

# ARTE E SUAS INSTITUIÇÕES

XXXIII COLÓQUIO DO COMITÊ BRASILEIRO DE HISTÓRIA DA ARTE

Organização

Ana Cavalcanti

Emerson Dionisio Gomes de Oliveira

Maria de Fátima Morethy Couto

Marize Malta

Universidade Federal do Rio de Janeiro

Setembro 2013





Sobre a imagem da capa: Trabalho de CARLOS ZÍLIO - "Rubens on the beach II, 2007, óleo e bastão de óleo sobre tela, 140x180cm".

## **Publier ce que l'on vend: le marchand d'art ancien et son réseau scientifique**

Philippe Sénéchal - Institut National d'Histoire de l'art

Comme il me revient l'honneur de conclure ce remarquable colloque, je voudrais profiter de la tribune pour féliciter de tout cœur le Comitê Brasileiro de História da Arte et l'Universidade Federal do Rio de Janeiro de cette initiative ainsi que de l'organisation impeccable et pour leur exprimer ma gratitude pour m'avoir invité et accueilli aussi chaleureusement. Je remercie tout particulièrement Fátima Couto, Ana Cavalcanti et Emerson de Oliveira, qui ont tout fait pour que mon séjour se déroule au mieux. En tant que président du Comité français d'histoire de l'art, il me tient aussi à cœur de redire à tous les collègues brésiliens combien nous sommes admiratifs devant l'essor impressionnant de l'histoire de l'art au Brésil et que nous les soutiendrons dans les turbulences actuelles, et en tant que directeur des études et de la recherche à l'Institut national d'histoire de l'art, je voudrais souligner que le partenariat avec votre pays fait partie des axes majeurs de notre établissement. Au mois de décembre de cette année paraîtra un numéro spécial de la revue *Perspective*, consacré à l'histoire de l'art au Brésil, qui devrait avoir un grand retentissement ; nous espérons que des collaborations scientifiques se développeront encore davantage avec les chercheurs français et enfin vous

êtes tous les bienvenus pour des séjours de recherche à l'INHA.

J'en viens à présent à mon sujet dans le cadre de ce colloque sur *Arte e suas instituições*. Il m'a semblé que, dans le concert des entités qui forment le panorama des institutions de l'art, on avait souvent trop tendance à oublier ou au moins à trop négliger le rôle scientifique de certains marchands. Le poids des galeristes dans l'économie de l'art est certes tout à fait reconnu et se multiplient les études sur les marchands qui promeuvent les artistes de leur temps ou immédiatement antérieurs, d'Ambroise Vollard à Leo Castelli, en passant par Daniel-Henry Kahnweiler ou Durand-Ruel, qui va avoir droit à une exposition à Paris au musée du Luxembourg à l'automne 2014. Cette exposition sera présentée ensuite à la National Gallery de Londres, au printemps 2015, avant de gagner le Philadelphia Museum of Art durant l'été qui suivra. Pour les négociants qui s'attachèrent à l'art ancien dans la première moitié du XXe siècle, comme Joseph Duveen ou Stefano Bardini, l'intérêt va croissant au fur et à mesure que les archives s'ouvrent. Mais pour les quarante dernières années, les modalités de fonctionnement des réseaux savants qui lient les spécialistes d'art ancien - j'entends du Moyen Âge à la fin du XIXe siècle -, sont largement ignorées. Je ne prétends livrer ici une analyse exhaustive, qui appellerait une enquête de longue haleine, ni tirer des conclusions hâtives et universelles ; je voudrais seulement m'attacher à observer brièvement, avec détachement et sans jouer les vertueux effarouchés, quelques cas exemplaires

d'antiquaires prestigieux actifs en France et en Grande-Bretagne et leur politique de publication.

Les raisons de la méfiance des universitaires et des conservateurs de musée vis-à-vis des marchands sont évidentes: les marchands ont pour objectif premier de vendre des œuvres et, lorsqu'ils s'engagent dans des entreprises ambitionnant un caractère scientifique, l'argent risque à tout instant de biaiser les opérations. Il serait naïf d'imaginer qu'aujourd'hui n'existeraient plus du tout, *mutatis mutandis*, des relations du type de celles qui lièrent Bernard Berenson avec Joseph Duveen. L'expertise monnayée pourra toujours dévier dans le sens de la complaisance. D'autre part, on ne saurait oublier ni pardonner le mauvais tour qu'a joué à la discipline la maison Wildenstein en arrêtant brusquement, en 2002, la publication de la *Gazette des Beaux-Arts*, la doyenne des revues d'art, fondée en 1859. Enfin, depuis des décennies, l'évolution de notre discipline tend à ne plus faire du *connoisseurship* l'alpha et l'oméga de la recherche, et la littérature publiée par les galeries d'art ancien, qui de surcroît est souvent mal recueillie par les bibliothèques spécialisées du fait d'un circuit de diffusion spécifique, s'attire un regard condescendant, ce qui fait que bien souvent, et à la suite d'un *a priori* négatif, elle n'est pas toujours connue ni lue par les historiens de l'art autant qu'ils le pourraient et, plus souvent qu'ils le pensent, le devraient.

La politique éditoriale des grands marchands d'art naît d'une quête de légitimité. Cela face aux puissantes maisons de vente aux enchères, qui sont dotées d'équipes

internes et d'experts extérieurs attirés. Elles produisent des catalogues volumineux, comprenant de copieuses notices et parfois des essais liminaires. Dès lors il s'agit pour les antiquaires de faire jeu égal avec elles, de s'affirmer comme des pôles de connaissance assurant la garantie d'authenticité et aussi efficaces que Christie's ou Sotheby's dans la recherche du pedigree des œuvres, ce qui est un élément décisif pour l'expertise, mais ce qui également est en phase avec la vogue, somme toute relativement récente dans le monde universitaire, pour l'histoire des collections. La circulation du livre publié par un antiquaire est tout à fait singulière ; elle peut prendre diverses formes: dans leur boutique ou lors de foires prestigieuses comme celle de Maastricht, l'ouvrage peut être donné gratuitement à tous les visiteurs sans distinction ou mis en vente. Dans ce dernier cas, il peut être remis personnellement et gracieusement à des visiteurs affichant un intérêt particulier ou courtisés par le marchand, ou enfin être envoyé à des correspondants identifiés. Sortons à présent des généralités pour aborder la stratégie de quelques marchands qui servent de référence à toute leur profession mais aussi à tous les spécialistes de la période, afin de comprendre les raisons et les effets du phénomène.

Depuis une bonne vingtaine d'années, le nombre de catalogues publiés par les galeries d'élite croît sensiblement. Au point que, pour rejoindre la cour des grands, éditer des catalogues savants devient, pour celles-ci, un *must*. J'en veux pour preuve le cas de la galerie Coll & Cortés de Madrid, qui vient d'ouvrir une succursale à Londres après

avoir exposé triomphalement à la dernière édition de la TEFAF de Maastricht. Ces antiquaires ont décidé non pas de publier une brochure reproduisant tous les articles en vente en les assortissant de notices, en somme de faire le catalogue du stand ou de la boutique, mais de faire écrire des ouvrages monographiques de prestige, appelés à servir de référence, sur quelques pièces phares. Leurs ouvrages reliés sous coffret, aux somptueuses photographies, ne doivent pas être considérés – seulement – comme des *coffee-table books*: bilingues anglais/espagnol, ils sont conçus comme des monographies sur des artistes ou des œuvres spécifiques – sur Leone et Pompeo Leoni, sur Guglielmo Della Porta ou sur une version retrouvée du *Christ chassant les marchands du Temple* de Guercino - et comprennent des essais généraux très complets, de longues notices assorties de bibliographies et de recherches d'archives, des rapports techniques, le tout rédigé et signé par les meilleurs spécialistes extérieurs. Les propriétaires de la galerie s'effacent devant le savoir des experts en ne rédigeant pas eux-mêmes les textes ; ils donnent aux savants une tribune dorée et tirent le bénéfice de leur caution scientifique. Ce mode d'action remonte essentiellement aux années 1990, où coexistèrent deux variantes: d'une part, le catalogue d'exposition, rassemblant plusieurs pièces commentées longuement par des érudits universitaires ou des chercheurs indépendants (plus rarement par des conservateurs, au moins dans les pays latins, à moins qu'ils ne soient à la retraite) et précédées d'un article chapeau, et, d'autre part, le petit essai sur un

chef-d'œuvre ou autour d'un chef-d'œuvre. Dans le premier genre, et parmi les pionniers, on peut évoquer le catalogue mémorable de la galerie Antichi Maestri Pittori à Turin dirigée par Giancarlo Gallino, publié à l'automne 1992, au titre à la fois volontairement pompeux et gris, sonnante comme celui d'un mémoire de master ou d'un article pour revue d'érudition, *Per la storia della scultura. Materiali inediti e poco noti*. Les excellents textes y sont dus à la plume de vedettes internationales des études sur la sculpture, Jennifer Montagu, du Warburg Institute, Ursula Schlegel, enseignante à la Freie Universität de Berlin après avoir été responsable des sculptures italiennes des Staatliche Museen Preussischer Kulturbesitz, et trois universitaires italiens de grand renom, Enrico Castelnuovo, Massimo Ferretti et Giancarlo Gentilini. Ce type de publication, fondé essentiellement sur des contributions extérieures signées, est continué de nos jours par de nombreux galeristes, comme le marchand de sculptures Guy Ladrière à Paris. Dans le second genre, je mentionnerai le petit volume sur l'armoire "au char d'Apollon" par André-Charles Boulle, provenant de la collection d'Hubert de Givenchy, montrée et exposée à Paris par les frères Alexis et Nicolas Kugel, de la galerie J. Kugel, en 1984. Le catalogue monographique comprenait, après une introduction des deux marchands sur la provenance de la pièce, une solide notice non signée et une brillante étude sur Boulle et la création d'un nouveau type de meuble, l'armoire monumentale, rédigée et signée par Peter Fuhring, expert indépendant qui fait autorité sur les arts décoratifs, dont on précisait bien qu'il est titulaire



d'un doctorat. Une variante de ce second genre concerne non pas un objet singulier, mais un artiste, dont on présente un ensemble d'œuvres. Dans ce type d'ouvrages, on compte au moins deux chefs-d'œuvre récents, le catalogue de l'exposition *Dantan* de Talabardon & Gautier en 2009, qui commentait excellemment une réunion exceptionnelle de portraits-charges, et celui de l'exposition *Le maître de la toile de jeans: un nouveau peintre de la réalité dans l'Europe de la fin du XVIIe siècle*, présentée à la galerie Canesso à Paris en 2010, sous la direction de Gerlinde Gruber, conservatrice des peintures baroques flamandes au Kunsthistorisches Museum de Vienne, qui recomposait l'œuvre d'un Lombard fascinant. En signant leur texte dans un catalogue commercial, les auteurs universitaires, les professionnels du patrimoine et les *independent scholars* reconnaissent qu'ils ont été rémunérés ; ils assument leur texte, qui entre dans leur bibliographie personnelle et donc dans le débat savant à visage découvert.

Mais, dans un troisième type de catalogue, le plus fréquent, les choses sont bien plus ambiguës. Il s'agit du cas où l'ouvrage présente l'ensemble des œuvres exposées et où l'antiquaire s'affirme l'auteur des textes tout en veillant bien à remercier chaleureusement, et pêle-mêle, des collaborateurs employés permanents de la galerie et des spécialistes extérieurs des artistes représentés dans l'exposition, dont on ne saura jamais s'ils ont délivré leur expertise gracieusement ou non. L'origine de telle attribution ou de telle observation reste impossible à discerner mais le lecteur met au crédit des marchands

la consultation des autorités, dont on suppose qu'ils ont fait leur miel. C'est ainsi que procèdent, par exemple, et avec grand talent, des marchands parisiens, qui sont des connaisseurs de tout premier plan, Bertrand Talabardon et Bertrand Gautier pour leur exposition annuelle sur l'art du XIXe siècle, Giovanni Sarti pour ses volumes sur les primitifs italiens ou les objets en marbre et pierres dures, Par le *name dropping*, les grands galeristes montrent l'étendue de leur réseau, et le nombre et le prestige de leurs consultants est censé attester le sérieux de leur enquête. Enfin, certains marchands se sont fait connaître par des livres offrant tous les caractères de scientificité et bien accueillis par la critique avant d'avoir pignon sur rue, ce qui fait d'eux des experts ayant reçu une onction muséale et/ou universitaire ou para-universitaire. C'est le cas d'Andrew Butterfield, passé par Christie's New York après des bourses au Metropolitan Museum of Art de New York, à la Villa I Tatti et à Princeton, auteur de la meilleure monographie sur Verrocchio, publiée en 1997 par Yale University Press. Un moment associé à Salander O'Reilly, il est désormais à son compte et publie des catalogues pour les expositions qu'il monte chez Moretti à New York. Je pense aussi à Marie-Amélie Carlier, titulaire d'un master soutenu à la Sorbonne sur un collectionneur d'art médiéval et de la Renaissance, qui a repris la galerie familiale et centenaire, Brimo de Laroussilhe, la plus importante pour l'art du Moyen Âge et de la Renaissance à Paris. Soit elle publie des ensembles de notices exemplaires, qu'elle rédige elle-même, soit elle s'adresse à des experts

universitaires, comme, tout récemment Andrea De Marchi, professeur à l'université de Florence, qui vient de signer une plaquette sur un Primitif italien. D'autres marchands, sans estampille académique, n'en ont pas moins mené des recherches admirables et se sont acquis l'estime de tous ; je pense à un autre spécialiste de sculptures, Patrice Bellanger, qui organisa en 1997 une rétrospective *Jean-Joseph Carriès 1855-1894*, la première depuis la mort de l'artiste, assortie, sous sa direction, d'un ouvrage qui fut décisif pour la résurrection de ce céramiste, modelleur et bronzier de génie.

J'ai brossé à grands traits une typologie ; il me faut maintenant me concentrer sur deux antiquaires d'exception, les plus grands dans leur domaine, qui se permettent de faire tomber des frontières entre les mondes et d'asseoir une domination symbolique sur l'ensemble du marché, je veux parler de Danny Katz et d'Alexis Kugel. Cette année, le marchand londonien Daniel Katz, qui avait bénéficié de l'amitié et des conseils d'Anthony Radcliffe, le grand conservateur des sculptures du Victoria and Albert Museum, vient de célébrer ses quarante-cinq ans de magistère dans le secteur de la sculpture européenne avec un catalogue préfacé cette fois-ci par un conservateur de musée, et pas le moindre, Nicholas Penny, directeur de la National Gallery de Londres et ancien directeur du département des Sculptures de la National Gallery of Art de Washington. À mon humble avis, un hommage analogue du président-directeur du Louvre à un marchand parisien serait encore absolument inenvisageable. Les Anglo-saxons, et

spécifiquement les Britanniques, considèrent que la vitalité du marché et une sociabilité sans frontières catégorielles est bénéfique à la science par des effets directs ou collatéraux: mécénat à des projets d'envergure, échange d'informations, primeur de découvertes, publications de qualité, vente d'un objet à une institution publique pour un prix plus favorable, etc. De fait, les universitaires patentés et les conservateurs bénéficient souvent des connaissances extraordinaires des marchands. Comme le dit plaisamment Nicholas Penny, *"it isn't at all uncommon for curators and academics to exchange knowledge with art dealers and auction-house experts – the latter frequently exaggerate in print their gratitude to the former, although the former rarely acknowledge their debts"*. Et les marchands sont persuadés que le dynamisme du marché ne peut être soutenu que par le brassage des compétences et par la mise en valeur des collectionneurs, publics ou privés. Danny Katz a réussi à associer les diverses populations de façon extrêmement habile, en montant des opérations qui furent - j'y reviendrai - récemment imitées par Alexis Kugel, mais qui n'avaient pas à l'époque d'équivalent en Europe, à savoir la présentation, dans sa galerie, de bronzes de collections publiques britanniques, assorties de catalogues impeccables et mis en vente: en 1999, *Renaissance Master Bronzes from the Ashmolean Museum, Oxford: The Fortnum Collection*, rédigé par un conservateur de musée, Jeremy Warren, suivi en 2002, par *Renaissance and Baroque Bronzes from the Fitzwilliam Museum, Cambridge*, avec des textes du Dr Victoria Avery, à l'époque

jeune chercheuse titulaire d'une bourse postdoctorale de la British Academy et devenue depuis conservatrice au Fitzwilliam Museum, et d'un restaurateur de ce même musée, Jo Dillon, sans parler d'une notice d'Anthony Radcliffe, qualifié de co-commissaire de l'exposition. Dans le cas de l'exposition des bronzes de Cambridge, le tout fut accompagné d'une série de conférences financées par le marchand et prononcées par des conservateurs et des experts indépendants. "The Daniel Katz Lecture Series: A Collector and His Bronzes" s'est tenue à la Society of Antiquaries, sise à Burlington House. Je ne parviens pas encore à imaginer la tenue d'un cycle de conférences sponsorisé officiellement par un grand négociant d'art qui se déroulerait au sein de la vénérable Société nationale des antiquaires de France, qui a son siège au musée du Louvre...

De fait, ce n'est pas dans un lieu officiel et sous la houlette d'une société savante mais c'est dans sa galerie-même, dans le superbe hôtel particulier du quai Anatole-France, que le marchand parisien Alexis Kugel organise des conférences ou des présentations d'ouvrages. Il invite à parler des conservateurs, comme Christian Baulez, de Versailles, ou Daniela Gallo, professeur à l'université de Grenoble. Et, le cas échéant, il les associe à ses publications. Ces tentatives de fertilisation croisée produisent, à mes yeux, des résultats brillants, comme l'exposition *Anticomania*, mise en scène *alla grande* par Pier Luigi Pizzi en 2010, et accompagnée d'un catalogue bilingue français/anglais contenant un essai novateur de

Daniela Gallo intitulé “Vivre à l’antique” et des notices de grande qualité sur des pièces de niveau muséal. Il s’agissait là d’une grande exposition-vente, montée à l’occasion – et ostensiblement en marge – de la Biennale des Antiquaires qui avait lieu au Grand Palais. En effet, s’ils participent volontiers à la foire de Maastricht, les frères Kugel n’exposent plus à la Biennale parisienne et préfèrent organiser au même moment des expositions thématiques, à chaque fois radicalement différentes à chaque édition pour créer un effet d’attente et de surprise. Ce sont à la fois des événements mondains et des manifestations scientifiques au retentissement international, donnant lieu à des publications qui font date. Comme Danny Katz, il leur est arrivé d’organiser une exposition sans vente, mais de grand prestige, signe de la puissance de leur renommée. En 2008, ils ont montré une collection - certes à l’époque ouverte au public mais néanmoins privée - en l’espèce une époustouflante sélection de bronzes de la Renaissance et du Baroque appartenant au prince de Lichtenstein, décrits dans un volume rédigé par Alexis Kugel, avec une introduction du conservateur des collections princières à Vaduz et du Lichtenstein Museum de Vienne, Johann Kräftner. Ils ne sont toutefois pas encore allés jusqu’à montrer dans leurs murs un ensemble provenant d’une collection publique française, ce qui est une différence de taille par rapport à l’exemple britannique.

La singularité d’Alexis Kugel ne s’arrête pas là. En effet, il n’écrit pas seulement sur ce qu’il vend dans sa galerie. Il est reconnu comme un des plus grands experts

en orfèvrerie ancienne du monde, ce qui lui permet d'avoir des reconnaissances institutionnelles absolument exceptionnelles. Il a pour alter ego Michèle Bimbenet-Privat, conservateur en chef du patrimoine, responsable de l'orfèvrerie de la Renaissance et des Temps modernes au département des Objets d'art du Louvre. Avec elle, il a publié *La collection d'orfèvrerie du cardinal Sfondrati au Musée chrétien de la Bibliothèque vaticane*, en 1998, aux éditions de la Vaticane – et je gage que rares sont les négociants en art qui ont eu droit à une telle bénédiction – et tous deux sont en train de préparer le catalogue complet de l'orfèvrerie germanique dans les collections publiques françaises, ce qui correspond à un domaine d'excellence de la galerie et en particulier de son père Jacques Kugel, décédé en 1985 et auquel, tous jeunes, son frère et lui avaient succédé. Enfin, Alexis Kugel a non seulement organisé, à l'occasion de la Biennale de 2012, une exposition monographique sur Johann Christian Neuber (1735-1808), le plus grand créateur de boîtes en or ornées de marqueterie de pierres dures à la cour de Dresde au XVIIIe siècle. Il l'a accompagné d'un véritable livre-somme de 423 pages, publié sous sa direction en français chez Monelle Hayot et en anglais chez Holberton, comprenant des contributions de Dirk Syndram, directeur du Grünes Gewölbe et de son adjointe Jutta Kappel, ce qui est un insigne témoignage d'estime et de reconnaissance de la part d'une grande institution muséale, qui n'a pas hésité à collaborer avec lui. De plein droit donc, cet antiquaire est membre de la république des Lettres. Il cherche, à l'instar

d'un Katz à Londres, à donner à la place de Paris un rôle central dans le marché de l'art et dans le commerce érudit, à tous les sens du mot commerce.

Au reste, il n'est pas le seul à avoir cette ambition. Le Syndicat national des antiquaires ou SNA a lancé des initiatives scientifiques en marge de ses activités marchandes. À l'occasion du Salon du dessin se tient tous les ans à Paris un colloque scientifique, qui donne lieu à la publication d'actes ; en outre, lors de Paris-Tableau, récente initiative réunissant pendant une semaine une vingtaine des meilleures galeries de peinture de France et d'Europe, est présentée une exposition, souvent en partenariat avec l'Institut national d'histoire de l'art. Deux d'entre elles, l'une sur l'envers du tableau, l'autre sur le côté face, vont donner lieu à un ouvrage sous la direction de Nathalie Volle et de Pascal Labreuche ; enfin le SNA aide l'INHA à préparer une base de données sur les collections de Jacques Doucet, prélude à un grand ouvrage sur ce mécène et amateur exceptionnel.

Vues de Rio de Janeiro et plus généralement du Brésil, où le marché de l'art ancien n'est pas énormément développé, les questions que j'ai agitées pourront sembler exotiques et secondaires. Je ne le crois pas. Les cloisonnements et les anathèmes ne me semblent jamais productifs. J'espère seulement vous avoir persuadés que la fréquentation régulière des grands marchands est bénéfique à la recherche. Vous trouverez souvent en eux davantage de science et de bienveillance que chez nombre de collègues. La frilosité ou la fausse pudeur de nombreux



collègues, la timidité des étudiants qui ne passent jamais la porte de ces maisons d'un luxe inhibant, me frappent toujours. Je voulais juste vous encourager - sans naïveté, avec la prudence et la distance qui s'imposent, compte tenu des arrière-pensées financières qui animent ces acteurs de la discipline –, à visiter leurs boutiques et à lire les ouvrages, chaque jour plus nombreux et meilleurs, qu'ils publient. Certes, la grande majorité des textes qui sont édités à leur initiative ressortissent au genre de la notice et sont concentrées sur les objets, leurs caractéristiques techniques, leur iconographie et leur histoire, mais une tendance nouvelle s'affirme: la place de plus en plus grande accordée aux essais d'histoire des techniques et des genres artistiques, à des études monographiques d'objets et surtout d'artistes, qui peuvent prendre la forme d'ouvrages volumineux et confiés aux spécialistes incontestés de la discipline, sans crainte de mésalliance. Sans dédaigner internet, mais en n'en faisant pas le cœur de leur stratégie, les grands marchands d'art ancien réaffirment la nécessité du contact direct dans la galerie comme lieu de sociabilité érudite et réaffirment le prestige du livre imprimé.

