

Le commerce de l'estampe ancienne

Lauren Laz, Jacques Bocquentin, Sylvie Collignon, Éric Gillis, Annie Martinez-Prouté et Xavier Seydoux



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/estampe/785>

DOI : 10.4000/estampe.785

ISSN : 2680-4999

Éditeur

Comité national de l'estampe

Édition imprimée

Date de publication : 1 mars 2014

Pagination : 74-86

ISSN : 0029-4888

Référence électronique

Lauren Laz, Jacques Bocquentin, Sylvie Collignon, Éric Gillis, Annie Martinez-Prouté et Xavier Seydoux, « Le commerce de l'estampe ancienne », *Nouvelles de l'estampe* [En ligne], 246 | 2014, mis en ligne le 15 octobre 2019, consulté le 07 décembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/estampe/785> ; DOI : 10.4000/estampe.785



La revue *Nouvelles de l'estampe* est mise à disposition selon les termes de la Creative Commons Attribution 4.0 International License.

LE COMMERCE DE L'ESTAMPE ANCIENNE

Modérateur : Lauren Laz. Avec Jacques Bocquentin, Sylvie Collignon, Éric Gillis, Annie Martinez-Prouté, Xavier Seydoux.

Lauren Laz : Nous ouvrons cet après-midi le volet du commerce de l'estampe ancienne. Pour traiter cette très vaste question, nous recevons cinq personnalités dont les cœurs de métier ou d'activité, assez différents les uns des autres, nous permettront d'illustrer différents jalons de la vie d'une estampe : Annie Martinez-Prouté, marchande d'estampes et de dessins pour la maison Paul Prouté installée rue de Seine ; Xavier Seydoux, marchand d'estampes installé rue Jacob ; Sylvie Collignon, experte installée rue Sainte-Anne ; Jacques Bocquentin, amateur d'estampes ; Éric Gillis, vendeur en chambre à Bruxelles.

Éric Gillis, en quoi consiste exactement votre métier, assez peu visible du grand public ?

Éric Gillis : D'abord, c'est un métier dans lequel j'ai beaucoup de plaisir. Mon métier est lié à mon histoire : j'ai d'abord eu une expérience dans les musées, et puis j'ai travaillé chez Boerner [C. G. Boerner Gallery] pendant une dizaine d'années, ce qui a donné une direction au style d'estampes que je travaille aujourd'hui. Plutôt de l'estampe ancienne et de l'estampe de très haute qualité. Je trouve des choses et je les vends. Je cherche à les vendre rapidement. Je prends aussi des choses en dépôt. Je n'ai pas encore, mais cela va venir, de surface de vente, de galerie d'exposition. Je ne participe pas à des foires. Je fais des catalogues, très confidentiels, que je n'envoie qu'à quelques personnes. Ce sont des catalogues dématérialisés, pas des catalogues papier, qu'on peut feuilleter en cliquant sur un lien.

Dans mon métier de marchand en chambre, la rapidité est très importante, parce que je ne garde rien en stock en prévision de foires ou de catalogues. Je prends ce qui est disponible. Tout cela implique de voyager énormément, puisque je vends en direct. C'est-à-dire que je propose, par mail, par téléphone ou par le petit catalogue numérique, ou bien encore je me balade avec les choses en main, tout en respectant bien sûr la loi sur la circulation des biens culturels, dans les différents points où j'ai des clients.

Je vends environ soixante-dix pour cent de mon inventaire aux grands musées américains, soit une dizaine de clients. C'est très peu, en terme commercial, de concentrer une si grande partie de son stock sur une si « petite » clientèle, bonne acheteuse mais difficilement prévisible, car liée à des budgets ou des politiques d'acquisition qui peuvent changer d'une année à l'autre. Et la part restante va plutôt à des clients privés, essentiellement américains là aussi.

Le travail de *sourcing* se fait essentiellement en Europe. C'est en Europe que je trouve les pièces, soit chez des collectionneurs privés, soit dans des ventes, soit auprès d'autres marchands. Ce qui est commun au travail effectué chez Prouté, c'est que j'ai moi aussi ce qu'on appelle des « rabatteurs », dans le bon sens du terme : des petits intermé-

diaires qui ont leur ancrage local. Des gens à Lyon, à Toulouse, à Gand, etc., qui fréquentent les notables du coin, qui vont aux vernissages, qui ont une vie sociale sur place et qui ainsi brassent un certain nombre d'informations et de contacts. Quand ils trouvent une pièce importante, j'essaie qu'ils me la proposent à moi plutôt qu'aux Prouté par exemple [rires]. Mais comme je suis un buveur de bière et eux des buveurs de vin, cela dépend des collectionneurs...

Au niveau des objets eux-mêmes, comme je suis un vendeur de musée, c'est vrai que ce sont plutôt des épreuves présentant toutes les particularités... J'ai décrit cela dans un livre lié à un colloque que nous avons fait au musée Jenisch, autour de la fabrication de l'unique [*Unique. L'Estampe unique, un paradoxe*. Vevey : Cabinet cantonal des estampes, 2002, 76 p., pl.]. Face à un multiple, j'essaie de fabriquer une pièce unique, soit par sa provenance, soit par l'état, soit par son état de conservation, soit par sa rareté... J'essaie d'en faire un objet unique et indispensable. J'essaie de convaincre mon client qu'il a absolument besoin de l'avoir [rires]...

Une différence peut-être avec certains autres marchands tient dans le fait que j'écris beaucoup sur les pièces. En mêlant des notions académiques, scientifiques, au *blabla* de marchand. L'exercice est assez subtil : il s'agit de glisser dans le vocabulaire académique des notions plutôt commerciales, de rareté etc., qui donnent un attrait à l'œuvre. Car je suis un vendeur autant qu'un grand amoureux de l'estampe et du papier.

Pour terminer, c'est un métier qui est extrêmement *business*. Vraiment. L'estampe certes me nourrit dans ma spiritualité, mais on doit gérer cela comme un *business*, avec des inventaires, des stocks, des liquidités, un budget prévisionnel, des partenaires, des copropriétés, etc.

Lauren Laz : Et vous, Sylvie Collignon ? Qu'est-ce qu'un expert ?

Sylvie Collignon : Ma démarche est bien différente de celle d'Éric Gillis. De mon côté, je sers d'intermédiaire pour des ventes publiques entre une personne qui souhaite se dessaisir d'une estampe et une autre qui va l'acheter en vente auprès d'un commissaire-priseur. J'essaie de décrire le plus possible la gravure en question, d'en trouver l'origine, les qualités, les défauts aussi malheureusement, et surtout la valeur qui lui sera assortie, afin d'obtenir le meilleur résultat possible au moment de la vente. Ce qui peut donner des chances, à Éric Gillis par exemple, de venir en compétition avec d'autres amateurs.

Lauren Laz : Jacques Bocquentin, pouvez-vous nous en dire un peu plus sur la nature de votre collection ?

Jacques Bocquentin : Pour me présenter rapidement, je suis ce qu'on peut appeler un amateur éclairé. Depuis une vingtaine d'années, j'ai consacré beaucoup de temps à l'étude de l'histoire de l'art, par des lectures, par des voyages. Petit à petit, je me suis rendu compte de quelque chose qui m'a beaucoup surpris : en lisant les gros livres classiques de l'histoire de l'art, la place de deux arts qui me paraissent très intéressants et importants, à savoir le dessin et la gravure, est en général extrêmement réduite. Ma première ambition serait de développer davantage une meilleure connaissance dans le grand public du dessin et de la gravure.

D'autant plus que, quand on commence à entrer dans ce domaine-là, on s'aperçoit qu'il est extrêmement important, riche, beaucoup plus riche que ne le croient en général les gens qui ne l'ont pas étudié. Par exemple, quand j'ai en main une petite gravure de Rembrandt telle que *Jésus et la Samaritaine* [Hollstein B. 70], il se dégage une impression d'émotion, une force, une présence, qui est tout à fait au niveau des

plus grandes peintures. Je dirais même que, dans le cas des gravures faites par un artiste-graveur pour traduire un artiste-peintre, dans la mesure où il y a eu connivence entre le peintre et le graveur, on arrive à une qualité de la gravure qui peut donner la même impression, la même force, la même émotion que l'œuvre du premier. Je prends un exemple très simple : Titien avait donné son privilège à Cornelis Cort qui a fait en particulier un *Prométhée enchaîné* [*Tityus puni en enfer* dit aussi *Prométhée enchaîné*, Hollstein 190]. Très sincèrement, je trouve autant de plaisir à examiner et regarder le *Prométhée enchaîné* de Cornelis Cort qu'à regarder le grand tableau un peu pompeux de Titien [*Tityus*, 1548-1549, Madrid, musée du Prado]. Un autre exemple : un petit graveur, méconnu du grand public, Giulio Campagnola. Campagnola a travaillé dans l'entourage de graveurs vénitiens du début du XVI^e siècle, a fréquenté le jeune Giorgione et l'on trouve dans les gravures de Campagnola des emprunts très nombreux à Giorgione. Comme il se trouve que j'aime énormément Giorgione et qu'il touche énormément ma sensibilité, quand je trouve dans une petite gravure presque anonyme de Giulio Campagnola un bouquet d'arbres qui vient d'un dessin de Giorgione [comme dans *Saint Jérôme*, Bartsch 4 ou *L'Astrologue*, Bartsch 11], je ressens une très forte émotion.

C'est donc en découvrant petit à petit la richesse extraordinaire que peut contenir le corpus des gravures d'artistes que je me suis dit qu'il fallait que j'étudie le sujet. Et après tout, le meilleur moyen de se familiariser avec, c'est d'entrer en contact. Il y a bien sûr des expositions, nombreuses, très spécialisées, mais rien ne vaut le contact personnel, direct, avec l'épreuve que l'on touche en main, le contact du papier vergé, l'histoire de la petite gravure concrétisée par les cachets de collection qu'elle porte encore au dos... Et donc j'ai commencé à collectionner. Non pas au niveau d'un Rothschild [allusion à la collection d'Edmond de Rothschild, conservée au musée du Louvre] ou d'un grand collectionneur professionnel, mais je cherche des gravures qui soient accessibles à mon budget et qui aient quand même une présence, une force d'émotion, répondant à mes attentes.

Et, cela m'a conduit à m'enrichir dans le domaine d'une question que je me pose constamment : quelle est la place de l'art dans notre société ? Si l'art a pour mission de donner du sens à notre petite vie matérielle sur terre, on peut trouver un sens aussi fort, aussi puissant, dans des petits bouts de papier que dans d'immenses tableaux de cimaise.

Donc je collectionne à un petit niveau, avec un petit budget, mais avec énormément de plaisir.

Lauren Laz : Depuis combien de temps ?

Jacques Bocquentin : Je collectionne depuis environ une quinzaine d'années. Uniquement de l'estampe ancienne. Bien sûr, j'ai fait des incursions dans les estampes contemporaines. Il se trouve en plus que, pour mieux connaître le sujet, j'ai fréquenté pendant pas mal d'années, successivement, deux ateliers de gravure [l'atelier Georges Leblanc et l'atelier 63 de Joëlle Serve], que j'ai pratiqué l'eau-forte et le burin, disciplines extraordinairement complexes, difficiles. Donc j'ai rencontré des graveurs contemporains, j'ai aimé leurs œuvres, mais je suis resté un amateur de gravures anciennes, peut-être parce que je suis beaucoup plus attaché à la force poétique du noir et du blanc qu'à la couleur. Et à partir du moment où l'estampe s'est orientée vers la lithographie en couleurs, vers les nombreux procédés de sérigraphie, de reproduction en couleurs, le domaine m'est devenu un peu étranger, et j'ai préféré rester dans le domaine traditionnel de ce qui est vraiment la gravure, c'est-à-dire la traduction en noir et blanc avec attaque du matériau.

Lauren Laz : Et vous Xavier Seydoux, quelle place tient l'estampe ancienne dans vos activités de marchand d'estampes ?

Xavier Seydoux : Cela fait une quinzaine d'années que je suis marchand d'estampes à Paris. L'estampe représente environ quatre-vingt-dix pour cent de mon activité, le reste étant des dessins. J'ai un peu une prédilection pour l'estampe ancienne et j'aime bien présenter les artistes qui ne sont pas « majeurs », comme Rembrandt ou Dürer que tout le monde connaît et que les maisons de vente anglo-saxonnes aiment bien mettre en valeur. Et comme le disait Jacques Bocquentin, il y a une richesse et une diversité énorme dans l'estampe ancienne des petits maîtres qui sont mal connus. Cela me fait toujours très plaisir de mettre en valeur ces artistes, de découvrir parfois de nouveaux états, voire de nouvelles gravures, sans exagérer bien sûr... En tant que marchand, directement confronté à des cartons d'estampes où se mélangent de tout, on fait finalement pas mal de découvertes. Et on est alors très heureux de sortir une gravure rare, intéressante, ou alors une gravure sur laquelle on peut faire des recherches. Pour moi, ce positionnement est venu naturellement parce qu'il est difficile d'acquérir des œuvres de très grands artistes, qui sont devenues assez rares, et on trouve plus facilement des œuvres de maîtres moins importants. Souvent, on est très difficile sur la qualité de conservation des estampes. On veut des estampes en parfait état, fleur de coin. Or je pense que, pour les estampes anciennes, c'est devenu de plus en plus difficile de trouver des estampes de cette qualité-là. Sans tomber évidemment dans l'acquisition d'estampes accidentées... J'ai toutefois pu constater une certaine évolution, notamment aux États-Unis, pour accepter des estampes anciennes qui ont quelques défauts. Cela me paraît une bonne chose, car si l'on exclut toutes les estampes qui sont un peu abîmées, on exclut beaucoup de gravures d'artistes intéressants qui vont tomber dans l'oubli, voire dans la destruction. En plus cela limite le champ de la collection et cela limite les collectionneurs.

Lauren Laz : Et vous, Annie Martinez-Prouté, quelle proportion tient l'estampe ancienne dans vos activités ?

Annie Martinez-Prouté : Une grande partie, mais pas seulement. On est aussi beaucoup sur d'autres époques, XIX^e-XX^e, et sur le contemporain qui nous tient à cœur, à ma sœur, Sylvie Tocci-Prouté, et à moi. Cela a toujours été une tradition dans la maison Prouté – notre grand-père [Paul Prouté] en avait déjà – mais disons qu'au fur et à mesure du temps, le stock un peu vieillissant n'étant plus trop d'actualité, nous avons ouvert notre horizon à des artistes que nous rencontrons, avec lesquels nous essayons d'avoir des relations presque d'amitié. Et cela nous plaît de présenter ces artistes, qui sont d'ailleurs reconnus... Nous ne les avons pas découverts particulièrement [rires]... Cela fait partie de l'activité de la galerie. Sinon, les époques très anciennes deviennent extrêmement difficiles à trouver, c'est le problème un peu de tous les marchands et de tous les collectionneurs. L'éventail de choses proposées dans la galerie étant assez vaste, quand il s'agit d'acheter, les choix sont toujours un peu délicats à faire. On essaie de privilégier toujours la qualité, comme tout le monde le fait, car c'est un critère important auquel on doit se tenir. Comme le disait Xavier Seydoux, on accepte plus facilement aujourd'hui qu'il y a vingt ou vingt-cinq ans de regarder d'une façon différente des épreuves avec des défauts. À l'époque, on pensait sans doute toujours pouvoir trouver mieux. Aujourd'hui on a moins le choix, car il y a de moins en moins de choses dans les époques XVI^e-XVII^e. Avec le temps, on évolue pour prendre en compte ces critères.

Lauren Laz : Que pensez-vous avoir personnellement apporté à cette maison ancestrale qu'est la galerie Prouté ?

Annie Martinez-Prouté : Ma sœur et moi essayons surtout de poursuivre cette tradition. Quand on a plus de cent trente ans d'existence, c'est évidemment formidable mais en même temps c'est assez lourd...

Il y a beaucoup de choses à traiter, beaucoup de volume, beaucoup de choses qui ne sont plus négociables du tout car passées de mode, etc. Cela a un côté passionnant et on ne peut qu'être fières de continuer cette tradition. Ce qu'on essaie de faire au mieux, malgré les difficultés d'aujourd'hui à trouver de belles choses...

Nous publions des catalogues, nous assurons des salons, et à travers toutes ces manifestations, nous essayons de montrer le plus de choses possible.

Lauren Laz : Vous vous trouvez appartenir à un réseau de marchands d'un standing international, assez élevé. Quelle position souhaitez-vous occuper dans ce paysage ? Quelle est l'identité de la maison Prouté en matière d'estampe ?

Annie Martinez-Prouté : Nous essayons de garder une place qui compte dans le marché de l'estampe et du dessin, essentiellement grâce aux achats que nous faisons aujourd'hui, dans le respect d'une certaine ligne directrice. Les salons que l'on assure à l'étranger, comme le Print Fair de New York [The International Fine Print Dealers Association Print Fair], sont une façon de montrer ce que l'on expose, ce que l'on est capable d'acheter. C'est un vrai test vis-à-vis de l'étranger.

Nous avons beaucoup de rapports avec les musées et fondations américains, nettement moins avec les collectionneurs, quoique peut-être un peu plus depuis les deux trois dernières années. Nous essayons donc d'apporter des choses qui soient vraiment à la hauteur de leurs attentes.

Lauren Laz : La clientèle américaine semble très puissante. Xavier Seydoux, vous l'observez également ?

Xavier Seydoux : Oui, elle est assez présente. Tant mieux. Heureusement. Les Américains sont très actifs, ce que l'on voit d'ailleurs dans les expositions, les catalogues, la recherche. Ils représentent une part non négligeable de mes acheteurs : des privés, des marchands étrangers, des musées.

Annie Martinez-Prouté : Il ne faut pas oublier tout de même la clientèle française et parisienne. En tout cas, la maison Prouté travaille avec une vraie clientèle française d'amateurs, comme Jacques Bocquentin, qui est passionnée, qui aime la belle gravure, qui aime en parler. Nous aimons ces clients qui ne sont pas simplement des acheteurs mais aussi des amateurs éclairés. Et la France en a de nombreux, il ne faut pas l'oublier.

Lauren Laz : Éric Gillis, pouvez-vous faire la même observation ?

Éric Gillis : Non, mon cas de figure est un peu différent. D'abord parce que je n'ai pas un ancrage aussi historique, ni aussi puissant d'ailleurs, que la maison Prouté. J'ai quelques clients en France, en effet, mais très peu. J'ai la fierté d'avoir formé un client désormais important de la maison Prouté : un jeune gars d'une trentaine d'années qui est arrivé à l'estampe il y a une dizaine d'années en tombant sur le site internet de chez Boerner, où il a vu une belle gravure de Schongauer. Il n'avait jamais acheté de gravure de sa vie, il ne savait pas ce que c'était. Je l'ai emmené à la Bibliothèque nationale de France, à la réserve, je lui ai appris un peu l'estampe. Il avait les moyens d'acheter de belles pièces, et c'est devenu maintenant une très bonne collection à Paris. Bref, j'ai quelques clients en France, mais pas plus que ça.

Au niveau des musées, j'ai vendu essentiellement dans le temps à la Bibliothèque nationale de France, mais je n'ai jamais eu de client-musée en province. Je sais pourtant que ces musées achètent... à mes confrères mais pas à moi. Encore une fois, c'est lié à une question de visibilité. La maison Prouté est historiquement très présente mais surtout il y a une boutique, une vitrine, des salons, des catalogues

papier, tout un réseau aussi en province... Moi je suis plus discret de ce point de vue-là. Par rapport aux États-Unis, j'ai un profil marketing un peu particulier. Je suis le petit Belge mal rasé qui sort de nulle part et qui arrive avec de très belles choses. Je sors un peu des rails, je suis hors des circuits habituels et c'est assez apprécié aux États-Unis... J'entretiens des relations amicales avec énormément de conservateurs, qui sont souvent, comme ici à la Bibliothèque nationale, des conservateurs de *prints and drawings*, les deux ensemble. Et il se trouve que je travaille les deux. J'arrive un peu de nulle part avec de très belles choses. Je crée une sorte d'attente. C'est calqué un peu sur le modèle d'un très grand marchand américano-allemand de l'après-guerre, Richard Zinser [marchand d'origine allemande installé à New York, décédé en 1984], qui arrivait avec des estampes absolument magnifiques emballées dans du papier journal... C'est lui qui a vendu le premier état de la *Bataille des hommes nus* de Pollaiuolo [Bartsch 1] au Philadelphia Museum of Art par exemple. Les gens ne savaient absolument pas avec quoi il arrivait mais c'était l'excitation totale. À Chicago, à Boston, au British Museum... Je me profile un peu plus là-dedans que ne le fait, par exemple, la maison Prouté.

Lauren Laz : Et qu'est-ce qui se vend actuellement ? Comme depuis toujours, Dürer, Rembrandt ?

Annie Martinez-Prouté : C'est une question difficile. Les goûts et les modes sont délicats à définir. Il y a un intérêt quand même pour la gravure ancienne, par exemple Callot, nom qui reste connu de tout le monde et qui a un intérêt pour beaucoup de personnes. Mais il y a un phénomène de mode. Des artistes, même très bons, peuvent être moins prisés aujourd'hui. Comme par exemple Toulouse-Lautrec en noir et blanc, très difficile à vendre par rapport aux planches en couleurs. L'intérêt pour Lautrec ou pour Villon n'est plus le même que celui d'il y a de nombreuses années. C'est un peu regrettable et ce n'est peut-être qu'un moment difficile à passer. Le contemporain véhicule de l'intérêt de la part d'une clientèle certainement plus jeune qui aborde ainsi la gravure, en couleurs ou en noir, d'une manière plus facile. Ce qui nous intéresse nous, c'est d'en mettre beaucoup en vitrine. Les gens rentrent pour cela et peuvent ensuite trouver d'autres choses. On peut alors leur montrer qu'il existe de la gravure ancienne, et cela nous intéresse beaucoup de développer ce côté-là.

Xavier Seydoux : J'ajouterai également l'estampe d'interprétation du XVIII^e siècle qui est moins en faveur. Mais c'est presque un peu général pour tous les arts. C'est peut-être un changement d'époque, on rentre dans une nouvelle modernité... Les petits maîtres du XIX^e siècle sont plus difficiles à négocier. Les collectionneurs s'y intéressent moins. C'est un peu dommage.

Lauren Laz : Quelles sont vos exigences dans la présentation d'une estampe ? Je pense autant à son descriptif qu'à son mode de présentation ou à son éventuelle restauration...

Jacques Bocquentin : Compte tenu de mon expérience d'une vingtaine d'années, je connais déjà les remarques qui sont faites dans les descriptifs. L'essentiel, c'est d'avoir vu l'estampe. Je ne peux pas acheter une estampe sans l'avoir vue. Même s'il y a un commentaire circonstancié. Entre mon appréciation personnelle, en fonction de mes propres critères, et le descriptif forcément très technique qui est fait par l'expert, il y a quand même une marge. On parlait tout à l'heure de la nécessité d'avoir une très bonne qualité matérielle de l'estampe. Je suis entièrement d'accord avec ce que disait Xavier Seydoux. Moi je suis personnellement très exigeant et je ne garde que des œuvres en très bon état. Mais il faut pratiquement toutes les faire restaurer si on veut arriver à un état parfait. La difficulté est aussi de trouver de bons restaurateurs, qui ne fassent pas de mauvais travail. À partir du moment où vous avez un bon restaurateur, cela

vous coûte un peu d'argent et beaucoup de déplacement, mais pour moi c'est une étape essentielle.

En revanche, je suis beaucoup moins exigeant que ne le sont certains collectionneurs en ce qui concerne les différences de valeurs entre les différents états. En général, les experts et les collectionneurs chevronnés acceptent des écarts de prix très importants entre un premier ou deuxième état et un troisième. Très sincèrement, je trouve que, dans de très nombreux cas, c'est du « pinailage », pardonnez-moi. On va beaucoup trop loin, il y a une espèce de fétichisme... Effectivement, quand vous avez une estampe de Rembrandt qui est contemporaine de Rembrandt, vous pouvez penser qu'elle a été tirée dans son atelier, peut-être même a-t-elle été tenue en main par Rembrandt qui a fait lui-même le tirage... Donc il y a un aspect sensible, un peu fétichiste, qui fait que vous la préférerez à une estampe datée d'une époque plus tardive. Mais si le cuivre est de très bonne qualité, on va avoir des retirages très postérieurs qui ont la même qualité de rendu que l'estampe du premier état.

Xavier Seydoux : La description est très importante. Déjà pour le plaisir de faire la recherche. Chercher la documentation, les références, etc. En plus depuis vingt ou trente ans, les expositions et les catalogues ont permis d'affiner la recherche sur beaucoup de sujets assez peu creusés jusque-là. Ces expositions ont d'ailleurs aussi permis de toucher de nouveaux collectionneurs, ce dont les marchands profitent.

Concernant la restauration, j'ai une approche plutôt minimaliste, je préfère présenter les œuvres telles qu'elles sont, sauf quand il faut vraiment les « sauver » ou lorsqu'elles sont trop jaunies, pour pouvoir leur donner un aspect visible. Mais je suis plutôt assez peu interventionniste et j'essaie de faire comprendre à mes clients que c'est bien d'avoir une estampe qui présente aussi une certaine patine, la patine du temps, le papier qui n'a pas été pressé, qui n'a pas été lavé. Après ça, si le collectionneur veut intervenir lui, c'est toujours possible. Il y a une certaine évolution, j'observe qu'on accepte plus facilement des épreuves qui ont des petits défauts et qu'on les conserve telles quelles. Je sais également qu'aux États-Unis, on aime, quand les gravures entrent dans les collections, les faire passer chez un restaurateur. Après tout dépend évidemment du type de travaux menés dessus, car on parvient de nos jours à restaurer de manière très minimale, tout en ayant un effet.

Jacques Bocquentin : On critique quelquefois les restaurateurs mais il y a une profession qu'il faudrait critiquer aussi, c'est celle des encadreur. Que de catastrophes a-t-on faites chez des encadreur qui ont badigeonné de colle les estampes afin d'en tendre le papier... Depuis quelques expériences malheureuses, tout est conservé à l'abri de la lumière et de la poussière, mais rien n'est encadré. Même chez un très bon encadreur, je ne prendrais pas le risque.

Annie Martinez-Prouté : Nous sommes les garants d'une description qui soit la plus proche possible de la réalité. Et nous avons tout intérêt à faire la différence justement entre les états. Après, le prix n'est pas obligé d'être disproportionné sur cette question. Mais je pense que nous devons rester très fidèles à une description la plus scientifique possible. Les catalogues raisonnés nous y aident. Car c'est quelque chose qui se perd très rapidement. De même, si l'on ne fait plus la différence entre les éditions, par exemple pour Piranèse, les tirages romains d'époque, les tirages romains postérieurs, les tirages du début du XIX^e, tout cela fait quand même une différence dans la qualité de l'impression. Être le plus proche de la réalité est à la fois une garantie de sérieux et d'honnêteté.

Pour ce qui est de la restauration, les choses évoluent aussi avec le temps. Des restaurations qui étaient probablement plus à l'emporte-pièce et plus systématiques il y a de nombreuses années se font aujourd'hui de façon plus raisonnée, avec l'objectif que cela apportera un plus à l'œuvre sans non plus la

transformer. Il y a désormais une vraie réflexion à mener à chaque fois. Laisser les choses dans leur jus a parfois aussi de grands avantages.

Sylvie Collignon : Je suis dans la même ligne de conduite. Pour les catalogues de vente on essaie d'être le plus précis possible. Cela amène à faire des recherches dans les catalogues raisonnés, à aller parfois faire des comparaisons pour certaines épreuves, à la réserve de la Bibliothèque nationale par exemple. J'essaie d'être le plus pointue possible dans le descriptif, pour donner un critère d'appréciation qui soit réaliste par rapport à la qualité de l'œuvre.

En ce qui concerne la restauration et la présentation, on est parfois confronté à de désagréables surprises. Notamment suite à un encadrement, parce qu'à une époque il était très fréquent de coller les estampes sur le carton. C'est toujours assez pénalisant que de devoir annoncer des défauts dont on ne sait pas comment ils pourront se résorber par la suite. Mais je suis néanmoins tenue de le signaler pour le catalogue de vente...

Lauren Laz : Comment actualisez-vous vos connaissances ?

Sylvie Collignon : En essayant de suivre les publications. Si on sait qu'un nouveau catalogue existe ou est en préparation, on est content de pouvoir s'y référer. Les catalogues raisonnés vont décrire de manière très pointue certains états, en particulier pour Rembrandt.

Lauren Laz : Utilisez-vous les bases de données numériques, dont le contenu est régulièrement rafraîchi ? Je pense par exemple à celle du British Museum qui représente aujourd'hui un exemple pour beaucoup d'autres institutions.

Sylvie Collignon : Parfois.

Éric Gillis : Non. En termes de références, littérature et catalogues raisonnés, on se tient au courant. Je voyage beaucoup, je vais voir beaucoup d'expositions, j'achète les catalogues publiant les nouvelles recherches.

Mais je n'utilise pas les bases de données de collections, à part, en tant que marchand, les bases de données de cotation. Des bases qui sont d'ailleurs très partielles puisque ce ne sont que les cotes atteintes en vente publique. Donc ça ne reflète pas non plus le marché de gré à gré.

Concernant la restauration, je pense qu'il faut faire une distinction entre restauration et nettoyage. Pour ma part, l'estampe ancienne, je ne la restaure absolument jamais. Mais il m'arrive parfois de la faire dépoussiérer. Existente aujourd'hui des techniques très pointues de pulvérisation d'eau en suspension, presque comme une vapeur.

Les descriptions sont très importantes. Mais mon exigence est plus dans ce que j'amène à mes clients que dans la description. Je ne décris pas les choses aussi bien que Sylvie Collignon par exemple qui signale dans les catalogues de vente le moindre petit accroc. Mes clients ont confiance en moi, dans ce que j'apporte, dans ma notoriété. Je ne suis pas tellement descriptif concernant les restaurations. Évidemment, je ne cache rien, je dis les choses.

Concernant les états, je partage ce qui a été dit par Jacques Bocquentin : il y a un certain fétichisme dans les états, mais je dois quand même mettre un gros bémol, car je défends mon métier, concernant Rembrandt, pour lequel un premier état n'a souvent rien à voir avec le second et les suivants. Dans l'image même. Rembrandt a beaucoup joué avec ce que vous appelez ce « fétichisme » des états, notamment avec la pointe sèche qu'il a énormément développée dans son travail. Les barbes de la pointe



Rembrandt, *La Petite Tombe à la manche blanche*, BnF, Estampes, Rés. Cb-13a-Boîte écu (à gauche)

Rembrandt, *La Petite Tombe à la manche noire*, BnF, Estampes, Rés. Cb-13a-Boîte écu (à droite).

sèche disparaissent après quinze, vingt, trente tirages, selon différentes hypothèses. On sait que, pour un certain nombre d'estampes, pas toutes, Rembrandt s'amusa à rajouter de la pointe sèche parce qu'il savait que les amateurs, au XVII^e siècle déjà, cherchaient des éprouves avec ce velouté très particulier. Donc il a beaucoup joué là-dessus. En outre les impressions peuvent être sur papier normal, sur japon, sur *oatmeal*... bref des particularités de valorisation sur lesquelles il a à aussi considérablement travaillées. Je pense que, dans le cas de Rembrandt, ça ne tient pas seulement du fétichisme. Il y a des collectionneurs qui préfèrent une *Petite tombe* [*Le Christi prêchant* dit aussi *La Petite tombe*, Hollstein B. 67] « à la manche blanche », et d'autres une *Petite tombe* « à la manche noire ». C'est un choix et, dans le cas de Rembrandt, ce sont vraiment des images différentes.

Lauren Laz : Qu'est-ce que l'internet a changé dans vos activités, aussi bien au niveau de l'approvisionnement que des ventes ?

Annie Martinez-Prouté : Eh bien, à part au niveau du courrier, pas grand-chose. On consulte quand même pas mal de prix, sur Artprice ou d'autres sites. C'est une bonne indication, mais qu'il faut savoir utiliser. En tant que marchand, on sait faire un peu la différence entre les divers prix qui sont proposés. Pour quelqu'un qui n'est pas avisé, c'est plus compliqué de gérer des prix qui peuvent parfois passer du simple au double.

Lauren Laz : Pas de risque pris à acheter sur eBay, par exemple ?

Annie Martinez-Prouté : Non, nous n'achetons pas sans voir. Pour la gravure ancienne, je pense que c'est vraiment très compliqué. Mais en revanche nous avons des clients qui achètent, sans voir, des pièces vues dans nos catalogues. Cela tient au fait que l'on décrit nos œuvres de la même façon depuis très longtemps, avec la même précision, l'indication des défauts s'il y en a, etc.

Xavier Seydoux : L'internet n'a pas modifié énormément mon activité, peut-être à tort. Car c'est un moyen de diffusion et de communication énorme, et cela peut logiquement accroître et intéresser les collectionneurs de tel artiste installés à l'autre bout du monde.

Pour les achats, je suis d'accord avec Annie Martinez-Prouté, c'est difficile d'acheter sans voir. Il m'est

arrivé d'acheter sur eBay justement, et j'ai été déçu. En plus il faut consacrer des heures et des heures de recherche pour découvrir une gravure intéressante. Effectivement j'ai moi aussi quelques clients qui font ça. Je reste parfois un peu dubitatif sur ce qu'ils trouvent ou ce qu'ils croient trouver, sur la qualité de l'épreuve, etc. Tenir en main est toujours préférable.



Éric Gillis : L'internet n'a pas énormément d'importance pour moi. Néanmoins, le marché de l'estampe ancienne se constitue de marchands mais également d'*auctioneers*, de grandes maisons de ventes aux enchères, qui ne sont pas représentées ici, et qui, à la différence de marchands privés ou de gré à gré, font un travail extraordinaire grâce à l'internet : catalogues en ligne, ventes et mises, interfaces avec les experts, disponibilité des *condition reports*, etc. C'est assez impressionnant et cela représente des millions et des millions de dollars. Il y a également des marchands d'estampes anciennes qui vendent sur Ebay. Ici à Paris, Christian Collin [rue Sainte-Anne] ou Didier Martinez [rue de Chateaudun] ont une activité régulière sur eBay et vendent ainsi des estampes à cinquante, cent, deux cents euros. Pas beaucoup plus. La troisième remarque que je voudrais faire est plutôt négative. Je trouve que le panel des marchands en estampe ancienne, mais aussi dans le dessin ou dans le tableau, est très en retard au niveau de l'internet. La plupart des sites de marchands sont des sites de vitrine, plutôt rébarbatifs, en deçà des standards de navigation disponibles... Une partie de ma clientèle a plus de soixante-dix ans et n'a aucune facilité avec les ordinateurs, mais adore les tablettes. La navigation sur tablette est tout à fait particulière et Christie's, Sotheby's l'ont très bien compris. Si l'on va sur le site de Maastricht [The European Fine Art Fair, tefaf.com], si l'on va sur les sites des marchands présents à la foire, c'est à pleurer... Ça ne donne pas envie d'acheter, il n'y a pas de mise à jour, il n'y a pas de prix, rien du tout. J'espère qu'un jour les marchands prendront le train en marche.

Sylvie Collignon : L'internet a donné effectivement une plus grande ouverture aux ventes aux enchères, il permet de toucher un public plus diversifié et plus éloigné. Cela engendre également beaucoup de demandes en amont des ventes, ce qui suscite pas mal de travail, pour préparer des rapports de condition ou envoyer des photos. Mais en général le résultat est positif et cela en vaut la peine. Il faut dire également que l'internet fausse un peu les relations entre l'expert et la personne qui vient proposer une estampe à vendre, car elle s'est renseignée précédemment de son côté et est tombée sur des résultats très élevés correspondant à un certain type de qualité. Les résultats sont donnés bruts et il faut être capable de les analyser. Les gens intègrent dans leurs données un résultat qu'ils ont trouvé et qui ne correspond pas toujours à la qualité de ce qu'ils détiennent. Il faut alors savoir faire passer des messages... pour que leurs attentes soient plus réalistes.

Éric Gillis : L'internet a permis de changer quelque chose au niveau du contact grâce au réseau professionnel LinkedIn, une sorte de Facebook professionnel. Je l'ai assez bien développé, j'ai un groupe d'environ cinq cents connexions dans lequel je n'accepte que des conservateurs de musée ou des gens qui travaillent pour les musées, des restaurateurs, des directeurs, des *collection managers*, etc. Je n'accepte ni marchands, ni collectionneurs privés. Ça me permet de suivre les activités de mon réseau professionnel, ou de moi-même rendre publiques certaines de mes activités. C'est pour moi un point assez positif. Je ne sais pas si mes collègues l'utilisent aussi...

Annie Martinez-Prouté : Non pas encore. Mais il ne faut pas être négatif, c'est vrai que ces moyens peuvent apporter des avantages. Il faut dire également que maintenir un site à jour demande beaucoup de travail. C'est difficile pour nous de nous lancer pleinement dans cette option, car il faudrait quelqu'un quasiment à temps plein pour s'en occuper, assurer la maintenance, mettre à jour, enlever les choses vendues... Cela fait toutefois partie de l'avenir et doit être considéré.

Lauren Laz : Vous êtes tous garants d'un certain *connoisseurship*. Êtes-vous vigilants à le transmettre et à former une relève ?

Annie Martinez-Prouté : Oui, nous avons un vrai rôle à jouer, celui de transmettre cette connaissance aux gens qui sont passionnés. Et ils sont nombreux. À la galerie Prouté, nous le faisons le plus possible. C'est important pour nous que les gens comprennent pourquoi ils aiment une chose, pourquoi ils sont attirés par la gravure qu'ils ont vue en vitrine et pourquoi ils entrent dans la galerie. C'est tout un travail à faire, passionnant. C'est du commerce en effet, mais c'est aussi un goût à développer. On arrive ainsi, après quelques visites, à faire évoluer un client dans le sens qui lui conviendra. Cela nous fait plaisir. Au niveau de ma propre formation, nous avons sans doute tous des parcours un peu similaires. J'ai fait une maîtrise avec Maxime Préaud, qui reste un souvenir mémorable [*Les Thèses gravées au XVII^e siècle. Catalogue. Mémoire de 2^e cycle, Paris-IV, 1982, 248 p.*].

La gravure, c'est vrai que ma sœur et moi l'avons apprise en travaillant à la galerie. Il y a plus de trente ans, il y avait alors énormément de marchandise, du bon, du moins bon, du très mauvais, et le fait de voir toutes ces choses très différentes nous a donné une formation exceptionnelle. Aujourd'hui, c'est plus compliqué car il y a moins de marchandise. Il y a des pièces exceptionnelles, mais en nombre très réduit. Il faut donc beaucoup aller dans les musées, comme Éric Gillis le prône, aller voir les collections, aller voir les collections publiques comme la Bibliothèque nationale...

La galerie a de nombreux stagiaires. Plusieurs sont également devenus conservateurs de musées, marchands ou chercheurs, comme Emmanuel Pernoud, Antoine Cahen [marchand de tableaux, de dessins et d'estampes pour la galerie Terrades, rue d'Alger]... C'est plutôt agréable de se dire qu'on est un petit passage possible.

Xavier Seydoux : J'ai parfois des stagiaires également. On apprend beaucoup le métier en étant au contact des gravures, soit chez des marchands, soit en s'y investissant de manière personnelle, carrément en achetant des gravures... L'un des avantages de l'estampe est quand même d'avoir des « chefs-d'œuvre » pour des prix assez modiques. Le meilleur moyen de s'y intéresser est de commencer à faire une petite collection, ce que j'ai fait moi-même quand j'étais jeune. Mais c'est vrai que les marchands d'estampe ancienne en France ne sont pas extrêmement nombreux – malheureusement on a également déploré quelques récents décès – et les jeunes marchands qui se lancent, la relève, sont rares. C'est un peu un problème.

Jacques Bocquentin : C'est vrai en France mais également à l'étranger. En Italie, dans des villes que j'ai visitées récemment et que j'avais visitées il y a trente ans, à l'époque il y avait deux trois marchands spécialisés où on pouvait trouver des gravures anciennes de qualité. Aujourd'hui elles sont toutes fermées. Il y a certainement une contraction du marché.

Éric Gillis : Il y a une grande tradition dans le monde de l'estampe. On forme un triangle entre conservateurs, collectionneurs et marchands. Le *connoisseurship* est apporté, au début de l'histoire de l'estampe, essentiellement par les marchands et les collectionneurs privés. Quand on voit la typologie des catalogues de vente aux XVII^e et XVIII^e siècles, c'est vraiment tout un vocabulaire qui se crée par l'intermédiaire des marchands. Tout ça pour dire que j'essaie d'apporter mes connaissances aux gens que je rencontre dans mon métier, les conservateurs, les collectionneurs privés, et qu'eux aussi m'apportent énormément. Nous nous faisons découvrir mutuellement des choses.

En interne, je n'ai pas de stagiaire mais deux collaboratrices, essentiellement en charge de la logistique et de l'administratif, qui travaillent très bien et que j'essaie d'amener tout doucement à la découverte de l'estampe.

Lauren Laz : Jacques Bocquentin, donnez-vous accès à votre collection ?

Jacques Bocquentin : Cela m'embête de répondre par la négative. Mais je préfère porter mes gravures à l'extérieur, plutôt que d'inviter les gens à venir les voir...

J'aimerais profiter de la présence des marchands pour poser une question : une collection de gravures est quelque chose de vivant. Quand une gravure vous intéresse moins, il faut savoir accepter de s'en séparer afin de s'approvisionner dans d'autres champs. Mais il y a un frein à cette mobilité, du fait de l'écart considérable entre le prix d'achat d'une gravure et son prix de vente... Que ce soit chez les marchands ou dans les ventes aux enchères. Dès que vous avez acheté une gravure, le lendemain vous avez perdu trente ou quarante pour cent de sa valeur... Donc on est quelquefois conduit à conserver une gravure dont on aimerait se séparer, en attendant que le marché se renforce un peu. On a du coup tendance à figer, à scléroser une collection. C'est dommage...

Éric Gillis : Nous discutons beaucoup avec les collectionneurs privés de la cohérence de leur collection. J'insiste énormément là-dessus. Je n'ai pas ma langue dans ma poche et je dis souvent à mes collectionneurs que telle chose n'a rien à faire dans leur collection. Je suis très attaché à cette question de la cohérence : aux œuvres d'artistes çà et là, il faut privilégier un vrai groupe d'œuvres représentatives.

Pour répondre à l'interrogation de Jacques Bocquentin, il ne faut pas oublier que nous sommes des marchands, des commerçants. Nous avons tous un grand amour de l'estampe, une véritable passion, nous y consacrons énormément d'intellect et d'émotion, mais nous sommes des marchands. Nous devons gagner notre vie, nous devons acheter, nous devons vendre. Nous avons des marges, nous devons acheter au bon prix, nous devons mettre en place des stratégies quand on ne peut pas acheter mais qu'on prend quelque chose en dépôt ou qu'on achète avec d'autres parce qu'il y a des compétiteurs... Des fois je suis en compétition avec les Prouté, des fois avec d'autres marchands, des fois avec des collections privées... Je voudrais quand même dire que c'est un sujet particulièrement difficile à aborder en France, les liens entre l'argent et l'art, mais le fait que nous soyons des marchands jusqu'au bout des doigts n'empêche pas que nous soyons aussi de vrais amoureux de ce médium. Ce n'est pas en opposition, mais au contraire complémentaire.

Sylvie Collignon : Le parcours se fait souvent par transmission familiale, comme pour Annie et Sylvie Prouté, grâce au support de leurs parents et grands-parents. Je n'ai pas eu ce ressort-là mais, après avoir fait une formation à l'école du Louvre dans le cours d'histoire de la gravure, j'ai eu la chance de passer dix années avec Denise Rousseau, elle-même marchande et experte. C'est auprès d'elle et en manipulant les œuvres que j'ai pu apprendre le plus de choses. Parce que c'est vraiment par la comparaison et le travail estampe en main que l'on peut acquérir le degré d'appréciation nécessaire. Je ne forme personne en ce moment, mais j'ai toujours plaisir à croiser des collectionneurs et à parler avec eux. L'on a matière à s'apporter mutuellement.

Manifestampe
Fédération nationale de l'estampe

Manifestampe fédère tous les acteurs de l'estampe en France : artistes, ateliers, associations, amateurs, institutions, collectionneurs...

- ▶ **Objectif** : rendre manifeste l'art de l'estampe auprès du grand public.
- ▶ **Actions** : développer le réseau des acteurs de l'estampe, organiser des événements liés à l'estampe, etc.
- ▶ **Projet** : la **Maison de l'estampe**, centre de ressources sur l'estampe contemporaine avec présentation permanente d'estampes...

N'attendez plus, adhérez à Manifestampe !

 

ICI & LÀ
Fédération nationale de l'estampe

www.manifestampe.org

Tartaix

Les Métaux pour la Gravure

à vos dimensions :
Cuivre Poli
Zinc Poli
Acier Poli

13 & 15, rue du Pont-aux-Choux
75003 * Paris

Tél. : 01 42 72 02 63
Fax : 01 42 72 97 20

Notre site internet : www.tartaix.com

Nous chiffrerons vos besoins avec le transport sous 24 heures

Envoi dans toute la France et en Europe