

Enquête



COMMENT DEVIENT-ON COLLECTIONNEUR ?

par ARIANE PUCCINI

photographies d'EUGÉNIE BACCOT, NICOLAS MOLLO et MURIEL PIERROT

Par quelque bout qu'on le prenne, l'acte de « faire collection » évoque avant tout l'irrationnel et la passion dévorante. Afin d'y voir clair, un aréopage panaquitain (et au-delà) constitué de conservateurs de musée, de professionnels du marché de l'art, de collectionneurs aguerris ou de convertis de fraîche date exposent leur discours de la méthode. Photographie d'un milieu saisi à l'heure de la révolution Internet.



Foire à la brocante des Quinconces, au printemps 2015.

La brocante des Quinconces, sur la place bordelaise du même nom, vit les derniers moments de son édition printanière de 2015. Elle semble avoir été profitable, à en croire certains exposants au sourire détendu. Ce jour-là, restent encore des familles, des couples, des curieux qui baguenaudent dans les allées du salon à ciel ouvert. « Les collectionneurs ? Vous ne les verrez pas, vous pensez... c'étaient les premiers à venir sur nos stands ! » Ces clients pas tout à fait comme les autres se font rares alentour. Ils ont déjà flairé et emporté la bonne affaire, la pièce remarquable, la pépite.

Ces acheteurs, vrais « pains blancs » des professionnels, sont indispensables à toute clientèle viable. « On sympathise avec un collectionneur, on prend ses coordonnées, on pense à lui quand on a une pièce dans son créneau d'achat », explique Olivier Robert, brocanteur landais qui expose aux Quinconces. « Bordeaux est un petit monde ; marchands et collectionneurs, nous nous voyons plusieurs fois par semaine », poursuit Sylvie Fourrel de Frettes, quelques stands plus loin.

Une relation plus que personnelle, qui confine parfois à l'indispensable, se noue également entre ces clients et les galéristes : « Les collectionneurs, nous les formons un peu et ils nous apprennent des choses en retour », raconte Jean-Marie Riva, galeriste spécialisé, avec sa femme Emmanuelle, dans la peinture régionaliste. Les antiquaires rencontrés ne sont pas avares en anecdotes savoureuses racontant la tocade, le caprice ou

même l'addiction d'un collectionneur – celui-ci prêt à échanger des pièces d'armurerie inestimables contre une autre, bien moins cotée, mais qui manque cruellement à sa collection, tel autre accumulant une quantité astronomique d'objets hétéroclites qui encombrant des pièces entières de la maison familiale. Si ces cas sont extrêmes, une collection reste « un vrai tonneau des Danaïdes », comme le confesse l'un d'eux, de passage à la brocante.

Car c'est bien ce qui différencie l'amateur du collectionneur : l'obsession par définition inassouvie pour l'objet, où prédomine l'affect plutôt que la stratégie spéculative. « Nous n'avons pas eu d'enfants, racontait à France 5 Pierre Bergé à propos de sa relation avec Yves Saint-Laurent, mais nous avons acheté des œuvres d'art. C'est plus facile à élever et vous n'encourez pas beaucoup de déception. »

Des toiles et des objets comme témoins que l'on laisse après son passage, c'est en poursuivant ce but que certains collectionneurs ont contribué à l'enrichissement de musées, encouragés par une fiscalité incitative. Et même si, sur le marché mondial, les budgets consacrés



Vue de la salle des enchères de l'hôtel des ventes de Saintes.

à l'acquisition d'œuvres d'art peuvent être mirifiques (on compte, au niveau mondial, quatre fois plus de ventes d'œuvres d'art à plus d'un million d'euros qu'il y a dix ans), le collectionneur n'est pas forcément millionnaire. Reste cependant à trouver la pièce qui le fera vibrer, avec laquelle il sera prêt à s'engager dans un « rapport d'intimité ». Le réseau, l'échange, les rencontres restent la clé de toute collection, mais avec la révolution du web, c'est tout un marché, mais aussi des relations qui s'en trouvent bouleversées, pour le meilleur comme pour le pire. Tour d'horizon du microcosme pour éclairer les enjeux d'une passion parfois dévorante.