

# La fabrique de cadres



Un apprêteur à l'œuvre, réalisant un ornement.



Établissement parisien presque centenaire, l'Atelier Rousseau perpétue un savoir-faire ancestral mis au service de la réalisation de cadres en bois doré et sculpté imitant des modèles anciens.

● ● ● Au cœur de Paris, l'Atelier P.-M. Rousseau dégage le charme suranné de ces lieux où le temps semble s'être arrêté... Les peintures sont pâlies et le plancher lustré par les allers et

venues, mais les murs s'ornent de dizaines de cadres ouvragés qui scintillent tandis que d'autres, d'un blanc éclatant, attendent d'être dorés. **Pierre-Marie Rousseau** règne sur cet univers magique depuis une

dizaine d'années et affirme bien haut : « Si c'était à refaire, je le referais. Depuis toujours, c'était mon rêve ! » Après douze années passées comme employé, il a en effet repris l'atelier d'encadrement et de dorure de son ancien patron en 1992. Cet établissement, créé en 1910, est spécialisé dans la fabrication de cadres en bois doré reprenant des modèles du XVI<sup>e</sup> au XX<sup>e</sup> siècles. Sur une mouleure en bois noble sont placés des ornements en plâtre qui donnent son style au cadre. Celui-ci est ensuite doré à la feuille d'or, de cuivre, d'argent, parfois d'aluminium. « Nous sommes également spécialisés dans le style orientaliste, avec près de vingt-



**Le délicat travail de la dorure.**



**Une vue de l'atelier et de ses trésors...**

et-un modèles différents sur ce thème. » L'atelier propose aussi des cadres entièrement en bois sculpté, où les motifs sont taillés directement dans le bois. La réalisation est alors évidemment beaucoup plus longue et le coût bien supérieur. « Notre activité principale est la fabrication. Mais nous pouvons également nous charger de la restauration des dorures des cadres anciens, des petites consoles, des baromètres... » Pierre-Marie Rousseau ne travaille pas seul : trois apprêteurs (qui réalisent les ornements) et deux doreurs réinterprètent à ses côtés les techniques et matériaux d'origine. De par sa spécialisation, l'atelier travaille essentiellement



Dans leurs casiers, des centaines de moules, dont certains datent du XIX<sup>e</sup> siècle.

pour des professionnels. « Nos clients sont à 70-80 % des marchands de tableaux, des commissaires-priseurs. Ils savent que la vente d'un tableau est facilitée lorsqu'il est bien encadré. Ils peuvent aussi souvent obtenir un meilleur prix. » Les grandes maisons de vente telles que Christie's ou Sotheby's ont ainsi fait appel à ses services. Les institutions aussi lui font confiance : certains de ses cadres sont au château de Versailles, au Louvre ou ornent les murs des ambassades. L'autre partie de la clientèle est constituée de très riches collectionneurs, principalement étrangers. « Nous vendons beaucoup aux États-Unis, dans les pays arabes, mais aussi en Autriche,



Le passage du cadre au « jaune » avant dorure.

1



## Itinéraire d'un passionné

Pierre-Marie Rousseau est capable de passer des nuits blanches dans son atelier pour honorer à temps une commande. « Adolescent, je voulais être ébéniste, mais mes parents m'ont orienté vers la comptabilité. J'ai exercé un an. De retour du service militaire, j'ai décidé de changer de voie. Un de mes beaux-frères, commissaire-priseur, m'a alors parlé de l'encadrement... » Pierre-Marie Rousseau entreprend de se former au métier. Il rencontre un encadreur de La Rochelle, où il réside. « J'y suis allé au bluff en lui disant que j'adorais l'encadrement, alors que je n'avais jamais touché un cadre de ma vie ! Ma passion était de remettre en état des vieux meubles,

que je revendais ensuite – j'avais déjà l'amour et la pratique du travail du bois. » Après un an d'apprentissage, le jeune homme monte même un atelier parallèle dans son grenier et développe sa propre clientèle. « Je travaillais toute la nuit et le matin, à 8 heures, j'étais à mon poste ! J'appréciais beaucoup mon patron, mais il ne voulait pas m'en apprendre trop. Je me suis formé moi-même, en autodidacte. » Un apprentissage qu'il complète en allant observer les productions des concurrents, en fréquentant les salles des ventes, allant même jusqu'à passer ses vacances chez un doreur bordelais pour apprendre la technique ! Après trois années d'activité en



- 1 Cadre de style Canaux
- 2 Cadre de style Louis XV
- 3 Cadre de style arabe
- 4 Cadre de style Louis XIV
- 5 Cadre de style romantique

en Suisse, en Angleterre, en Australie, au Canada... » Parmi les clients prestigieux, le roi du Maroc et l'Émir du Qatar. Une clientèle, difficile à attirer, mais fidèle une fois conquise. « Nous devons toutefois maintenir un niveau de prix comparable à celui de nos concurrents » commente Pierre-Marie Rousseau. Le bouche-à-oreille, enfin, permet de toucher de nouveaux acheteurs.

#### Imiter pour mieux innover

L'encadreur ne ménage pas sa peine et veille à rester toujours au meilleur niveau. « Notre métier exige de bien connaître l'histoire de l'art et d'aimer la peinture. Il faut savoir reconnaître les écoles et proposer des cadres en adéquation. Car un cadre non adapté peut véritablement « tuer » une œuvre ! » Infatigable, Pierre-Marie Rousseau court les salles des ventes. « Parfois, lorsque je repère un cadre d'époque, je demande à l'emprunter quelques heures pour pouvoir le copier. » Mais le travail de l'encadreur ne consiste pas seulement à imiter les modèles anciens. Il comporte aussi une part de création,

“ La concurrence existe, mais nous devons rester les meilleurs et pour cela, former de jeunes passionnés ! ”



province, Paris, « plaque tournante de l'art » l'attire irrésistiblement et, après quelques démarches, il intègre rapidement un atelier en qualité de doreur. Il deviendra par la suite encadreur, puis chef d'atelier. Mais l'envie d'avoir sa propre affaire est forte. Après quelques années, il souhaite s'implanter dans le Sud. « J'ai fait une étude de marché à Toulouse qui n'a rien donné, je suis rentré tout penaud à l'atelier, à Paris. Je me suis accroché. » Son patron a alors un grave accident de travail et doit céder son affaire. « J'ai eu beaucoup de mal à l'obtenir, mais finalement, en 1992, j'en suis devenu le patron. Et – sans jeu de mots – je ne changerai pas pour tout l'or du monde ! »