

Entretien avec Capucine Montanari-Fleury , directrice de la Galerie Montanari

Capucine Montanari est la directrice de la Galerie Montanari, une galerie spécialisée dans les cadres anciens. Art Media Agency a eu la chance de la rencontrer lors de l'édition 2012 de Paris Tableau où elle a exposé certains de ses cadres. Elle a par la suite accepté de répondre à quelques-unes de nos questions.

Art Media Agency (AMA) : Pourriez-vous présenter votre galerie, la Galerie Montanari ?

Capucine Montanari (CM) : J'ai repris la galerie après le décès de mon père en 2007. Elle est située à deux pas de la place Beauvau, non loin des galeries de renom de Paris et de la maison de ventes Sotheby's. Je travaille désormais avec une équipe de spécialistes, dont deux « Meilleurs ouvriers de France ». La Galerie Montanari – nommée après mon père – est spécialisée dans les cadres anciens, français, italiens, et hollandais. Nous possédons près de 800 cadres, du XV, XVI et XVIIe siècle, jusqu'au Xxe siècle. Plus récemment, nous avons fait l'acquisition de cadres Art Nouveau. La Galerie Montanari participe chaque année à des salons : Paris Tableau et Brafa. Jusqu'en 2006, nous participions à la Foire de Maastricht.

AMA : Comment faites-vous l'acquisition des cadres que vous exposez ?

CM : Nous faisons l'acquisition d'une grande majorité des cadres que nous exposons auprès de particuliers ; d'autres, en revanche, sont acquis en maison de ventes. Il s'agit en fait d'un véritable travail de recherches qui demande à être rigoureux et patient. Je me rends, notamment, en Italie afin de dénicher certains cadres.

AMA : Quels services proposez-vous exactement ?

CM : Nous faisons très attention aux produits que nous utilisons, car nous ne voulons en aucun cas endommager les œuvres d'art. Nous proposons, entre autres choses, des verres antireflet et anti-UV. Nous ne désirons pas altérer ou modifier les cadres nous acquérons, mais, quand cela est nécessaire, nous nous chargeons nous-mêmes de leur restauration. Il est aussi possible de couper certains cadres pour qu'ils s'adaptent à la taille d'une toile. Cependant, cela n'est pas tout le temps possible, cela dépend du cadre en lui-même (les motifs, etc.). Notre travail est basé sur la confidentialité, que nous garantissons à nos clients. Leurs œuvres sont conservées dans un coffre-fort, et ne sont aucunement présentées à d'autres personnes que leurs propriétaires.

AMA : Qui a recours à vos services ?

CM : Outre les collectionneurs et les particuliers, ce sont principalement les galeries qui ont recours à nos services. En effet, un beau cadre met en valeur une œuvre d'art et celle-ci peut par la suite se vendre plus facilement. Nous avons aussi travaillé avec des musées, comme le Musée du Havre ou le Musée d'Orsay. Néanmoins, c'est toujours un peu plus compliqué, car ils ont moins de moyens.

AMA : Pourriez-vous donner un ordre de prix pour les cadres que vous proposez ?

CM : C'est assez difficile de répondre à cette question. Parmi les cadres que nous proposons, les plus belles pièces peuvent atteindre les 80.000 euros. À mon sens, on peut déjà faire l'acquisition d'un très beau cadre pour 5.000 – 6.000 euros.

AMA : Pour les néophytes, pourriez-vous, en quelques mots, expliquer ce qui différencie les

cadres anciens, français, italiens et hollandais ?

CM : Pour faire simple, le derrière d'un cadre est un élément important qui permet de déterminer à quel type de cadre nous avons à faire. Ainsi, les cadres italiens et français sont montés différemment. Ce que l'on appelle « les clés du cadre » ne sont pas mises de la même façon. Le travail effectué sur le cadre n'est pas non plus le même. C'est en connaissant le cadre que l'on peut déterminer s'il s'agit d'un cadre français, italien ou bien hollandais.

AMA : Avez-vous des projets particuliers ?

CM : Nous allons participer à Brafa en janvier 2013, puis nous essayerons par la suite de nous rendre dans un certain nombre de salons étrangers. Les collectionneurs qui ont recours à nos services sont majoritairement italiens et français, mais nous souhaiterions nous ouvrir davantage à l'international.