



Passeur de beauté

– Par Josyane Chevalley –

Des gens et des passions

PORTRAIT DE FRANÇOIS CURIEL,
À LA TÊTE DE CHRISTIE'S ASIE.
A PORTRAIT OF FRANÇOIS CURIEL,
AT THE HEAD OF CHRISTIE'S ASIA

L'ardeur bleue du regard ne laisse aucune chance à la calligraphie que dessinent souvent le temps et l'exercice du pouvoir sur certains visages.

François Curiel, président de Christie's Asie et expert en chef des bijoux chez Christie's, a belle allure. Le perfectionnisme s'annonce aussitôt par la vivacité du verbe et la méticulosité de la pensée. Passé ce préambule flatteur il est étonnant de voir le grand patron s'effacer devant le souvenir de l'enfant qu'il fut. Le voilà surpris à Crans devant un chalet. Il se souvient. «Je suis attaché à Crans», dit-il, il se regarde, il a sept ans et les pieds chevillés dans la haute neige. «Mon professeur de ski, Max Barras, avait perdu une oreille. Nous étions installés dans un appartement, à la Résidence Nevada, après être descendus souvent à l'hôtel Bristol. C'était le pays de l'enfance! Je reviens chaque année!» J'imagine l'homme, à 10'000 kilomètres, l'ambiance électrique de Hong-Kong, la rumeur assourdie. Et je l'entends sourire au silence. C'est rassurant pour la sensibilité indissociable du cortège des compétences.

Il disserte avec Elizabeth Taylor

Les fées venues adouber François Curiel à sa naissance, rue Théodore-de-Banville à Paris, dans une famille de joailliers, étaient de grandes élégantes, parées de diamants, d'émeraudes, de saphirs et de rubis et l'ont aussitôt consacré passeur de beauté doté, en plus, d'un art consommé de la rhétorique. On peut y voir là un héritage maternel subtil, sa mère étant fille de magistrat. Parti pour un stage de quelques mois pour apprendre l'anglais en 1969, il est retenu chez Christie's. L'enfant du métier est reconnu par les siens. Il parcourt l'Europe, structure la compagnie, gagne la confiance d'une clientèle exigeante, gère les finances. En 1976, la compagnie décide de passer l'Atlantique. François Curiel s'installe à Manhattan avec quelques collaborateurs et impose un rythme aux ventes. Il

The zealous blue of his eyes leaves no hope for the calligraphy often profiled on certain faces by time and by being in a powerful position.

François Curiel, the President of Christie's Asia and the head jewellery expert at Christie's, cuts a fine figure. Perfectionism is at once in evidence through his verbal vivacity and meticulous way of thinking. Once this flattering preamble is over, it is astonishing to see the big boss move aside to make way for the memories of the child he once was. There he is in Crans, snapped in front of a chalet. He reminisces, "I'm attached to Crans, he says, looking at himself; he is seven years old and his feet are anchored in the deep snow. My ski instructor, Max Barras, had lost an ear. We settled into an apartment at the Nevada Residence, after having often stayed at the Bristol Hotel. It was the country of my childhood! I return each year!" I picture the man, 10,000 kilometres from there, the electric atmosphere of Hong-Kong, the muffled noise. And I can hear him smile at the silence. It is reassuring for the sensitivity that is inseparable from the procession of competences.

Discussions with Elizabeth Taylor

The fairies who came to watch over François Curiel at his birth, Rue Théodore de Banville in Paris, in a family of jewellers, were extremely elegant, adorned with diamonds, emeralds, sapphires and rubies and they immediately ordained him as the courier of beauty, endowed, what is more, with a consummate art of rhetoric. One can perceive there a subtle maternal inheritance; his mother was the daughter of a magistrate. After leaving for a training course of several months to learn English in 1969, he was taken on by Christie's. The child of the profession had been recognised by his own. He travelled throughout Europe, structuring the company, earning the trust of a demanding clientele, managing the finances.



rencontre régulièrement Elizabeth Taylor, la conseillère. Avec la belle aux yeux mauves il disserte sur la pureté de «la Peregrina» une perle aussi pure qu'un matin d'été et sur l'élégance du Taj Mahal, un cœur serti de diamants, sur les bracelets plus bleus que les yeux de l'actrice et sur d'indescriptibles merveilles. Douze ans plus tard, Lord Carrington, le président de la marque, demande à François Curiel de revenir à Genève. Après une nouvelle étape, Christie's est en pole position du marché et dirige l'incroyable vente organisée par Pierre Bergé pour son compagnon Yves Saint Laurent. La file des visiteurs trépigne dans le froid du mois de février 2009 et s'allonge de 9 h à minuit autour du Grand Palais pendant deux jours. La légende romantique des ventes aux enchères repasse, accueillant le puissant et frêle Yves Saint Laurent, fume-cigarette tremblant et rêves de beauté toujours inassouvis.

La richesse vient des émotions

En 2010, le choix d'un grand expert dicte l'installation de François Curiel à Hong-Kong et le contrôle de sept bureaux en Asie. Installé dans la trajectoire des fées et les règles d'un monde différent, il préside à cette incroyable expansion.

Il sait tout de ces artistes que le commun des mortels ignore encore: le réalisme romantique, les décalques d'un paysage impérial, des scènes urbaines fascinantes et ce cynisme installé entre humour et humeur. Il met en scène une esthétique singulière et pourtant familière.

C'est un étrange métier, passionnant, où se croisent, ponctués par le marteau, des affaires faramineuses, des déchirements muets, des bonheurs indicibles, sous le contrôle imperturbable de l'Histoire et des histoires. Les ventes aux enchères, les salons feutrés, le spectacle chic et mondain, les codes d'une exemplaire discrétion n'excluent pas la sensibilité. François Curiel est formel: «La richesse vient souvent de quelques émotions et chez Christie's j'ai eu la chance folle de vivre entouré de sublimes objets qui procurent de tels sentiments».

In 1976, the company decided to cross the Atlantic. François Curiel settled in Manhattan with a few colleagues and imposed a pace for sales. He regularly met Elizabeth Taylor, advised her. With the mauve eyed beauty he discussed the purity of "the Peregrina", a pearl as pure as a summer morning, talked about the elegance of the Taj Mahal, a heart set in diamonds, about bracelets bluer than the actress's eyes and other indescribable marvels. Twelve years later, Lord Carrington, the President of the company, requested that François Curiel return to Geneva. One stage later on, Christie's was in the pole position of the market and organised the incredible sale that Pierre Bergé held for his companion Yves Saint-Laurent. The queue of visitors waiting impatiently in the February cold of 2009 stretched from 9 a.m. to midnight around the Grand Palais for two days. The romantic legend of the auctions returned, welcoming the powerful, fragile Yves Saint-Laurent, the trembling cigarette holder and eternally unsatisfied dreams of beauty.

Wealth comes from emotions

In 2010, the choice of a great expert dictated that François Curiel settle in Hong-Kong and take control of the seven offices in Asia. Well rooted in the trajectory of the fairies and the rules of a different world, he presides over this incredible expansion. He knows everything about these artists that common mortals still ignore: the romantic realism, the reproductions of an imperial landscape, the fascinating urban scenes and this cynicism set between humour and mood. He stages unusual yet familiar aesthetics.

It is a strange, passionate profession, where, punctuated by the hammer, staggering affairs, silent despairs, indescribable joys, meet under the imperturbable control of History and events. Auctions, hushed salons, chic, social shows, codes of an exemplary discretion, do not exclude sensitivity. François Curiel is formal: "Wealth very often comes from a few emotions and at Christie's I've had the incredible luck to live surrounded by the sublime objects that procure such feelings".

