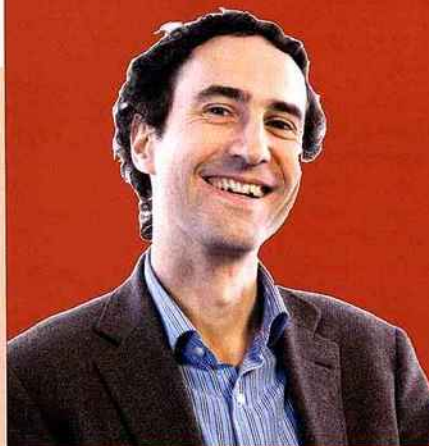


## DOSSIER

### Marc Stammegna L'aura et la sécurité

Galeriste marseillais spécialisé dans les maîtres provençaux, Marc Stammegna a également créé une fondation qui porte son nom. L'homme est une autorité dans son domaine.

«Il est cent fois vrai que le nom du propriétaire de l'œuvre compte de plus en plus. On rencontre de nouveaux acheteurs qui doivent être sécurisés. En outre, ces derniers ont l'impression de s'identifier au vendeur précédent. L'aura est encore plus importante que la sécurité. J'estime que la provenance de l'œuvre procure, au moins, entre 10 et 30 % de plus-value. L'exemple type est la collection Saint-Laurent où la valorisation avoisinait les 100 %. Cependant, l'origine de l'objet est un critère qui vaut surtout aux enchères, où les choses vont vite, bien plus qu'en galerie. Dans celle-ci, les gens ont plus de temps pour réfléchir. Quant au plan de communication, il peut servir, à condition d'avoir un objet de grande qualité. Les véritables collectionneurs n'adhèrent pas à ces procédés.» ♦



### Igor Montoussé Authenticité et fétichisme

Expert lui-même, Igor Montoussé est le cofondateur du site [expertissim.com](http://expertissim.com), un moyen original de vendre des objets sans enchères, mais avec la garantie d'une batterie d'experts. La gamme des prix est large : entre 1000 et 100 000 euros, avec un cœur de cible entre 5000 et 10 000 euros.

«Dès qu'un objet a de la valeur, il existe des copies. Dès lors, la provenance a beaucoup d'importance. Nous nous posons aussi la question de l'origine pour identifier le propriétaire, sa bonne foi, son honnêteté, connaître son lieu d'habitation... Si quelqu'un nous dit qu'il a acheté un Picasso à un inconnu au coin de la rue, nous sommes davantage méfiants. Outre l'authenticité, une sorte de fétichisme peut jouer. L'objet a appartenu à une personne admirée. Il devient une relique de notre époque, tel qu'on l'entendait au Moyen Âge. On veut s'attribuer les vertus réelles ou imaginaires du propriétaire. Lorsque nous mettons en vente dix dessins de Georges Mathieu provenant de sa compagne, les gens veulent aussi s'approprier un peu de leur histoire d'amour. Et nous le précisons sur notre site ! De même, si vous achetez le blouson porté par Elvis Presley à Las Vegas pour tel concert, vous devrez tout prouver lors d'une revente.» ♦

### Antoine Lescop de Moy Le bon moment et la bonne provenance

Expert en mobilier et arts décoratifs pour plusieurs commissaires-priseurs, Antoine Lescop de Moy a notamment officié pour la célèbre vente dite «Commandant Weiller» en 2011, à l'étude Gros et Delettrez.

«Si vous faites passer quinze objets en argent noyés dans une vente courante, vous perdrez entre 20 et 30 % par rapport à des enchères à thèmes comportant un ensemble homogène sur le sujet. Le vendeur doit également bien choisir le moment : une vente d'argenterie avant Noël attire des acheteurs particuliers qui trouvent des choses à tous les prix. Il faut aussi un prix alléchant. Sous-évaluer est la tendance actuelle dans les catalogues d'enchères. À l'inverse, les grandes maisons anglo-

## Françoise Livinec De l'ordre de la symbolique

Spécialisée dans les modernes et dans les créateurs bretons, Françoise Livinec déborde sur l'art contemporain. Galériste à Paris et à Huelgoat, dans le Finistère, où elle a créé un centre d'art, elle maîtrise les techniques de mise en scène des oeuvres. À son actif : conférences, débats, lectures, éditions de livres, expositions, hébergement d'artistes créant in situ...

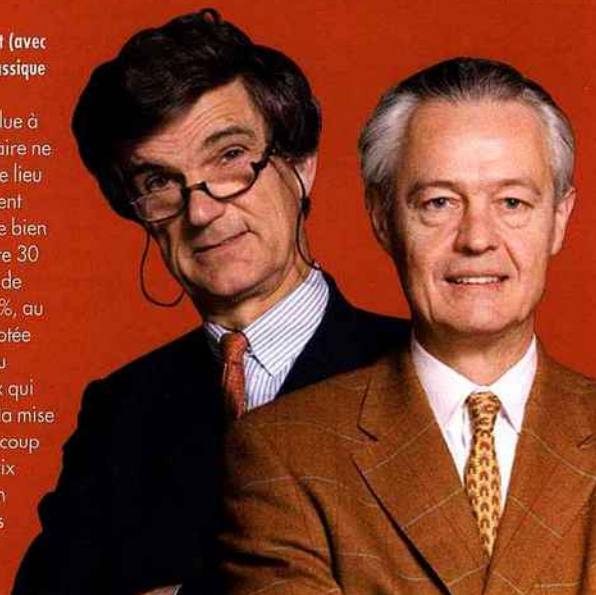
«L'acquéreur de l'œuvre s'approprie un peu du génie de l'ancien possesseur. Nous sommes dans l'ordre de la symbolique. Le moyen joue davantage aux enchères qu'en galerie, même si, dans celle-ci, il peut être un plus. En galerie, qui est un lieu plus intime, tant les acheteurs que les vendeurs veulent de la discrétion. C'est presque un secret. Finalement, je pense que l'origine est peu valorisée en galerie.» ♦



## Jacques Bacot Le nom, mais aussi le lieu...

Expert pour de nombreux commissaires-priseurs français, Jacques Bacot (avec Hugues de Lencquesaing sur la photo), est spécialisé dans le mobilier classique et les arts décoratifs des XVIIe, XVIIIe et XIXe siècles.

«L'origine est extrêmement importante aux enchères. Je l'évalue à au moins 30 % du prix. Beaucoup plus parfois. L'ex-proprétaire ne doit pas nécessairement être un collectionneur. Parfois, c'est le lieu qui prime sur la personne : tel est le cas lorsque l'objet provient d'un château historique ou d'une famille illustre. Il convient de bien indiquer le nom du château et l'on obtient une plus-value entre 30 et 50 %. Un meuble d'origine royale, repris dans l'inventaire de Versailles au XVIIIe siècle, voit son évaluation grimper de 50 %, au minimum. Mieux : une chaise de la chambre du roi est plus cotée qu'une de la cuisine du château. Dans certains cas, le nom du propriétaire précédent confine au fétichisme. Je songe à ceux qui achètent des objets ayant appartenu à une vedette. Quant à la mise en scène et à la communication, j'estime qu'elles jouent beaucoup plus dans l'art contemporain que dans l'ancien. Parfois, le prix peut aussi grimper suite à une erreur... Lorsqu'une description est fautive dans un catalogue d'enchères, les acheteurs avertis se battent pour montrer qu'ils ont compris l'importance de l'objet.» ♦



saxonnes proposent des évaluations surestimées aux vendeurs, car leur but est d'attirer la belle marchandise. Quitte, après, à expliquer que l'on s'est trompé... Quant à la provenance, elle est moins courante chez nous que chez ces mêmes Anglo-saxons. Nombreuses sont en France les appellations du type «succession de Mme X» ou «provenant d'un château du val de Loire» sans plus de précisions. Chez nous, on craint le fisc et le qu'en-dira-t-on. Le nom du propriétaire est pourtant un plus. Des rafraîchissoirs vendus 6000 euros lors de la vente Cdt Weiller sont réapparus un peu après sur le marché et ont été péniblement adjugés à 2000 euros. Idem pour des chenets achetés 2500 euros et revendus plus tard 1250 euros. Le prestige des grosses pièces est la locomotive qui tire vers le haut le prix des plus petites.» ♦

