



## Robert Coustet

### COLLECTIONNER ET DONNER

«J'ai toujours beaucoup reçu de ma ville», assure Robert Coustet. Ce collectionneur octogénaire est né à Bordeaux, y a presque toujours habité, y a travaillé en tant que professeur d'histoire de l'art à l'université de Bordeaux III. Il a ainsi «toujours pu compter sur les institutions bordelaises» et notamment les musées auprès desquels son appétit pour l'art s'est éveillé. Pour lui, rien de plus naturel que de faire don à ces musées de l'ensemble de sa collection, près de 600 œuvres (peintures, dessins, gravures, céramiques, objets historiques), pour l'essentiel en rapport avec Bordeaux, patiemment rassemblés depuis ses 18 ans. «Le goût bordelais exclusif pour l'art du XVIII<sup>e</sup> m'agaçait», se souvient-il. Il a donc orienté sa curiosité vers les périodes plus récentes des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles. Après plus de 60 ans à chiner, à courir les ventes aux enchères et les galeries d'art, sa collection «finit par avoir une cohérence» reconnaît-il doucement. «J'ai constitué un ensemble qui devrait

*«Le goût bordelais exclusif pour l'art du XVIII<sup>e</sup> m'agaçait»*

permettre de se faire une idée suivie, même s'il y a des lacunes, de l'art bordelais aux XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles.» Il pense qu'un jour, sa collection bordelaise trouvera sa juste place dans les musées, aux côtés des artistes renommés que la Ville privilégie. Ainsi des œuvres des paysagistes bordelais, des peintres abstraits du XX<sup>e</sup> siècle, acquises à l'époque où elles «n'avaient que peu de valeur commerciale», précise-t-il. Le don lui semble une solution idéale : «Un musée est une institution scientifique, gérée par des spécialistes compétents.» Pas de salle spécifique au nom du donateur, ni d'obligation d'exposer toutes les pièces ensemble, Robert Coustet laisse les conservateurs gérer la collection librement : «Quitte à être généreux, autant l'être jusqu'au bout», considère le collectionneur.

**À lire**  
Robert Coustet, *Collection particulière*, éd. Le Festin, 2009.  
Robert Coustet, *L'Hôtel Frugès à Bordeaux*, éd. Le Festin, 2012.

## Éric Lévy

### EN CLUB, C'EST MIEUX

C'est une idée qui traînait «dans un coin de (la) tête» d'Éric Lévy, chef d'entreprise bordelais de 40 ans. «Une idée qui n'est pas nouvelle», précise-t-il, et que sa mère, également amatrice d'art contemporain, avait déjà mise en pratique. Après plus de sept années à fréquenter l'Artothèque de Pessac, il franchit le pas en octobre 2014 et fonde, avec sept autres personnes, un club de collectionneurs, «Gourmandart». Un club, ou plutôt une association de loi 1901, qui dispose d'un compte bancaire en indivision entre ses membres, des amis, amis d'amis, habitués de l'Artothèque de Pessac ou non, tous amoureux d'art contemporain. Ils sont ainsi huit «gourmands», professeurs, fonctionnaires, chefs d'entreprise, âgés de 30 à 50 ans, résidents de la métropole

© Eugénie Bacrot



Éric Lévy (à gauche) et son comparse de club Christophe Blamm

© Muriel Pierrot

bordelaise, à se retrouver tous les trois mois autour d'un bon dîner. Lors de leur réunion, ils échangent sur leur passion, débattent de leurs prochaines acquisitions communes. «La première règle dans le choix des œuvres, rappelle Éric Lévy, est de ne pas faire de compromis. Mais il s'agit d'art contemporain émergent, et à huit, il n'est pas toujours facile de trouver un goût commun.» En moyenne, les œuvres acquises – des dessins, des photographies, des fusains ou des lithographies choisies par l'association – coûtent moins de 1 000 euros, et le club achète environ une œuvre tous les deux mois. «Il faut se lancer avec des choses accessibles», conseille le collectionneur. Tous les trois mois, à l'occasion du dîner Gourmandart, les membres s'échangent les œuvres, réparties par tirage au sort.

*«À huit, il n'est pas toujours facile de trouver un goût commun»*

D'amateur d'art à collectionneur, le pas à franchir n'est pas si facile, il faut oser sortir de sa coquille. «Le plus dur, c'est de discuter avec les galeristes, les artistes», explique-t-il. «C'est souvent une rencontre qui va vous faire franchir ces barrières.» Ici encore, ensemble, c'est mieux : les membres organisent ainsi des rencontres avec des artistes qu'ils affectionnent. «Un vrai plaisir, commente Éric Lévy, on peut savoir où il en est dans sa production.» À venir, un voyage à Rodez où ils visiteront le Musée Soulages. L'éveil à l'art se poursuit donc, toujours ensemble.



## Yves Béquet

### QUAND INTERNET PROFITE AUX SALLES DES VENTES

Rares sont les amateurs qui s'y aventurent. Le lieu est plutôt le pré-carré des professionnels, ou des collectionneurs aguerris. La salle des ventes est l'endroit où ceux-ci peuvent se retrouver face à face. L'un et l'autre entrent alors en concurrence à l'occasion d'une même vente... «Les collectionneurs sont ceux qui peuvent aller le plus loin dans les enchères, ils n'ont pas à dégager de marge comme doivent le faire les professionnels qui revendent ensuite le bien», remarque Yves Béquet, commissaire-priseur de l'étude Renaud Geoffroy, qui compte deux salles de ventes, à Royan et à Saintes. Pas étonnant, alors, que les professionnels n'apprécient guère d'y croiser leurs propres clients. Le phénomène pourrait s'amplifier avec Internet, où les sites de ventes aux enchères en ligne prolifèrent et donnent aux internautes la fièvre de l'adjudication. En délaisseraient-ils pour autant les salles de ventes non virtuelles? Pas si sûr, affirme Yves Béquet, jugeant «qu'il est difficile d'apprécier les biens qui [lui] ont échappé» en vertu de l'hypothétique concurrence d'Internet. Paradoxalement, la toile permet d'attirer des acheteurs internationaux dans l'étude du commissaire-priseur, tant

*«Les collectionneurs sont ceux qui peuvent aller le plus loin dans les enchères, ils n'ont pas à dégager de marge comme doivent le faire les professionnels qui revendent ensuite le bien»*

les ventes bénéficient désormais d'une publicité mondiale. Yves Béquet ne s'étonne plus d'adjuger désormais un bien à un Alsacien comme à un Hongrois ou à un Américain. Les acheteurs suivent ainsi l'adjudication en direct, derrière leurs écrans d'ordinateur. À la différence des ventes par téléphone dont le nombre de lignes est restreint, «lors des ventes en live sur Internet, il n'y a pas de limites. Il peut y avoir 50 personnes en même temps», poursuit Yves Béquet. Alors comme pour toute vente en ligne, les prix s'en ressentent : tandis que les biens les plus ordinaires voient leur cote baisser, «le haut du panier, les objets ciblés, se portent très très bien», assure le commissaire-priseur. Une «belle vente» de 300 lots, aux dires d'Yves Béquet, peut atteindre ici 150 000 euros.

**Hôtel des ventes de Saintes**  
38, boulevard Guillet-Maillet  
17100 Saintes  
Dépôt d'objets et mobiliers tous les lundis de 9 h à 12 h et de 14 h à 17 h 30.  
Vente le premier mercredi de chaque mois, exposition le mercredi matin de 9 h à 12 h.  
T. 05 46 93 39 14