

**Georges MATHIEU**

*Les portraits ne connaissent pas la crise*

*December 2019*

# Les portraits ne connaissent pas la crise

Levres pincées et regard sévère. Michele Marullo affiche l'austérité hautaine des membres de la cour des Médicis, à Florence. Ce portrait datant du XV<sup>e</sup> siècle, le dernier connu de Sandro Botticelli (1445-1510) en mains privées, était le point d'orgue de la foire Frieze Masters, en octobre à Londres. Son marchand, Carlo Orsi, en réclamait 30 millions de dollars (27 millions d'euros), un montant élevé pour une œuvre qui n'a pas le charme idéalisé des souriantes madones de l'artiste, et qui, pour l'heure, n'a pas obtenu l'autorisation de sortie du territoire espagnol. Mais Botticelli est, avec Vinci et Michel-Ange, un des grands noms de la Renaissance. Et, rappelons-le, le portrait est aujourd'hui le genre le plus prisé sur le marché des tableaux anciens.

On revient de loin. « Jusqu'à il y a une dizaine d'années, on le trouvait démodé, alors qu'il avait été porté aux nues au début du XX<sup>e</sup> siècle par toutes les grandes fortunes américaines et européennes », rappelle le courtier Nicolas Joly. Jusqu'aux années 2000, les amateurs préféraient les scènes de genre et natures mortes aux austères portraits jansénistes du XVII<sup>e</sup> siècle ou aux visages minaudants du siècle suivant.

« Les gens ont épuisé les styles et les sujets », observe Nicolas Joly, qui observe une baisse de 30 % à 60 % des prix des natures mortes hollandaises, très plébiscitées par le passé. Seules les pièces extraordinaires trouvent preneur et, encore, il n'y a pour elles que trois ou quatre acheteurs. »

Le genre est le plus prisé sur le marché des tableaux anciens. Avec un sens symbolique fort et sans connotation religieuse, il peut toucher un large public

Même son de cloche chez son confrère Etienne Breton, qui repère un manque d'intérêt pour la nature morte italienne classique. « Les vedutistes moyens ne se vendent pas, car l'économie italienne est à la peine, et le marché local est presque mort », constate Etienne Breton.

Certains maîtres font mouche. En revanche, le portrait, et plus encore l'autoportrait, ne connaît pas la crise. Substitut d'une per-

**« Si le portrait raconte une histoire, cette histoire invitera le collectionneur à s'y intéresser »**

Astrid Centner  
spécialiste  
chez Christie's

sonne disparue, il revêt un sens symbolique très fort. Dépourvu de toute connotation mythologique et religieuse, il peut toucher un large public. « Aujourd'hui, les collectionneurs aiment le regard direct, la dimension introspective, l'absence de décor », observe Nicolas Joly. Etienne Breton confie ainsi avoir trois gros clients qui se sont passionnés pour ce genre. « Ils cherchent un dialogue imaginaire avec la personne représentée, indique-t-il. Ce qui les intéresse, ce n'est pas le nom des modèles, mais plutôt leur personnalité. »

« Il faut que le portrait raconte une histoire, et c'est cette histoire qui invitera le collectionneur à s'y intéresser, à prendre le temps de la regarder au-delà d'une simple image », ajoute Astrid Centner, spécialiste chez Christie's. « Pour qu'un portrait plaise aujourd'hui, il faut qu'il ait du chic, de la gueule, que ce ne soit pas mièvre », résume Nicolas Joly.

De préférence, il doit être aussi de la main d'un artiste de renom. Si en art moderne la signature ne suffit plus, dans le domaine des tableaux anciens, certains maîtres font toujours mouche. Ainsi de ce visage emporté et revêché d'Olimpia Pamphilj par Velazquez (1599-1660), adjudiqué pour le prix couvert de 2,4 millions de livres sterling (2,8 millions d'euros) en juillet à un acheteur russe. « Il y a une excitation autour des grands maîtres comme Raphaël, Velazquez, Rembrandt ou Botticelli. D'ailleurs, tout ce qui ressemble de près ou de loin à Botticelli se vend », remarque Etienne Breton.

Même emballé pour Elisabeth Vigée-Lebrun (1755-1842), dont

un portrait de Mohammed Dervish Khan a atteint, à la surprise générale, le record de 7,18 millions de dollars en janvier chez Sotheby's, à New York. Un tour de force que cette toile spectaculaire et frontale, qui représente un ambassadeur envoyé en 1788 à Paris par Tipu Sultan, sultan du royaume de Mysore, en Inde, en vue d'obtenir l'appui politique de Louis XVI.

#### Diversité de formats

Rares sont, au XVIII<sup>e</sup>, siècle les portraits de musulmans réalisés d'après modèle vivant. En outre, poser pour une femme, c'est inconcevable. Mais Elisabeth Vigée-Lebrun est aussi talentueuse qu'astucieuse. Par l'entremise de Marie-Antoinette, dont elle avait tiré le portrait habillée d'une simple robe de mousseline blanche, elle obtient une demande officielle par Louis XVI. Il s'agit sans doute de l'unique portrait du dignitaire, décapité à son retour en Inde.

D'après nos informations, l'acheteur asiatique qui a déboursé ce prix record n'avait pas vu le tableau et ignorait tout de M<sup>me</sup> Vigée-Lebrun... Jusqu'à cette enchère, les œuvres de l'artiste se négociaient plutôt entre 600 000 et 1,5 million d'euros. En 2015, par l'entremise de Sotheby's, la Banque de France avait acheté pour une somme inconnue, sans doute autour de 1,8 million d'euros,

un portrait de la duchesse d'Orléans, issu de la collection du comte de Paris et prêté depuis les printemps dernier pour une durée de trois ans au musée Roger-Quilliot à Clermont-Ferrand (Puy-de-Dôme).

Louis-Léopold Boilly (1761-1845) est devenu un spécialiste du genre, y compris dans son volet plus commercial, en portraiturant petits bourgeois et militaires. « Avant, il y avait le grand portrait en pied, celui de trois quarts et puis les miniatures, détaille Etienne Breton. Boilly a trouvé un format intermédiaire qu'il a décliné en quelque 4 500 portraits à partir de 1800 pendant une quarantaine d'années. » Des petits formats qui, à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, étaient commercialisés autour de 100 francs et dont la galerie Saint Honoré Art Consulting (dans laquelle Etienne Breton est associé) présentait une quarantaine de spécimens du 4 au 14 décembre.

L'engouement pour la figure est tel que les seconds couteaux présentent aussi de beaux résultats. C'est le cas du portrait de Giulio Franchini par Bartolomeo Passerotti (1529-1592) adjudiqué pour 855 000 dollars en janvier chez Sotheby's. Le peintre bolognaise n'est pas des plus illustres. Et les acheteurs d'aujourd'hui ignorent tout du modèle, qui participa à la bataille maritime de Lépante contre les Ottomans en 1571. « Il y a dix ans, un tel portrait aurait fait 150 000 dollars », assure Nicolas Joly. Mais les seigneurs des affaires d'aujourd'hui se reconnaissent dans l'élégance alicène du militaire gentilhomme. ■

ROXANA AZIMI

## Georges Mathieu de nouveau à la mode

Le peintre français bénéficie de l'intérêt d'acheteurs notamment asiatiques

Il fallait oser. Le 3 décembre, Christie's avait mis en jaquette de son catalogue d'art d'après-guerre une grande toile de Georges Mathieu (1921-2012), *Hugues de Payens fonde l'ordre du Temple*, audacieusement évaluée de 800 000 à 1,2 million d'euros. Estimation trop gourmande : l'œuvre a plafonné à 730 000 euros. C'est décevant, mais il s'agit néanmoins de son troisième meilleur prix aux enchères. « On aurait sans doute obtenu un meilleur résultat avec une mise à prix moindre », admet Paul Nyzam, spécialiste chez Christie's. Mais il y a encore trois ans, un tel tableau se serait vendu autour de 300 000-400 000 euros. »

Le même jour, Artcurial cédaït sans coup férir 20 œuvres tardives et très répétitives du peintre, toutes issues d'une même collection. Modestement prisées entre 30 000 et 70 000 euros, elles ont doublé, voire triplé les prévisions. Le 4 décembre enfin, Sotheby's adjugeait *Mariage de Marie de Blois*, daté de 1960, pour 552 500 euros, dans la fourchette de l'estimation.

On revient toutefois de loin. A la mort de Mathieu, en 2012, son marché était au plus bas. L'artiste, qui avait vulgarisé l'abstraction lyrique française d'après-guerre en la transposant sur la pièce de 10 francs, puis sur le logo d'Antenne 2 et le trophée des 7 d'or, passait pour ringard. Certes, en 2008, *L'Abduction d'Henri IV par l'archevêque Anno de Cologne* avait dépassé le million d'euros chez Sotheby's. Mais les querelles de succession freinent sa réha-

bilitation posthume. Jusqu'en juin 2018, quand la galerie Applat-Prazan cède, à la Foire de Bâle, *Hommage au connétable de Bourbon*, une toile monumentale dont elle exigeait 2 millions d'euros. « Mathieu a vraiment changé la donne », insiste Frank Prazan. Il a travaillé les très grands formats, en se mettant en scène avec une peinture de performance. »

Art vintage d'après-guerre Emmanuel Perrotin et Nahmad Contemporary l'ont compris : en juin, ces deux puissants marchands ont annoncé la représentation conjointe de son œuvre. « A force de voir de mauvaises œuvres de Mathieu dans de mauvaises foires, les gens avaient fini par oublier la qualité de son travail », explique Daphné Valroff, directrice de la galerie Perrotin à Paris, qui l'expose jusqu'au 21 décembre à Hongkong avant de récidiver en mars à Shanghai. A raison. D'après Stefano Moreni, vice-président de Sotheby's France, « le marché a changé depuis deux-trois ans, notamment sous l'impulsion des Asiatiques ». »

Pour Martin Guesnet, directeur Europe d'Artcurial, le revival de Mathieu se situe dans une perspective plus large, celle de « la redécouverte de l'art vintage d'après-guerre », à commencer par Pierre Soulages, dont une œuvre a décroché le record de 9,6 millions d'euros chez Tajan, en novembre. Mais, comme pour ses pairs, les écarts de prix entre les œuvres des années 1950-1960 et celles postérieures restent encore importants. ■

R. A.

Evolution Vie  
Contrat d'assurance vie multisupport

Support en euros  
**AVIVA ACTIF GARANTI**  
**2,21%<sup>(1)</sup>**  
nets en 2018

Taux net de frais de gestion du contrat, brut de prélèvements sociaux et fiscaux. Les rendements passés ne préjugent pas des rendements futurs.

0%<sup>(2)</sup> Frais d'entrée  
0,60%<sup>(2)</sup> Frais de gestion annuels en gestion libre + 0,20% pour la part investie sur les supports en unités de compte en gestion pilotée

**NOUVEAU CLIENT ?**  
**350€ offerts**  
sous conditions<sup>(3)</sup>

Offre valable du 08/11/2019 au 31/01/2020 pour une 1<sup>ère</sup> adhésion au contrat Evolution Vie, pour un versement initial de 9 000 € minimum investi en gestion pilotée ou en gestion libre, à hauteur de 40% minimum sur un ou plusieurs supports en unités de compte présentant un risque de perte en capital<sup>(4)</sup> (hors Aviva Monétaire ISR A en gestion libre - Tous les profils de la gestion pilotée sont éligibles à l'offre).

assurancevie.com  
L'ÉPARGNE EN LIGNE À FRAIS RÉDUITS

(1) Taux de rendement pour l'année 2018 du support en euros Aviva Actif Garanti net des frais de gestion annuels du contrat Evolution Vie qui s'élèvent à 0,60%, brut de prélèvements sociaux et fiscaux dus selon la législation en vigueur et hors coût éventuel de la garantie optionnelle cliquet décès.

(2) Pour en savoir plus sur les frais du contrat, consulter la notice et le document d'informations clés du contrat accessibles sur [www.assurancevie.com](http://www.assurancevie.com).

(3) Offre valable, sous réserve d'acceptation par JDH Vie, pour les nouveaux clients d'Assurancevie.com, pour une première demande d'adhésion au contrat Evolution Vie faite par une personne majeure (ou mineure dûment représentée), reçue par Assurancevie.com entre le 8 novembre 2019 et le 31 janvier 2020 inclus, avec un versement initial d'un montant minimum de 9 000 € investi en gestion pilotée ou en gestion libre à hauteur de 40% minimum sur un ou plusieurs supports en unités de compte éligible(s) au contrat à la date de réception de la demande d'adhésion - hors Aviva Monétaire ISR A (FR0007437546) - (date de réception de la demande d'adhésion complète accompagnée du coupon de l'offre faisant foi).

(4) L'entreprise d'assurance ne s'engage que sur le nombre d'unités de compte mais pas sur leur valeur. La valeur de ces unités de compte, qui reflète la valeur d'actifs sous-jacents, n'est pas garantie mais est sujette à des fluctuations à la hausse ou à la baisse dépendant en particulier de l'évolution des marchés financiers.

Evolution Vie est un contrat d'assurance vie de groupe à adhésion facultative de type multisupport souscrit par l'ADER (Association pour le Développement de l'Épargne pour la Retraite, régie par la loi du 1<sup>er</sup> juillet 1901, 24-26 rue de la Pépinière 75008 Paris) auprès d'Aviva Vie (Société Anonyme d'Assurance Vie et de Capitalisation au capital de 1 205 528 522 € - Entreprise régie par le Code des assurances. Siège social : 70 avenue de l'Europe 92270 Bois-Colombes. 732 020 805 RCS Nanterre) et commercialisé par JDH Vie.

Assurancevie.com est la marque dédiciée à la distribution de produit d'assurance sur internet de JDH Vie, société de courtage en assurance de personnes. SAS au capital de 2 200 000 €, dont le siège social est situé 13 rue d'Uzès - 75002 Paris. Elle est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Paris sous le n°478 594 351, ainsi qu'à l'ORIAS ([www.orias.fr](http://www.orias.fr)) sous le n°07 004 394. CIF n°E008169, membre de l'ANACOFI-CIF.

Document non contractuel à caractère publicitaire à jour au 12/11/2019.