

# LE MARCHÉ DE L'ART SELON THOMAS KAPLAN

CE MILLIARDAIRE NEW-YORKAIS DE 54 ANS,  
QUI A FAIT FORTUNE DANS LES MATIÈRES PREMIÈRES ET LES MÉTAUX PRÉCIEUX,  
**EXPOSE AU LOUVRE UN ÉCHANTILLON DES PEINTURES HOLLANDAISES**  
QU'IL A RASSEMBLÉES SOUS LE NOM DE LEIDEN COLLECTION.

INTERVIEW.

PAR VINCENT NOCE

**Les rapports avec les marchands  
semblent avoir joué un rôle crucial dans  
la formation de votre collection.**

Avec Otto Naumann, qui m'a vendu mon premier Rembrandt [une étude de lion], Johnny van Haeften et Salomon Lilian, nous avons dû conduire des centaines de transactions, et j'ai été heureux de chacune. De toute ma carrière professionnelle, je porterais aux nues mes relations avec le marché de l'art. Vous savez que Van Haeften avait sa galerie dans Duke Street ; je mettrais sans hésitation l'éthique de Duke Street au-dessus de celle de Wall Street ! Certains pensaient que, après un achat important, il fallait laisser à leur client un temps de latence avant une nouvelle offre. Nous leur avons dit de ne pas se faire de souci : ils pouvaient fort bien nous vendre un tableau le matin et nous en proposer un autre l'après-midi.

**Mais votre puissance financière joue  
forcément beaucoup pour eux.**

Mon épouse Daphne et moi sommes certainement devenus leurs plus gros clients. Personne n'a acquis autant d'œuvres en si peu de temps dans ce domaine. Bien sûr, ils en ont tiré profit, c'est naturel. Ils ont pu prendre en charge des transactions qu'ils

n'auraient jamais pu couvrir avec leur propre trésorerie. Mais nous avons engagé une réciprocité. Nous avons pu bénéficier de leurs conseils. Ils nous ont donné accès à des icônes, devenant même opérationnels dans la constitution de la collection. Parfois, ils nous ont cédé à prix coûtant des acquisitions qu'ils venaient de faire aux enchères, en pensant qu'elles avaient leur place dans cet ensemble. Ils y ont mis du cœur et ils sont très fiers de voir reconnaître leur travail au Louvre aujourd'hui. Au final, je leur suis redevable. Je n'aurais jamais pu devenir le collectionneur que je suis si ce milieu avait été plus cynique.

**Vous avez la réputation de vous décider  
très vite et de payer rubis sur l'ongle...**

Je peux en effet me décider sur le champ et ne suis pas enclin à marchander, car je considère que l'expertise apportée par le professionnel a sa valeur. Mais j'attends la sincérité et la transparence en retour. Je sais que ceux qui ont ma confiance ne me mettent pas en concurrence avec d'autres pour faire monter les prix. Je déteste cela. Si je leur demande le prix auquel ils ont acheté le tableau, j'attends une réponse honnête. Cela ne les empêche pas de me revendre

l'œuvre avec leur marge, qui est par essence justifiée. Le premier marchand auquel nous avons eu affaire a voulu faire le malin, cela s'est mal terminé, et il a perdu la chance de sa vie.

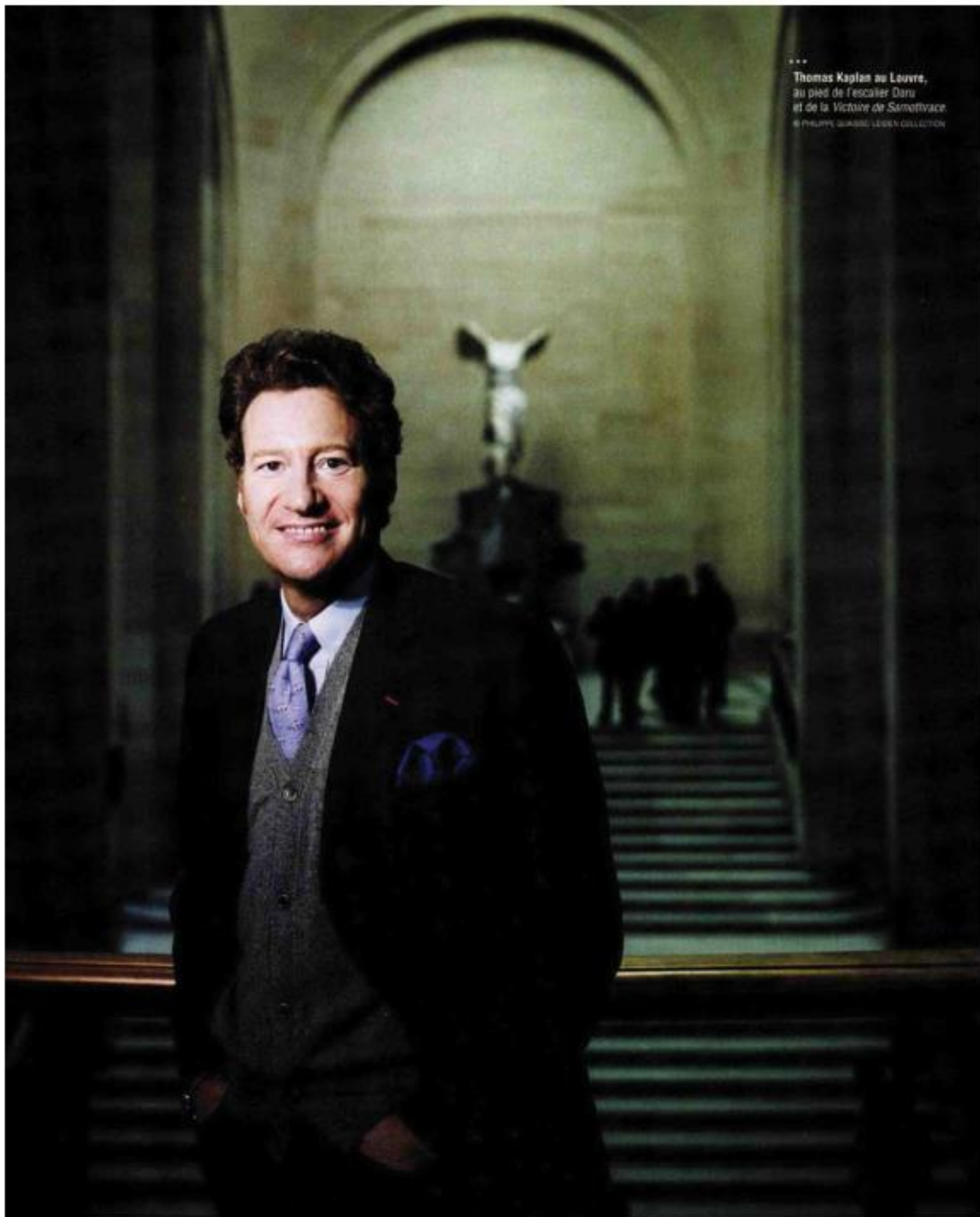
**Mais vous achetez aussi aux enchères,  
avec enthousiasme parfois...**

Quand j'ai remporté l'adjudication de ma première peinture de Rembrandt, j'ai tellement crié de joie que, apparemment, Ben Hall, qui prenait mes enchères au téléphone chez Sotheby's à New York, a dû éloigner l'appareil. Il m'est arrivé d'enchérir plus que prévu... Mais, généralement, je préfère le

## À SAVOIR

Jusqu'au mercredi 22 mai 2017  
« Chets-d'œuvre de la collection Leiden,  
le siècle de Rembrandt »,  
musée du Louvre, salles Sully,  
aile Sully, 2<sup>e</sup> étage.  
[www.louvre.fr](http://www.louvre.fr)

\*\*\*  
Thomas Kaplan au Louvre,  
au pied de l'escalier Daru  
et de la Victoire de Samothrace.  
© PHILIPPE GARRIGU LEBLAN COLLECTION





**Johannes Vermeer,**  
« Jeune femme assise au virginal »,  
vers 1670-1672, huile sur toile,  
25,5 x 20,1 cm.

© THE LEIDEN COLLECTION, NEW YORK

# “ LE MARCHÉ DE LA PEINTURE ANCIENNE EST ENCORE SOUS-ÉVALUÉ. EN MÊME TEMPS, NOUS ASSISTONS À UNE SORTE DE RENAISSANCE. ”

calme. Je trouve davantage de certitude dans la transaction avec les marchands, ou même via une cession privée par l'entremise d'un commissaire-priseur. Je connais de grands collectionneurs qui adorent enchérir. À leurs yeux, l'adjudication sanctionne la valeur d'un bien. Personnellement, j'ai confiance dans les prix que je paie, je n'ai pas besoin du marché pour me donner des indications. Je n'ai pas l'esprit compétitif qui conviendrait. Et comme les félins, je n'ai aucune envie de trop courir. Ils attendent que la proie vienne à eux.

## **Votre simple présence risque-t-elle de faire monter les prix ?**

Parfois, j'évite de me montrer en salle des ventes. Mais la plupart du temps, je tiens à voir les œuvres. Quand la *Jeune femme assise au virginal* de Vermeer a été mise aux enchères, je voulais être le premier à enchérir. J'ai réussi ! Mais finalement, c'est moi qui la possède...

## **Car vous l'avez rachetée par la suite à Steve Wynn, qui vous l'a proposée avec l'autopportrait de Rembrandt. Comment se déroule une négociation entre deux collectionneurs aussi acharnés ?**

Elle est restée comme l'une de mes meilleurs expériences. Tout a été facile, en fait. Steve Wynn est un homme charmant. Je lui ai fait savoir que j'étais intéressé par le Rembrandt. Naumann, qui servait d'intermédiaire, m'a dit que Wynn lui avait « agrafé » le Vermeer, une expression que je n'avais jamais entendue. Vous savez que Steve Wynn souffre de graves problèmes de vision et qu'il a même abîmé un Picasso, dans lequel il a donné un coup de coude. L'espace d'une seconde, j'ai eu une vision de lui posant des agrafes sur les tableaux ! En fait, j'ai finalement compris que les deux tableaux étaient vendus ensemble, Steve

Cohen, qui possède cette collection incroyable de Gauguin et Van Gogh, m'a dit que Wynn était coutumier du procédé. Par chance pour nous, il souhaitait réorienter sa collection vers l'impressionnisme.

## **Vous dites avoir abordé les marchés financiers en tirant profit de votre formation d'historien à Oxford. Avez-vous abordé celui de l'art comme historien ou comme investisseur ?**

J'ai toujours été plongé dans l'histoire de l'Europe et ressens une affinité particulière avec la peinture européenne. Je pourrais presque parler d'une vocation. Et il est très difficile de m'arrêter. Quand on me propose des Rembrandt à un prix moins élevé que des Warhol, j'en prends autant qu'il y en a ! Un Greco, même de la période de Tolède, vaut encore aujourd'hui moins cher qu'un Twombly... Nous avons profité d'une période exceptionnelle, permettant de trouver son bonheur avec un investissement raisonnable. Il y avait moins de collectionneurs prêts à acheter que de personnes désireuses de vendre. Nous sommes entrés dans ce vide. Si j'avais à réfléchir en termes financiers, je n'aurais aucun doute que la valeur de la collection va se maintenir et sans doute même augmenter. Mais je ne la vois pas sous cet œil. J'ai bien des amis qui conçoivent leur collection comme un produit financier, ce qui est parfaitement légitime, mais, personnellement, je juge différemment.

## **Vous affirmez toujours une confiance inébranlable dans l'or. À choisir, vaut-il mieux de l'or ou un Rembrandt ?**

Ce sont deux valeurs sûres et qui profitent toutes deux de la rareté ! Le marché de la peinture ancienne est encore sous-évalué. En même temps, nous assistons à une sorte de renaissance. Voyez le très bon résultat

obtenu l'an dernier par un Rubens. Il y a de nouveaux acheteurs. Un très beau Rembrandt de la période tardive a été acquis par un Chinois. Le défi peut venir d'une raréfaction de l'offre. Les cours peuvent alors monter et les propriétaires tenter de remettre leurs œuvres sur le marché.

## **Vous êtes un grand amoureux de la France, que vous avez beaucoup défendue dans votre pays. Pourriez-vous y vivre ?**

Peut-être, quand je me retirerai des affaires. En réalité, je vivrais en France dès demain si le régime fiscal était moins défavorable aux entreprises. Comprenez bien, ce n'est pas l'impôt sur le revenu qui m'arrête. J'en paie davantage à New York que je n'en paierais à Paris. Ce sont les charges pesant sur les entreprises... Si le régime leur était plus propice, cela fait longtemps que non seulement je vivrais en France, mais j'y aurais apporté toutes mes affaires.

## **Vous exposez un échantillon de votre collection au Louvre et en même temps au Clarke, à Williamstown. D'autres projets ?**

Vous savez, j'ai prêté à une quarantaine de musées. Ce n'est pas nouveau. Ce qui a changé, c'est que les prêts étaient anonymes auparavant. Le Louvre est une première étape de la reconnaissance de la collection, qui sera suivie par Pékin et Shanghai, où nous pourrions exposer beaucoup plus d'œuvres, autour de soixante-dix. Désormais, la collection est connue. Nous avons franchi le Rubicon.

## **Vous en feriez un musée, un jour ? Pourquoi pas ? Tout a son temps. ■**

**“The Art Market According to Thomas Kaplan”**

*This 54-year-old New York billionaire, who made his fortune investing in commodities and precious metals, is exhibiting a selection of Dutch paintings from his Leiden Collection at the Louvre. Interview.*

**Your relations with art dealers seem to have played a crucial role in the establishment of your collection.**

With Otto Naumann, who sold me my first Rembrandt (the study of a lion), Johnny van Haefen and Salomon Lilian, we must have conducted hundreds of transactions, and I have been happy with each and every one of them. The commercial relationships I was able to forge with gallery owners are the best I ever had in my life. Did you know that Van Haefen had his gallery on Duke Street? Without hesitation, I would put the ethics of Duke Street well above that of Wall Street! Some of them thought that, following an important purchase, one ought to give the client some time before making another offer. We told them not to worry: they could propose a painting to us in the morning, and then another one in the afternoon.

**But your financial might is certainly key for them.**

My wife Daphne and I surely have become their most important clients. Nobody has bought as many works in as little time in this field. Of course, they made a profit out of it, and it is normal. They underwrote transactions which they never would have been able to cover with their own treasury. But we established a policy of reciprocity. We benefited from their counsel. They gave us access to icons, and even played an operational role in the constitution of our collection. At times, they sold us at cost acquisitions that they had just made at auction, because they thought these pieces belonged in this ensemble. They put their heart into it and are very proud to see their work being acknowledged at the Louvre today. Ultimately, I am indebted to them. I never could have become the collector I am today, if this profession had been more cynical.

**You have a reputation for deciding quickly and paying right away.**

I am indeed able to decide on the spot and have no inclination whatsoever towards negotiating, for I consider that the expertise brought on by the professional has its value. But I expect sincerity and transparency in return. I know that those who have my trust do not play me off against other prospective buyers in order to raise the price. I hate it. If I ask them for the price at which they acquired a painting, I expect an honest response. This does not prevent them from reselling the work to me with their margin, which is by essence justified. The first dealer with whom we worked tried to act smart. It ended badly and he lost the opportunity of a lifetime.

**But you also buy at auction, at times with enthusiasm...**

When I won the adjudication of my first painting by Rembrandt, I yelled so loudly out of joy into the telephone that, apparently, Ben Hall, who was passing on my bids at Sotheby's in New York, had to move the device away. I have, on occasion, bid higher than planned... But, generally, I prefer tranquility. I find more certainty in dealing with galleries, or even private transactions using the services of an auctioneer. I know great collectors who love to bid. In their eyes, the adjudication sanctions the value of a work. Personally, I have trust in the prices that I pay and I do not need the market to give me an indication. I do not have the competitive spirit that is required. And like big cats, I have no interest in

running too much. They wait for their prey to come to them.

*“The ancient painting market remains undervalued. At the same time, we are witnessing somewhat of a renaissance”*

**Is your mere presence conducive to raising prices?**

Sometimes, I try to avoid being physically present in the auction hall. But most of the time, I insist on seeing the works. When “Young Woman Seated at a Virginal” by Vermeer was put up for auction, I wanted to be the first one to place a bid. I succeeded! But in the end, I am the one who owns it...

**Because you bought it from Steve Wynn, who offered it to you along with Rembrandt’s auto-portrait. How does a negotiation between two fierce collectors like yourselves take place?**

It stands as one of my best memories in fact. Everything was very easy actually. Steve Wynn is a charming man. I informed him of my interest for the Rembrandt. Naumann, who served as an intermediary, told me that Wynn had “stapled” the Vermeer onto him – an expression which was unknown to me at the time. You may know that Steve Wynn suffers from serious sightseeing problems and that he even damaged a Picasso, by unintentionally elbowing it. For a second, I had a vision of him actually stapling the two paintings! In reality, I ultimately understood that the two works were being sold together. Steve Cohen, who owns this incredible collection of Gauguin and Van Gogh, told me that Wynn had a habit of doing so. As luck would have it for us, he wanted to refocus his collection towards impressionism.

**You claim to approach financial markets by leveraging your training as a historian at Oxford. Have you approached the art market as a historian or as an investor?**

I have always been drawn to European history and I have a particular affinity for European painting. One could even talk about a vocation. And it is very difficult to stop me. When offered Rembrandts at prices lower than Warhols, I take as many as I can! A work by El Greco, even from the Toledo period, is still valued today at a cheaper price than a Twombly... We have benefited from an exceptional period, which allowed us to pursue our passion while making reasonable investments. There were fewer collectors ready to purchase than individuals willing to sell. We inserted ourselves into this vacuum. If I had to think about it in financial terms, there is no doubt in my mind that the value of the collection will hold – and probably even increase. But I don’t see it from that angle. I have some friends who do conceive of their collection as a financial product, which is perfectly legitimate, but, personally, I look at it differently.

**Your trust in gold remains unwavering. If you had to choose, would you pick gold or Rembrandt?**

These represent two safe havens, which both benefit from rarity! The ancient painting market remains undervalued. At the same time, we are witnessing somewhat of a renaissance. Look, for instance, at the excellent result obtained last year by a Rubens. New buyers are emerging. A very beautiful Rembrandt from the late period was recently purchased by a Chinese. The challenge could come from a shrinking supply. Prices could then go up and owners could try to reintroduce their works on the market.

**Your love for France – a country that you have defended in the United States – runs deep. Could you live there?**

Maybe, once I retire from business. In reality, I would move there in a heartbeat if the fiscal situation was less disadvantageous for companies. Let me be clear: I have no problem with income tax – I actually pay

more of it in New York than I would in Paris. I am talking about the costs placed on corporations... If the tax regime was more favorable, I would have moved there a long time ago – along with all my businesses.

**You are exposing a selection from your collection at the Louvre and, simultaneously, at the Clark Museum in Williamstown. Do you have any other projects in the pipeline?**

You know, I have already loaned works to some forty museums. There is nothing new here. What has changed, however, is that these loans used to be anonymous. The Louvre is a first step in the recognition of the collection, which will be followed by Beijing and Shanghai, where we will be able to show considerably more works – around seventy. From now on, the collection is public. We have crossed the Rubicon.

**Will you make a museum out of it, someday?**

Why not? There is a time for everything.