

Crimes et Dali

Voici comment tout a commencé. J'avais vingt-deux ans, je travaillais dans une fromagerie et passais mes journées dans un entrepôt glacial, au sous-sol, à percer des trous dans des meules d'emmental. Le soir, je chantais mes textes dans un groupe de rock, sans être poète ni chanteur. Un jour, je reçus un coup de fil du rédacteur en chef de l'hebdomadaire *Panorama*, qui m'avait vu sur scène ; il me demanda s'il m'amuserait de changer de boulot. Je répondis oui, évidemment – qu'auriez-vous fait à ma place ?

Afin de vendre toujours plus de papier imprimé, le magazine avait imaginé d'afficher sur sa couverture les plus grandes stars de cinéma de l'époque – Al Pacino, Faye Dunaway, Robert Redford, Barbra Streisand. Je crus comprendre qu'on m'enverrait les interviewer sur place, à Hollywood. Auriez-vous hésité une seconde ? Moi pas : je signai le contrat.

Petit problème, toutefois : *Panorama* n'avait pas les moyens de m'envoyer en Californie. Nous parvînmes à un compromis : on me donna un vieux bureau, une chaise, une machine à écrire, une pile

d'anciens numéros de *Variety* et *Hollywood Reporter* – c'était au début des années 1970, bien avant Internet et Google –, une paire de ciseaux et un pot de colle. Voici ce qu'on attendait de moi : bidonner, inventer, fabriquer ou fantasmer des interviews et faire croire que je dînais chaque jour de la semaine avec les stars du grand écran. Au lieu de me prélasser au bord de ma piscine à Melrose Place, je trimais dans une petite rue d'Anvers, au milieu d'une salle de rédaction, sous un toit qui fuyait, mais cela n'avait aucune espèce d'importance.

Pour être franc, j'étais très bon. Je me raclais la cervelle pour rédiger des articles évoquant Barbara Hershey, Karen Black, Anita Ekberg, Anne Bancroft, Robert De Niro ou Nick Nolte, parmi bien d'autres. Chaque semaine, mon nom apparaissait sous le surtitre en grosses lettres : « DE NOTRE CORRESPONDANT À HOLLYWOOD », ce qui me plaisait énormément. Une semaine après avoir concocté un article sur Kojak, je me mis à fantasmer sur Salvador Dalí, qui était aussi célèbre que lui, mais mieux pourvu du point de vue capillaire.

Voici comment je m'y pris. Après avoir rassemblé catalogues d'exposition, vieux articles de *Life* et de *Paris Match*, dépêches Reuters et livres d'occasion, j'eus l'inspiration d'installer Dalí à Hollywood, où – c'est du moins ce que je fis croire aux gens – il aidait les studios Walt Disney à créer le dessin animé porno le plus scabreux et le plus scandaleux de toute l'Histoire. Tout cela était pure fiction, fantasme, produit de mon imagination. Dalí avait fière allure en première page, roulant des yeux de poisson exorbités, et jamais sa célèbre moustache cirée n'avait paru en aussi grande forme.

Pour voir quelles couvertures, et donc quelles vedettes faisaient le plus vendre, j'inspectais chaque

semaine les kiosquiers et les marchands de journaux. J'appris très vite qu'une star féminine était meilleure pour le tirage qu'une star masculine, et surtout qu'une blonde surpassait une brune : Faye Dunaway et Farah Fawcett valaient dix fois mieux que Liza Minnelli ou Audrey Hepburn.

Mais la plus grosse surprise était à venir. À ma grande stupéfaction, Salvador Dalí, dégarni, ridé, usé par l'âge, se vendit mieux, et de loin, que des superstars comme Warren Beatty, Ursula Andress ou Elizabeth Taylor, la plus grande reine de beauté de tous les temps.

Ce fut la première grande leçon que m'apprit la vie : Dalí fait vendre – peu importe quoi.



Autre coup de téléphone inattendu : le président de Money Management Counsellors voulait me voir de toute urgence, à 19 heures précises. Je savais que la compagnie avait été fondée par un financier américain qui, tout au long des années 1960, avait vendu des bons du Trésor aux soldats américains stationnés en Allemagne ; elle avait à Dallas et au Canada des branches spécialisées dans le diamant et l'immobilier.

N'ayant jamais rencontré de président, j'acceptai de le retrouver dans la salle à manger du Century Center Hotel, à 19 heures tapantes. Comme prévu – sa compagnie valait des millions de dollars –, il étalait du caviar sur des toasts beurrés. Un serveur en livrée m'apporta cuillère d'ivoire, beurre, tranches de citron, toasts et cinq cents grammes de béluga.

Le président m'apprit qu'il était dans la finance. C'était aussi un play-boy. Il avait entrepris de restructurer le secteur « art » de sa compagnie.

— Le but du jeu, c'est de faire du fric. J'en ai ma claque de tous ces artistes bidons qui ne pensent qu'à duper le marché de l'art. Je veux que vous procuriez aux plus riches de nos clients les plus belles œuvres d'art disponibles.

— Pourquoi moi? demandai-je. C'est un domaine dont j'ignore tout.

— Mais vous connaissez Salvador Dalí! Vous l'avez interviewé à Hollywood, non? Ça, c'était une sacrée interview, Bon Dieu de Bon Dieu!

À cet instant précis, la vie m'enseigna une deuxième grande leçon : même les présidents peuvent être menés en bateau.



Du jour au lendemain, je devins donc consultant en art et conseiller en investissement. Je ne pouvais croire à ma chance. Mon travail était d'une simplicité biblique : extorquer le plus d'argent possible aux cupides gogos de ce bas monde. Je lus, j'étudiai, je me rendis chez Sotheby's à Londres et chez Christie's à New York, mais c'est à Paris que j'achetai mon premier Dalí – un dessin à la plume de 1937, d'allure futuriste, représentant ce qui semblait être un amas de cercles ou de haricots frits. Je ne réclamai aucun certificat d'authenticité – l'œuvre avait été commandée par *American Weekly* – et, bien sûr, me gardai d'examiner les références du vendeur, qui se trouvait être un galeriste assez snob. Il aurait fort bien pu faire l'objet d'un mandat de recherche. Qui d'autre vendrait un authentique Dalí à si bon prix si, comme il me l'expliqua, les gens de l'Hôtel Drouot estimaient sa valeur à deux fois la somme qu'il demandait? C'était une occasion en or et je n'y résistai pas. Cela

montre à quel point j'étais encore innocent et inexpérimenté.

Je payai et pris possession du dessin et de son cadre, avec l'impression d'avoir eu cette chance qui sourit aux débutants. Le vendeur ignorait que l'œuvre était reproduite en noir et blanc, sur une demi-page, dans un catalogue officiel de musée. Le lendemain, j'en triplai le prix, l'accrochai au mur de mon nouveau bureau – sofa et fauteuils de cuir, meubles d'acajou – situé dans le bâtiment de MMC à Anvers et, sans m'être jamais livré à ce genre d'activité, m'apprêtai à le vendre au premier « investisseur » qui franchirait la porte.

C'est ainsi qu'un entrepreneur de pompes funèbres local, qui portait un grand sac en plastique, devint mon premier client.

Je lui dis que ce devait être un assez triste moyen de gagner son pain que de n'avoir affaire qu'à des clients décédés.

— C'est la vie, répondit-il. Aujourd'hui vous êtes de ce côté-ci, le lendemain de l'autre. Un mort est comme une planche en bois, je suis le charpentier. Je l'aplanis, je la polis, puis, quand le défunt a l'air à peu près décent, je l'enterre. À bien y réfléchir, les morts ne sont pas mes clients. Je n'en ai qu'un : le Seigneur au Paradis, qui gouverne la vie et la mort. Tant qu'il sera de mon côté, les défunts ne manqueront pas.

Je lui suggérai de s'asseoir.

Il portait l'uniforme de sa profession : costume gris sombre, chemise blanche, cravate grise et chaussures noires bien cirées. Il s'assit bien droit, parfaitement immobile, sans jamais croiser les jambes, le sac en plastique sur les genoux.

— Mon banquier me dit que je devrais discuter avec vous. Que pouvez-vous faire pour moi?

- Blanchir votre argent, répondis-je.
- Qu'avez-vous à vendre ?
- Rien.
- Rien ?
- Je ne suis pas vendeur, je suis courtier d'art, et Salvador Dalí est mon seul client. Je vends des œuvres d'art non pour leur valeur artistique ou leur beauté, mais en tant qu'investissement. Le marché est mondial, il a progressé de 30 % par an ces cinq dernières années. L'argent venu de Chine, d'Inde, de Russie vient y prêter main-forte et fait monter les prix. Un jour, je revendrai pour vous, avec un bénéfice.
- Quels taux garantissez-vous ?
- Ils sont sans limite.
- À long terme ?
- Le long terme n'existe pas. Nous serons tous des planches mortes demain.
- J'ai 10 000 dollars pour vous.
- Dalí n'est pas en liquidation, répondis-je en haussant les épaules.
- Cinquante mille. Qu'avez-vous pour cinquante mille ?
- Rien. Je vous le répète : Dalí n'est pas en liquidation.
- Disons cent mille.
- Enfin des paroles sérieuses !
- Si Dalí meurt, gloussa le croque-mort, je serai ravi de déposer un peu de cire sur sa célèbre moustache, elle aura l'air flambant neuve !
- Quand aurai-je votre argent ?
- Tout de suite, répondit-il en vidant sur mon bureau d'acajou le contenu du sac : livres sterling, dollars, francs français, Deutschemarks, couronnes suédoises, pesetas, à quoi venait s'ajouter un bizarre assortiment de monnaies belge, suisse et russe.

— Où avez-vous eu tout ça ? dis-je en réfrénant un fou rire.

Il parut s'excuser :

— Être au service du Seigneur et prendre soin des morts, c'est un boulot international, vous savez.

Après quoi il sortit d'un pas vif, serrant avec prudence son chef-d'œuvre de Dalí.



Ainsi commença mon éducation au monde de l'art. Tout avait été facile et sans effort. La chance du débutant ! La scène me rappela un film de Woody Allen vu quelques années auparavant, *Prends l'oseille et tire-toi*, admirable classique en forme de documentaire sur la vie d'un petit malfrat incompetent nommé Virgil Starkwell, incarné par Allen lui-même. Je n'étais pas spécialement fier de moi, mais le président de MMC avait l'air ravi et me fit un grand sourire. Le lendemain, il m'emmena chez son tailleur, qui me coupa un costume sur mesure pendant que nous buvions un café.

— Stan, s'exclama le président, vous avez ça dans le sang ! C'est fantastique !

— Pourquoi tous ces rupins achètent-ils des œuvres d'art ? demandai-je. Pour embellir leur vie ?

— La beauté ? Mon cul !

— Pour avoir l'air plus cultivés ?

— Stan, je vais regretter de vous avoir embauché !

— Je ne sais pas, dis-je en soupirant. Ils achètent vraiment ça à titre d'investissement ?

Il acquiesça de la tête.

— Jusqu'où puis-je aller ?

— La limite, c'est ce que l'acheteur est disposé à payer. Si vous êtes doué, il n'y aura pas de limite du tout. Les gens riches veulent afficher leur opulence

sans avoir l'air vulgaires. Ils ne peuvent quand même pas accrocher leur argent aux murs ! Souvenez-vous toujours qu'ils vous respecteront si vous ne leur racontez pas de foutaises, et que leurs épouses sont votre arme secrète. Soyez sans pitié, prenez l'argent sans remords, autant que vous pourrez. N'oubliez pas non plus que toutes les grandes fortunes de ce monde sont bâties sur une vie entière de crimes.

— Il est temps que je me mette au travail !

Il inclina la tête :

— Enfin des paroles sérieuses !

— Il me faut de nouveaux tableaux de Dalí, dis-je d'un air résolu.



Aussitôt dit, aussitôt fait. Une fois empoché l'argent de l'entrepreneur de pompes funèbres, vêtu de mon costume neuf, je louai un avion privé pour me rendre à Londres. Une petite huile sur papier de Dalí, intitulée *Le Navire*, était reproduite dans un catalogue de ventes de Sotheby's. Charmant petit joyau, pensai-je. Elle représentait un homme sortant de l'océan, un mât et des voiles plantés dans le dos ; des vagues écumantes venaient battre autour de ses jambes. Comme je vous l'ai dit, j'étais encore un peu niais. Me fiant au catalogue, je tins pour acquis que l'œuvre était authentique – un projet de décor pour le ballet *Tristan fou*, créé en décembre 1944 à New York. La salle de New Bond Street était pleine, mais personne ne leva la main ; je fus le seul à enchérir et acquis la chose pour un prix minimal.

Comme on dit, on ne change pas une équipe qui gagne.

L'avion – un Cessna, si je me souviens bien – m'attendait à l'aéroport de Londres. Je glissai le Dalí

sous ma chemise et franchis les douanes de Sa Majesté. De retour dans mon bureau, j'accrochai l'œuvre au même endroit que les haricots frits, qui – avec un coup de main du Seigneur au Paradis – m'avaient si bien porté chance.

Alex entra, ruisselant d'argent.

Il avait de grosses mains rougeaudes – on aurait dit qu'elles avaient trempé une semaine ou deux dans l'eau savonneuse –, des bottes de caoutchouc blanc, un tablier de même couleur taché de sang. Il avait commencé comme simple boucher, me dit-il, et, bien que désormais détenteur d'une chaîne de boucheries couvrant toute la Belgique, il aimait toujours découper les carcasses en steaks et en côtelettes.

— Je gagne tant d'argent que mon vase chinois est plein à ras bord, dit-il.

— Un vase chinois? Comment ça?

— Celui de notre chambre à coucher. Ancien, traditionnel, chinois... C'est là que je cache mon argent. De l'argent un peu opaque, qui n'est pas déclaré aux impôts. Je veux m'en débarrasser et je ne fais pas plus confiance à l'État qu'à mon banquier.

Il jeta un coup d'œil au Dalí accroché au mur.

— C'est un chef-d'œuvre?

— Euh... C'est certainement un très bel exemple du travail de Dalí... Vous reconnaissez des éléments significatifs de son œuvre... la mer... qui symbolise son désir de retour à la matrice... Un paysage... Diverses déformations.

— Vous me conseilleriez de l'acheter?

— Très certainement.

— Pourquoi? Il est hideux.

— Parce que c'est un Dalí!

— Ah bon? Et combien coûte-t-il?

— Question très sotté.

— Pourquoi?

— La bonne question est : combien avez-vous dans votre vase chinois ?

— Cinquante mille dollars, répondit aussitôt le boucher.

— C'est tout ?

— À la fin de chaque mois.

— Videz votre vase et je vous vendrai un chef-d'œuvre de Dalí.

— Qui dit que c'est un chef-d'œuvre ?

— Moi.

— Si j'achète, quand ferai-je un bénéfice ?

— Un magazine britannique pour investisseurs a calculé que le prix de Dalí a monté de plus de 25,94 % par an entre 1970 et 1975. Quand Dalí mourra, les prix exploseront.

Je connaissais mon petit discours par cœur.



Aujourd'hui, nous portons tous des jeans – moi, du moins. Mais à l'époque, à la fin des années 1970, j'étais vêtu comme un banquier : chemise à rayures, cravate stylée (surtout pas de nœud Windsor !), costume sur mesure, ceinture en cuir, chaussures en daim. Et je me comportais de même. J'empochais l'argent et ne donnais rien en échange. Dans la vie, il importe de porter le costume du rôle. C'est ce que faisaient le croque-mort, le boucher, mon président. Moi aussi.

Un jour que j'avais enlevé ma veste et somnolais en manches de chemise dans mon fauteuil de cuir, un jeune homme et sa très belle épouse entrèrent, tous deux vêtus de jeans bien coupés. Il portait une valise et se disait fabricant et grossiste de contrefaçons d'objets de luxe – robes Chanel, maquillage Dior, vestes Armani... Il m'expliqua qu'il achetait les

tissus au plus bas prix possible en Chine ou en Inde, avant de les confier à des ateliers de couture en Afrique, surtout en Tunisie, au Nigeria et au Sénégal. Il fit l'éloge des Tunisiennes, qui sont de si bonnes ouvrières et savent notamment coudre des étiquettes sur toutes sortes de vêtements.

— Quel âge avez-vous? demandai-je.

J'avais moi-même un peu plus de la trentaine.

— Vingt-neuf ans, pourquoi?

— La police vous recherche?

— *No comment.*

— Les jeans que vous vendez, ils sont authentiques? Ou bien est-ce aussi une habile contrefaçon, comme les faux sacs Vuitton, les fausses montres Cartier, les fausses bouteilles de Dom Pérignon?

— Ça ne vous regarde pas!

Savoir quand se taire est une excellente chose. C'est ce que je fis.

— Est-ce que vous allez m'écouter? lança-t-il.

— Allez-y.

— Tout le monde parle de vous en ville. On dit que vous êtes un spécialiste de Dalí. J'aimerais acheter un de ses tableaux. Pas un dessin, pas de vagues griffonnages sur papier: une huile sur toile, une vraie. Grande, impressionnante, une pièce de musée. Nous sommes riches. Nous vivons en Allemagne, au bord du Rhin, dans un château à tourelles et pont-levis. J'ai quatre voitures: une Mercedes 500 SL argentée, un 4x4 Land Rover couvert de boue, une Porsche, bien sûr, et une Fiat Punto pour ma femme, quand elle fait ses courses. Au fait, elle s'appelle Sissi.

Je voulus plaisanter:

— Si vous êtes aussi riche que vous le dites, vous devriez lui acheter un carrosse doré tiré par quatre chevaux blancs, pas une Fiat Punto!

Aucun des deux ne rit. Même pas un sourire.

Sissi était blonde. La reine des neiges, pensai-je.

— Qu'avez-vous à vendre ? lança mon contre-facteur.

Je soupirai.

Je n'avais pas de toile de Dalí. Pas plus que de dessin ou de griffonnage sur papier.

— Invertissons les rôles. Combien pouvez-vous mettre ?

— Un million de dollars. En liquide.

Je toussai, faillis m'étouffer, puis éclatai de rire.

— Vous avez dû travailler dur pour gagner autant d'argent, bégayai-je.

— Mon cher, dit le fabricant de vestes et de sacs à main, travailler dur ne vous rapportera jamais rien. Pour être riche, il faut être malin.

— Alors ? demanda brusquement Sissi. Vous avez un Dalí d'un million de dollars pour moi ?

Un client est un client : il ne faut jamais l'éconduire. Je me creusai la cervelle, tout en sueur.

— Alors ? répéta la reine de beauté.

— Montrez-moi votre argent, répondis-je.

L'homme ouvrit sa mallette et jeta sur mon bureau un nombre étonnant de billets tenus par un élastique. Chaque liasse était épaisse comme une brique et se composait de cent billets de 1 000 dollars flam-bant neufs. Jamais je n'avais vu autant d'argent de ma vie, ni d'ailleurs de billets de 1 000 dollars. À parler franc, je dus avoir l'air du type hypnotisé par un cobra. Je me mis à trembler, comme glacé. Mais en bon vendeur, je tentai de cacher ma stupéfaction derrière le visage impassible du joueur de poker ; je réfléchis à toute allure, puis ce fut mon tour de les impressionner en glissant une cassette dans le magnéscope...