

LA GAZETTE DROUOT

M 01676 - 2538 - F: 3,50 €



en couverture

Ces Pommiers en fleurs
de Gustave Caillebotte
ont été peints en 1892

événement

Un fonds inédit de dessins
de Pierre Fontaine,
architecte de Napoléon

découverte

Un livre d'heures, chef-
d'œuvre de l'enluminure
du début du XV^e siècle

**L'AGENDA
DES VENTES
DU 1^{er} AU 9
NOVEMBRE 2025**

SOMMAIRE



VOIR PAGE
150

PHOTO : KAREL BALAS

ART & ENCHÈRES

8 **EN COUVERTURE**

Peints en 1892, ces pommiers en fleurs de Gustave Caillebotte témoignent de son attachement au Petit Gennevilliers

14 **DISPARITION**

Le commissaire-priseur Jean-Louis Picard, cofondateur de Piasa, laisse le souvenir d'un professionnel rigoureux et élégant

16 **ÉVÈNEMENT**

Un fonds inédit de dessins et écrits de Pierre Fontaine éclaire un moment clé de l'histoire de l'épopée et du goût napoléoniens

24 **DÉCOUVERTE**

Une famille d'aristocrates normands va se dessaisir d'un livre d'heures, véritable chef-d'œuvre de l'enluminure du début du XV^e siècle

28 **FOCUS**

Pas moins de 2 500 bouteilles de 1928 à 2019, issues de la cave d'Alexandre de Lur-Saluces, vont prendre le chemin des enchères

32 **ZOOM RÉGIONS**

À Bordeaux, la collection du secrétaire particulier de Bernard Buffet, Hugues Alexandre Tartaut, offre des œuvres inédites du maître

LES VENTES

L'AGENDA DE LA SEMAINE 38

Toutes les ventes du 1^{er} au 9 novembre

LES SÉLECTIONS DE LA GAZETTE

CETTE SEMAINE À PARIS

ET EN ILE-DE-FRANCE 46

ADJUGÉ À PARIS ET EN ILE-DE-FRANCE .. 80

CETTE SEMAINE EN RÉGIONS 114

ADJUGÉ EN RÉGIONS 122

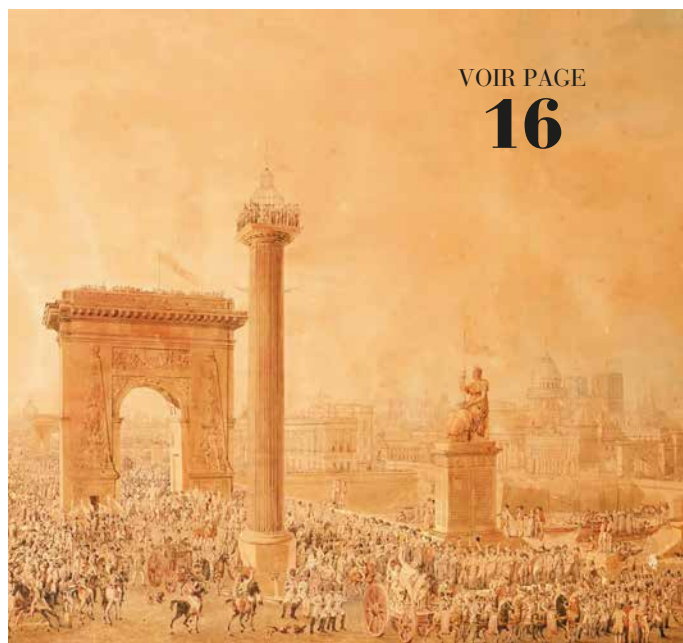
VENTES DANS LE MONDE 140

INDEX DES THÈMES 10

INDEX DES LIEUX 12

VOIR PAGE

16



Un duo de choc pour aménager les plus beaux lieux du monde

De maisons privées d'exception aux espaces de la galerie Hauser & Wirth, Laplace s'est imposé comme une référence parmi les studios d'architecture internationaux. Entretien avec le couple à la tête de l'agence : **Luis Laplace**, l'architecte argentin, et **Christophe Comoy**, venu du monde de la finance.

PAR ALEXANDRE CROCHET

Vous vous êtes rencontrés à New York, mais êtes basés à Paris. Est-ce un atout ?

Christophe Comoy : Absolument ! La France est l'un des rares pays au monde à avoir su conserver des artisanats de qualité pour la pierre, le verre, etc. Cet artisanat français est très valorisé à l'étranger. Être à Paris nous permet aussi d'accéder à un énorme réservoir d'œuvres, de meubles et d'objets, en particulier à Drouot...

Où se trouve votre clientèle ?

C. C. : Très peu en France ! Notre réseau a grandi aux États-Unis et en Suisse grâce à Hauser & Wirth. Nous avons eu quelques clients

à savoir

Passionné de céramique au point d'avoir créé un atelier près de son agence, Luis Laplace a proposé une intervention scénographique au sein de la nouvelle Ceramic Art Fair, du 21 au 25 octobre à la Maison de l'Amérique latine, à Paris, pendant Art Basel Paris, <https://ceramicartfair.com>
www.luislaplace.com

français à Paris, comme Emmanuel Perrotin pour son appartement ou Nicolas Berggruen pour sa résidence, un espace pour la galerie Lévy Gorvy, fermé depuis. Mais pas les plus grosses fortunes hexagonales. En France, contrairement aux États-Unis, on dépense moins dans nos métiers. Il y a aussi une culture d'héritage, de meubles de famille... Les Américains ont davantage envie de tout changer.

Aviez-vous perçu le potentiel de ce marché ?

C. C. : Très tôt, j'ai compris qu'il fallait viser un marché de niche haut de gamme autour des collectionneurs d'art les plus importants. L'architecture d'intérieur et la déco résidentielle sont un marché. J'ai senti qu'il allait se spécialiser à un très haut niveau. Je constatais une grande différence entre le niveau des collections d'art et la finition des résidences. On voyait aussi qu'avec la mondialisation, la concentration des fortunes, une clientèle allait émerger. Nous avons surfé sur l'explosion de l'art et des fortunes dans le monde. Aujourd'hui, nous représentons le vrai luxe, de la haute couture dans l'aménagement. Nos services embrassent tout, de l'architecture aux arts de la table, au sein d'une même structure.

Les clients gagnent du temps. Nous avons dans notre équipe des coloristes, des décorateurs, des concepteurs de meubles, des personnes qui sourcent des antiquités, aux Puces ou à Drouot... Le client arrive avec juste sa trousse de toilette.

Le métier a-t-il changé ?

C. C. : Il y a toujours eu des architectes d'intérieur et de grands décorateurs. La différence, c'est que le métier s'est énormément professionnalisé. Souvent, nous n'avons plus affaire au client mais à des *family office*, qui attendent un service d'un niveau plus élevé qu'auparavant. Quand ils disposent de budgets de 10, 20 ou 100 M\$ pour une maison privée ou une fondation, les enjeux sont très importants. Arriver avec un simple dessin ne marche plus. Il leur faut un interlocuteur qui parle logistique, administratif et aussi créatif. Cela marche sur deux jambes.

Comment s'est noué votre lien privilégié avec la galerie Hauser & Wirth, dont vous réalisez la plupart des espaces dans le monde ?

Luis Laplace : Travailler pour eux a boosté notre image ! Nous avons rencontré Iwan et ➔



Christophe Comoy et Luis Laplace dans l'atelier de céramique parisien créé par ce dernier.

⊕ Manuela Wirth à la fin des années 1990. Nous étions tout jeunes. On a un peu grandi ensemble, Manuela, Iwan, Christophe et moi... Au début, j'ai commencé à travailler avec la mère de Manuela, Ursula Hauser. On peut dire qu'Iwan et Manuela sont vraiment des *best friends*, avec qui nous passons des vacances... Nous connaissons tellement bien leur galerie que je raisonne comme si j'étais à leur place.

C. C. : Nous les avons connus quand ils n'avaient qu'une galerie à Zurich. Jamais nous n'aurions imaginé qu'ils auraient par la suite une dizaine de galeries dans le monde et représenteraient autant d'estates et d'artistes contemporains si importants. Les vies privée et professionnelle sont très liées, chez eux comme chez nous... Débuter en Suisse était sans doute un atout pour eux, ce petit pays paradoxal est si riche en art et en artistes. Ils ont aussi étendu le domaine de l'art en créant

des expériences immersives, que ce soit à Somerset ou Minorque, des invitations à découvrir l'art contemporain ailleurs que dans une galerie classique.

Quels sont vos projets avec eux ?

C. C. : Un nouvel espace à Palo Alto, berceau de la Silicon Valley, dont l'ouverture est prévue pour le premier semestre 2026. Tous deux sont très sensibles à l'architecture, Manuela possède une maison de style Bauhaus, et le père d'Iwan est architecte.

L. L. : Nous venons de restaurer la Lovell House, l'une des premières réalisations de Richard Neutra, bâtie à Los Angeles dans les années 1920 [mise sur le marché en 2020 pour 11,5 M\$, ndlr]. Un manifeste moderniste à la croisée des influences ensoleillées de la Californie, du contact avec l'extérieur et les éléments, et de la rigueur européenne, puisque Neutra est d'origine viennoise...

Vous travaillez en ce moment en Californie sur CASA, un projet inédit pour votre agence, soutenu par la veuve de Steve Jobs...

C. C. : Le San Francisco Art Institute existait depuis le XIX^e siècle, c'était l'une des institutions artistiques les plus importantes à l'ouest du Mississippi. Quand il a fermé après le Covid, ça a été un gros traumatisme. Son modèle économique ne fonctionnait plus. La nouvelle école, CASA, accueillera moins d'une centaine d'élèves. Nous devons adapter les lieux au XXI^e siècle, avec l'école, des expositions publiques, des résidences d'artistes, un accès au mural de Diego Rivera, l'un des plus importants de l'artiste aux États-Unis, sans oublier un café-restaurant, et peut-être un espace pour la danse. Le lieu abrite aussi des ateliers d'imprimerie, de sculpture, de peinture, de vidéo, de céramique, de textile... San Francisco est à un tournant, elle a beaucoup souffert avec la



Spider (1994) de Louise Bourgeois, Hauser & Wirth Menorca.



© 2025 BANCO DE MÉXICO DIEGO RIVERA FRIDA KAHLO MUSEUMS TRUST, MÉXICO, D.F. / ADAGP, PARIS

CASA San Francisco, préfiguration de la galerie Diego Rivera.

crise du Fentanyl, le départ des grandes sociétés du centre-ville, le Covid. Grâce au nouveau maire, il y a une nouvelle impulsion, la tech revient dans le centre. C'est un pôle culturel majeur, une ville européenne au cœur des États-Unis avec une porte ouverte sur l'Asie...

L. L. : L'idée est de faire dialoguer les deux bâtiments existants, celui d'architecture classique californienne avec influence hispanique des années 1920, et celui brutaliste des années 1960. Créer des ponts avec un langage discret.

Vous collaborez aussi avec des artistes connus...

L. L. : Nous passons beaucoup de commandes à des artistes pour nos clients, que ce soit pour une piscine, une fontaine, des panneaux... quand nous ne travaillons pas pour eux-mêmes ! Nous avons ainsi collaboré entre autres avec Rashid Johnson, Cindy Sherman, Pipilotti Rist, Camille Henrot,

Nicolas Party, Nicolas Eisenman... Nous avons aussi restauré un mural de Philip Guston au Mexique...

Quel regard portez-vous sur le marché du design ?

C. C. : Aux enchères, quand les pièces sont belles, elles partent. Le design est sans doute plus résilient que l'art, il n'y a pas eu de spéculation, pas de fonds d'investissement. L'art reste loin devant en termes de prix. Même les pièces les plus chères des Lalanne sont à moins de 20 M\$, un niveau de prix fréquent pour les belles œuvres. C'est pour cela que j'encourage mes clients à aller plus haut que ce qu'ils pensaient dépenser, pour des pièces qui le valent. Nous achetons rarement du design contemporain, devenu trop cher. Nous avons choisi de créer notre propre ligne de design pour nos clients, avec des marges très basses. Nous avons aussi développé un stock d'objets, Laplace Antiques,

avec le fruit de nos achats à Drouot et ailleurs, vintage ou antiquités.

Vous semblez traverser sans encombre cette période très compliquée partout dans le monde...

C. C. : Les événements récents ont clairement un impact sur notre secteur et sur celui de l'art. La guerre en Ukraine a asséché la clientèle russe, auparavant très demandeuse. Par ailleurs, je n'ai jamais vu Art Basel, à Bâle, le lendemain de l'ouverture VIP, aussi vide que cet été. On a dit que ça s'expliquait car beaucoup d'Américains allaient venir à Paris pour Art Basel... La Bourse de New York est au plus haut et cela joue en notre faveur, malgré la dévaluation du dollar de 15 % depuis le début de l'année... Mais dans l'ensemble, il y a eu tant de crises à la suite depuis plusieurs années que nos clients sont devenus résilients, et veulent continuer à vivre. ■