

L'avenir sera antique

Nouveau souffle pour les galeries d'antiquités : des jeunes reprennent le flambeau

En Belgique, les marchands d'art sont loin d'être une espèce en voie de disparition. COLLECT a rencontré quatre jeunes passionnés d'antiquités. Malgré les difficultés du temps, ils ne parlent pas de la crise sanitaire ou des restrictions qui en découlent, mais plutôt de leur enthousiasme, de leur soif d'apprendre et de leurs espoirs.

TEXTE : ELS BRACKE

Comment devient-on marchand d'art ? Les jeunes diplômés espérant suivre une formation qui leur ouvre directement la porte des grandes foires internationales peuvent renoncer à leurs rêves. L'enseignement traditionnel ne prévoit aucun accès à la profession, d'autres études devront y répondre. Est-ce à dire que tout le monde peut, pour autant, y accéder ?

MARCHAND COLLECTIONNEUR

Il y a beaucoup d'appelés et peu d'élus. Un talent spécifique de marchand d'art entre certainement en ligne de compte, la plupart des jeunes antiquaires que nous avons contacté ayant grandi au sein d'une enseigne d'art. Aurélie Di Egidio : « J'ai travaillé dans l'entreprise familiale. L'amour du beau et de l'ancien, je l'ai reçu dès le plus jeune âge. Cela ne vous quitte jamais. Parfois, j'ai le sentiment que c'est le métier qui m'a choisie et que j'ai le privilège de l'exercer. » Tobias Desmet a, lui aussi, le négoce des antiquités dans les gènes : « J'ai littéralement grandi dans un magasin d'antiquités. Je n'y ai jamais vraiment réfléchi mais, après mes études, il allait de soi que je travaillerais dans la branche. Mes parents ont donc exercé une grande influence. Un voyage en Égypte à l'âge de 10 ans a aussi suscité mon intérêt pour l'art et l'histoire. Si je n'étais pas devenu

antiquaire, j'aurais été de toute façon collectionneur. Je suis maintenant les deux, que rêver de mieux ? » Thomas Deprez, lui aussi, affirme : « Le négoce offre à tout passionné d'art, sans forcément disposer de grands moyens financiers, la possibilité de se faire pour ainsi dire "payer" pour collectionner de l'art. » Si l'homme a grandi dans une famille d'amateurs d'art, il a suivi sa propre voie : « C'est surtout la découverte du patrimoine culturel et artistique particulièrement riche de la Belgique qui m'a poussé vers l'art. Sa découverte et sa révélation ont rendu tout cela extrêmement attrayant. Je voulais ouvrir l'enseigne que j'aurais moi-même envie de visiter, mais je n'ai jamais voulu avoir pignon sur rue. Faute de foires, j'ai décidé de transformer mon appartement du Sablon, à Bruxelles, en réplique de la maison d'art d'Edmond Picard. Comme à l'époque de Meier-Graefe et Bing qui l'avaient reproduite à Paris, je recherche la ligne ténue où beaux-arts et arts décoratifs fusionnent en une sorte d'univers magique "fin-de-siècle". » Georges Van Cauwenbergh a également recréé son univers à domicile : « Artimo Fine Arts est une entreprise familiale, née en 1985 de la passion de mon père Luc Van Cauwenbergh, spécialiste mondialement reconnu en montres de poche. Mon père est une âme passionnée qui m'a inspiré et continue de m'inspirer encore beaucoup



« Nous contrôlons l'achat de nos œuvres, mais nous n'avons aucun contrôle sur nos ventes. C'est un élément crucial qui entre davantage en ligne de compte lorsqu'on vieillit. »

TOBIAS DESMET

aujourd'hui. Quand on aime son métier, celui-ci n'est plus un travail, mais un plaisir : cette phrase de mon père ne cesse de résonner en moi. »

SAVOIR, C'EST MESURER

Durant la dernière décennie, le monde de l'art a connu une mutation, les enseignes devenant de plus en plus spécialisées, quand auparavant des antiquaires généralistes se faisaient concurrence. Cette inclination à investir une niche spécifique a eu pour effet de diviser le marché, mais aussi de concentrer et d'enrichir de plus en plus les connaissances. Lire, visiter les musées, sentir, écouter, tout cela s'impose. Quiconque a grandi dans l'univers des antiquités a pu bénéficier de connaissances et de maîtres adéquats. Tobias

Desmet : « Après une formation universitaire à la KULeuven et au Netherlands-Flemish Institute du Caire, j'ai effectué quatre stages d'un an dans des galeries amies, à New York et au Royaume-Uni. Ces années furent sans conteste très précieuses pour mon travail actuel. Elles ont, telle une architecture, structuré ma carrière future. » Pour Georges Van Cauwenbergh aussi, ses précepteurs personnels ont aussi joué un rôle fondamental : « La première source de connaissances est souvent l'université ou la transmission d'une génération à l'autre. Un antiquaire est, par essence, un collectionneur de données et d'informations. C'est pourquoi je possède une bibliothèque de quelque 2 000 ouvrages axés sur mon domaine d'activité. Je suis également quotidiennement le



Bloc gnomonique monumental, cadran solaire multiple de type Lector, France, XVIIe siècle, origine : Jean-Pierre Jouve (1926-2019), architecte des Monuments Historiques de France, pierre, 103 x 41 x 38 cm. © Desmet Fine Art

marché de l'art, je possède environ 25 000 documents papiers portant exclusivement sur les ventes de sculptures du XIXe siècle. » Ces connaissances sont uniques et ont une valeur inestimable, même si



Édouard Houssin, *Leda et le Cygne*, marbre blanc de Carrare (base d'origine en marbre rouge griotte (non visible sur la photo), 98 x 50,5 x 55 cm. © Artimo

« Les connaissances d'un bon antiquaire sont très personnelles car elles ne s'acquièrent que sur le tas et nécessitent de nombreuses années d'expérience. »

GEORGES VAN CAUWENBERGHE

l'étude approfondie de l'histoire de l'art ne garantit pas un bon négociant. Souvent, un bagage exceptionnel s'acquiert d'abord à ses dépens, mais surtout après avoir beaucoup observé, touché et comparé. Thomas Deprez se présente volontiers comme historien et négociant en art, attachant une très grande importance à

l'apprentissage : « Une grande partie de nos connaissances s'acquiert par l'expérience qui est une conséquence directe de l'achat, de la conservation, de l'examen, de la restauration et de la restitution des œuvres d'art. Il serait ridicule de prétendre ne jamais avoir fait un mauvais achat ou été confronté à un faux. Je tire d'ailleurs de

grandes leçons de ce type d'expérience : si je peux me tromper, je ne dois pas tromper mes clients. Je n'ai pas peur d'admettre que, au siècle dernier et jusqu'à nos jours, le marché de l'art belge fut inondé de faux. Il est donc de notre devoir d'écumer ces eaux troubles, d'agir en tant que centre d'expertise et de barrière de protection sur lesquels, tant les collectionneurs privés que les musées doivent pouvoir nous faire confiance. »

MONDE CRUEL

La jeune génération combine différentes qualités. L'image romantique du marchand qui recherche chez lui, à partir de livres, la provenance d'une œuvre paraît totalement obsolète. L'antiquaire 2.0 est à la fois économiste, globe-trotter, juriste, expert en réseaux sociaux et en marketing pour optimiser ses techniques de vente. Et, comme dans chaque branche économique, la mise en réseau s'avère capitale. Quels sont les obstacles à affronter ? Aurélie Di Egidio : « J'ai effectué, entre autres, des études en sciences commerciales, car être antiquaire aujourd'hui c'est savoir tout faire ! En dehors de la passion, il y a une grande part de gestion commerciale, financière et de marketing. Les relations

« Je voulais lancer l'enseigne que je visiterais moi-même, mais je n'ai jamais voulu avoir pignon sur rue. »

THOMAS DEPREZ

humaines sont également au centre de notre activité, ce qui est très enrichissant. Le défi, quand on est un jeune marchand, c'est de posséder le bon carnet d'adresses et d'être pris au sérieux, en plus de la soif de connaissance et d'idées nouvelles. » Thomas Deprez : « En dehors des facteurs économiques habituels et du manque de réseau, du peu ou pas de capitaux, et sans pouvoir profiter d'une longue expérience, le jeune marchand doit compter avec des difficultés bien plus nombreuses. Seule l'ancienne génération nous sert de modèle, or le monde change radicalement.

À noter aussi, la pression bureaucratique croissante qui mobilise une grande partie de notre énergie, au point qu'il reste peu de temps pour se consacrer à l'activité principale : la recherche, l'achat et la vente d'œuvres d'art. » « Ce qui est très amusant dans notre métier, c'est le conflit de générations dans les galeries familiales », souligne Luc Van Cauwenbergh. « Le jeune apporte la modernité des nouvelles technologies, la digitalisation de la galerie, les réseaux sociaux, quand l'ancienne génération, qui détient encore souvent la majorité des connaissances du métier, n'y comprend rien. Chacun apprend l'un de l'autre, mais ce n'est pas toujours évident. »

FAR-WEST

La crise sanitaire a d'avantage été ressentie comme un scénario-catastrophe. Nos marchands sont loin d'être demeurés inactifs lors de l'année écoulée. Il y a eu des achats et des ventes, mais surtout l'acquisition de connaissances. Si une plus grande liberté et à l'ouverture des frontières sont atteintes, l'exigence va plus loin. Luc Van Cauwenbergh : « En règle générale, notre



Fernand Khnopff, *Portrait de Mme Marie Verdus-sen*, 1899 (catalogue raisonné N° 345), sanguine et surlignage bleu sur papier, 33,5 x 20 cm, signature en haut à droite avec monogramme, intégrale et I.I. avec timbre sec. © Thomas Deprez Fine Arts





« J'aime l'idée que le visiteur se plonge dans notre univers quand il entre chez nous. C'est ce qui nous différencie des salles de vente. Ici, le temps n'existe pas. »

AURÉLIE DI EGIDIO

métier est devenu compliqué, le manque cruel d'investissements de notre pays dans l'art national ancien tue notre profession. Pour survivre comme antiquaire, il faut être riche ou fou pour se lancer. » Thomas Deprez aspire, lui aussi, à un plus grand soutien en faveur du métier de marchand d'art : « Le défi majeur auquel les marchands d'art sont confrontés est probablement de pouvoir mobiliser à nouveau les gens et, en particulier, les jeunes générations en faveur de l'art sous toutes ses facettes. Nous vivons une époque d'appauvrissement culturel collectif où l'art et la beauté ne font plus nécessairement partie du quotidien. La situation était jadis totalement différente et il nous incombe d'inverser cette tendance. Je suis convaincu que nous devons miser sur l'éducation de la clientèle actuelle et future, de façon à diffuser non seulement nos connaissances et affiner ses goûts, mais aussi à lui fournir les bons outils pour faire des choix éclairés. Avec l'explosion spectaculaire de l'offre d'art en ligne, nous nous retrouvons aujourd'hui dans une sorte de Far-West du marché de l'art. Une régularisation s'effectuera sans doute à terme, mais je compatissais avec tous ceux qui s'y seront risqués à leurs dépens. Ils perdent souvent leur passion et leur satisfaction à collectionner de l'art. » Cette génération a aussi besoin d'un soutien collectif du secteur. Aurélie Di Egidio : « Ce dont j'ai le plus besoin, c'est de ce que fait la ROCAD, rassembler les marchands d'art dans un mouvement



Paire de vases, attribuée à la manufacture de Nast à Paris, Époque Empire, ca. 1805, porcelaine à fond d'or bruni à l'effet, guirlande de fleurs en biscuit blanc et anses à têtes d'Égyptiens. Ces vases sont similaires à une grande paire conservée au musée des Arts décoratifs à Paris (illustrée dans : Régine de Plinval de Guillebon, *Les biscuits de porcelaine de Paris, XVIII^e-XIX^e siècle*, édition Faton, p. 163). © L'Égide Antiques

solidaire. Pour nous représenter, nous rencontrer et défendre ce métier qui ne doit pas disparaître. » Thomas Deprez : « Chacun a finalement tout à gagner dans la collégialité. ROCAD.be est un bel exemple de la façon dont des marchands d'art peuvent collaborer afin de s'attaquer aux problèmes importants qui frappent notre profession. »

UN AVENIR PROMETTEUR

Avoir les pieds sur terre et vivre avec son temps, c'est ainsi que les antiquaires voient l'avenir. Beaucoup ont, dès le début, perçu les avantages et inconvénients de la profession, mais leurs passions, projets et idées vont plus loin que ceux de la génération précédente. Aurélie Di Egidio : « J'ai encore beaucoup d'idées pour l'avenir, le monde bouge et nous devons changer avec lui. » Tobias Desmet a aussi de nombreux projets en tête : « Notre galerie vient de déménager pour s'installer en face du Conservatoire de Bruxelles. Je n'envisage plus de déménager dans un avenir proche, nous sommes là pour de bon. Notre énergie sera essentiellement employée à rechercher des pièces plus rares et plus belles. J'aimerais également éditer un catalogue d'art, sorte d'album photo rassemblant des critiques académiques de nos différentes pièces. Il s'agit de la meilleure façon de présenter au public notre manière d'apprécier l'art. Avec de grandes photographies, sur lesquelles nous montrons que les imperfections peuvent être une valeur ajoutée. Nous oublions souvent de regarder les choses. Nous les voyons, mais il est plus important de les regarder. » Luc Van Cauwenbergh est optimiste : « Le domaine dans lequel je suis spécialisé n'a fait qu'augmenter en valeur depuis 30 ans. Comme nous n'avons jamais cessé d'acheter des œuvres de qualité, nous possédons aujourd'hui un stock important nous permettant de pratiquer des prix raisonnables pour nos clients qui investissent de manière efficace. Je suis un passionné et mon métier me fait toujours vibrer comme au premier jour. Depuis qu'elle m'a été confiée, j'ai pris de grandes décisions au sein de la galerie familiale et celles-ci ont porté leurs fruits, ce qui m'enchant. » Thomas Deprez résume parfaitement la nécessaire survie du négoce de l'art : « L'une des conséquences de la crise sanitaire est, selon moi, que le confinement a davantage fait prendre conscience aux gens de la valeur et de l'impact des choses

qui les entourent. Il est possible d'acheter quotidiennement en ligne des centaines de milliers d'œuvres d'art mais au niveau mondial, les contrefaçons se multiplient dans les ventes aux enchères. Un seul clic de souris voit s'afficher quantité d'informations, mais celles-ci sont souvent floues, hors sujet ou incomplètes. Le collectionneur débutant a plus que jamais besoin de l'aide d'un marchand d'art et je ne doute pas que beaucoup se tourneront à nouveau vers nous. Collectionner de l'art est, en fin de compte, un processus de découverte et d'apprentissage. » On le voit, la jeune génération se tient prête pour affronter des temps nouveaux. Son professionnalisme ne manquera pas de renforcer le monde de l'art.

« Je suis convaincu qu'un bon marchand doit s'engager en faveur de la conservation et de la gestion de notre patrimoine artistique, mais aussi être un ambassadeur de notre culture nationale. »

THOMAS DEPREZ



CONTACTER

L'Egide Antiques

Place Saint-Jean 5
Bruxelles
www.legide.be
Spécialité : Art européen, du XVIIIe siècle à l'Art déco

Thomas Deprez Fine Arts

www.thomasdeprezfinearts.com
Spécialité : Art belge fin-de-siècle, en particulier le mouvement de l'avant-garde bruxelloise Les XX

Desmet Fine Art

Rue de la Régence 17
Bruxelles
www.gallerydesmet.com
Spécialité : Sculpture européenne de 1450 à 1850

Artimo

Rue Lebeau 55
Bruxelles
www.anticstore.art
Spécialité : Sculpture en marbre de Carrare du XIXe et du début du XXe siècle, d'artistes internationaux et sculptures en bronze d'artistes essentiellement belges



SURFER

www.rocad.be