

COLLECT

ARTS ANTIQUES AUCTIONS



COLLECTIBLE

Le design en ligne

"L' Affaire Ruffini"

Rencontre avec Vincent Noce

JUIN 2021

N° 507 - 5,90 € - Édition française

Maria van Oosterwijk

La nature morte sublimée

La cuillère

Indispensable et millénaire

Jean-Henri Riesener

Ebéniste de Marie-Antoinette

Musée d'Ixelles

Des acquisitions dans la durée

Jeunes antiquaires

La relève est assurée !

Art imprimé

La gravure dans tous ses états



« 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



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

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 notre activité, ce qui est le défi, quand on est dans le commerce. C'est de posséder le bien et d'être pris au sérieux de connaissance et Thomas Deprez : « L'économie a habillé le réseau, du peu on peut profiter le jeune marché des difficultés. Seule l'ancien modèle, or le