

# BENJAMIN STEINITZ

## « JE SUIS HORS MODE ET J'AIME ÇA »

SON PÈRE A RENDU CÉLÈBRE LEUR NOM DANS LE MONDE ENTIER,  
SA PUGNACITÉ ENTRETIENT LA LÉGENDE.

BENJAMIN STEINITZ EST L'UN DES DERNIERS GRANDS MARCHANDS D'ARTS  
DU XVIII<sup>e</sup> SIÈCLE FRANÇAIS. UNE MISSION QU'IL DÉFEND AVEC PANACHE.

PAR ÉRIC JANSEN

**I**l se souviendra de l'année 2017. Mais, au fond, pas plus que des nombreuses autres qui ont été marquées de crises. Benjamin Steinitz fait partie des marchands qui savent faire le dos rond, patienter, puis rebondir. Il a déjà dû affronter une guerre du Golfe, l'affaire Madoff, la disparition des clients russes ; alors, la répercussion du scandale des faux sièges de Versailles sur l'ensemble de la profession et, d'une façon plus générale, le désintérêt pour le XVIII<sup>e</sup> siècle, il fait avec. Philosophe, mais combattif. Se réinventant sans cesse, courant les foires et transmettant avec une inépuisable conviction sa passion. Il vient de recentrer son activité rue Royale, belle occasion pour un entretien.

### Pourquoi avez-vous quitté le faubourg Saint-Honoré pour la rue Royale ?

La galerie du faubourg Saint-Honoré correspondait à un concept dont j'avais hérité, à une vision liée à mon éducation, mes parents. Dans les années 1990, un antiquaire qui avait réussi se devait d'avoir une adresse sur le faubourg. Quand j'ai découvert cet hôtel particulier en face du Bristol, la tentation était trop grande. Il est au numéro 77,

et mes parents avaient œuvré au 75. Je crois aux lieux, aux rencontres, aux signes. C'était une folie, un pari, mais cela a été extrêmement bénéfique. J'ai démarré ma propre société à ce moment-là, et cette adresse m'a apporté une grande visibilité.

### Et pour quelles raisons vos parents avaient-ils quitté le faubourg pour la rue du Cirque ?

Mon père avait eu un coup de cœur pour l'espace. Il offrait six mètres de hauteur sous plafond. Aimant les boiseries, les grands décors du XVIII<sup>e</sup>, il pouvait les présenter plus convenablement qu'auparavant. C'était aussi une période difficile : quand j'ai rejoint mes parents en 1991, à l'âge de 21 ans, on était en pleine guerre du Golfe...

### Qu'est-ce qui vous a séduit, rue Royale ?

J'ai toujours trouvé magnifique cet hôtel construit vers 1770. Il a accueilli Mme de Staël et la maison Jansen avant qu'elle ne s'installe de l'autre côté de la rue. Quand je suis entré, je suis tombé amoureux des volumes. Toutefois, il y avait eu des aménagements malheureux, et la restauration des lieux a demandé deux ans de travaux.

### Mais au début, vous pensiez seulement y vivre...

J'avais l'idée d'organiser un appartement qui soit aussi un showroom très privé, où je pourrais accueillir certains clients autour d'un verre : créer, comme sur nos stands, une atmosphère intime avec de très beaux objets, sans spots pour les mettre en valeur. Je voulais également montrer le travail de restauration, car nous avons nos propres ateliers. Dans un local, sur la cour et à l'étage supérieur, j'ai installé quinze restaurateurs. C'était pratique et instructif pour nos clients. À ma grande surprise, cette formule est devenue un outil de travail tout à fait performant, et cela m'a décidé à y concentrer toute mon activité.

### On dit pourtant qu'une mise en scène trop parfaite n'est pas vendeuse, les clients n'arrivent pas à isoler un objet pour acheter.

C'est vrai, mais je suis complètement hors mode, et cela me convient très bien. Notre image d'ensemblier remonte à une manière ancienne de vendre, dans l'esprit de marchands tels Seligmann ou Duveen. Je suis conscient que cette façon de faire soit difficile à comprendre pour un public qui n'a plus le temps d'apprendre... Certains passent devant



...

**Benjamin Steinitz et son épouse Marina** au pied du grand escalier de la galerie ; en arrière-plan, un fauteuil d'Henri Jacob et une console de Jacob-Desmalter.

© PHOTO PAUL STEINITZ



## BENJAMIN STEINITZ EN 5 DATES

1970 Naissance à Paris

1991 Formation au sein  
de l'entreprise familiale

2000 Prise en charge du suivi de chantiers,  
notamment à l'étranger  
et surtout aux États-Unis

2009 Ouverture de sa galerie parisienne  
au 77, rue du Faubourg-Saint-Honoré

2017 La galerie déménage au 6, rue Royale

...  
**Sur fond de boiseries** du milieu du XVIII<sup>e</sup> siècle  
provenant de l'hôtel de Boisgelin, un bureau  
de François Lieutaud d'époque Régence et un grand  
cabinet japonisant exécuté par Édouard Lièvre  
pour Édouard André, vers 1875-1880.

© PHOTO PAUL STEINITZ

notre stand et disent : « *it's much too classic !* » Ils ne distinguent pas la spécificité des objets. Dans n'importe laquelle de nos installations, nous avons des pièces françaises, mais aussi italiennes, anglaises, et toujours quelques touches XIX<sup>e</sup>. Car j'aime mélanger. Par exemple, Édouard Lièvre est un artiste de ce siècle pour lequel j'ai beaucoup d'admiration.

**Ne garder qu'une adresse n'était-il pas aussi une manière de réduire la voilure ?**

Bien sûr, cela procède d'une réflexion sur le métier et d'une constatation : nous faisons des affaires avec nos clients réguliers, lors de foires, très rarement grâce au passage devant la galerie.

**La cliente du Bristol qui pousse la porte par hasard n'existe plus ?**

Hélas ! L'époque de Jayne Wrightsman faisant ses courses chez tous les antiquaires du faubourg est révolue ! Il y avait un autre problème : l'étage noble de l'immeuble, bâti en 1882, était d'une hauteur de trois mètres cinquante. Or, la plupart des choses que j'aime sont plutôt spectaculaires... Quand on installe des boiseries du XVIII<sup>e</sup> siècle, on voit tout de suite qu'elles ont été pensées pour de grands volumes. Rue Royale, la boiserie en laque dans le salon correspondait, à vingt-cinq centimètres près, aux proportions de la pièce. L'effet en est forcément décuplé.

**Avez-vous dû également repenser votre façon de travailler ?**

Ce qui a changé par rapport à l'époque de mes parents, c'est l'étude des objets. Avec mon équipe, nous travaillons beaucoup et faisons de vraies découvertes. Un exemple ? Ces candélabres de Thomire, achetés dans une maison de vente anglo-saxonne et présentés sans provenance... Nous les avons retrouvés sur des gouaches illustrant le palais San Donato du prince Demidoff. Notre expertise est une plus-value énorme, reconnue par nos clients, les conservateurs de musée... J'adore créer des atmosphères, mais notre crédibilité vient de là.

**Faites-vous aussi des affaires en France ?**

Oui, comme ce fauteuil passé dans une vente, sans provenance, estimé 200 €. Estampillé de Boucault, il porte les marques au fer du château de Versailles et fait partie d'un ensemble réalisé pour le baron de Breteuil.

**Quel est à présent le profil de l'amateur du XVIII<sup>e</sup> siècle ?**

Les nationalités sont diverses et, comme toujours, le phénomène suit un peu la géopolitique. Les Russes sont partis et pas encore



Dans le grand salon Louis XVI aux boiseries classées monuments historiques, deux œuvres de Thomire : les grandes torchères provenant des collections Demidoff et la table aux sphinges des collections Rothschild.

© PHOTO PAUL STEINITZ

revenus. Était-ce notre rôle d'en sanctionner certains ? C'est vraiment dommage, car ce sont des gens qui vont vite et doués d'un vrai sens esthétique, hérité de leur histoire. Les Américains sont encore là, mais ils sont plus sensibles aux phénomènes de mode, à l'engouement pour l'art contemporain. On revoit aussi des Français, qui reviennent s'installer à Paris...

**L'affaire des faux sièges de Versailles vous a-t-elle fait du tort ?**

L'ensemble de la profession a souffert, sans compter les artisans, et l'on peut en vouloir à ces personnes mal intentionnées, qui se pavant dans les salons parisiens. Une petite lettre d'excuses n'aurait pas été déplacée... Je ne crois pas au jeu intellectuel, au panache, à la beauté du geste. Si tel avait été le cas, on aurait démontré ensuite ce qu'on avait réussi à faire. Mais c'est une bonne piqûre de rappel : il faut rester humble, on apprend tous les jours. Une satisfaction toutefois : nous n'avons pas eu une seule remise en question d'objet vendu. L'aspect positif de l'après-cataclysme, c'est que les gens sont plus pointus dans leur approche, et qu'il faut tout leur expliquer. Dans le marché actuel, seuls survi-

vront ceux ayant une documentation et des fiches de restauration irréprochables. La relation de confiance est au centre de tout, et c'est ce que je développe en priorité.

**Les foires semblent aussi très importantes pour vous...**

Je les considère essentielles pour les ventes, mais aussi pour la visibilité. Je fais souvent des affaires des années après une simple rencontre sur un stand. Nous exposons à Palm Beach et à San Francisco depuis toujours, et avons aussi de bons retours de Masterpiece London et de la Brafa. Enfin, nous sommes toujours à la Biennale Paris...

**Ne vous sentez-vous pas trop seul à la Biennale Paris ?**

Il y a une campagne de dénigrement contre elle que je trouve injustifiée. L'époque a changé. De grands marchands comme Maurice Segoura ou Jean-Marie Rossi ne sont plus là. Alors, pourquoi ne pas donner leur chance à certaines personnes qui ne pouvaient pas y accéder auparavant ? Je suis pour la méritocratie. On peut être un marchand modeste avec un œil excellent. ■