

COLLECT

— ARTS ANTIQUES AUCTIONS —



Mensuel ne paraît pas en janvier, en juillet ni en août - 7,95 € - P608061
N° 539 / HIVER 2024-2025

70 ans de BRAFA
Quel avenir pour le négoce ?

L'art moghol
Un âge d'or

La céramique africaine
Un marché en devenir

5 414 306 16 1245 0 539 0*

CHRISTIAN VROUYR :

« La qualité compte plus que le lieu »



Albert Van Huffel, tapis noué à la main, réalisé dans les ateliers de De Saedeleer. © Vrouyr

Les débuts de la BRAFA, un monologue du marchand de tapis Christian Vrouyr, qui y participe depuis 1957 et fut membre de son conseil d'administration de 2015 à 2024. « La qualité compte plus que le lieu. »

C'est en 1956 que, sous le nom de Foire des Antiquaires, débutait timidement la BRAFA en la salle Arlequin des galeries Louise, à Bruxelles. Christian Vrouyr, un de ses participants s'y promenait déjà : « J'avais six ans à l'époque. Nous y avons participé à partir de 1957. Notre entreprise familiale venait d'ouvrir un magasin à Bruxelles, dans le goulet Louise, juste en face de la salle Arlequin. Nous n'avions que quelques pas à faire, une façon simple et agréable de se faire un nom à Bruxelles. Nous partageons notre stand avec les Anversois de chez Campo. Nous exposons nos tapis,

ils avaient une galerie. Charles Van Hove avait alors ses bureaux dans le même bâtiment. Il était l'initiateur du salon et présidait la Chambre Royale des Antiquaires de Belgique. La vice-présidente était son épouse, madame Wouters, baptisée Mamy, car c'était une mère pour nous tous. » Au début, il n'y avait qu'une poignée d'antiquaires, qui se réunissaient et souhaitaient montrer ce qu'ils avaient chez eux : « L'évolution fut rapide : en 1968, le salon déménageait au Palais des Beaux-Arts. Avec quarante, voire cinquante exposants, parfois un étranger, il n'était pas encore question de salon international. Nous avons perçu la possibilité d'en accueillir plus. Aussi, avons-nous rendu le contrôle plus strict. » Le Palais des Beaux-Arts était un lieu compliqué, peu pratique. Lorsque Tour & Taxis fut réaménagé, en 2004, le salon y a élu domicile : « Ce site offrait une tout autre dynamique, alors que la BRAFA se déroulait déjà au Palais des Beaux-Arts. En 2022, nous avons été obligés de déménager. Tour & Taxis souhaitait louer le bâtiment à des

enseignes permanentes. Ils n'en ont loué que la moitié, mais les 10.000 m² restants ne nous suffisaient plus. Nous disposons aujourd'hui de 22.000 m², au Heysel. Un site extrêmement pratique. »

L'INTÉRÊT DE LA BRAFA

Christian Vrouyr estime que la qualité compte plus que le lieu. Il considère que la BRAFA fait partie des trois meilleures foires d'art au monde : « C'est grâce au *vetting*. Nous avons externalisé son organisation, avec des personnes issues de préférence des musées, car ils disposent de connaissances étendues. Nous complétons leur manque de connaissances du marché par notre savoir-faire commercial. » La presse étrangère s'y est beaucoup intéressée : « Même Paris, où on toise "les petits Belges", s'y est rangée. La BRAFA demeure conviviale, nous disent les exposants étrangers. Ils s'y sentent en vacances. Bruxelles possède d'excellents restaurants. Au salon même, ils se font dorloter par la directrice générale, Beatrix Bourdon, personnage-clé de la



« Les exposants de la BRAFA sont une sorte de "fournisseurs de la cour". »

CHRISTIAN VROUYR

foire. » Christian Vrouyr perçoit, chez les exposants, une dynamique de groupe : « Plus la qualité du salon est bonne, plus ils déploieront d'efforts l'année suivante. Pour nombre d'exposants, la dimension commerciale est primordiale. A la BRAFA, ils doivent réaliser un chiffre d'affaires décent pour passer une bonne année. Ce qui ne s'applique pas à nous. Nos tapis doivent attirer l'attention des visiteurs, qui viennent à nous et nous leur demandons comment ils nous ont remarqués. Un jour, quelqu'un a dit : "Cela fait dix ans que je viens à la BRAFA, je vous tiens à l'œil et j'ai toujours dit : si nous avons besoin d'un tapis un jour, nous savons à qui nous adresser". C'est l'intérêt de la BRAFA, un exercice de patience. Si je n'y vends rien, cela ne m'inquiète guère. Contrairement à mes voisins, qui se montrent vite nerveux. Car, si ce n'est pas un salon bon marché, ce n'est pas non plus le plus cher. Autrefois, je payais un million de francs belges pour y exposer. Je comprends les marchands qui déclarent ne pas pouvoir se le permettre. Mais la BRAFA vaut la peine d'y investir. Cela dépend toujours du prix des pièces, mais les retombées sont indéniables. 65.000 visiteurs de haut niveau, une carte de visite inégalable. Une participation à la BRAFA a un fort impact psychologique. Les visiteurs vous qualifient d'éminent exposant. Nous sommes une sorte de "fournisseurs de la cour", un label de qualité. »

« L'antiquaire traditionnel disparaît »

Le Parisien Christophe Perlès participe, pour la deuxième année consécutive, à la BRAFA. Avec de belles céramiques, mais un regard pessimiste sur le devenir du métier d'antiquaire.

Pour l'édition 2024, l'antiquaire parisien Christophe Perlès était l'invité de Jean Lemaire, trésorier du conseil d'administration :

« Monsieur Lemaire et moi avons la même spécialité : la céramique européenne. J'ai été sollicité en tant qu'expert pour le département céramique. Lorsqu'ils m'ont demandé de revenir comme exposant, j'ai accepté. Si je peux contribuer un tant soit peu à la défense des antiquités et de l'art ancien, je le ferai volontiers. »

COLLECT : Faut-il donc prendre la défense de l'antiquaire ?

« Les antiquaires perdent du terrain par rapport aux salles des ventes. Nous avons encore un rôle d'expert et de conseiller à jouer. Les salles des ventes développent un formidable marketing face auquel nous ne sommes guère de taille. Car notre métier est individualiste, je parle ici surtout pour moi. Je ne suis pas optimiste quant à l'avenir. Les antiquaires qui survivent aujourd'hui sont trop spécialisés ou ont beaucoup de moyens pour s'offrir des stands prestigieux sur de grands salons. Le métier d'antiquaire, dans son acception traditionnelle, avec un magasin où recevoir les clients, ne tiendra plus longtemps. Il y aura bien entendu toujours des antiquaires, parce qu'il y a toujours de la place pour des personnalités aux compétences exceptionnelles. Je constate de nombreuses erreurs dans la description des objets négociés lors des ventes publiques. Toutes les maisons ne peuvent s'offrir le luxe d'avoir des experts dans tous les domaines. Le métier d'antiquaire change. Que cela plaise ou non, il faut vivre avec. Cela ne sert pas à grand-chose de dire : "c'était mieux avant". La capacité d'adaptation est le maître-mot. Le métier que j'exerce me plaît toujours autant, même s'il n'est plus comme avant. Il est devenu plus compliqué, mais demeure passionnant. »

Trop de concurrence ?

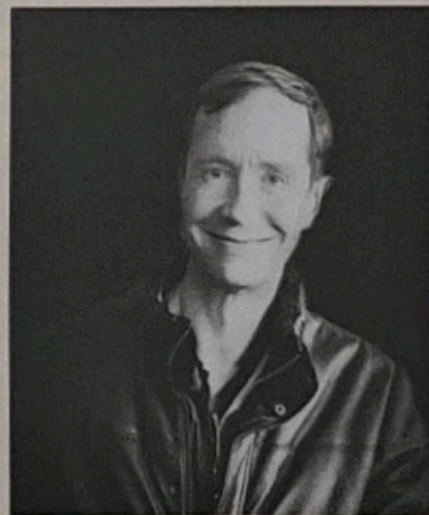
« Il n'y a pas plus ou moins de concurrence que par le passé, mais elle a changé. Parfois, nous nous faisons concurrence entre collègues. Chacun avait son champ d'action professionnel, chacun savait où il pouvait se fournir, où il pouvait acheter, à peu près dans toute l'Europe. Aujourd'hui, mes concurrents sont non seulement des collègues, mais souvent vendeurs de clients. Mes clients sont des collectionneurs qui se tiennent au courant de tout ce qui se passe grâce à l'Internet. »

Est-ce la faute de l'Internet ?

« Le côté positif de l'Internet, c'est que je peux vendre à des gens qui se trouvent à l'autre bout du monde. J'ai des clients que je ne connais pas. Je peux aussi acheter des objets à l'autre bout du monde : des objets dont je n'aurais jamais eu connaissance sans l'Internet. Le côté négatif, c'est que si je peux le faire, tous les autres en sont aussi capables. Tous les matins, j'allume mon ordinateur et il ne se passe pas un jour sans que je découvre quelque chose. Mais mes concurrents le découvrent aussi. »

Et à la fin, le client choisit...

« C'est en effet son choix. S'il cherche des objets authentiques, il les achètera chez un marchand ou dans une vente aux enchères qui a bonne réputation. Voudra-t-il s'aventurer en un lieu obscur ? Pourquoi pas ? Si cela foire, c'est son problème. C'est une jungle. Mais on n'est pas obligé d'y entrer. »



Christophe Perlès. © D. R.