
Hélène Bonafous-Murat, expert indépendant

Céline Chicha-Castex et Rémi Mathis



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/estampe/1136>

DOI : 10.4000/estampe.1136

ISSN : 2680-4999

Éditeur

Comité national de l'estampe

Édition imprimée

Date de publication : 1 septembre 2011

Pagination : 54-57

ISSN : 0029-4888

Référence électronique

Céline Chicha-Castex et Rémi Mathis, « Hélène Bonafous-Murat, expert indépendant », *Nouvelles de l'estampe* [En ligne], 236 | 2011, mis en ligne le 15 octobre 2019, consulté le 07 décembre 2019. URL : <http://journals.openedition.org/estampe/1136> ; DOI : 10.4000/estampe.1136



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

HÉLÈNE BONAFOUS-MURAT, EXPERT INDÉPENDANT

Propos recueillis le 10 juin 2011 par Céline Chicha-Castex et Rémi Mathis, avec l'aide de Philippe-Alexandre Pierre.

Comment devient-on expert dans le domaine de l'estampe ?

Il n'y a que des cas particuliers. Pour ma part, je suis tombée dedans comme Obélix dans la potion magique : j'avais une vingtaine d'années, je sortais de mes études et Arsène Bonafous-Murat, mon beau-père, avait besoin d'une assistante. J'ai adoré le premier mois passé chez lui, et suis finalement restée un an. Après avoir terminé mon cursus universitaire, j'ai décidé de travailler dans son magasin d'estampes au lieu de chercher un poste à l'université : j'y ai passé dix-huit ans. J'aime être sur le terrain, dans l'action, avec la surprise quotidienne de ce qu'on va vous apporter comme œuvre dans le magasin. J'ai pu ainsi effectuer des recherches sur les estampes anciennes et contemporaines, rencontrer des amateurs et des collectionneurs, des artistes. Arsène était expert auprès de Piasa essentiellement à l'époque, notamment lors des ventes Petiet de 1996 à 2007. J'ai pris le relais assez naturellement. Les marchands d'estampes fonctionnent souvent par dynastie. J'ai la chance d'être de cette génération, les quadras aujourd'hui, qui ont pu voir sur le terrain, dans les boutiques, aussi bien une très belle épreuve de Rembrandt qu'une copie, une héliogravure du même sujet ou un tirage postérieur. Pour une même gravure, j'ai pu avoir entre les mains tous les éléments pour comparer et analyser le papier, les effets visuels, avec en plus un maître pour me guider et me transmettre son expérience. C'est un apprentissage qu'il est difficile de faire aujourd'hui car les estampes anciennes se sont vraiment rarifiées.

Il n'y a pas de diplôme ?

Non, il n'y a pas de diplôme. En France, il n'y a pas de codification, il n'y pas de contrôle, même sur la notion d'expertise. N'importe qui peut se dire expert, ce qui est potentiellement dangereux. Un expert fait toutefois souvent partie d'une compagnie d'experts qui diffuse des listes dans chaque domaine, ce qui est mon cas puisque je suis rattachée à la CNE, Compagnie nationale des experts. C'est une forme de garantie. Pour intégrer une compagnie, il faut être recruté par ses pairs, passer un entretien, montrer patte blanche, produire un extrait de casier judiciaire vierge. On doit également payer une cotisation. Il y a très peu d'experts dans le domaine de l'estampe, car étant payés au pourcentage et les prix de l'estampe n'étant pas très élevés, nous devons expertiser beaucoup pour gagner décemment notre vie. Notre responsabilité est engagée pour de longues années, conjointement avec celle du commissaire-priseur.

Quand vous avez à faire à des faux, comment cela se passe-t-il avec le vendeur d'une part, et avec le commissaire-priseur de l'autre ?

On essaye de ne pas les mettre en vente déjà, de les bloquer avant. C'est pour cela

qu'il y a des experts justement. On rencontre des faux là où il y a de l'argent en jeu. Il nous arrive de voir des épreuves qui sont bonnes, mais qui sont des épreuves de passe, des épreuves d'essai avec une fausse signature qu'on détecte assez vite. Par exemple, le cas typique c'est la suite Vollard de Picasso revêtue d'une fausse signature. Normalement, elles ne sont pas signées, pas souvent, sauf celles provenant du fonds Petiet parce que monsieur Petiet avait demandé à Picasso de signer les épreuves contre financement. On voit parfois des fausses signatures de Miró, Chagall, qui sont assez faciles à identifier. J'indique alors « revêtu d'une signature (non-garantie) ». On trouve également des reproductions faites au moyen de procédés photomécaniques. Les possibilités offertes par les nouvelles technologies vont nous rendre la tâche toujours plus difficile.

Pouvez-vous demander à un vendeur la provenance d'une œuvre ?

Oui. Si j'ai un doute ou si la provenance peut apporter quelque chose, je tente d'entrer en contact avec le vendeur. S'il vient par moi, c'est assez facile. S'il vient par l'intermédiaire du commissaire-priseur, je peux éventuellement le faire appeler. Parfois, le vendeur fournit spontanément nombre d'informations précieuses sur la provenance.

Vous disiez que les estampes anciennes se sont raréfiées sur le marché. Comment expliquez-vous cela ?

Ce phénomène a lieu depuis quelques années. Le gros de l'activité porte aujourd'hui sur l'estampe romantique, moderne, symboliste et contemporaine, ce qui a vraiment changé la donne. Pour l'estampe ancienne, il n'y a plus le turn-over qu'on a connu dans la décennie 1980. Dans les années 1990, par exemple, est passé en vente un ensemble très important d'estampes de la collection d'Henri Baderou, grand amateur de dessins, dont il a fait don d'un ensemble important au musée de Rouen. Il possédait également des estampes qui sont arrivées en grand nombre sur le marché : elles avaient pour lui un caractère documentaire, même s'il possédait des épreuves anciennes et rares. Ce genre de collection n'existe plus. Par ailleurs, les marchands américains, très friands d'estampes ont très bien acheté de l'estampe ancienne quand elle se présentait pour leurs propres acheteurs, des collectionneurs américains ou des institutions. Par le biais des donations, ces œuvres sont bien souvent venues enrichir les fonds des institutions dont les collections ne ressortent plus sur le marché ensuite. Depuis une quinzaine d'années, les œuvres ne circulent plus autant.

Les prix de l'estampe ancienne semblent proportionnellement relativement faibles par rapport à ceux des estampes plus récentes ?

C'est très variable. Certains anciens en très bel état flambent complètement. Et d'autres, par exemple tout le XVIII^e en couleurs, ne se vend plus du tout, à moins d'avoir une épreuve absolument exceptionnelle. Cela se vérifie aussi pour le mobilier XVIII^e. Le goût change : les trentenaires d'aujourd'hui ne vont pas mettre du mobilier Louis XV ou Louis XVI chez eux, même dans leur appartement parisien à moulures. Ils vont préférer mettre de la photo ou bien des grandes estampes de Delaunay ou Hartung, des choses en couleurs...

Est-ce qu'il y a encore des collectionneurs d'estampes ?

D'estampes anciennes ? Oui, il y en a. Il y en a peut-être moins qu'avant. J'ai l'impression qu'on vend

peut-être plus à des marchands aujourd'hui. Je ne vois plus ces collectionneurs un peu âgés, très cultivés, qui avaient une vraie connaissance de l'histoire de France, de la religion, de la mythologie, qui venaient acheter une estampe avec beaucoup de goût en expliquant comment elle s'intégrait dans leur collection. On rencontre beaucoup de petits amateurs souvent quinquagénaires qui achètent par impulsion, pour se faire plaisir. Les gens cherchent plutôt l'aspect séduisant, l'aspect coloré d'une œuvre, facile à la lecture ou décorative. On trouve également des amateurs qui vont rechercher tel type de sujet : je connais ainsi un collectionneur qui cherche tout sur le jeu, un chirurgien de la main qui cherche des représentations de la main qu'on trouve beaucoup évidemment dans les planches d'anatomie du XVIII^e. On rencontre des gens très différents, passionnés, ce qui est très plaisant.

Est-ce que le collectionneur d'estampes est aussi collectionneur de livres, ou les deux secteurs sont-ils séparés ?

Ce sont deux mondes différents. De manière générale, les bibliophiles ne sont pas forcément des amateurs d'estampes et réciproquement. D'ailleurs, quand on lit les descriptions des libraires dans les catalogues de vente, ils ne citent à peu près jamais le catalogue raisonné référençant les gravures de l'artiste illustrateur. On trouve également parmi les bibliophiles des amateurs de reliure, et la reliure est encore un autre domaine. Les livres vont être placés sur une bibliothèque sans nécessairement être souvent ouverts. Un collectionneur d'estampes va vivre avec, les mettre en carton, les parcourir, les feuilleter, se faire plaisir à l'œil ou bien les accrocher au mur encadrées. C'est une approche très, très différente.

Les amateurs d'estampes sont-ils alors des amateurs de peinture également ?

Je pense que les amateurs d'estampes sont vraiment dans l'estampe. Ils ne suivent pas forcément les ventes de dessins, ils ne vont pas forcément chez les marchands de dessins et à plus forte raison chez les marchands de tableaux. Ils se protègent peut-être un peu en allant chez leurs marchands habituels ou dans les ventes aux enchères dont ils connaissent bien le fonctionnement. Je ne pense pas que la plupart des amateurs français qui achètent dans nos ventes aillent dans des ventes à l'étranger.

Pourtant, il est facile maintenant, avec Internet, de savoir ce qui passe en vente dans le monde entier. On pourrait penser qu'il y a une internationalisation et que les intermédiaires sont de moins en moins importants...

C'est vrai en partie, surtout pour les marchands. Les amateurs que je connais aiment voir les œuvres. Ils ont besoin de se plonger dans le carton avant la vente pour regarder une estampe, voir son état, même si on décrit au mieux ses défauts. C'est la raison pour laquelle on propose généralement des jours ou des semaines d'exposition avant les ventes, ce qui demande beaucoup de présence et qui prend beaucoup de temps, mais les gens ont besoin de poser des questions, de parler à l'expert pour savoir quelle stratégie ils vont adopter au cours de la vente.

Pouvez-vous nous décrire votre travail au quotidien ?

Mon travail est extrêmement prenant parce que je travaille seule, ce qui est un cas particulier. Il faut passer énormément de temps à taper des fiches au kilomètre, décrire les œuvres qui doivent passer prochainement dans les ventes aux enchères. Mon travail consiste aussi beaucoup à chercher les œuvres moi-même. Je n'attends pas que les commissaires-priseurs m'apportent le travail. Je travaille beaucoup

avec Piasa et Ader qui font des efforts pour rentrer des stocks en vue de nos ventes d'estampes, notamment en faisant une publicité d'appel dans la *Gazette de Drouot*. Je considère qu'il est normal que je leur apporte une grosse partie de la vente. Je me mets d'accord avec l'acheteur sur le prix. J'essaie de constituer des ventes cohérentes : je considère qu'une vente se construit. Il est vraiment nécessaire d'arriver à un certain nombre de lots parce que si on n'a pas un produit escompté, disons de 180/200 000 euros, le commissaire-priseur ne peut pas engager des frais de catalogues qui sont importants. Certaines maisons de vente ou commissaires-priseurs ne prennent que des estampes qui vont se vendre plus de 1000 euros, ce qui n'est pas mon cas.



Quand on construit une vente, est-ce qu'il est important d'avoir des locomotives, des estampes dont on sait qu'elles vont très bien se vendre ?

Oui, c'est essentiel. Quand je construis une vente, je n'ai pas de mépris pour les planches à 300 ou 400 euros : je n'hésite pas à les inclure car elles trouvent toujours preneur. Mais les commissaires-priseurs veulent un rendement, donc des planches qui vont faire quelques milliers d'euros. De plus, elles dynamisent le cours de la vente. Il est parfois possible d'organiser une vente portant sur une thématique ou une époque, nous avons fait en 2009 chez Ader une vente Ibels et son époque, mais il est difficile de trouver deux cents lots d'une même époque ou sur un même thème.

Les ventes sont organisées de manière saisonnière. Comment vous organisez-vous ?

C'est saisonnier en effet, parce que les ventes ont lieu généralement en mai-juin et novembre-décembre. Les ventes de prestige, dans tous les domaines, sont organisées à cette période. C'est le cas par exemple des ventes Petiet dont on vient de fêter la vingtième année. Il y a des moments dans l'année où je travaille 12-15 heures par jour, c'est la même chose pour les commissaires-priseurs. J'ai la chance d'avoir une grosse capacité de travail et de savoir bien m'organiser. Il peut être intéressant également d'organiser des ventes en décalé, par exemple la vente Piasa du 5 mai dernier qui avait intelligemment été placée au moment du Salon de l'estampe : les amateurs étrangers qui sont venus visiter le salon ont aussi suivi la vente qui a bien marché. Je décide de la date des ventes en concertation avec les commissaires-priseurs, ce qui me permet d'étaler ma charge de travail. Je prépare par exemple cet été les ventes d'octobre et de novembre : en septembre, les catalogues doivent partir sous presse. Je travaille également sur quelques ventes qui ont lieu en province : je décris alors quelques numéros, mais il est rare que j'aie la charge du catalogue entier.

Vous intervenez également pour effectuer des inventaires ?

Oui, l'expert fait souvent des inventaires. Cela peut être à l'occasion d'une faillite, ce qui m'arrive assez peu, car en général les commissaires-priseurs le font eux-mêmes. Je fais également des inventaires après décès ou pour mise sous tutelle : des personnes âgées ou décédées qui laissent des collections souvent importantes. C'est parfois difficile, parce qu'on n'a pas toujours la documentation nécessaire sous la main. En général, les experts sont rémunérés pour ce type de travail après que les œuvres sont passées en vente.