

Marché Portrait

PAULINE BRÉTON, NOUVELLE ARRIVÉE CHEZ SAINT HONORÉ ART CONSULTING

Aussi discrète que son père Étienne, Pauline Bréton est sans doute l'une des jeunes femmes les plus attendues mais aussi les plus déterminées du marché.



Pauline Bréton © SHAC

PARIS. Aujourd'hui, le marché de l'art est littéralement scindé en deux partis bien distincts. D'un côté, ceux qui misent sur des records tels que les 450 millions de dollars du *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci (2017) ou les 179 millions de dollars pour *Les Femmes d'Alger* de Picasso (2015). De l'autre, les amateurs ou les musées qui recherchent des œuvres inédites, jamais vues, dont il serait bien difficile de connaître le prix en pianotant sur le clavier d'un ordinateur ou encore de trouver une photographie sur les réseaux sociaux où toutes les œuvres exposées à la Tefaf ou Masterpiece tapissent désormais les profils des aficionados. Ceux-là font confiance à quelques rares « découvreurs » pour dénicher des perles rares, tels Marc Blondeau, Étienne Bréton ou Nicolas Schwed... Si leurs trois noms sont bien inscrits sur la porte d'entrée du premier étage du 346, rue Saint-Honoré, Saint Honoré Art Consulting est l'un des lieux les mieux gardés du marché. La discrétion est de mise, la simplicité aussi. Point d'entrée où grouilleraient une kyrielle d'assistants ou de stagiaires comme dans les grandes maisons de ventes. Les trois spécialistes privilégient les contacts directs et organisent souvent eux-mêmes leurs rendez-vous.

Les deux jeunes femmes très diplômées qui travaillent pour Saint-Honoré Art Consulting, Aurélie Freitag et Pia Meierkord, passent plus de temps en bibliothèque et aux archives qu'à faire des tâches administratives.

Pour Pauline, l'une des clés du succès réside dans la très forte exigence de qualité : « Mon père serait bien incapable de vendre une œuvre à laquelle il ne croirait pas ou pour laquelle il aurait des doutes sur l'état de conservation, et je crois que c'est une évidence pour tous ses clients, un socle solide pour la relation de confiance qu'il entretient avec eux, bien sûr, mais aussi avec tous ses interlocuteurs, qu'il s'agisse des spécialistes de chacun des artistes, des restaurateurs ou des conservateurs des musées. Le facteur humain est essentiel. »

UN VIRAGE À 180°

Il y a un an et demi, Étienne Bréton raconte à son ainée, Pauline, comment Laura Kugel, la fille d'Alexis Kugel, a pris la décision de rejoindre la galerie familiale. Une conversation sans arrière-pensée puisque le célèbre conseiller de la rue Saint-Honoré ne caresse plus depuis longtemps l'idée de convaincre

l'un de ses enfants de reprendre le flambeau. Il a bien essayé autrefois mais en leur disant toujours : « Vous êtes les bienvenus, mais sans passion, on ne fait pas ce métier. C'est d'abord une passion qui devient ensuite un métier. » Cette fois-ci, pourtant, l'exemple de Laura Kugel n'est pas tombé dans l'oreille d'une sourde. Pendant trois mois, Pauline Bréton tourne et retourne cette possibilité dans sa tête tout en avalant une monographie d'artiste après l'autre et en suivant toutes sortes de conférences d'histoire de l'art en ligne. « J'avais fait mes preuves ailleurs et je crois que cela participait beaucoup de ma décision. Dans ma tête, j'étais convaincue, mais j'étais très anxieuse d'en parler avec mon père, d'autant plus que je voulais lui proposer de porter un projet spécifique autour de la photographie ancienne », déclare-t-elle.

LA RECHERCHE COMME FER DE LANCE

Surpris, Étienne Bréton s'accorde deux heures de réflexion pour peaufiner cette arrivée. « Il est revenu vers moi en me disant qu'il était essentiel de me donner les moyens de réussir et surtout de prendre le temps de sonder mes envies. Pour commencer, il m'a proposé de le suivre dans tous ses déplacements et d'assister à tous ses rendez-vous tant que je jugerai cela fructueux », se souvient-elle. Marché conclu. Dans la foulée, Pauline quitte Accenture où elle était consultante depuis cinq ans auprès du ministère de l'Intérieur et du ministère des Armées, et l'annonce à tout son entourage : « J'ai été davantage surprise par la réaction de mes amis de longue date pour qui cela semblait un pas naturel. Sans vraiment m'en rendre compte, je leur avais toujours présenté le parcours de mon père comme un exemple. »

Depuis maintenant un an, la jeune femme court d'un cycle de conférences à l'autre, tout en suivant l'agenda très dense de son père. « Je ne me fixe aucun objectif à atteindre. Hors de question de faire un bilan au bout de douze ou dix-huit mois. Je ne mise pas du tout là-dessus. Le but, c'est la continuité. Je capitalise sur tout ce que je fais pour que ce soit à vie ! C'est une période d'exploration », souligne-t-elle. L'un des atouts que l'on doit lui reconnaître, c'est son approche méthodique et organisée d'un univers qu'il est rarement.

Peu avant son arrivée, Saint Honoré Art Consulting venait de

céder à un musée étranger plus de 600 photographies d'artistes des débuts de la photographie à 1900 qu'Étienne Bréton avait réunies pendant une quinzaine d'années, au hasard de ses pérégrinations. Qu'à cela ne tienne, Pauline Bréton décide de prolonger ce travail de longue haleine et de se focaliser sur les artistes de la première moitié du XX^e siècle. Jolie façon de décorer justement tous les arcanes du métier et surtout se familiariser avec le milieu ! « Pendant des mois, je suis évidemment allée à Drouot tous les jours lorsque j'étais présente à Paris, j'ai rencontré les quelques marchands spécialisés, mais j'ai surtout écumé les fonds des bouquinistes et des marchands de gravures de la Rive gauche », précise-t-elle. Un jour, coup de chance, ou pas, d'ailleurs, elle apprend que le descendant d'un photographe renommé souhaiterait vendre un ensemble inédit de cinq cent quarante portraits d'artistes devant leurs chevalets, à condition que celui-ci soit étudié par le menu

On ne téléphone pas à un très grand collectionneur seulement pour un Poussin rarissime dans un état de conservation exceptionnel !

détail. Depuis le printemps, donc, Pauline Bréton s'est mise en tête non seulement d'identifier chacun des peintres, mais aussi toutes les œuvres qui apparaissent en arrière-plan. « C'est un peu du pain béni. Il est facile de reconnaître les visages de Dora Maar, Picasso, Foujita, Chugall... mais il y a une pléthore d'artistes - plus de 70 - moins étudiés et je me dis que sans doute, sur le lot, il y a au moins une œuvre d'exception que je pourrais éventuellement retrouver. C'est forcément une clé pour rencontrer des collectionneurs », déclare-t-elle. Si elle botte en touche à la moindre question sur l'identité du photographe, c'est, dit-elle, encore une fois par souci de se ménager du temps pour mener à bien cette entreprise de bénédictin.

Dans un univers où les Rastignac qui détestent être pris en défaut sont légion, Pauline Bréton tranche ; elle a pour elle une franchise rare. Elle passe en permanence d'un sujet à l'autre en faisant état, avec beaucoup de naturel, des thèmes qu'elle doit encore creuser, que ce soit en évoquant le pan de

l'œuvre peint de tel ou tel artiste ou parlant de techniques de restauration qu'elle n'a pas encore pu étudier. Évidemment, ce qui pourrait décontenancer quelques marchands aguerris, a aussi un effet extrêmement rassurant pour les amateurs.

QUESTION DE STYLE, QUESTION DE GOÛT

Si elle apprend de son père, il n'en demeure pas moins qu'elle ne se projette pas tout à fait dans ses pas. Les connaissances s'apprennent ou se transmettent ; le goût, lui, relève d'une partie beaucoup plus sensible et personnelle. S'il est aujourd'hui assez facile de reconnaître sur les cimaises d'un collectionneur à Paris, Londres ou New York, « un tableau Étienne Bréton », c'est en partie une question d'affection. Pauline Bréton insiste en citant quelques exemples : « Il est indéniable que lorsque mon père a retrouvé Le Repos pendant la fuite en Égypte de Poussin, autrefois dans les collections Rospigliosi et qui n'était pas réapparu depuis la fin du XIX^e siècle, c'était extrêmement excitant, mais ce qui compte, c'est moins le caractère de "prise" - une satisfaction somme toute assez éphémère - que la façon dont il réagit face au tableau. C'est le cœur de sa relation avec l'acquéreur. On ne téléphone pas à un très grand collectionneur seulement pour un Poussin rarissime dans un état de conservation exceptionnel ! En parcourant les salles de l'exposition "Delacroix" au Louvre ou au Metropolitan [Museum of Art à New York], j'ai bien conscience que je ne pourrais pas vendre n'importe quelle œuvre de l'artiste, même si c'est un grand nom. Les deux chevaux qui s'affrontent dans une tempête qu'il a cédés au Clark après les avoir trouvés chez les descendants d'un acheteur de la vente du peintre, de même que la tête de femme acquise par le musée d'Orléans, ont en revanche le petit truc en plus... Je ne crois pas qu'il soit possible de bâtir une carrière sur l'accumulation, en revanche sur l'insolite, oui ! » Pour Pauline Bréton, et elle est catégorique, il n'est même pas envisageable de proposer ses découvertes aux seuls clients déjà fidèles de Saint Honoré Art Consulting. Elle est fermement décidée à développer son propre carnet d'adresses. Elle vient justement de vendre une vue inédite de Rotterdam par Jongkind à un « nouveau » collectionneur.

CAROLE BLUMENFELD