



Carlo Orsi, l'antiquaire détective

Propriétaire de deux galeries à Milan et à Londres, **ce marchand d'art ancien a présidé l'Association des antiquaires italiens**. Il se concentre sur peu d'œuvres mais de très grande qualité, et compte parmi ses clients les musées les plus prestigieux.

PROPOS RECUEILLIS PAR OLIVIER TOSSERI

L'Italie vient d'annoncer la réduction du taux de TVA de 22 à 5 %, battant le taux français de 5,5 %. Comment réagissez-vous à cette mesure ?

C'est une bonne nouvelle qui aura des effets bénéfiques pour tout le monde, y compris l'État italien. Le taux de 22 % nous pénalisait gravement face à nos concurrents. C'était donc nécessaire, mais cela reste insuffisant tant notre secteur souffre d'entraves bureaucratiques, en particulier pour la circulation des œuvres d'art ancien. Le seuil de valeur pour exporter des tableaux sans devoir recourir à une licence est ridiculement bas : alors qu'il a été relevé en France à 300 000 €, il n'est que de 13 500 € en Italie. L'État a concédé l'autorisation d'une simple autocertification pour l'exportation permanente d'œuvres d'auteurs décédés dont la réalisation date de plus de soixante-dix ans et dont la valeur est inférieure à 13 500 €. C'est dérisoire.

Qu'attendez-vous pour améliorer la situation ?

Que l'on surmonte les obstacles de lois devenues obsolètes, en particulier concernant la circulation des œuvres d'art. Les normes en la matière remontent au début du XX^e siècle et se réfèrent à un contexte qui était complètement

différent. Je pense notamment au refus de certification d'exportation : elle est trop souvent décidée de manière arbitraire, sans véritables critères. En France ou au Royaume-Uni, ce refus rend obligatoire l'achat de l'œuvre par l'État, ce qui n'est pas le cas en Italie. La Surintendance peut décider de bloquer un tableau et ne jamais l'acquérir. Cela m'est arrivé à plusieurs reprises et, encore récemment, avec la copie ancienne d'une œuvre que l'on m'a empêché d'exporter en invoquant des raisons stylistiques incompréhensibles. Ce n'est plus de la préservation du patrimoine mais de la punition, aussi bien pour les marchands que pour les collectionneurs. Il faut enfin distinguer la valeur commerciale de celle culturelle. Une œuvre de Giorgio Morandi peut ainsi atteindre un prix important, mais ses natures mortes ont été produites en série, et en vendre quelques-unes à l'étranger ne risque pas d'appauvrir le patrimoine italien.

Vous êtes le fils d'Alessandro Orsi, un important antiquaire milanais surnommé le « Gentiluomo di Milano ». Votre vocation relève-t-elle de l'évidence ?

Non. J'ai étudié l'architecture et l'histoire de l'architecture européenne en Inde au début

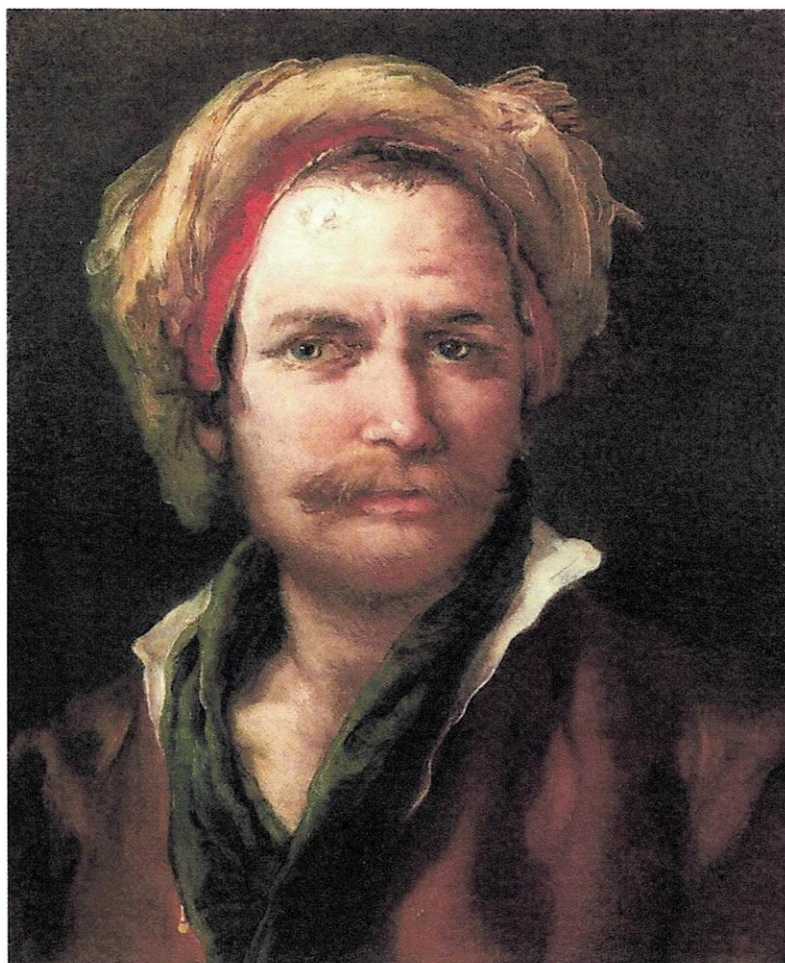
du XX^e siècle. Mais j'étais trop impatient pour rester derrière un bureau et voulais voyager, faire des rencontres et me consacrer à la beauté. J'étais bien sûr familiarisé avec ce milieu par mon père. J'ai commencé par travailler deux ans avec lui, mais il a malheureusement nourri une certaine jalousie à mon égard et, les frictions devenant trop importantes, je me suis mis à mon propre compte au début des années 1980.

Votre apprentissage du métier n'était pourtant pas achevé...

Ma grand-mère m'avait donné deux objets. J'en ai gardé un et vendu l'autre, une boîte en bois de ronce aux finitions en bronze. Et je me suis lancé comme ça. Avec des amis, nous allions à Londres pour assister aux ventes aux enchères et je revenais frustré, ne sachant pas quoi acheter ni ce qui se vendait. Pendant une dizaine d'années, j'ai fait mes premières armes : j'ai été garçon de salle à Londres chez

à voir

Galleria Orsi, 14, via Bagutta, Milan,
tél. : +39 027 600 22 14,
www.galleriaorsi.com



Giovanni Battista Tiepolo (1696-1770), *Tête d'Oriental avec moustache et turban*, huile sur toile, 43,5 x 35,5 cm.

Christie's et ai beaucoup appris, notamment sur la psychologie des gens. Car notre travail est aussi celui d'un psychologue. Il faut interpréter la personne en face de soi, comprendre l'instant présent. J'aurais dû ensuite partir chez Sotheby's à Los Angeles, mais ils y ont fermé leur bureau. Je suis quand même allé aux États-Unis et ai travaillé dans une librairie consacrée à la bande dessinée, tout en visitant les musées. À mon retour en Italie, j'ai ouvert ma galerie, en 1986.

Dans quel contexte avez-vous débuté ?

J'ai eu l'immense chance de commencer en plein âge d'or de ce métier, qui était presque un commerce de proximité. À cette époque, acheter des meubles anciens et des œuvres d'art allait de soi pour n'importe quelle famille bourgeoise. Je me souviens des files d'antiquaires, de marchands et de collection-

neurs qui se pressaient à l'arrivée des camions devant la galerie de mon père. Il achetait les œuvres et le mobilier de villas dans la région : 90 % étaient immédiatement vendus, et il gardait les 10 % qui lui plaisaient, constituant ainsi une collection ou un stock. J'étais sans cesse sur la route à sillonner le nord de l'Italie, et continuais néanmoins à aller à l'étranger. « Pourquoi vas-tu si loin ? », s'étonnait mon père, qui n'est allé qu'une fois à Londres, deux ou trois fois à Paris et peut-être une seule fois à Vienne. Si sa génération pouvait se contenter de travailler à proximité, j'avais envie d'élargir mon horizon.

Quels sont les autres changements auxquels vous avez assisté ?

J'ai été l'un des premiers à anticiper l'évolution du métier, en abandonnant l'approche généraliste pour me concentrer sur peu d'œu-

vres, mais de très grande qualité. J'ai privilégié les tableaux et les sculptures, ce qui a également été une chance, car les meubles anciens et les arts décoratifs n'ont plus le même succès qu'ils avaient autrefois. Le monde a vraiment changé sur ce plan, et ce n'est pas seulement négatif. Le marché de l'art ancien s'est rétréci pour devenir un marché de niche. Cela s'explique en partie par des facteurs culturels : le passage à l'euro au début des années 2000, qui a marqué une première grande rupture dans l'évolution du goût ; le pouvoir d'achat de la petite et de la moyenne bourgeoisie, qui constituaient l'essentiel de la clientèle, a fortement baissé ; l'intérêt pour l'art ancien a ensuite été redimensionné, au profit de l'art moderne et contemporain.

Quel regard portez-vous sur le métier de marchand d'art et comment l'exercez-vous ?

Ceux qui achètent aujourd'hui ont des connaissances plus précises qu'auparavant. La vente dépend donc de la qualité des œuvres, de leur conservation, de leur rareté. Un travail de recherche scientifique pointu autour de chacun de mes achats est ainsi devenu indispensable. Je suis en quête de pièces uniques et d'exception. Les antiquaires et les grands marchands sont des détectives : nous recherchons des œuvres d'art peut-être oubliées ou qui passent inaperçues, et qui émergent grâce à notre instinct. C'est ce qui explique que je n'effectue qu'une dizaine d'opérations importantes par an. Je n'achète jamais en salle des ventes. J'approfondis le réseau de grands collectionneurs et de familles aristocratiques bâti au fil des décennies. J'ai ainsi vendu des œuvres à de nombreux musées, dont le Metropolitan Museum et le MoMA à New York, la Galleria dell'Accademia de Venise, les Offices de Florence ou encore le Palazzo Barberini à Rome. Mes clients étant surtout anglo-saxons, j'ai repris la prestigieuse galerie londonienne Trinity Fine Art, en 2016.

Quelles sont vos plus belles trouvailles ?

Il y a quelques années, à Buenos Aires, j'arpentais la villa d'un Polonais qui avait fui le nazisme. Au milieu de tableaux des XIX^e et XX^e siècles, je tombe sur un panneau incrusté avec la minutie d'un miniaturiste. Je l'achète et l'envoie à Alvar González-Palacios, l'un des plus grands experts en arts décoratifs. Il s'agissait d'un cadeau de l'archiduc Ferdinand de Habsbourg au prince Poniatowski, réalisé par Maggiolini. J'ai également retrouvé dans une collection privée italienne une toile de Pontorno, authentifiée et publiée par Roberto Longhi en 1952 mais qui était ensuite complètement tombée dans l'oubli. ■

Pompeo Girolamo Batoni
(1708-1787), *Atalante pleure
la mort de Méléagre*,
huile sur toile, 137,5 x 98 cm (détail).

