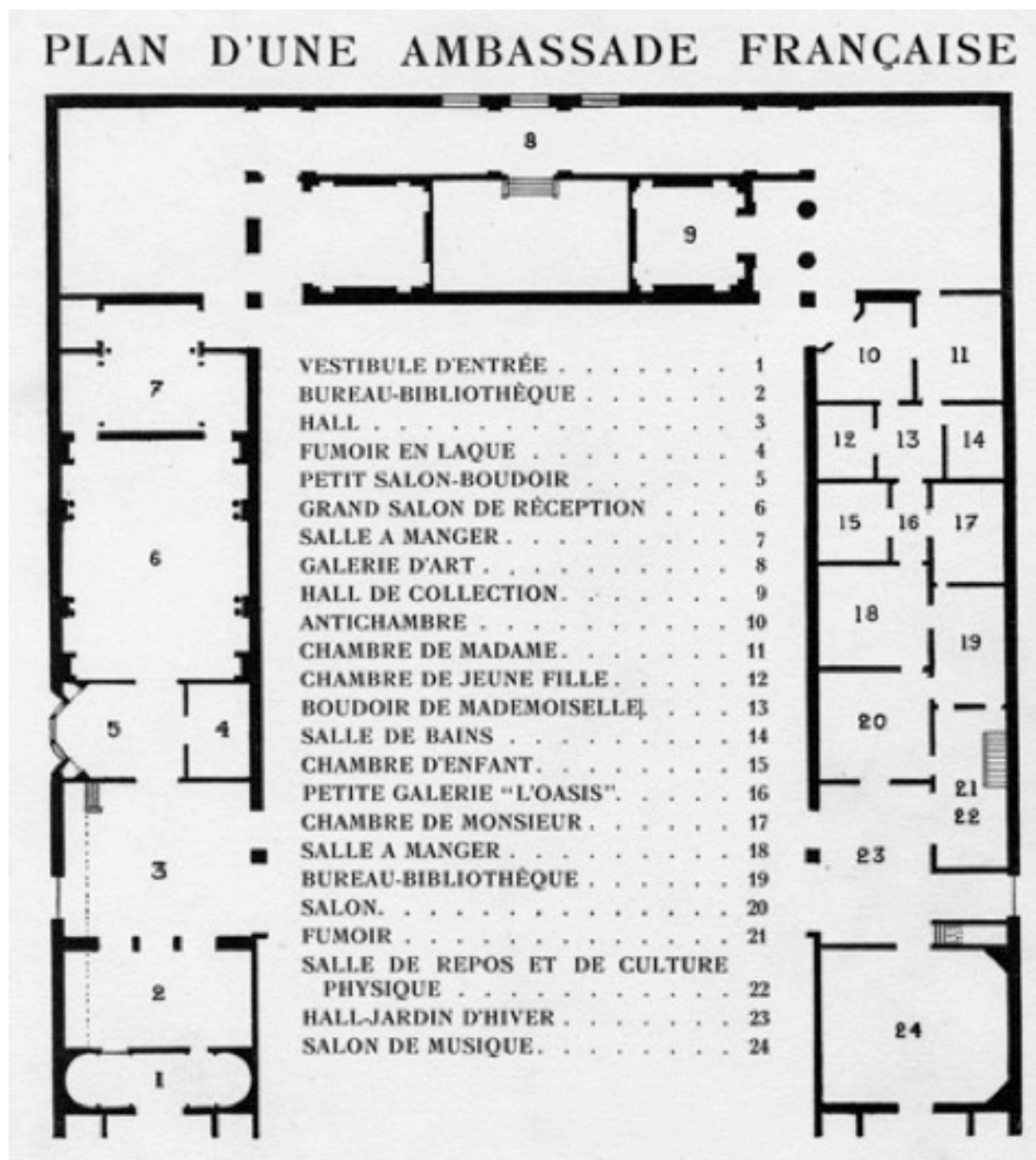


Pierre Patout (1879-1965), pavillon L'Hôtel du collectionneur, Joseph Bernard pour la grande frise décorative, Jeannot pour le groupe sculpté, *À la gloire de Jean Goujon*, fresques par Henri Marret, Paris, 1925



Grand salon, pavillon L'Hôtel du collectionneur, par Jacques-Émile Ruhlmann et Porteneuve pour l'architecture intérieure et décoré par Rigal, Gaudissard, Dunand, Jallot, Rapin, Gaveau et Ruhlmann

ANNEXE 18



Société des Artistes Décorateurs, Une ambassade française, Paris, 1925

ANNEXE 19



Chambre de Madame, pavillon Une ambassade française, par André Groult

ANNEXE 20



Pierre Chareau (1883-1950), Bureau-bibliothèque de l'Ambassade française, Paris, 1925, bâti en hêtre, placage de bois de palmier, dépôt Musée national d'art moderne, musée des Arts décoratifs,

2000 inv. MNAM AM 2000-1-1

© Les Arts Décoratifs

ANNEXE 21



Hall d'entrée, pavillon Une ambassade française, par Robert Mallet-Stevens en collaboration avec Barillet, Cottineau, Delaunay, Guevrekian, Laurens, Legrain et Nau.

ANNEXE 22



Pierre Patout (1879-1965), salle à manger des premières classes du paquebot *Île-de-France*, 1927. Fontaine centrale par Henri Navarre et *Scène de chasse à cour en Île-de-France* par Edy-Legrand et Léon Voguet.

ANNEXE 23



Pierre Patout (1879-1965), salon ovale des premières classes de l'Atlantique, 1931. Lustre de Raymond Subes, panneaux de laque de Jean Dunand.

ANNEXE 24



Grand salon des premières classes du Normandie, 1935. Fauteuils de Jean-Maurice Rothschild, fontaines lumineuses d'Auguste Labouret, grands vases de Maurice Daurat, verres gravés et dorés de Jean Dupas réalisés par Jacques Charles Champigneulle

ANNEXE 25



Pierre Patout (1879-1965), paire de fauteuils du Normandie, 1934, noyer et bronze doré, 87.6x 56.5 x 50.8 cm, don de Dr. et Mrs. Irwin R. Berman en 1976, Metropolitan Museum of Art, New York 1976.414.1

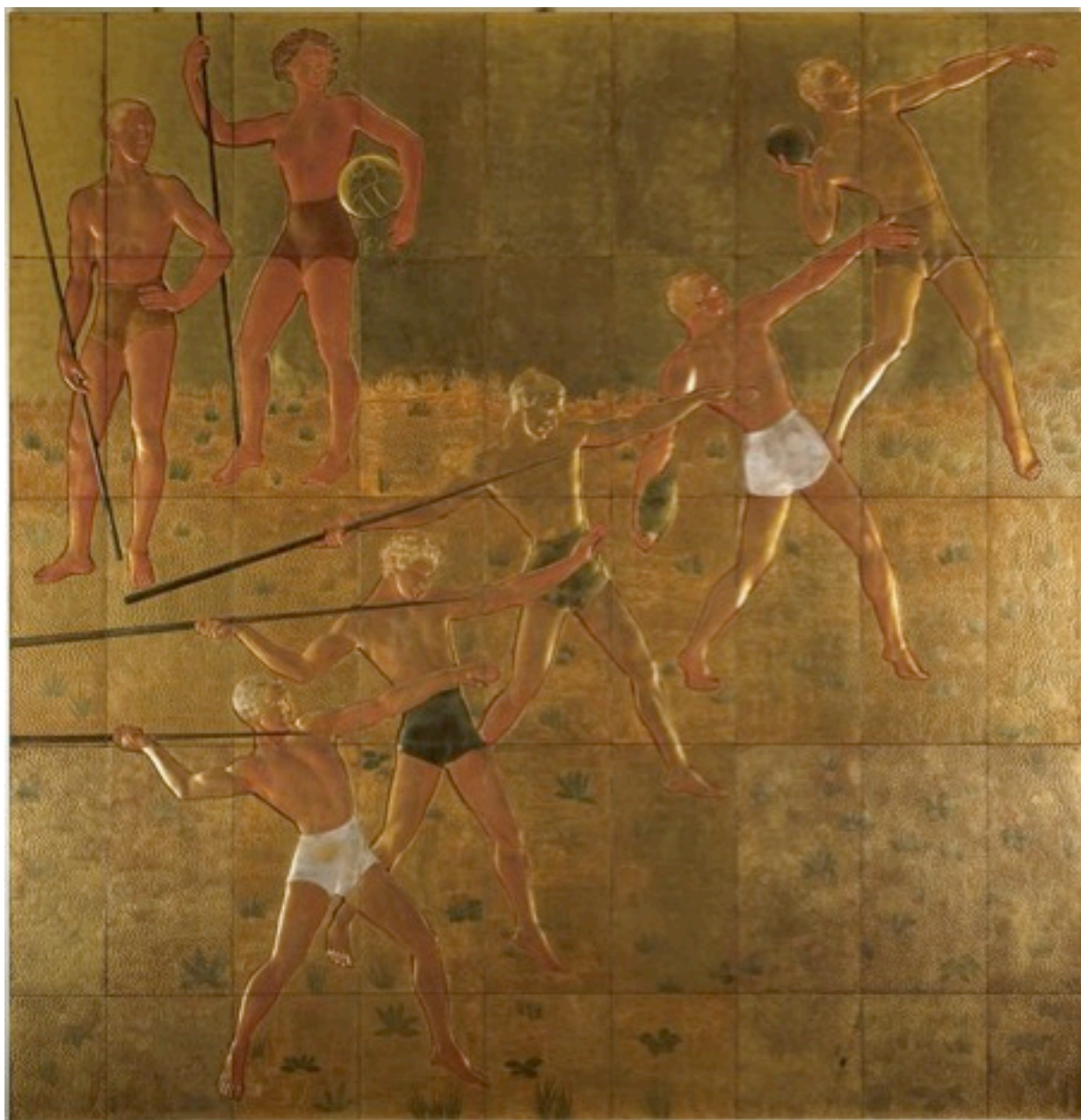
© Metropolitan Museum of Art

ANNEXE 26



Jean Dupas (1882-1964), *Le char de Poséidon*, 1934, verre églomisé, 622.3 x 885.8 cm, don de Dr. et Mrs. Irwin R. Berman en 1976, Metropolitan Museum of Art, New York
1976.414.3a-ggg
©Metropolitan Museum of Art

ANNEXE 27



Jean Dunand (1877-1942), *Les sports*, œuvre faisant partie des 5 panneaux créés pour le fumoir du paquebot Normandie sur le thème « Les jeux et les joies de l'homme », 1935, bas-relief constitué de 45 panneaux, laque dorée à la feuille, 553 x 54 cm, achat en vente publique en 1980, musée d'Art moderne de la Ville de Paris, Paris

AMS571

© RMN-Grand Palais / Agence Bulloz

ANNEXE 28



Bernard Dunand (1908-1998), décor du salon noble du Jockey Club de São Paulo, 1953, laque



Jean Dunand (1877-1942), *La Conquête du Cheval*, circa 1930, panneau de laque provenant du Normandie, 80 x 170 cm, achat en 1974, dépôt du Centre Pompidou en 1975, musée d'Art moderne André Malraux, Le Havre
AM1974-187

© MuMa Le Havre / Charles Maslard - © ADAGP, Paris, 2013

ANNEXE 29



Eugène Élie Beaudouin (1898-1983), ambassade de France, 1936, 42, promenade Sussex, Ottawa

ANNEXE 30



Le Tokyo Metropolitan Teien Art Museum, 1933, a auparavant servi de résidence au prince Yasuhiko Asaka (1933 -1947)

ANNEXE 31



Robert Mallet-Stevens (1886-1945), la villa Noailles, 1923 – 1925, Hyères

ANNEXE 32



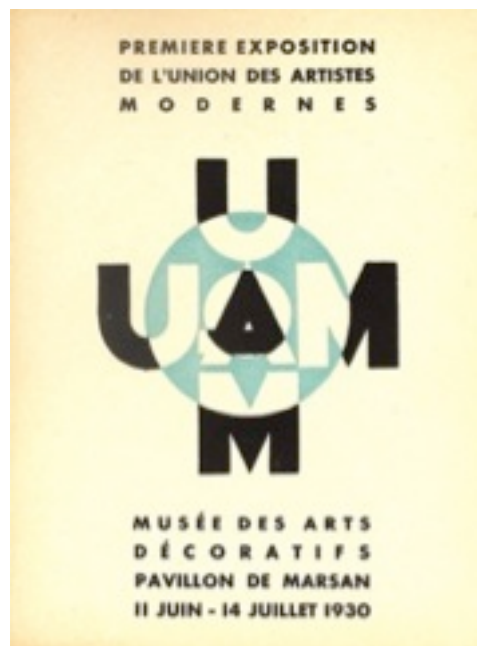
Le Corbusier (1887-1965), pavillon de l'Esprit nouveau, Exposition des arts décoratifs et industriels modernes, 1925. Au premier plan la *Baigneuse* de Jacques Lipchitz

ANNEXE 33



Affiche du 9^e Salon de la Société des Artistes Décorateurs en 1914 au Pavillon Marsan

ANNEXE 34



Affiche de l'exposition UAM au pavillon Marsan.
Cette affiche fait partie des archives de l'Union des Artistes Modernes conservées au musée des Arts décoratifs. Don de René Herbst en 1982

ANNEXE 35



Bob et Cheska Vallois
Photo Serge Picard
© Galerie Vallois/Arnaud Carpentier

ANNEXE 36



Félix Marcilhac
© Archives Félix Marcilhac

ANNEXE 37



Eileen Gray (1878-1976), *Pirogue Chaise Longue*, 1919 – 20, bois laqué et feuilles d'argent,
72 x 270 x 64.9 cm, Don de Sydney et Frances Lewis au Virginia Museum of Fine Arts,
Richmond
85.112

© Virginia Museum of Fine Arts

ANNEXE 38



Eileen Gray (1878-1976), *Fauteuil aux dragons*, circa 1917-1919, bois laqué, cuir et
feuilles d'argent, 61 x 91 x 67 cm, collection Yves Saint Laurent – Pierre Bergé, vente
Christie's n°1209, Lot 276, Paris

© Christie's

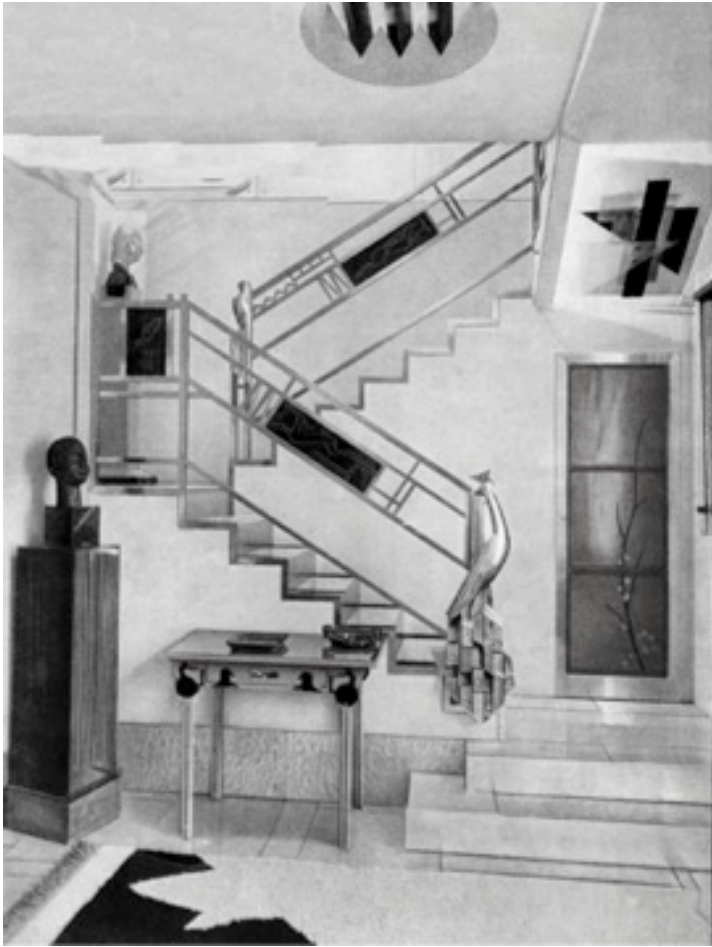
ANNEXE 39



Salon du Studio Saint-James de Jacques Doucet à Neuilly-sur-Seine, circa 1929
Photographie parue dans l'*Illustration*, le 3 mai 1930



Salon du Studio Saint-James de Jacques Doucet à Neuilly-sur-Seine, 1926



Studio Saint-James
de Jacques Doucet
à Neuilly-sur-Seine, circa 1929



Pablo Picasso, *Les Femmes d'Alger*
(1907) dans l'escalier du Studio Saint-
James de Jacques Doucet à Neuilly-sur-
Seine, circa 1929

ANNEXE 40



Eileen Gray (1878-1976), *Le Destin*, paravent en laque, 1914, ancienne collection Jacques Doucet

ANNEXE 41



Pierre Legrain (1889-1929), tabouret, circa 1925, palissandre, 33.7 × 73 × 26.7 cm, ancienne collection Jacques Doucet, acquis en vente publique en 1972, Metropolitan Museum of Art, New York
1972.283.1

© Metropolitan Museum of Art

ANNEXE 42



Marcel Coard (1889-1975), canapé gondole, circa 1927, palissandre, cuir et ivoire, 87.63 x 243.84 x 91.44 cm, ancienne collection Jacques Doucet, acquis en vente publique en 1972, Don de Sydney et Frances Lewis au Virginia Museum of Fine Arts, Richmond
85.99

© Virginia Museum of Fine Arts

ANNEXE 43



Georges Rémi dit Hergé (1907-1983), Page de garde bleu foncé, encre de Chine pour les pages de garde des albums des aventures de Tintin publiés de 1937 à 1958. Retouches à la gouache blanche. Très légères traces de pliures à certains endroits, 35 x 53 cm.

Exceptionnel dessin à l'encre de Chine de 1937, qui résume à lui seul la période la plus inventive d'Hergé et la symbolique de toutes les aventures de Tintin. Il présente en effet Tintin et Milou dans trente-quatre situations, chacune d'entre elles étant rattachée à un moment fort d'un album.

700 000 – 900 000 €

Lot 1, vente 2546, *L'Univers du créateur Tintin*, samedi 24 mai 2014 à 14H00

Adjugé 2 654 400 €

© Artcurial

ANNEXE 44

Evolution du niveau des prix sur la période 1959-2004

	Prix annuel moyen d'un meuble (en euros 2004)	Evolution du prix moyen (en %)	Prix annuel médian d'un meuble (en euros 2004)	Evolution du prix médian (en %)
Période 1959-1972	2 602		3 324	
Période 1973-1989	11 172	+ 329 %	2 851	-14 %
Période 1990-1998	23 089	+ 107 %	10 767	+278 %
Période 1999-2004	62 867	+ 172 %	25 552	+137 %

*Prix annuels moyens et médians par période, entre 1959 et 2004 **
 (Les transactions recensées correspondent à l'offre de lots diminuée des lots invendus,
 soit l'offre effectivement absorbée par la demande du marché.)

NOËL, Laurent, in ALVAREZ, José, *Histoires de l'Art Déco*, Éditions du Regard, Paris, 2010, p.361

ANNEXE 45

Années	Paris	Province	New York	Londres	Monaco	TOTAL
1992	79 %	0 %	21 %	0 %	0 %	100 %
1993	95 %	0 %	5 %	0 %	0 %	100 %
1994	78 %	0 %	22 %	0 %	0 %	100 %
1995	64 %	0 %	14 %	0 %	22 %	100 %
1996	87 %	0 %	8 %	5 %	0 %	100 %
1997	75 %	1 %	16 %	8 %	0 %	100 %
1998	58 %	0 %	36 %	6 %	0 %	100 %
1999	84 %	0 %	9 %	7 %	0 %	100 %
2000	53 %	2 %	28 %	17 %	0 %	100 %
2001	67 %	11 %	11 %	11 %	0 %	100 %
2002	83 %	10 %	6 %	0 %	0 %	100 %
2003	86 %	1 %	13 %	0 %	0 %	100 %
2004	54 %	2 %	44 %	0 %	0 %	100 %
Moyenne sur la période 1992-2004	74,0 %	2,1 %	18,0 %	4,2 %	1,7 %	

*Répartition géographique du chiffre d'affaires du marché
 du mobilier Art Déco entre 1992 et 2004 (en % du total annuel) **

NOËL, Laurent, in ALVAREZ, José, *Histoires de l'Art Déco*, Éditions du Regard, Paris, 2010, p.362

ANNEXE 46



Jean-Michel Frank (1895-1941), cabinet, pièce unique, vers 1935, structure en bronze patiné enchâssant des panneaux de gypse patinés, ouvrant en façade par deux portes sur des étagères, l'arrière du meuble en chêne,

piétement d'angle à quatre pieds en bronze, 109 x 75,5 x 22 cm

400 000 – 600 000 €

Lot 63, vente PF1434, *Félix Marcilhac - collection privée*, 12 mars 2014

Adjugé 3 681 500 €

© Sotheby's

ANNEXE 47

Interview de Monsieur Thierry Chaudière Responsable depuis vingt ans de la Galerie Makassar

L.I. : Ma première partie retrace l’histoire du mouvement Art déco afin d’en donner une définition assez juste. Cependant, force est de constater que les avis divergent sur ce point. Pourriez-vous me donner votre définition de ce mouvement ?

T.C. : En quelques mots. Moi je pense qu’il commence à la fin de la première guerre mondiale, aux alentours de 1917-1918, voire même un peu avant avec les prémices en 1916. Pour moi, c’est vraiment une vraie rupture avec le mouvement précédent de l’Art nouveau qui est évidemment très ornemental et exclusivement à décors floraux et de symbolique botanique. Là on va vers l’épuration des formes même si on retrouve encore au début la représentation d’art floral mais beaucoup plus stylisé et épuré comme on peut le voir sur le travail d’Edgar Brandt au niveau de la ferronnerie et de Paul Follot, de Maurice Dufrene au tout début où on retrouve encore des symboliques de pomme de pin sur du mobilier. Pour moi, le réel mouvement, qui devient beaucoup plus cubisant et beaucoup plus radical au niveau des lignes cubistes, sont pour moi la répercussion du cubisme en peinture. Je fais cette association là. Le cubisme en peinture est beaucoup plus tôt avec Braque et Picasso dans les années 1905-1907, et pour moi ce mobilier est la continuité de ce qui s’est passé au niveau pictural précédemment.

L.I. : Vous englobez donc dans le terme Art déco aussi bien les décorateurs plus traditionnels que les artistes plus modernes et faisant plus tard partie de l’UAM ?

T.C. : C’est une rupture idéologique. Ils font partie d’un seul et même mouvement avec des ruptures à l’intérieur et qui crée un mouvement où on veut sortir des diktats bourgeois, du concept idéologique qu’on veut représenter en travail d’ébénisterie et on veut absolument être en scission avec le classicisme de l’histoire de l’ébénisterie française. Il y a une démarche d’utiliser des matériaux dits nouveaux et de se détacher complètement du concept bourgeois du meuble. Pour moi, c’est un mouvement au sein même de la période des arts décoratifs. Néanmoins, l’UAM est créée en 1929. L’Art déco existe déjà depuis un moment et pour certains artistes comme Pierre Chareau, il commence à créer des pièces en 1920. Il fait partie néanmoins du mouvement et ensuite il adhère avec Mallet-Stevens au mouvement de l’UAM.

Il y a des gens plus radicaux comme Boris Lacroix ou Mallet-Stevens, mais il s'avère très souvent pour un certain nombre d'entre eux qu'ils ont une formation d'architecte. Je pense qu'il y a une reconnaissance également d'une démarche intellectuelle et conceptuelle qui se détache énormément de par leur travail d'architecture de tous les concepts qui ont pu être réalisés architecturalement précédemment et veulent également se dissocier des autres ébénistes et décorateurs-ensembliers au sein de leur mobilier, en tout cas au niveau de leur création. Mais pour moi, cela fait partie de l'ensemble du mouvement. Les modernistes, bien qu'ils aient trouvé leur nom, ils se détachent en effet du concept plus classique des matières précieuses, du bois, du galuchat, de l'ivoire même si en 1929 on commence à moins l'utiliser pour des histoires de coût avec le krach de Wall Street (qui n'est pas Wall Street à l'époque).

L.I. : Madame Caparis a créé cette galerie en 1984 avec Madame Monique Magnan, en s'installant tout d'abord au Louvre des Antiquaires. A cette époque ce mouvement de l'Art déco est en vogue. Pouvez-vous me dire ce qui a poussé ces deux femmes à ouvrir une galerie dédiée à l'Art déco ? Etait-ce dû à cette vogue ?

T.C. : Madame Caparis était déjà marchande depuis plusieurs années et était très diversifiée aussi bien au niveau du mobilier, de l'objet du XIXe et XVIIIe. Lorsqu'elle s'est associée avec Madame Magnan, celle-ci n'avait qu'une période qui l'intéressait pour faire ce métier car elle ne venait pas de cet univers là à l'origine, c'était l'Art déco. De par son histoire personnelle, son grand-père était collectionneur de voitures dans les années 1920 et était également meublé en Art déco. C'était un univers qui l'a toujours fascinée, et dans lequel elle a été élevée en partie : des voitures, des concours d'élégance, des bijoux, de la joaillerie, Van Cleef & Arpels, Cartier etc. Ça n'a pas été un choix de mouvance, mais un choix par amour de cette période.

L.I. : Les pièces d'Art déco se sont raréfiées depuis cette époque. Y a-t-il un changement dans les objets que vous proposez à vos clients ?

T.C. : Depuis vingt ans, il est évident qu'il était plus possible d'offrir des pièces de qualité aux clients et de façon plus diversifiée également au niveau des ébénistes ou des ensembliers décorateurs. Madame Caparis et Madame Magnan ont pu participer avec des décorateurs à l'aménagement d'appartements quasiment entiers aux États-Unis en pièces de Ruhlmann, ce qu'il n'est plus possible de faire depuis déjà de nombreuses années, de par la raréfaction des pièces, de par également les valeurs. Les cotes qui ont énormément évoluées à partir de 1998

et qui n'ont pas cessé d'augmenter en valeur sur le marché quand ce sont des pièces de très grande qualité, comme on a pu le voir lors de la vente Marcihac. Il est évident qu'on a une capacité bien amoindrie de pouvoir proposer des pièces de très haute qualité à la clientèle.

L.I. : Cette raréfaction des pièces est-elle due à une fuite des objets outre-Atlantique ?

T.C. : Il est vrai que depuis une trentaine d'années, les pièces ont été achetées beaucoup par une clientèle américaine de la côte est. Il s'avère que ce sont des collections qui n'ont pu être faites que récemment donc il va falloir attendre encore une petite dizaine d'années pour voir ces pièces réapparaître sur le marché. Il est évident que ces pièces réapparaîtront et qu'elles réapparaîtront aussi forcément sur le marché français car cela reste un marché parisien avant tout, même si il y a eu quelques marchands comme DeLorenzo à New York qui a pu présenter des pièces de qualité identique à celles des galeries parisiennes de haut niveau. Mais maintenant, il a fermé sa galerie. De toute façon ce sont des cycles et les pièces lorsqu'elles partent, reviennent à un moment donné de façon cyclique, mais il est évident qu'il va falloir attendre encore un peu avant de voir réémerger les pièces, que les choses se dispersent. Et nous avons commencé à le voir avec la collection Greenberg qui a été vendue il y a un an passé, en décembre dernier, qui est une collection qui a été faite dans les années 80. C'est une amorce, selon moi, à des mouvements de marchandises qui vont se mettre en marche.

L.I. : De grandes ventes jalonnent l'histoire du marché de l'Art Déco. Qu'ont représenté ces ventes dans l'histoire du marché ? Ont-elles été l'occasion d'une augmentation pérenne des prix ou étaient-ce des moments à part ?

T.C. : Il s'avère qu'il y a une augmentation pérenne des prix mais qui sont liés essentiellement à l'événement. Il y a certainement des pièces qui atteignent des prix lors de ces manifestations de ventes parce qu'elles appartiennent à ces collections et que si elles étaient dispersées dans une vente d'Art déco plus commune sans le pedigree du collectionneur, ces pièces n'atteindraient pas ces prix-là, mais cela est valable pour tout type de mobilier ou d'œuvres picturales. Le fait que ce soit au sein d'une collection d'un collectionneur reconnu, évidemment, crée du bonus sur les œuvres. Néanmoins, il y avait des acteurs du marché qui pouvaient être inquiets sur le phénomène de la vente Marcihac dernièrement. Il s'est avéré que les prix sont restés fortement maintenus sur les valeurs hautes, donc ensuite qu'est-ce que cela implique au niveau du marché ? Il est évident que lorsqu'on

propose autant d'œuvres simultanément sur le marché, on le voit également au niveau des acheteurs car le marché est fait. Il est évident que de par ce fait, cela modifie la demande comme on a pu le voir après la vente du château de Gourdon où il y a eu beaucoup de pièces mises sur le marché et forcément ce sont des phénomènes qui ralentissent aussi l'activité globale concernant les collectionneurs.

L.I. : La redécouverte de l'Art déco est concomitante de son marché. Pensez-vous que le marché a aidé à la recherche et que les découvertes faites par les historiens de l'art ont également permis d'augmenter la cote des œuvres Art déco ?

T.C. : Oui certainement. Ça a été des simultanités qui ont eu lieu entre un noyau de jeunes marchands au début des années 1970 dont Félix Marcilhac, qui se sont intéressés à cette période et qui évidemment pour beaucoup d'entre eux, découvraient des choses sur lesquelles il n'y avait pas forcément de connaissances et qui a nécessité en effet de faire des recherches et je pense que c'est un effet boule de neige. A partir du moment où on a pu expliquer un mouvement, le découvrir, le redécouvrir, on a pu le transmettre, éduquer une nouvelle clientèle, une clientèle qui s'est déployée, qui est devenue de plus en plus importante même si ça reste un marché relativement étroit. C'est une période courte, avec peu de marchands. Il y a en l'occurrence de moins en moins de marchandises, mais il y avait un équilibre sur ce segment qui restait relativement étroit, mais il est évident que le travail des marchands a beaucoup joué en faveur de l'évolution du marché financier rattaché à cette période.

L.I. : Les grandes expositions, comme par exemple celle de la Cité de l'Architecture cette année, jouent-elles sur votre activité?

T.C. : Non. J'ai le souvenir de l'exposition Ruhlmann qui avait lieu en 2001 au musée des Années Trente : il n'y avait pas eu un engouement particulier d'une nouvelle clientèle dans tous les cas. Il y a un phénomène qui est assez rigolo où il y a encore des gens qui disent que l'Art déco est à la mode. Je pense que c'est tout sauf vrai, aujourd'hui. L'Art déco n'est plus à la mode, il y a d'autres choses qui sont à la mode et au-delà de Jean Prouvé et Charlotte Perriand, on est aujourd'hui plus sur le design et ce phénomène-là est plus à la mode selon moi. Mais néanmoins dans l'esprit d'un certain nombre de personnes, on va considérer encore que l'Art déco est à la mode tout simplement je crois, parce qu'il a été de plus en plus médiatisé ces dernières années. Ensuite, il y a eu les histoires de records. Il ne faut pas oublier

que la cote de Ruhlmann a réellement décollé avec la vente de Pierre Hébey où il avait, si je ne me trompe pas, une quarantaine de pièces de Ruhlmann, plus extraordinaires les unes que les autres. On n'avait jamais vu une collection de cette qualité de cet ensemble vendu au même moment. C'était en 1995 ou 1996 et à partir de là, la cote de Jacques-Emile Ruhlmann a véritablement décollé. C'est donc le travail des marchands depuis de si nombreuses années qui ont défendu par goût cette marchandise qui n'avait pas du tout la même valeur financière qu'elle n'a aujourd'hui. Ça coûtait beaucoup moins cher que le XVIII^e. Ça n'avait rien à voir, dans les années 1980, d'acheter même une pièce de Ruhlmann que d'acheter un cabinet de Riesener.

L.I. : Quelles sont les relations de Madame Caparis et Madame Magnan au début de leur carrière avec les premiers galeristes Art déco tels que Cheska Vallois et Félix Marcilhac, qui ont créé ce marché ?

T.C. : Dans cette profession, il y a toujours des chasses gardées quelles que soient les périodes. Je ne sais pas si c'est humain ou particulier à cette corporation, mais on retrouve la même chose au sein des marchands du XVIII^e. Il y a un sérail, on le retrouve également dans le milieu de l'art contemporain, il y a plusieurs sérails et dans le milieu de l'Art déco, en effet, il y a un sérail. Je ne peux pas vous répondre à titre privé au nom de Madame Caparis, mais il est évident qu'il y a des endroits qui sont considérés comme impénétrables, car on ne fait pas partie des précurseurs du marché.

L.I. : Quel fut l'accueil réservé aux nouveaux venus des années 1980 par les collectionneurs de l'Art déco ?

T.C. : Il y a de la place pour tout le monde. Si on fait sérieusement ce métier, il est évident que le travail de marchand est de fidéliser une clientèle, des collectionneurs qui viennent vous voir et avec qui vous tissez un lien relationnel de confiance et de goût également, donc on vient vous voir aussi pour votre goût. C'est la différence avec les maisons de ventes aux enchères. La clientèle est bien trop restreinte, entre guillemets, pour que lorsqu'un client, un collectionneur vient à Paris, il ne fasse pas la tournée de la dizaine de marchands qui sont au même niveau, pour voir chez chacun d'eux quels types de pièces peut l'intéresser. Après, il est évident que la galerie Makassar n'a jamais été très représentative de l'œuvre soit de Chareau, soit de Jean-Michel Frank, mais plus de l'œuvre de Ruhlmann, de Dominique, de Jacques Adnet, de Dunand et de la ferronnerie également en général, donc il est évident que

les gens qui recherchent des pièces de Jean-Michel Frank, ne viennent pas spontanément chez nous.

L.I. : Du fait de la raréfaction des œuvres, êtes-vous de plus en plus obligés de proposer des objets sur une période plus large que celle réduite de l'Art déco ?

T.C. : C'est un grand débat. Pour Madame Caparis, il est difficile de pouvoir admettre de faire autre chose et cela par passion. Elle ne trouve pas le mobilier design suffisamment qualitatif pour pouvoir déployer un département au sein de la galerie. Néanmoins, nous avons fait dernièrement une exposition de verreries contemporaines, l'histoire du verre ayant du sens avec la période des Arts déco, puisqu'il y avait des maîtres verriers tel que Daum qui ont travaillé encore durant la période des années 1930, puis Thuré, Marinot, Colotte et Navarre entre autres. Nous avons trouvé qu'il était cohérent de présenter à la galerie de la verrerie contemporaine et on a remporté un vif succès. Mais il est évident qu'il faut se poser la question, de par la raréfaction des pièces et donc d'une clientèle aussi. Pour l'instant, comment pouvoir diversifier tout en restant cohérent ?

L.I. : Les ventes aux enchères dites d'Art déco ne comprennent d'ailleurs pas que de l'Art déco.

T.C. : Non. C'est un phénomène assez récent que l'on peut remonter à trois ans maximum. Auparavant, il y avait des ventes destinées qu'à de l'Art déco et il y avait suffisamment de lots à proposer. On voit bien que toutes les maisons de ventes actuellement réduisent les catalogues, qui sont de plus en plus menus pour l'Art déco et qu'ils sont obligés de l'agréments de 50, 60 voire postérieur.

L.I. : Les dénominations de ces départements au sein des maisons de ventes aux enchères sont plus souvent aujourd'hui « arts décoratifs du XXe siècle et design ». Cependant, vous avez décidé de rester uniquement sur le créneau de l'Art déco.

T.C. : Oui, car nous pensons que ce marché existera toujours et sera peut-être encore un peu plus confidentiel, non pas sur ce qui se passe sur le marché, mais sur le volume des affaires. Mais il y a toujours des collectionneurs qui s'intéressent à cette période et je pense que tant qu'on sera en mesure de proposer des pièces de belle qualité, il y aura encore, je l'espère, une clientèle.

L.I. : Depuis quelques années, le marché semble être principalement entre les mains des maisons de ventes aux enchères. Beaucoup de galeries ferment leurs portes notamment depuis l'habilitation pour les SVV à procéder à des ventes de gré à gré. Cela a-t-il eu une influence sur le marché de l'Art déco ?

T.C. : Il a une influence sur tous les marchés, dont l'Art déco. Il est une évidence que ce qui est déployé au niveau marketing, commercial par les maisons de ventes qui, il faut le dire, pour un certain nombre d'entre elles en France, ont pu déployer ce qu'elles ont été et ce qu'elles sont, grâce beaucoup aux marchands toutes périodes confondues. Pour un certain nombre de marchands, il y a quelque chose un peu de l'amertume quant au positionnement que les salles de ventes prennent sur le marché. Parce qu'il est évident qu'à la fois elles réduisent énormément le potentiel pour les marchands d'acheter à la source de la marchandise et de la vendre, puisque la clientèle s'est énormément déplacée vers les salles de ventes, avec une sensation, parfois à juste titre et parfois pas toujours, d'avoir la certitude de l'authenticité des pièces. Je crois aussi que le marché, l'argent en l'occurrence, a changé de mains ces dernières années. Il y a une nouvelle clientèle qui est arrivée ces dernières années sur le marché, qui est une clientèle certainement moins cultivée et qui a besoin de se montrer, alors qu'auparavant il pouvait y avoir une clientèle qui voulait rester beaucoup plus discrète et rester dans des espaces de confidentialité. Cela s'accompagne de la période sociétale dans laquelle nous évoluons, c'est-à-dire que les choses vont de plus en plus vite, que l'information est transmise de plus en plus vite, les gens ont de moins en moins le temps. Ils sont sollicités, ils reçoivent un catalogue, ils sont invités à des cocktails, on choie beaucoup beaucoup le client, ce qui est difficile pour un marchand de pouvoir faire. Evidemment, il peut le faire lors de vernissages etc. Mais il y a, je crois, aussi une nouvelle clientèle qui a besoin d'être reconnue dans leur potentialité et forcément maintenant, le fait que les maisons de ventes vont et font déjà des ventes privées en dehors de toutes ventes aux enchères, là évidemment on marche directement sur les plates-bandes de la profession de marchand. Même si certains s'en défendent, néanmoins c'est une réalité.

L.I. : Ces ventes privées sont plutôt le fait des maisons de ventes anglo-saxonnes ?

T.C. : Artcurial va commencer à faire des ventes privées. Une note d'information a été envoyée à leurs clients. Ils vont développer également cette mise en relation de l'objet et du potentiel client en le présentant de façon confidentielle.

L.I. : **Les maisons de ventes aux enchères sont-elles capables d'offrir le même service qu'une galerie à ce niveau ?**

T.C. : Les choses peuvent se déplacer. Les trois maisons de ventes importantes aujourd'hui sur le marché à Paris sont en mesure de pouvoir développer un pôle de personnes qui s'occupent parfaitement de cette cellule-là et sont en mesure d'apporter le même service qu'un marchand et pouvoir tisser une relation privilégiée avec la demande du collectionneur avec lequel il se retrouvera lors de la présentation d'objets.

On peut supposer que dans l'avenir, si les choses se déploient ainsi, qu'il n'y aura plus que quelques marchands qui proposeront des choses de très haute qualité, mais qui va faire disparaître d'autres marchands qui n'ont pas les capacités financières à pouvoir présenter des pièces de très haute qualité.

L.I. : **Au cours de mon expérience au sein d'une maison de ventes aux enchères, j'ai pu m'apercevoir qu'une grande partie des vendeurs sont en réalité des galeries, des marchands. Pouvez-vous m'expliquer ce phénomène ? Cela vous permet-il d'écouler des objets qui ne se vendent plus en galerie ? Est-ce en quelque sorte nécessaire de passer par les ventes aux enchères ?**

T.C. : Je crois qu'actuellement, et cela déjà depuis quelques temps, quelques années, les marchands qu'on pourrait appeler les brocanteurs, les chineurs, ont de plus en plus de mal à revendre la marchandise qu'ils chinent pour avoir un turnover relativement rapide, comme ça pouvait être le cas précédemment lorsqu'ils mettaient dans leur boutique, quand ils en avaient une, aux puces ou en ville ou qu'ils présentaient à d'autres marchands. Et il est vrai qu'un certain nombre d'entre eux ont fait le choix de déposer la marchandise en salles de ventes. Ce sont des choix plus économiques, je crois, que déontologiques car le rôle du marchand n'étant pas du tout de vendre la marchandise qu'il achète en salle des ventes, mais de la proposer, selon son mode de travail, soit à d'autres marchands, soit de la proposer à une clientèle privée. Il y a peu de marchands qui présentent des pièces de belle qualité en salles des ventes, donc plutôt de la marchandise « courante », plus anecdotique comme une paire de fauteuils qu'il va falloir remettre chez le tapissier etc. Dans ce cas-là c'est vendu plus

rapidement. C'est vrai que ces dernières années c'est un processus qu'on a pu voir s'accélérer dans la démarche d'un certain nombre de marchands qui n'avaient plus un volume d'affaires suffisamment important pour pouvoir continuer à acheter à leur cadence.

L.I. : Ainsi, les ventes intermédiaires proposées par Artcurial ou encore par d'autres maisons de ventes aux enchères françaises, permettent aux galeristes d'écouler des objets de moindre qualité ?

T.C. : Oui en effet, ce sont des choses qui peuvent arriver. Il peut arriver aussi qu'on en ait assez de voir un objet qu'on n'a pas vendu, qu'on a depuis dix ans et qu'on a plus envie de présenter particulièrement, donc voilà ça permet de faire autre chose.

L.I. : Vos achats de ces dernières années proviennent donc plus des salles de ventes que des collectionneurs ?

T.C. : Malheureusement oui. On est contraint un peu plus à devoir acheter en salles des ventes.

L.I. : Et donc à ce que les prix soient publics ?

T.C. : Et donc à ce que les prix soient publics, en effet. Ce qui représente ensuite une vraie difficulté dans la négociation auprès de la clientèle, puisque l'information est accessible à tous. Evidemment, il est parfois donc aussi difficile de s'engager sur l'achat de certaines pièces tout en sachant la difficulté que cela pourra entraîner de devoir justifier son prix de vente.

L.I. : Quels sont vos critères pour choisir une pièce pour votre galerie ? Est-ce par-dessus tout la provenance ? L'état, le nom de l'artiste, une estampille ?

T.C. : Il y a plusieurs choses que vous venez de nommer qui sont réunies évidemment. Par rapport à la ligne de la galerie, il y a des pièces qui vont plus nous intéresser que d'autres, des signatures qui nous intéressent plus que d'autres. Après, il s'avère qu'il puisse y avoir une très belle signature et l'objet ou le meuble ne nous plaise pas, pour des raisons de goût, d'esthétique. Également, au jour d'aujourd'hui, on est très vigilant quant à la recherche de nos clients et le goût qui a évolué de nos clients. On sait qu'aujourd'hui il va être beaucoup plus

difficile de vendre une pièce de Süe et Mare très typée des années 1920-1925 qu'une pièce de Ruhlmann par exemple. Il faut faire un choix par rapport à cela et aussi par rapport à l'état. Il est évident que là aussi, afin de ne pas faire perdre de la valeur à l'objet, il ne faut pas qu'il y ait plus de 30% de restauration sur le meuble. Cela a un coût très important de faire restaurer dans les règles de l'art un meuble, donc son état est un des éléments importants dans le choix.

L.I. : En maison de ventes aux enchères, le critère absolu semble être la provenance.

T.C. : Evidemment. Cela fait preuve et gage d'authenticité. En même temps, il y a beaucoup de pièces qui sont vendues sans provenance ou en tous les cas de collections privées dont, pour des raisons de confidentialité, l'identité n'est pas révélée. Donc oui. Mais je n'en dirai pas plus.

L.I. : Vous avez été acteur du marché de l'Art déco durant ces vingt dernières années. Quelles en sont les évolutions notables selon vous ?

T.C. : Il y a eu plusieurs scissions. Jusque dans les années 1990, même un peu postérieures, il y avait une clientèle française, européenne et une clientèle américaine. Jusque dans les années 1995, on pouvait avoir des collectionneurs de profession libérale, français, mais à partir du moment où il y a eu une évolution importante de la valeur du mobilier de la période des années 1920 et 1930, le marché français et européen s'est amenuisé au profit d'une clientèle américaine de la cote est des États-Unis particulièrement, puisqu'il y avait une cohérence avec l'architecture que l'on trouve sur la cote est qui correspond aux années 1920 et aux années 1930 et qui a en effet été extrêmement importante jusque dans les années 2008 donc jusqu'au premier choc financier, avant la faillite de la banque Lehman Brothers. Mais il y a eu un marché légèrement émergent de Russes qui se sont intéressés à cette période, mais qui en aucun cas a remplacé la clientèle américaine et son potentiel. Aujourd'hui, il y a encore quelques clients français et européens, une clientèle américaine avec des collectionneurs qui continuent à collectionner cette période et en effet quelques Russes, quelques personnes du Moyen-Orient, mais qui sont peu nombreuses et également quelques chinois de Hong Kong.

L.I. : Les trois principales maisons de ventes parisiennes se targuent souvent de leur clientèle composée à environ 70% d'étrangers. Est-ce du même ordre pour vous ?

T.C. : Oui. C'est même plus important. Je dirais 80-85 %.

L.I. : Donc très peu de Français ?

T.C. : Très peu de Français.

L.I. : Malgré tout, le marché de l'Art déco reste parisien selon vous ?

T.C. : Pour l'instant dans tous les cas, jusqu'à présent, oui, il l'a été. Il se fait à Paris. Evidemment, là aussi il y a des choses qui sont en train de changer. Je ne sais pas et je ne crois pas que Paris soit aussi visité par une clientèle internationale extrêmement aisée, qui aurait plutôt tendance, pour l'Europe dans tous les cas, à préférer Londres à Paris. Il faut voir comment les choses évolueront quant à la fréquentation d'une certaine clientèle, qui, pour de multiples raisons, vient moins ici, à Paris. Donc peut-être va-t-il falloir s'exporter à Londres. Nous verrons.

L.I. : Les collectionneurs actuels de l'Art déco sont donc une clientèle principalement étrangère et aisée. Qu'en est-il de sa tranche d'âge ? Est-ce une clientèle âgée ?

T.C. : Alors, il y a deux phénomènes : il y a en effet une clientèle qui aujourd'hui a un certain âge et il y a une clientèle, la nouvelle clientèle qui s'intéresse à l'Art déco, qui est relativement jeune. C'est-à-dire que ce sont des personnes qui ont entre quarante et cinquante ans. Evidemment, ils ne sont pas trentenaires, mais il faut, je pense, réussir à asseoir une position sociale bien solidement pour pouvoir accéder à du mobilier de cette période. Cela demande un peu de temps. Je sais que les derniers nouveaux collectionneurs que j'ai pu avoir et qui nous suivent sur différentes décorations de propriétés ici et ailleurs, à l'étranger, sont jeunes.

L.I. : C'est donc plutôt rassurant pour l'avenir.

T.C. : Je ne dis pas qu'il y en a beaucoup.

L.I. : Mais le marché ne risque pas de s'effondrer après qu'une certaine génération ait disparu.

T.C. : Je ne sais pas si cette clientèle se déploiera suffisamment en nombre pour pouvoir continuer à maintenir ce marché tel qu'il est au jour d'aujourd'hui. Je ne peux pas en être certain, mais on ne peut pas dire qu'il n'y a pas de nouveaux clients. Il y a les gens qui ont acheté il y a dix, quinze, vingt ans, qui avaient entre cinquante et soixante ans quand ils ont commencé à acheter, qui peuvent continuer encore à acheter quelques pièces, mais depuis une petite dizaine d'années, il y a tout de même une nouvelle clientèle qui a émergé et qui sont des gens plus jeunes que ceux qui s'intéressaient à l'Art déco à l'époque. Donc ça laisse envisager en effet, des possibilités d'avenir.

Mais de toutes façons, je pense qu'en effet, sur ce segment de marché qui est pour l'instant une valeur sûre et qui le restera, j'espère, de par la qualité de ce qui a été fait à cette période. Ça reste une période très courte, qui historiquement aura toujours une place dans l'histoire du mobilier français. Mais la marchandise se raréfiant, les marchands vont se raréfier également et la clientèle aussi car de toutes façons on ne pourra répondre à la demande, s'il y avait de la demande, s'il y avait beaucoup de collectionneurs.

L.I. : Les pionniers du marché de l'Art déco commencent à se retirer de la profession. Pensez-vous que cela aura une influence sur le marché ? La relève saura-t-elle assurer la pérennité de ce marché ?

T.C. : Il est évident que Cheska Vallois est un acteur fort de ce marché, qui a maintenu ce marché avec beaucoup de professionnalisme et beaucoup de passion. Ce sont des acteurs en effet importants. Monsieur Marcilhac, c'est un peu différent. Sa collection a été faite en tant que collectionneur et plus en tant que marchand. Ses qualités d'expert faisaient que sa collection était faite. Un certain nombre d'œuvres avaient été acquises il y a déjà très longtemps. Il avait plus une notoriété d'expert que de marchand selon moi, c'est peut-être une erreur de positionner comme cela. Il avait un rôle important en effet, mais plus dans sa stature d'expert que dans celle de marchand.

Je pense qu'il y a peu de relève. Il y a encore des autres marchands qui sont acteurs et qui ont encore la possibilité de travailler un certain nombre d'années, je leur souhaite. Mais en effet, il y a assez peu de jeunes marchands qui ont pris ce segment-là, mais aussi pour des vraies difficultés de capacités financières, de trésorerie. S'il y a dix ans, vous arriviez sur le

marché pour devenir marchand d'Art déco, ça nécessitait une trésorerie très très importante. Donc ça laissait en effet peu de possibilités à de jeunes marchands d'être sur ce segment-là.

L.I. : Quels sont à l'heure actuelle les objets les plus recherchés par les collectionneurs d'Art déco ? La frange moderniste de l'Art Déco est-elle plus recherchée que la frange plus traditionnelle ?

T.C. : Je pense qu'aujourd'hui, il est recherché des lignes plus modernistes en effet, mais avec un souci qualitatif très important. Mais il est vrai que des lignes beaucoup plus épurées et des matériaux qui puissent justement faire que ce mobilier puisse s'intégrer, non plus dans un décor qui va être totalement Art déco, mais aussi de design et fait de mobilier contemporain et qui puisse s'adapter et s'intégrer dans ce type de décor. Donc la tendance, en effet, sont des meubles très bien dessinés, très bien exécutés, de qualité, mais beaucoup moins classiques et plus du tout maniérés dans tous les cas. Le style extrêmement 1925 est beaucoup plus difficile aujourd'hui à pouvoir négocier qu'une très belle pièce de Jacques Adnet.

L.I. : Pourriez-vous me parler du problème des faux dans ce domaine ? Entre les rééditions posthumes, les pièces non signées, les pièces issues des ateliers de l'artiste ou encore les objets trop restaurés, qu'est-ce qui définit selon vous un faux dans l'Art déco ?

T.C. : Un meuble restauré n'est pas un faux, sauf s'il a été dénaturé. S'il a été restauré comme il a été fait à l'origine, pour moi, on ne peut pas le considérer comme faux. Après, il y a des critères, comme je vous disais : 30%. Mais si les critères sont garantis sur le taux de pourcentage de restaurations qui ont été faites, et bien, je ne vois pas pourquoi ce meuble deviendrait un faux.

L.I. : Les maisons de ventes sont très prudentes sur ce point.

T.C. : Oui absolument. C'est la zéro prise de risque. Ce sont des garanties et des besoins de notoriété.