

ULVI KASIMOV, « SERIAL ENTREPRENEUR » RUSSE

MONSIEUR.ART

Le multimillionnaire russe Ulvi Kasimov, « serial entrepreneur » et amateur d'art s'est offert l'extension de domaine «.art» pour la bagatelle de 25 millions de dollars. Nous l'avons rencontré à Londres.

Depuis 20 minutes, Ulvi Kasimov, classé dans le Top 10 russe des investisseurs en capital-risque par Forbes en 2013, dessine fiévreusement un plan qui multiplie abscisses et ordonnées.

Il s'agit de montrer que son achat de l'extension de domaine .art auprès de l'Icann – l'organisme de régulation d'Internet – est rentable malgré son coût élevé: 25 millions de dollars. Surtout avec un tarif plancher de 15 dollars accordé aux clients privés par sa compagnie anglaise, UK Creative Ideas Ltd, qui a doublé neuf autres sociétés internationales lors de cette opération. « En fait, le fonctionnement du produit .art est similaire à celui des forages pétroliers, explique Ulvi Kasimov. On achète une licence pour exploiter des territoires, on fixe le prix du baril, on construit une chaîne de distribution et voilà. »

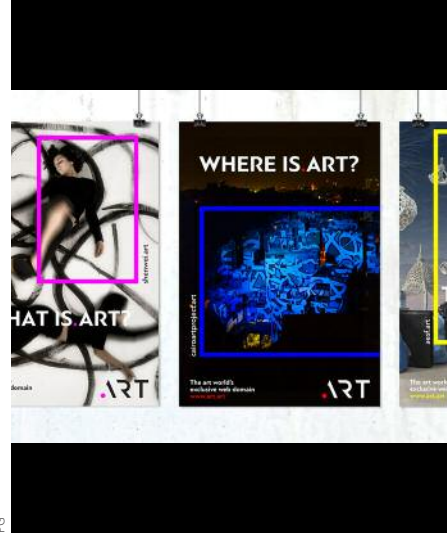
Premier million

Ulvi Kasimov est né à Bakou en 1969 dans une famille intellectuelle et nantie. Sa mère est architecte, comme son grand-père, sa tante et son oncle. Son père, ingénieur spécialisé en gaz et pétrole, voyage sans cesse entre l'Azerbaïdjan et la Sibérie. « J'ai eu une enfance normale, une belle enfance, dit-il. L'art officiel de l'URSS n'était pas aussi développé au quotidien que la culture amenée par Dali et Picasso, les Beatles ou les Stones dont mon père collectionnait les chansons. Mon rêve, comme celui de la plupart des jeunes de l'Union soviétique, était de devenir cosmonaute comme Youri Gagarine, ou physicien célèbre. »

La deuxième option est finalement choisie: après avoir fréquenté l'un des plus vieux lycées de Bakou, Moscou s'ouvre à Kasimov. Etudes d'ingénieur en génie physique à la Moscow Technical University – « la deuxième plus ancienne du pays » – et diplôme décroché en 1992, période qui signe aussi la fin de l'URSS. « La demande dans le domaine du génie physique s'étant effondrée dans une sorte de big



PH. CORNET



PG

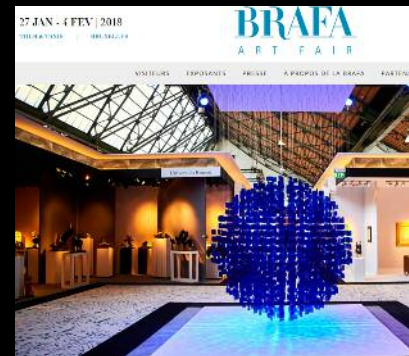
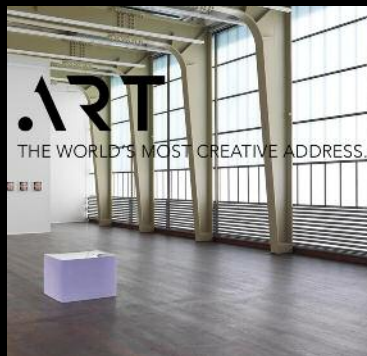


.ART

THE ART WORLD'S EXCLUSIVE WEB DOMAIN

Search for your ideal name

.ART SEARCH



bang entrepreneurial, je suis devenu homme d'affaires, c'était à la mode». Bakou étant l'un des centres majeurs de la production pétrolière russe, Ulvi Kasimov devient manager à l'Euro Oil Company, en charge du département des forages. «Le désordre de l'époque est devenu une chance, comme la privatisation des industries. J'ai signé avec une usine en Azerbaïdjan un contrat de vente exclusive d'équipement de forage aux compagnies russes. J'ai amassé mon premier million de dollars en six mois. Faire beaucoup d'argent quand vous êtes jeune, c'est séduisant. Aujourd'hui, je considère cela de façon plus sage...»

Calculer en «Mona Lisa»

Au début du millénaire, Ulvi Kasimov se met à collectionner les objets d'art, avec une prédilection pour la culture azérie. Sur les murs de son luxueux appartement londonien sont accrochées de nombreuses toiles anciennes de provenance du Caucase. Deux acquisitions plus récentes proviennent de la vente David Bowie à Sotheby's l'automne dernier. Le Russe a aussi acquis deux meubles ayant appartenu au chanteur anglais. Il nous montre la photo d'un *katana*, précieux sabre de la caste des samouraïs dont il a fait fabriquer au Japon trois exemplaires dans un acier composé par de la roche de météorite, à forte teneur en nickel. «Cette opération m'a coûté l'équivalent d'une Rolls-Royce», confie-t-il. Il détaille l'affaire – réalisée selon des codes artisanaux longs et précis – pendant 20 bonnes minutes: Ulvi Kasimov aime le détail qui sort de l'ordinaire. Et l'art aussi. «Pas par spéculation, je n'ai jamais voulu gagner de l'argent avec les objets d'art. Le timing de ce marché-là est long: pour moi, l'art est d'abord une expérimentation sur le temps. C'est difficile de trouver un instrument

de mesure pour un investissement de 10 milliards de dollars pendant 100 ans: l'or, le pétrole, les bons du Trésor? Si on pouvait calculer en *Mona Lisa*, cela serait sans doute plus facile.»

Application artistique

En 2004, Ulvi Kasimov fonde IQ One, société usant d'algorithmes semblables à ceux de Palantir, la célèbre firme californienne spécialisée dans le traitement mondial des bases de données. Collectionneur d'art, Ulvi Kasimov va s'en inspirer pour une application artistique: il passe donc une année avec une équipe de 40 per-

«Partant d'une somme allant de 50 et 500 dollars par nom de domaine vendu, nous avons calculé qu'il y avait potentiellement un marché d'un demi-milliard à gagner.»

sonnes à créer un modèle mathématique apte à rentabiliser son projet «.art». «Partant d'une somme allant de 50 et 500 dollars par nom de domaine vendu, nous avons calculé qu'il y avait potentiellement un marché d'un demi-milliard à gagner. Sans compter donc ceux qui se situent en dessous de 50 et au-delà de 500 dollars».

Du 7 décembre 2016 au 9 mai 2017, l'acquisition des extensions «.art» – au prix minimum de 300 dollars – est d'abord réservée aux professionnels. La Fondation Cartier, le Centre Pompidou, le Solomon R.Guggenheim Museum, le Lacma de Los Angeles, la Tate et les Serpentine Galleries londoniennes figurent parmi les pre-

miers acquéreurs, tout comme Banksy, Marina Abramovic ou... Beyonce. Ils conservent généralement leurs extensions d'origine (.fr, .co.uk, .org, etc.) et utilisent leur site «.art» comme une prolongation ou une diversification de leurs activités.

«Le Bolchoï diffusera par exemple sur son site .art la captation de ses ballets», précise Ulvi Kasimov. Certains décident au contraire de rebaptiser intégralement leurs sites, comme la Brafa bruxelloise, devenue brafa.art, ou l'Institute of Contemporary Arts anglais qui passe de ica.org.uk à ica.art. Stefan Kalmar, directeur de l'ICA, explique l'intérêt de la chose: «Ce changement est tout à fait logique dans la mesure où il souligne le rôle international de notre institution (...) qui va à l'encontre du retour actuel du nationalisme, au Royaume-Uni ou ailleurs. C'est une façon de répondre aux défis de notre monde interconnecté.»

Testant lui-même son propre système, Ulvi Kasimov a décidé d'acheter le nom mylove.art: l'algorithme calculeur de prix – qui fonctionne selon de nombreux facteurs comme la popularité dont jouissent certains noms de domaine via les moteurs de recherche – en a fixé le montant, soit 7.000 livres sterling. Notre interlocuteur sourit: «Vous voyez, le système fonctionne. On atteindra le demi-milliard de ventes! Vous savez, les noms de domaine, comme celui des .com qui appartient à Verizon, c'est un peu comme porter des habits différents selon les circonstances ou adopter différentes identités. Moi, je suis à la fois un homme d'affaires, un sportif, un père de famille, un lecteur et je ne sais pas diffuser toutes ces identités en une seule fois. C'est à cela que sert .art, un business que je vais sans doute mettre 30 ans à digérer».

© PHILIPPE CORNET

<https://art.art/>