



LE MONDE DE L'ART | RENCONTRE

DENIS DORIA, PARCOURS À PART

D'ABORD COLLECTIONNEUR, CE GALERISTE A AUSSI BIEN
CONSEILLÉ LE PRINCE SAUD AL THANI QUE LAURENT NEGRO,
ET SE DISTINGUE DE SES CONFRÈRES PAR UNE APPROCHE
TRÈS HISTORIENNE DE SON MÉTIER.

PAR SYLVAIN ALLIOD

Comment s'est faite votre rencontre avec les architectes et créateurs d'avant-garde de l'entre-deux-guerres ?

Il n'y a pas eu à proprement parler de rencontre. J'ai longtemps dirigé une agence d'architecture et de design. Par ailleurs, j'ai appris pendant mes études ce qu'étaient les architectes modernes, et certains de mes professeurs avaient travaillé chez Mallet-Stevens. J'ai ainsi acquis une connaissance précise de l'architecture et du design du XX^e siècle, car il y a la partie que j'ai apprise, et celle que j'ai vécue, avec les Dumont, Guariche, Monpoix, Paulin, Motte, Tallon ou l'Atelier A d'Arnal. Ils étaient soit mes profs soit des amis !

Comment êtes-vous devenu collectionneur ?

J'ai pu collectionner la culture liée à l'histoire de mon métier avec les revenus d'une profession libérale. Cela sans me soucier de ce qui allait être ou devenir... Ma première pièce, je l'ai acquise fin 1980, après la fameuse vente d'Eileen Gray et du maharadja d'Indore, à Monaco, chez Sotheby's. J'ai ensuite passé une dizaine d'années à acheter, à la fois par plaisir intellectuel, mais aussi pour le plaisir de vivre avec ces pièces. Et cela n'intéressait pas grand-monde à l'époque. Les marchands

qui avaient acheté ces lots à la vente de Monaco n'ayant pratiquement rien vendu, j'ai pu les leur racheter. J'ai ainsi, probablement, été à la tête de la plus grande collection consacrée à l'Union des artistes modernes. Ma salle à manger était celle, personnelle, de Mallet-Stevens, ma chambre à coucher était la chambre pour instrumentiste réalisée par Chareau, la chambre d'ami étant quant à elle la chambre d'Eileen Gray...

Et l'aventure de la galerie ?

Je travaillais sur un projet de rénovation d'une tour à la Défense qui ne s'est pas réalisé. Le maître d'ouvrage m'a proposé un dédommagement important. J'ai vu cela comme un signe du destin, et je me suis dit : « pourquoi pas arrêter ». Le temps de tout organiser, j'ai fermé mon agence en 2000. Mais j'avais commencé la galerie en 1992. C'était la logique : si vous possédez une collection importante consacrée à des créateurs alors peu connus, vous voulez la montrer. À cette époque, nous étions encore dans la tradition du métier d'antiquaire, avec des clients riches qui achetaient des choses luxueuses et décoratives usant de matériaux précieux. Là, c'est l'inverse, c'est la création qui est la plus importante. Les pièces modernes d'Eileen Gray sont pratiquement

toutes des prototypes fabriqués dans l'urgence. Aussi, je ne me suis jamais considéré comme un marchand, mais comme un galeriste. Mon père était ébéniste et restaurait des meubles anciens, et ma mère tenait un stand d'antiquités à Saint-Ouen, et même si culturellement, j'ai toujours connu les salles de ventes, je ne suis pas chineur dans l'âme. Quand il y a des pièces importantes dans mon domaine, on vient souvent me les proposer. Je considère d'ailleurs que je fais un travail qui est davantage celui d'un historien de l'art que celui d'un antiquaire. La galerie est un lieu où l'on rencontre des gens, où l'on échange, où l'on fait la promotion des artistes. Par exemple, il y a encore des gens qui ont connu, à New York, Dollie, l'épouse de Chareau, qui viennent me voir ici. La galerie a été ouverte de manière très confidentielle. Très vite, nous avons eu la visite de collectionneurs formidables. Les grands clients se sont révélés souvent être des gens du monde du cinéma, aguerris, comme ce producteur américain collectionnant les maisons de Franck Lloyd Wright !

Vous avez joué un rôle important dans la constitution des collections du musée du château de Gourdon, ainsi qu'auprès du cheikh Saud Al Thani...



Pour Gourdon, quand j'ai rencontré Laurent Negro, il n'avait pas été pris au sérieux par la plupart des galeries parce qu'il arrivait en tenue de motard. Ça n'a pas été mon cas. Je lui ai raconté l'importance d'une pièce, la différence entre le chef-d'œuvre, l'œuvre importante et l'œuvre tout court. Comme en peinture, il y a des créations d'importance historique et d'autres qui sont simplement décoratives. On peut se faire plaisir mais, pour moi, cela ne suffit pas, il faut que cela m'interroge. Le travail pour le château de Gourdon a été important. C'est très différent de concevoir une vaste habitation avec des architectes et des décorateurs que de participer à un musée. Nous avons fait beaucoup de recherches, avec des fiches très précises, notamment sur les provenances. Nous sommes réputés pour cela, car nous avons une importante documentation d'époque. Pour le cheikh Saud Al Thani, je lui ai vendu toutes mes pièces provenant du palais du maharadja d'Indore, pour ses résidences de Londres et de Doha, que j'ai ensuite complétées pour lui. Vous savez, j'ai pratiquement travaillé à guichet fermé durant dix ans. Quand j'ai agrandi cette galerie en 1999-2000, j'ai réalisé mon plus gros chiffre d'affaires alors que j'étais fermé !

Et votre travail sur Chareau, comment s'est-il construit ?

Le chef de file de la partie classique de l'art déco, c'est Ruhlmann, celui de la partie moderne, c'est Chareau. Mon aventure éditoriale a commencé par l'achat de dessins à New York, que j'ai édités en portfolio, suivi de deux sur les meubles. Le livre qui vient de sortir est la suite logique de mon travail sur ce créateur. Jusqu'à ce que Françoise Dalbet-Martin, la petite-fille du ferronnier de Chareau, dépose à la galerie durant trois ans, le fonds de Louis Dalbet. J'ai alors fait un travail de recherche, complété des fonds du Centre Pompidou, de la Maison du verre et du musée des Arts décoratifs. J'ai étudié les arbres généalogiques de Chareau et de ses clients, les Bernheim, Dreyfus, Dalsace, Fleg... Cela représente plus de dix ans de recherches. Et je ne voulais pas un livre d'art, mais un livre qui soit très accessible.

Quel regard portez-vous sur l'évolution du marché ?

Le marché a beaucoup changé. Il s'est déplacé dans les salles des ventes et dans les salons. J'ai toujours râlé contre tous mes confrères qui faisaient systématiquement des salons en leur disant qu'ils tuaient la tradition. Il n'y a pas si longtemps, les collectionneurs faisaient le tour des galeries le samedi de manière habituelle. De même, les grands clients américains venaient au moins une fois par trimestre, pas toujours pour acheter mais au moins pour échanger autour d'une tasse de thé. Depuis deux ou trois ans, je ne les vois plus. Nous sommes dans un pays en état d'urgence, considéré par les compagnies d'assurances comme en état de guerre. Aussi, les clients étrangers ne viennent plus. Quand le président Chirac a refusé de s'engager en Irak, on a été boycottés par les collectionneurs américains. Ils ont changé d'avis après... J'espère que les choses vont évoluer car, actuellement, je rencontre davantage de gens au vernissage de la Biennale de Venise qu'en un an ici. Et si cela continue, il faudra faire le métier autrement, inventer autre chose. C'est dommage, car la dynamique de la galerie est sympathique et intéressante

Et vous n'êtes pas attiré par la création d'après-guerre ou par le design ?

Je regarde avec beaucoup d'intérêt ce que font les créateurs contemporains, Je connais Martin Székely depuis longtemps et je trouve qu'il fait un travail formidable. Beaucoup de clients font des mélanges. J'ai déjà partagé des chantiers avec la galerie Kreo. Mais ce qui est proposé aux collectionneurs n'est plus du design industriel. Il s'agit maintenant d'éditions d'art à douze exemplaires. Dans l'œuvre d'un artiste des années 1930, qu'il soit classique ou moderne, il n'y a pratiquement pas d'édition. Je trouve que Charles Eames est un immense créateur, mais combien valent ses meubles fabriqués à des millions d'exemplaires ? Je ne sais pas le dire, tant ils sont à des années-lumière d'une *Religieuse* de Chareau fabriquée en si petite quantité... ■



© GALERIE DORIA, PARIS. PHOTO : STUDIO ANDRÉANI

Pierre Chareau (1883-1950),
table éventail, vers 1923.
Acajou et fer forgé.

À VOIR

Denis Doria, *Pierre Chareau, un architecte moderne de Paris à New York*, éditions Michel de Maule, 2016.

Galerie Doria,
161, rue des Beaux-arts, 75006 Paris.
www.galeriedoria.com

