

**SPÉCIAL BRAFA**  
NOTRE SUPPLÉMENT  
DE 8 PAGES



# THE HATE U GIVE

de George Tillman Jr.  
avec Amandla Stenberg

cinéma P.2 à 5

**LE SOIR**

[www.lesoir.be/mad](http://www.lesoir.be/mad)

Mercredi 23 janvier 2019

## La Brafa est de retour

Du 26 janvier au 3 février, à Tour & Taxis, avenue du Port 88, 1000 Bruxelles, [www.brafa.art](http://www.brafa.art)

Après la trêve de fin d'année, la Brafa sonne le redémarrage de la saison artistique avec ses propositions multiples dans le cadre d'un Tour et Taxis réinventé d'année en année par des scénographies aussi astucieuses que

séduisantes. En 2019, ce sont les très britanniques Gilbert & George qui en seront les invités d'honneur, démontrant si besoin en était encore que l'art contemporain est désormais chez lui dans cette foire qui fut longtemps considérée comme une manifestation exclusivement consacrée aux antiquités et à l'art ancien. Sans rien perdre de son identité, la Brafa a su se renouve-



ler, s'ouvrir à d'autres genres, hausser son niveau d'exigence. Et cela se voit dans l'offre des différentes galeries mais aussi dans la manière dont celles-ci présentent désormais les œuvres qu'elles sélectionnent avec un soin tout particulier. A découvrir durant une dizaine de jours, qu'on soit acheteur ou simple curieux.

JEAN-MARIE WYNANTS

© Gilbert & George and White Cube.

## Une vieille dame pleine d'énergie

Démarrant ce samedi 26 janvier pour le grand public (mais dès mercredi pour les collectionneurs importants et autres invités) la Brafa est devenue depuis quelques saisons le premier événement artistique incontournable de l'année. En raison du calendrier bien sûr mais aussi et surtout en raison du rajeunissement qu'elle a su opérer en douceur. Plutôt qu'un lifting pur et dur avec ravalement de façade complet donnant l'impression aux habitués de ne plus reconnaître leur chère vieille dame, la Brafa a su se réoxygéner par étapes, mettant la barre un peu plus haut chaque année, tout en gardant un côté convivial plutôt rare dans ce genre d'événement. C'est sans doute ce qui peut expliquer son étonnant succès de foule : plus de 60.000 visiteurs l'an dernier. Parmi ceux-ci, des collectionneurs bien sûr mais aussi un très grand nombre de curieux, simples amateurs d'art, désireux de profiter de l'événement pour s'en mettre plein les yeux. Et faire de véritables découvertes. Car l'une des particularités de la Brafa tient au mélange des genres, des époques et des publics. Ici, on trouve du mobilier ancien, des bijoux modernes, de la photographie, des livres précieux, des masques africains, des vierges en bois polychrome, des sculptures chinoises, des tableaux impressionnistes, des installations contemporaines, du design italien, français ou scandinave, des planches originales de BD... Et tout cela se côtoie, parfois même se mélange sur certains stands. Du coup, le visiteur n'a jamais le temps de s'ennuyer, passant d'un univers à l'autre, retrouvant ce qu'il connaît et découvrant ce qu'il ne s'attendait pas à voir et à apprécier. Avec, en prime, un aménagement des lieux agréable, fonctionnel et dont la scénographie est, chaque année, une nouvelle trouvaille. Bref qu'on soit amateur d'art ancien ou actuel, belge ou international, reconnu ou à découvrir, chacun y trouve son compte. Alors pourquoi pas vous ?

JEAN-MARIE WYNANTS

# La Brafa, « Old Lady »

**Entre un focus sur les artistes Gilbert and George et la célébration du centenaire de l'association belge des antiquaires, la plus belle foire d'art généraliste de Belgique ouvre ses portes samedi.**

### entretien

**R**encontre avec Harold t'Kint de Roodenbeke, président de la Brafa.

**Vous présidez la Brafa depuis sept éditions, quels sont les changements dont vous êtes le plus fier ?**

*Pas de fausse ni de vraie modestie à ce titre ! Il n'était pas question de bouleverser ni de transfigurer une machine en bon état de fonctionnement. Le travail de développement a débuté il y a plus de 60 ans. La Brafa se targue d'être la « Old Lady » des foires d'art en Europe. Notre véritable tournant fut le déménagement vers Tour et Taxis il y a plus de dix ans, lorsque nous avons été enfin capables d'accueillir un nombre significatif d'exposants (aux alentours de 130), de quoi offrir de nouvelles perspectives. En arrivant, j'ai simplement restructuré et établi, et cela en bon accord avec le conseil et l'équipe, des procédures objectives quant à la sélection des exposants tout en développant la communication internationale.*

**D'aucuns reprochent à la Brafa son virage vers l'art du XX<sup>e</sup> siècle et vers l'art contemporain au détriment des antiquités classiques...**

*Je suis persuadé que, sans l'art contemporain, nous ne serions pas à ce niveau de qualité. L'idée est venue naturellement quand, il y a quatre ans, l'on m'a questionné pour savoir si toutes les époques étaient représentées sur la foire. En étant parfaitement honnête, le premier marché (galeries vendant des œuvres de leur artiste et ce*



Harold t'Kint de Roodenbeke, président de la Brafa : « Notre véritable tournant fut le déménagement vers Tour et Taxis, il y a plus de dix ans ».

© CROOY

*pour la première fois) n'était en fait représenté que par un seul participant. Cette section s'est alors imposée très rapidement et la demande était pressante. Nous avons choisi de proposer des exposants de référence dans ce domaine afin d'obtenir une première approche qualitative de l'art d'aujourd'hui. La symbiose et le succès furent immé-*

*diats. Non seulement une nouvelle clientèle, toutes générations confondues, est apparue, mais celle-ci s'est aussi intéressée à d'autres domaines de l'art.*

**Les invités d'honneur de cette édition sont un couple d'artistes de légende...**

*Ma connaissance lacunaire de leur œuvre se limitait à une*

# des foires d'art en Europe

*image gentiment provocatrice. Je trouvais néanmoins que leur attitude et leur côté décalé un brin surréaliste collaient parfaitement à l'idée qu'on peut se faire de notre bonne Belgique. Après une semaine de vacances à étudier leur travail, j'ai découvert une profonde réflexion sur notre société et ses déviances. Témoins privilégiés de notre temps, telle une sculpture vivante, Gilbert and George tentent de forcer notre réflexion sur les grands thèmes sociopolitiques inhérents au monde moderne. Leur quête, leur combat reste un partage axé sur leurs émotions et au travers desquelles ils délivrent des messages, pour un monde plus juste et sans frontières. À la fois touchants et provocateurs, ils sont de véritables icônes de l'art contemporain, à découvrir sans modération sur la foire au travers de leurs œuvres, et notamment à l'occasion d'une confé-*

*rence sur le site de Tour et Taxis le jeudi 24 janvier.*

**Cette année est également l'occasion de fêter le centenaire de la Chambre royale belge des antiquaires...**

*Un centenaire, cela se fête ! Présentée sous forme d'un cabinet d'amateur modernisé, le visiteur pourra admirer une sélection d'œuvres rares, étonnantes ou simplement superbes. Ceci sans oublier la présentation de leur nouveau livre, la découverte d'une multitude d'anecdotes, d'histoires et d'objets qui ont jalonné 100 ans de vie de marchands d'art.*

**Vous travaillez sur plusieurs fronts. Vous essayez d'attirer des marchands de qualité, mais vous voulez également faire venir une clientèle d'acheteurs potentiels. Qu'est-ce qui est le plus difficile ?**

*Tout est intimement lié, pour*

*faire venir de grands collectionneurs européens, il faut de quoi nourrir leur appétit d'œuvres. La qualité reste le maître choix en étoffant l'offre des galeries. Dans un marché concurrentiel, les clients sont sans cesse sollicités ; les déplacer au cœur de notre hiver bruxellois reste un défi que nous relevons chaque année.*

**La Brafa attire-t-elle des visiteurs d'autres continents ?**

*Notre ambition est avant tout de contrôler les pays limitrophes, plus faciles d'accès, par rayons de plus en plus larges. L'idée est de s'étendre progressivement en Europe, de maîtriser les marchés et leur clientèle. L'investissement pour déplacer des clients intercontinentaux est trop important alors qu'il reste un travail substantiel chez nous.*

**Comment souhaiteriez-vous**

**encore améliorer le salon ?**

*Travailler dans la continuité, avec rigueur tout en étoffant notre offre dans des domaines qui restent incomplets ou manquants comme la photographie XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> ou même le dessin ancien. Avis aux candidats !*

Propos recueillis par  
 JEAN VOUET

## Pratique

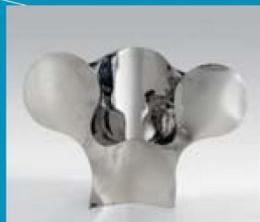
**Lieu** Tour & Taxis, avenue du Port 88, 1000 Bruxelles

**Dates** Du samedi 26 janvier au dimanche 3 février de 11 à 19 h.

**Entrée** 25 euros. 10 euros pour les 16-26 ans. Gratuit pour les moins de 16 ans.

**Parking** surveillé sur le site de Tour & Taxis: 6 euros.

**Conférences** tous les jours à 16 h au Brafa Lounge  
[www.brafa.art](http://www.brafa.art)



# BRAFA

## ART FAIR

26 JAN - 03 FEB 2019

TOUR & TAXIS / BRAFA.ART

# BRUSSELS

GUEST OF HONOUR: GILBERT & GEORGE



DELEN  
 PRIVATE BANK

# Gilbert & George, so british

**Après Julio Le Parc et Christo, c'est au tour du duo londonien Gilbert & George d'être les invités d'honneur de la Brafa.**

Employant le ton pince-sans-rire qui les caractérise, le couple d'artistes affiche sur YouTube son rapport privilégié à la Belgique, « *dont les collectionneurs sont les meilleurs* », déclarent-ils très sérieusement avant d'entonner a cappella un hymne au plat pays. Par l'intermédiaire d'Albert Baronian, leur galeriste à Bruxelles, les organisateurs de la Foire ont invité les deux artistes à présenter cinq œuvres de grand format à différents endroits du parcours. La plus récente, *Beard Pictures*, est issue d'une série consacrée à la barbe comme signe des temps, réalisée à partir de toile métallique, de mousse de bière, de fleurs et d'animaux composites.

Les barbes colorées calquées sur le visage en noir et blanc des deux comparses évoquent autant l'emblème rétro branché de la génération millénaire qu'un signe de croyance religieuse. Caractéristique des temps modernes, la barbe sert de masque mais aussi d'intention, à la croisée de la science-fiction et de la caricature victorienne : « *C'est un symbole et une préoccupation qu'on retrouve dans toute l'histoire humaine, de la Rome antique à aujourd'hui* », rappellent Gilbert & George. Sur fond de grillage ou de fil barbelé, ils se

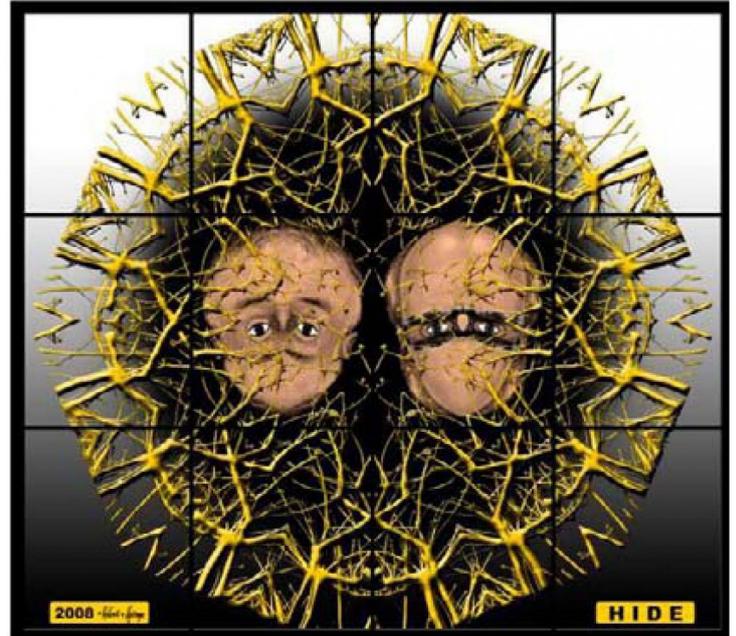
transforment en explorateurs mutants au regard vide ou en sentinelles à tête de mort, dans des œuvres à la fois grotesques, lugubres et démentes, qui illustrent le chaos esthétique, aux valeurs inversées, d'un monde devenu fou.

## UN ART POUR TOUS

L'un est originaire du Devon, l'autre des Dolomites, mais leur longue carrière et leur vie siamoise les ont rendus presque jumeaux, si ce n'est quelques traits distinctifs et une paire de lunettes...

50 ans après leur rencontre à la Saint Martin's School of Art de Londres (à l'époque, l'école d'art la plus radicale au monde) et 20 ans après leur rétrospective au Musée d'art moderne de Paris, voici le duo mythique de l'East End à Bruxelles. Devenus célèbres avec leurs *Singing Sculptures* à la toute fin des années 60, les deux artistes ont développé une exploration visionnaire, s'acharnant à créer un anti-art poétique, primal et émotionnel qui leur est propre. « *Leur vision décalée et singulière devrait trouver un formidable écho au pays du surréalisme !* », déclare Bruno Nelis, porte-parole de la Brafa.

Fidèles à leur légende, ces inséparables dissertent très sérieuse-



Gilbert & George, Hide, 2008. Mixed media, 226 x 254 cm. © COURTESY GILBERT & GEORGE

ment du rôle civilisateur et libérateur que l'art doit jouer. Ils arborent comme toujours des costumes semblables, leur élégance très british étant une marque d'appartenance sociale autant qu'une nécessité de se distinguer face à la nonchalance cradingue héritée des années 70 : « *Dans nos milieux sociaux d'origine, pour trouver du travail, pour aller à l'école ou à l'église, on mettait un costume. Quand on est pauvre, on veut toujours avoir l'air bien* », explique George. « *Et*

*puis, à la différence de nombreux artistes, nous ne voulions pas choquer les gens. Si vous aviez emmené votre mère à une soirée Fluxus, elle aurait pesté contre leurs pantalons dégueulasses. Nous, nous ne voulions pas aliéner le public, nous voulions être propres, élégants. Au début des années 70, tous les artistes étaient vêtus de couvertures. Ils sont très embarrassés aujourd'hui lorsqu'on leur montre des photos. Au milieu d'eux, nous paraissions totalement normaux !* », déclare



Gilbert & George, Beard Raids, 2016. Mixed media, 302 x 380 cm.

© IMAGE COURTESY GILBERT & GEORGE, WHITE CUBE AND ALBERT BARONIAN



Gilbert & George, Beard Mad, 2016, 317 x 452 cm.

© IMAGE COURTESY GILBERT & GEORGE, WHITE CUBE AND ALBERT BARONIAN

Gilbert.

Evoquant leurs racines formalistes (ils ont tous deux été élèves d'Anthony Caro, en même temps que Richard Long, Barry Flanagan, Amish Fulton et Bruce McLean), Gilbert & George rappellent à quel point la création d'avant-garde était destinée à un public minoritaire initié, tendance contre laquelle ils ont choisi de se construire dès le départ : « On a toujours voulu faire un art émotionnel, qui n'exclue pas 90 % de la population. On n'est pas différents des autres gens, on essaie simplement d'exprimer nos problèmes de façon visuelle, avec un langage que tout le monde peut comprendre. On est de vrais optimistes, on pense toujours que les choses vont s'améliorer. On travaille par séries parce qu'on estime que ça permet de raconter une histoire, d'approfondir ce qu'on veut dire. Aujourd'hui l'art est surtout une



façon d'amuser la classe moyenne, même si ce n'est pas comme ça que nous nous voyons. »

ALIÉNOR DEBROCCQ

► Gilbert & George en conversation avec Michael Bracewell, jeudi 24 janvier de 12 à 13 h, Tour & Taxis, Auditorium de Bruxelles Environnement, programme et inscriptions via [www.brafa.art/guestofhonour-fr](http://www.brafa.art/guestofhonour-fr)

Gilbert & George, Beard Alert, 2015. Mixed Media, 190 × 377 cm. © GILBERT & GEORGE, BERNIER/ELIADÉS GALLERY.



« Early morning. The Artists set out for breakfast at Jeff's Café in nearby Brune Street ». © COURTESY GILBERT & GEORGE AND WHITE CUBE.

# Les galeristes adorent la Brafa

**Une mixité rare des arts et de leurs publics, une organisation mêlant confort et sécurité, tout cela permet de sceller... de bonnes affaires. Les marchands d'art étrangers expliquent leur coup de cœur pour la Brafa.**

**B**ien sûr, Bruxelles est centrale, « un bon endroit pour rassembler des visiteurs de toute l'Europe », note Craig Finch, l'un des deux directeurs du bureau d'art londonien Finch & Co, qui cette année encore préférera la Brussels Art Fair au salon d'hiver de New York. « Le transport est facile au départ de Londres, le train vers Paris est aisé. »

Mais encore ? La Brafa est réputée pour la manière étonnante dont elle brasse les genres, tant à l'intérieur de la foire qu'à l'intérieur même des stands : « Les bi-



**» Nous nous sommes faits d'excellents clients à la Brafa. C'est ce que nous voulons, c'est ce dont nous avons besoin. »**

Craig Finch (Finch & Co, Londres)

joux, l'art, les antiquités, elle regroupe ainsi tout ce qui fait la beauté de notre métier », s'enthousiasme la galeriste parisienne Isabelle Maeght, dont la galerie Maeght viendra proposer de l'art moderne et contemporain. « Il est très agréable d'avoir ce mélange d'antiquités, d'objets primitifs, de bijoux, d'art moderne. Chaque exposant dans son stand adopte son propre design, rien n'est formaté. »

## UN PUBLIC MÉLANGÉ

À la mixité des œuvres répond la mixité des publics. « La Brafa nous permet de rencontrer des collectionneurs qu'on ne voit pas forcément à Paris. Il y a beaucoup de nationalités, des Belges bien entendu, des Néerlandais, des Allemands, beaucoup de Français qui vivent à Bruxelles. »

Céline Mathivet, dont la galerie parisienne Mathivet se focalise sur les arts décoratifs du XX<sup>e</sup> siècle, exposera elle aussi à Bruxelles et les raisons sont similaires : « La Brafa est un salon qui permet d'ouvrir la clientèle. Car la difficulté aujourd'hui est d'attirer une jeune clientèle dans les salons

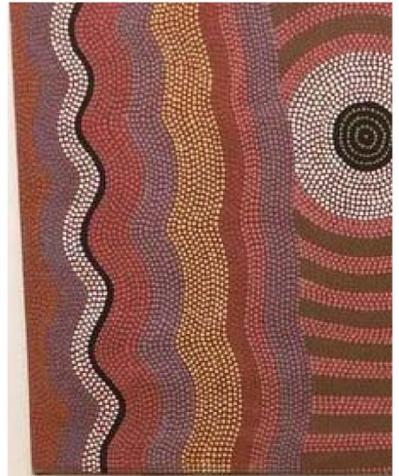
– et ce pari, la Brafa le réussit très bien. A la Tefaf de Maastricht, le Masterpiece de Londres ou la Biennale de Paris, puisque la galerie Mathivet développe beaucoup de mobilier nous allons nous adresser davantage à des décorateurs qu'à des particuliers, et des personnes qui bougent beaucoup : à Londres, nous aurons une clientèle plutôt orientale, libanaise, américaine. Alors qu'à Bruxelles, nous aurons davantage une clientèle d'Europe du Nord – et belge, bien évidemment – qui est une clientèle de proximité avec laquelle on va travailler sur la durée. Ces gens nous reviennent ensuite en galerie. »

Bruxelles rayonne à l'étranger de manière parfois étonnante et rend la Brafa incontournable. Ainsi, le galeriste suisse Patrick Pouchot-Lermans constate qu'une « grande partie de (sa) clientèle est belge ». Spécialisée dans les tableaux, œuvres sur papier et sculptures modernes, sa galerie Schifferli est basée dans la vieille ville de Genève. Pourtant il vend régulièrement « aux Belges habitant en Belgique et Belges habitant en Suisse. Pour moi, la Brafa est dès lors un événement extrêmement important : si les Belges représentaient autrefois environ vingt pour-cent de ma clientèle, depuis que je fais la Brafa ils en représentent un tiers. Nous avons un excellent contact avec les collectionneurs belges : ce sont des gens très cultivés, très collectionneurs, avec lesquels nous avons vraiment du plaisir à passer du temps. »

Seul bémol en comparaison de la Tefaf de Maastricht (du 16 au 24 mars 2019) : l'absence des Américains. « Entre Tefaf et Brafa, la clientèle est plutôt la même, note Craig Finch. Vous avez même davantage d'Anglais à Bruxelles. Les seuls que vous n'avez pas à Bruxelles sont les Américains, qui fréquentent Maastricht mais pas la Brafa. La raison est simple : le Winter Show de New York (18 au 27 janvier 2019) tombe exactement au même moment. »

## DES PIÈCES DE QUALITÉ

Un public averti, aussi diversifié que les œuvres exposées, cela suggère un surcroît de travail pour les exposants, non ? « C'est une foire de qualité, reconnaît Isabelle Maeght, avec des collectionneurs qui vont profiter de la Brafa pour



**» A la Brafa, il y a une vraie proximité entre les organisateurs et les exposants. Le marchand est très considéré, c'est assez rare. »**

Céline Mathivet (Galerie Mathivet, Paris)

se faire plaisir, aller visite en sus un musée bruxellois ou faire un saut au Rijksmuseum d'Amsterdam. La Brafa est un lieu central qui permet de découvrir d'autres choses, et les exposants y montrent toute la qualité de ce qu'ils ont dans leurs stocks. C'est toujours un pari où il faut assumer ses choix. On va essayer de montrer au visiteur autre chose que des œuvres bêtement accrochées aux murs. Moi, je vais présenter des livres de bibliophilie dont certains sont quasi introuvables, mon pari est de faire découvrir des poètes. (Par ailleurs) il est important de montrer de la création. Si c'est juste pour montrer des Braque, des Miró ou des Chagall, je n'ai pas besoin d'une foire. Il faut aussi présenter de tout jeunes artistes. »



**» La Brafa est formidablement bien organisée, pas des marchands de moquette. Il y a une vraie qualité. »**

Isabelle Maeght

(Galerie Maeght, Paris)

Page 44 Mercredi 23 janvier 2019 Mad

# , ils vous disent pourquoi



## ET DU BON BUSINESS

Mais face à un public averti, la réactivité des exposants est aussi commerciale, une réalité qui doit être assumée sans complexe : pas de transactions, pas d'exposants. Et sans exposants, pas de foire.

« La Brafà est également importante car c'est un salon commercial, confirme Céline Mathivet. Vous avez une diversité de la clientèle qui va venir chercher aussi bien une pièce à 1.000 euros qu'une pièce à 100.000 euros. Cela, vous ne l'avez pas sur toutes les foires ! À la Brafà, vous pouvez à la fois vendre des choses intéressantes à un prix modeste et des choses très rares à des prix qui dépassent les cent mille euros. »

La diversité de ce public n'est pas qu'économique : « A la Brafà, précise-t-elle, il nous est arrivé de vendre à des clients qui avaient

trentaine d'années, ce qui est extrêmement rare. »

« La Brafà est bien plus commerçante - et à plus d'un titre - que Frieze London ou même la Biennale de Paris, renchérit Craig Finch. La Biennale est une vitrine pour les beaux objets, mais la Brafà est davantage qu'une vitrine : c'est un événement où nous voulons vendre et les acheteurs veulent acheter ! Les collectionneurs attendent Brafà pour acheter, et c'est bon pour les affaires. Cette Brafà est aussi profitable pour les professionnels : ils aiment le lieu et la vitrine. Les intermédiaires européens s'y rendent car des choses nouvelles et inhabituelles font leur apparition à la Brafà. L'an dernier, nous avons vendu quelque chose d'assez important à un professionnel portugais. »

Ce commerce est l'une des clés du succès de la foire, et Céline Mathivet, exposante de longue date à la Brafà, le constate année après année : « On ne peut jamais savoir a priori si on va "travailler" sur une foire. Mais ce que je peux vous dire de nos expériences, c'est que c'est une foire où, sur neuf éditions, nous sommes toujours revenus avec du bénéfice. Ce qui m'amène à vous dire qu'on n'a pas envie d'arrêter une foire qui fonctionne. Quand un marchand continue d'exposer dans une foire, c'est qu'il y travaille... »

La clientèle fidèle, le commerce prospère sont des acquis qui se méritent. « La clientèle belge est cultivée, informée, elle est prudente aussi, remarque le Genevois Patrick Pouchot-Lermans. Lorsque vous faites une première ou une deuxième Brafà, vous ne rentrez pas dans vos frais. C'est à partir de la deuxième ou troisième que vous commencez à faire du chiffre et boucler des affaires intéressantes. Il faut que la clientèle vous ait déjà supervisé, que les gens soient déjà venus à votre stand. Qu'ils sachent ce que vous faites. A partir de là, si vous montrez de belles choses et que vos prix sont compétitifs - car on ne peut pas vendre à n'importe quel prix - alors, oui, la Brafà, devient intéressante commercialement. »

## DES EXPOSANTS COMBLÉS

Bref, à la Brafà, les exposants prennent du plaisir, mais surtout ils... bossent. Et s'ils peuvent travailler dans des conditions confortables, alors ils plébiscitent leur foire. « Pour qu'on travaille bien, explique Céline Mathivet, il faut qu'on travaille dans de bonnes conditions, et la Brafà est très agréable de ce point de vue : l'organisation est très bien faite, elle répond à toutes les attentes du marchand qui expose. C'est assez rare et je dois le dire : ils sont bienveillants à notre égard. »

Besoin d'un accès tardif à un quai de chargement, un transporteur pressé qui doit charger d'urgence pour Paris ? « Dans la demi-heure, ils vont trouver une solution. Sur d'autres salons, c'est presque impossible. »

« C'est un grand plaisir, la Brafà, confie Craig Finch. C'est du travail extrêmement dur, cinq soirées d'affilée jusque 23 h ou minuit, et vous devez travailler dur pour le préparer sur presque

trois semaines. Mais cela en vaut la peine. C'est très bien organisé, une publicité remarquable et l'an dernier ils ont eu 68.000 visiteurs qu'ils parviennent très bien à faire circuler dans la foire. C'est un environnement très sécurisé, la nourriture y est très bonne... ils construisent un show qui est meilleur d'année en année tant en termes de qualité que de présentation. »

Isabelle Maeght y ajoute un rien qui semble faire toute la différence : l'ambiance entre exposants. « Il y a une vraie ambiance, la qualité des exposants et des organisateurs est extrêmement agréable. Ce n'est pas une foire bruyante, elle n'est pas frappée de snobisme, les restaurants sont bons, c'est une foire incomparable. Il y a de ces foires où vous ne vous risquez même pas de demander à un confrère de vous prêter un escabeau. À la Brafà, vous n'hésitez pas ! »

Cela donne comme l'envie de s'y promener, non ?

ALAIN LALLEMAND

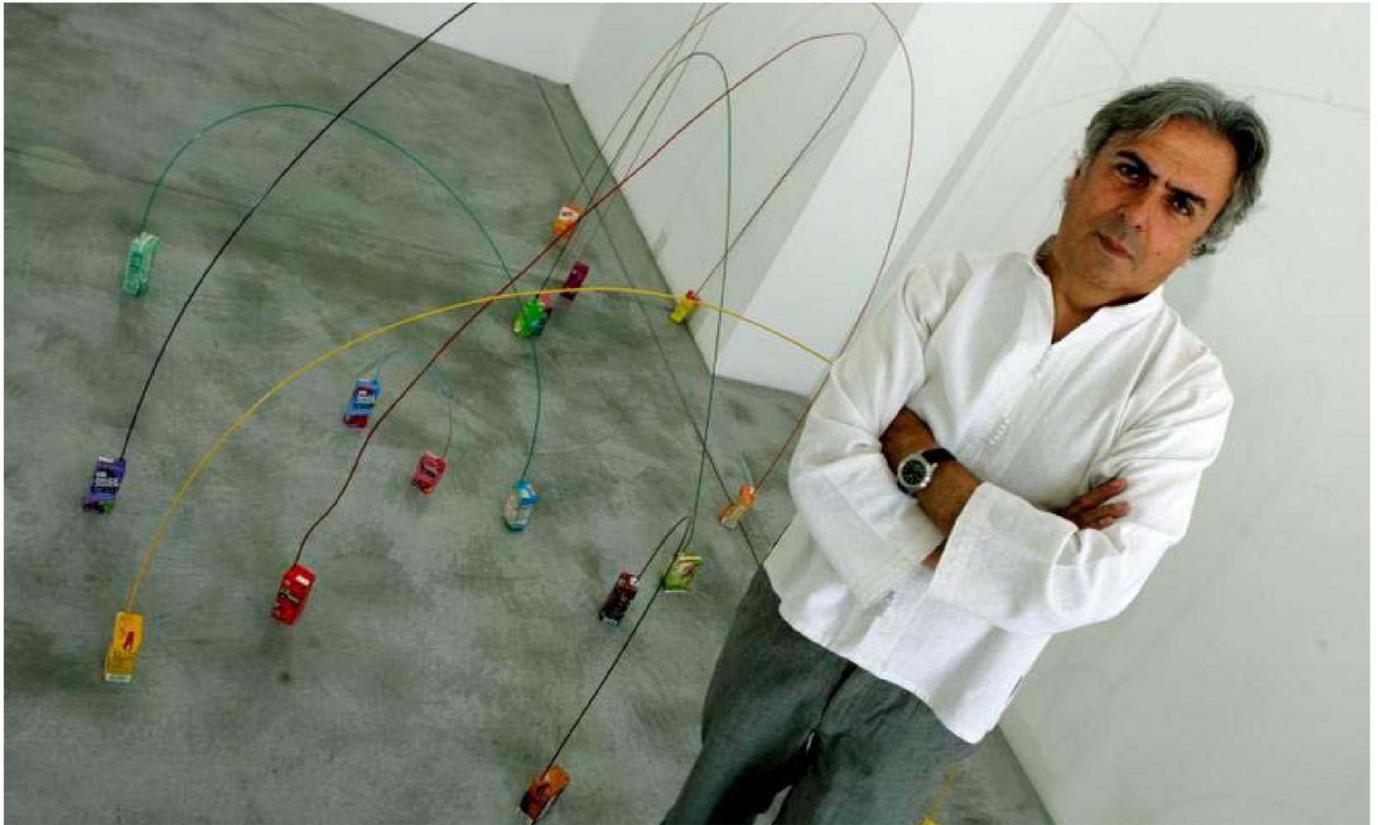


» Les collectionneurs belges sont des gens très cultivés, très collectionneurs, avec lesquels nous avons vraiment du plaisir à passer du temps. »

Patrick Pouchot-Lermans

(Galerie Schifferli, Genève)

# Albert Baronian : « Notre rôle est d'ouvrir les frontières, ce que permet la Brafa »



Albert Baronian : « Cela m'intéresse car on se retrouve face à des gens qui ne sont pas nécessairement attirés par l'art contemporain et qui vont nous interroger. » © ALAIN DEWEZ.

Il est l'un des galeristes les plus en vue de Bruxelles, et on ne peut pas dire que le succès des foires d'art le transporte d'allégresse. « L'évolution du marché de l'art est telle que les foires – à tort ou à raison – sont devenues incontournables. Les foires ont pris un peu l'ascendant sur les galeries... et je le déplore. »

Mais la Brafa, Albert Baronian y sera. Et pas seulement parce que l'événement s'est imposé comme un pivot de la vie culturelle belge : « La Brafa me plaît par son côté pluriculturel, intemporel. On y touche un public extrêmement large, qui peut s'intéresser autant à l'art moderne que contemporain, à l'art tribal, aux sculptures égyptiennes ou à la peinture hollandaise du XVIII<sup>e</sup> siècle. Le visiteur peut passer d'une époque à l'autre, d'un genre à l'autre, d'une discipline à l'autre. »

La diversité des publics ne le rebute pas, il s'en fait un défi : « Justement, notre rôle est d'ouvrir les frontières à des gens qui n'ont pas l'habitude de venir voir

des galeries d'art contemporain. Sans oublier un aspect plus pragmatique : tout mon public d'art contemporain la visite également. »

Pour Albert Baronian, le grand avantage de Bruxelles sur Maastricht est le mélange des sections : les visiteurs sont obligés de tout voir, les espaces sont transgenres, alors qu'à la Tefaf de Maastricht où tout est organisé par genres, « un visiteur qui vient pour les faïences de Delft ne se rendra pas dans la section consacrée à l'art contemporain. Cela m'intéresse car on se retrouve face à des gens qui ne sont pas nécessairement attirés par l'art contemporain et qui vont nous interroger. Car nous avons un rôle d'information. »

Parlons aussi – un peu – commerce, et de ce point de vue la Brafa est une réalité face à la déprime des galeries : « C'est ma quatrième participation à la Brafa, et jusqu'ici, avec des fortunes diverses, j'ai plutôt connu des foires bénéficiaires, effectivement. On touche un public qui a

des moyens beaucoup plus grands que le visiteur habituel de galerie ou même le collectionneur habituel en galerie. Je le sais par expérience : à la foire d'art contemporain de Bruxelles (Art Brussels, 25-28 avril 2019), on a du mal à y vendre de l'art au-delà d'une certaine somme, ce qui n'est pas le cas à la Brafa. On y touche un public plus fortuné, plus large dans le portefeuille. On peut y vendre des œuvres à un million d'euros, ce qui n'est pas le cas à la foire d'art contemporain. »

## GALERIE OU FOIRE ?

La galerie Albert Baronian est bien installée dans la capitale, et la foire ne sert pas à promouvoir la galerie : « Honnêtement, les deux publics se mélangent très peu. La foire sert plutôt à renforcer les contacts, à renouer avec des gens qui sont venus à la galerie, ont acheté une fois mais ne viennent pas nécessairement à chaque expo. C'est une manière de leur montrer qu'on est toujours là et qu'on existe. Par

contre, pour une jeune galerie qui doit se faire connaître, il est important d'être dans une foire. »

C'est la leçon qu'a apprise Patrick Pouchot-Lermans, de la galerie Schifferli (Genève) : « J'ai été formé par un marchand, Jacques Benador, qui travaillait à l'ancienne. Pendant longtemps j'ai travaillé comme lui, jusqu'au moment où il a bien fallu que j'accepte qu'il y avait un nouveau modèle d'affaires et que les foires étaient importantes. » Il s'est converti à la foire au point de renverser le modèle : « La Brafa nous offre une visibilité, et certains de mes confrères réalisent jusqu'à 90 % de leur chiffre d'affaires sur les foires. Je donne un bonus à l'activité foire, c'est clair. On a besoin d'une galerie, mais une galerie qui ne fait pas les foires est une galerie qui ne compte pas. » Patrick Pouchot-Lermans a commencé par la Brafa, mais promis juré, dès l'an prochain, il postule à d'autres foires.

ALAIN LALLEMAND

## « La Brafa, c'est pas des marchands de moquette »

**P**ourquoi la Brafa connaît-elle un tel succès, tant au niveau des visiteurs que des exposants ? Deux galeristes nous ont donné une clé de lecture : participer à une foire coûte un bras. Se loger, se nourrir n'est rien à côté du coût de transport et d'assurance des œuvres d'art. Il faut ensuite payer son emplacement, l'aménager, souvent avec l'aide d'un professionnel... « *Participer à la foire de New York, c'est une opération qui nous coûte près d'un million de dollars, tous frais inclus*, explique Craig Finch (Finch & Co, Londres). *La Brafa est bien plus abordable, bien plus viable économiquement. On ne nous y demande pas 250.000 dollars pour 45 m<sup>2</sup>, ce qui est le cas de New York.* »

La galeriste française Isabelle Maeght confirme : « *Les allées sont larges, les organisateurs ne sont pas des marchands de moquette - des gens qui vous vendent des espaces au détriment de la qualité.* »

Vrai ? Alors, combien cela



La Brafa permet à ses exposants et aux promeneurs de respirer - ici le stand de Finch & Co en 2018. © BRUNO D'ALIMONTE.

coûte-t-il, un stand à la Brussels Art Fair ? La Brafa joue la transparence et pour cause : parmi les grandes foires du marché de l'art, Bruxelles est l'une des moins chères, relevait en septembre dernier *The Art Newspaper* : 16.600 dollars (hors taxes) pour un 40 m<sup>2</sup> contre 67.850 pour le Tefaf de New York ou 37.500 dollars pour le Tefaf de Maastricht.

Parfaitement exact : 14.600 euros HTVA pour 40 m<sup>2</sup>, c'est bien le prix pratiqué à la Brafa, auquel vous ajouterez d'éventuels frais de table pour vos invités en soirée de gala, le coût des invitations en *preview* pour vos bons clients, en *exclusive preview* pour vos très bons clients, le coût de votre présence sur quatre pages dans le catalogue, etc. Mais cela demeure très raisonnable, les exposants apprécient. Et cela n'empêche aucunement l'ASBL qui organise la foire de rendre chaque année des comptes solides.

A.L.