

L'antiquaire Kraemer s'offre un « world tour »

- Le spécialiste du XVIII^e siècle expose ses pièces majeures dans le monde.
- Il s'ouvre à l'art contemporain avec la galerie Kamel Mennour pour la Fiac.

MARCHÉ DE L'ART

Martine Robert
mrobert@lesechos.fr

Pour fêter ses cent quarante ans, la célèbre dynastie d'antiquaires Kraemer organise son « world tour », avec une série d'expositions, de Hong Kong à Londres, en passant par Shanghai, New York, Los Angeles et Paris. La maison a sélectionné pour l'occasion des meubles et objets d'art aux illustres provenances, tel ce coffret à combinaisons en marqueterie de Boulle, orné de bronzes ciselés, ajourés et dorés d'époque Louis XIV, ou cette commode en marqueterie de bois de placage, ornée de bronzes ciselés et

dorés, réalisée par Charles Cressent. Ainsi à Hong Kong, le Liang Yi Museum a présenté pendant six mois, en collaboration avec l'antiquaire parisien, « *Great Minds Think Alike* », un événement qui souligne les similitudes dans les créations françaises et chinoises des XVII^e et XVIII^e siècles. Et déjà l'exposition « *Inside a French Chateau* » se prépare à Shanghai pour ouvrir le 10 septembre. A Paris, la galerie a choisi d'accueillir pendant la Fiac, en octobre prochain, des artistes contemporains dans son hôtel particulier rue de Monceau. Ce sera en partenariat avec Kamel Mennour. « *J'ai aimé cette idée de dialogue inter-époques* », souligne le galeriste, qui a choisi des pièces de Anish Kapoor, Claude Levêque,

Daniel Buren et Lee Ufan. « *Tous ont déjà été exposés à Versailles ou au Louvre* », se félicite Laurent Kraemer. L'ancien ministre de la culture, ex-président du Château de Versailles et du Centre Pompidou, Jean-Jacques Aillagon, interviendra en expert.

Très haut de gamme

Depuis 1875, et six générations, les Kraemer perpétuent une tradition d'excellence, devenant une référence mondiale. La famille s'enorgueillit même de détenir le plus important stock de mobilier et d'objets d'art du XVIII^e siècle de qualité muséale. Mais, aujourd'hui, elle bouscule les codes avec des mises en scène contemporaines, comme elle l'a fait déjà sur divers Salons

internationaux. Alors que les antiquaires souffrent – les goûts des nouvelles générations évoluant – les Kraemer ont compris que seul le très haut de gamme échapperait à ce marasme. « *Montrer que la commode Louis XIV, Louis XV, ou Louis XVI, peut très bien voisiner avec une œuvre d'Anish Kapoor, c'est ce qu'attend depuis quelques années une clientèle plus jeune* », reconnaît Laurent Kraemer, dont le socle d'acheteurs, européen et américain, s'élargit aux riches asiatiques. Pour autant la plus ancienne galerie parisienne spécialisée dans le XVIII^e siècle sait faire le grand écart et susciter toujours l'attention des grands musées internationaux, du MET de New York au Louvre ou à Versailles. ■



Pour fêter ses cent quarante ans, l'antiquaire exposera de Hong Kong à Londres, en passant par Shanghai, New York, Los Angeles et Paris. Photo Galerie Kraemer

Faire naître chez les clients un « nouveau grand goût » pour les antiquités



INTERVIEW JEAN-JACQUES AILLAGON

Ancien ministre de la culture, ex-patron du Centre Pompidou et de Versailles, conseiller du collectionneur François Pinault, commissaire d'expositions

Albane Noor/RÉA

Propos recueillis par
Martine Robert

Pourquoi avoir accepté d'être l'« œil averti » de cette exposition Kraemer-Mennour ?

Par respect pour les promoteurs de cette initiative, une grande famille d'antiquaires parisiens, et l'un des galeristes les plus pertinents de sa génération. A priori, ils évoluent dans des mondes éloignés. En fait, ils sont les médiateurs passionnés du même amour de l'art, de la même absence de préjugés entre l'art d'hier et celui d'aujourd'hui, entre les arts décoratifs et les arts plastiques. Ces personnalités audacieuses sont attachées à conserver à Paris une position de référence sur le marché international de l'art.

Qu'ont apporté l'un et l'autre à un site historique comme Versailles que vous dirigez ?

A plusieurs reprises les Kraemer ont été généreux par leurs dons avec Versailles. Ils ont aussi été les fournisseurs de pièces royales, souvent acquises grâce au dispositif des Trésors nationaux. Jamais ils n'ont considéré le château comme un client ordinaire mais bien comme un partenaire qu'il fallait aider à accomplir sa mission patrimoniale. Kamel Mennour est également devenu un fidèle. C'est grâce à sa capacité à fédérer des partenariats que des expositions aussi importantes que Lee Ufan ont pu se faire à Versailles.

N'est-ce pas le désintérêt des jeunes générations pour les antiquités qui a conduit les Kraemer à cette initiative ?

Il n'y a pas désintérêt mais mutation de l'intérêt. La curiosité se porte moins sur les pièces stéréotypées et banales que sur des meubles et objets d'exception, et sur l'immense production des XIX^e et XX^e siècles, longtemps méconnue. Je ne suis pas pessimiste pour l'antiquité.

Comment redonner aux acheteurs un goût plus éclectique ?

Le goût relève aussi de la mode. Dans les années 1950 a fleuri la passion pour la Haute Epoque, qui s'est ensuite totalement affaïssée. Inversement, l'engouement pour le

mobilier de la deuxième moitié du XX^e siècle s'est épanoui grâce à la persévérance de jeunes marchands qui voulaient sortir des sentiers battus. Je me souviens du temps où, en solitaire, le galeriste Pierre Staudenmayer dévoilait les trésors de la céramique française du XX^e siècle. Aujourd'hui, d'autres marchands réinvestissent des territoires qu'on croyait épuisés.

Le mobilier vintage n'est-il pas la seule coqueluche des magazines de décoration ?

L'intérêt du public ne relève pas d'une fatalité, mais de l'interaction du travail des marchands, des médias, des musées. Faire renaître les conditions d'un nouveau « grand goût », cultivé, exigeant, éclectique, c'est ce que font les antiquaires français en reprenant en main la Biennale, qui a bien pâli par rapport à Maestricht. C'est ce que font des marchands comme Kraemer, Kugel, Steinitz, Oscar Graff, en donnant à leur commerce une dimension culturelle forte, par des expositions et publications. Je suis sûr que la passion pour un éclectisme très ouvert n'est pas près de s'éteindre. Je crois même à sa renaissance.

Vous êtes donc favorable aux nouvelles orientations de la Biennale ?

Elles correspondent à mes recommandations : en faire un événement annuel pour plus de nervosité, moins coûteux donc plus accessibles aux jeunes antiquaires ; le confier à un opérateur professionnel, Reed, et à un directeur artistique indépendant, Henri Loyrette.

Aux Puces de Saint Ouen, le prix et la place des antiquités s'amenuisent, au profit du neuf et du contemporain : cela ne vous inquiète pas ?

Aux Puces, c'est un peu la raréfaction de la bonne marchandise, à prix attractifs, qui cause ce petit tassement de l'affluence. Mais ça reste follement sympathique et fréquenté par un public qui, sans cesse, se renouvelle, s'internationalise, se rajeunit. Rien n'est donc perdu ! ■

LesEchos

investir

MAZARS

PRIX
DE LA RELATION
ACTIONNAIRES

2015

DEVENEZ CANDIDAT
À LA 5^{ÈME} ÉDITION !

Participer au Prix de la Relation Actionnaires pour une société cotée est l'occasion de :

- Faire reconnaître l'excellence de votre relation avec vos actionnaires.
- Être distingué lors de la cérémonie de remise des prix devant vos pairs.
- Bénéficier d'une forte médiatisation.

Déposez votre candidature ou obtenez plus d'informations sur www.relationactionnaires.fr