

## Le Monde

# Le business de l'art redécouvre Monaco

Le Rocher accueille des enchères phares et d'éminents marchands

Lorsqu'on évoque Monaco, on pense habituellement au glamour, bolides de Formule 1 et avantages fiscaux. Mais depuis peu, la Principauté fait parler d'elle sur un nouveau terrain, celui de l'art. Fabrizio Moretti et Georges de Jonckheere, deux éminents marchands de tableaux anciens, viennent tout juste de s'y établir. Une nouvelle foire d'art contemporain de qualité, Art Monte-Carlo, émanation de la foire Art Genève, a vu le jour en 2016. Le potentiel est tel que la maison de ventes aux enchères Artcurial, qui y officie déjà depuis douze ans avec un chiffre d'affaires annuel d'environ 20 millions d'euros, lancera le 2 juillet sa première vacation dédiée aux automobiles de collection. «*Monaco a tout pour devenir un centre du marché de l'art*», assure Fabrizio Moretti.

On revient pourtant de loin. Cet îlot de prospérité a connus heures de gloire lorsque Sotheby's et Christie's y organisaient leurs ventes de prestige, dans les années 1980-1990. Mais la mécanique commence à se gripper dès la première crise du Golfe en 1991.

Dix ans plus tard, la libéralisation du marché parisien porte un sérieux coup d'arrêt au marché monégasque. Monaco, comme la Côte d'Azur, devient alors un lieu de collecte d'objets, plus que de vente.

La fin des grandes dispersions de Christie's et Sotheby's a aussi compromis la Biennale des anti-quaîtres, qui avait été lancée

en 1975 sur le Rocher. Beaucoup de grandes fortunes transalpines domiciliées à Monaco sont enfin retournées en Italie à la faveur de l'amnistie fiscale offerte en 2001 par Silvio Berlusconi.

Malgré tout, Monaco fait encore rêver les riches Asiatiques et les Russes qui font toujours un crochet par la Principauté. De plus en plus d'amateurs, attirés par la sécurité qu'offre le Rocher, y ont aussi depuis peu élu domicile. Aussi la foire Art Monte-Carlo a-t-elle d'emblée trouvé son rythme de croisière. «*Ça a pris beaucoup plus vite qu'à Genève, s'étonne encore son fondateur, Thomas Hug. Et les gens sont prêts à acheter à des prix importants.*»

### «Un effet de levier important»

Artcurial l'a bien compris, en y concentrant depuis trois ans l'ensemble des vacations de son pôle luxe. En 2014, l'écurie des Dassault y a enregistré le record de 336 000 euros pour une Rolex. «*Quand on dit à un client qu'on va vendre à Monaco, ça a un effet de levier important*», constate François Tajan, président d'Artcurial avant d'ajouter: «*Monaco, c'est proche de l'Italie, où se trouvent de gros consommateurs de luxe.*»

Et d'art aussi. Il n'y a pas si longtemps, le public transalpin représentait jusqu'à 25 % du chiffre d'affaires de Georges de Jonckheere. «*Monaco, ce n'est pas une fantaisie d'opérette*, affirme ce dernier. *Il y a ici une clientèle sérieuse.*» Conservateur au Nou-

veau Musée national de Monaco, Cristiano Raimondi ne dit pas autre chose: «*Les dichés que véhicule Monaco ne correspondent qu'à 30 % de la réalité. Beaucoup de gens ici sont très discrets.*» Discrets mais engagés. Une vingtaine de collectionneurs d'art contemporain comme les Fiorucci, Pierre Nouvion, Josiane Merino ou Daniela Memmo d'Amelio soutiennent activement le Nouveau Musée national de Monaco. Majid Boustany, copropriétaire de l'hôtel Métropole, a quant à lui lancé en 2014 une fondation destinée à l'étude du peintre irlandais Francis Bacon.

Tout n'est toutefois pas rose sous le soleil. «*Les gens qui dépendent 50 000 euros dans des vêtements Chanel ne mettent pas forcément 10 000 euros dans une pièce de design*», tempère Céline Marcato, fondatrice de la galerie Gate 5. Depuis trois ans la maison de ventes Tajan y a même cessé ses activités. «*Il y avait une overdose d'offres au regard de la demande, confie un porte-parole de la maison. Et comme la plupart des ventes se font au téléphone et sur Internet, il n'y a plus qu'un intérêt d'image pour se déplacer en nombre en principauté.*» Or cela se paye cher. «*On doit louer un palace pendant dix jours, héberger et défrayer une trentaine de personnes*, admet François Tajan. *Il faut au minimum un chiffre d'affaires de 5 à 6 millions d'euros pour que ce soit rentable.*» ■

ROXANA AZIMI