

*Le Monde*

---

# ARGENT

---

ÉPARGNE

DIMANCHE 20 - LUNDI 21 OCTOBRE 2002

PLACEMENTS

---

# L'art et la manière de Philippe Rouillac

**PETIT POUCE** du marché de l'art, Philippe Rouillac, commissaire-priseur installé à Vendôme (Loir-et-Cher) depuis 1986, titille ses confrères parisiens mais aussi les géants anglo-saxons Christie's et Sotheby's. Malgré des effectifs réduits – lui, sa femme et une assistante –, il est le seul commissaire-priseur de France à avoir obtenu quatre ans de suite, de 1999 à 2002, des enchères dépassant 2 millions d'euros pour des tableaux. Il a aussi à son actif deux des plus hautes adjudications de France : en 1999, un Monet de 1883, *Falaises d'Etretat*, a été emporté à 2,3 millions d'euros et cette année, un portrait de George Washington de 1782 par Charles Willson Peale, enlevé à 5,2 millions d'euros.

Son secret ? Organiser chaque année au printemps, dans le cadre de l'orangerie du château de Cheverny, une vente garden-party où est convié le gratin des collectionneurs américains, chaperonnés par la marquise de Brantes, belle-sœur yankee de l'ancien président Valéry Giscard d'Estaing. « *Les Américains sont "cueillis" à l'aéroport et conduits en hélicoptère dans le Val de Loire*

*où ils passent une semaine*, explique M. Rouillac. *Hébergés dans des châteaux, ils circulent de propriété en propriété, où sont donnés des dîners privés en leur honneur.* » Les tableaux, meubles et objets qui leur sont proposés jouissent du meilleur pedigree. Ils proviennent tous de demeures et châteaux privés du Val de Loire.

Plusieurs mois avant le « show » de Cheverny, le commissaire-priseur n'hésite pas à partir, tableaux sous le bras, à la rencontre de ses clients potentiels aux Etats-Unis ou en Europe. Rassurés par ces enchères de haute volée, qui n'ont rien à envier à celles obtenues outre-Atlantique, les grandes familles de la région lui confient volontiers des œuvres importantes, d'ordinaire exportées à Londres ou New York. « *Fidélité, confiance et service de proximité sont nos principaux atouts*, explique-t-il. *Nous faisons du cousu main, de la haute couture. Quand la clientèle appelle, elle tombe tout de suite sur Rouillac.* »