

# Culture

## Adjugé | Marché de l'art



Frieze London, Frieze Seoul, Brafa Bruxelles, Tefaf New York... Autant de foires d'art qui ne seraient pas possibles sans Harry van der Hoorn, qui gère la conception, le design et l'installation des stands.

## Harry van der Hoorn «Dans dix ans, les conservateurs ne seront plus maîtres du monde»

INTERVIEW  
JOHANN HARSCOËT  
À LONDRES

**A** l'occasion de la deuxième édition du Treasure House Fair de Londres, au Royal Hospital Chelsea (27 juin-2 juillet) qu'il a co-fondé avec Thomas Woodham-Smith, Harry van der Hoorn présente cet événement et livre quelques réflexions sur l'évolution du secteur.

**Vous construisez les plus grandes foires d'art depuis plus d'un quart de siècle. Comment ont-elles évolué ces dernières années?**

Les foires sont aujourd'hui beaucoup plus importantes qu'elles ne l'étaient il y a 25 ans. Tous les marchands, toutes les galeries doivent aujourd'hui en faire, car ce sont les seuls endroits où ils peuvent trouver de nouveaux clients, de nouveaux collectionneurs, de nouveaux contacts. À l'heure actuelle, ceux qui contrôlent tout sont les conservateurs, qui décident ce qui doit être vendu, mais d'ici dix ans, ils ne seront plus les seuls maîtres du monde de l'art.

Les foires d'art doivent continuer de se réinventer, pour attirer un plus jeune public. Ce n'est pas si simple, car ce public n'est pas naturellement attiré par un Rembrandt.

Quand nous avons lancé Masterpiece en 2009, avant que le Treasure House Fair lui succède l'an dernier, nous avons voulu y apporter plus de convivialité et de plaisir, en combinant les galeries d'art à la possibilité de se poser pour boire ou manger. C'est un concept qui a été copié par beaucoup d'autres foires dans les années suivantes. Avec le Treasure House Fair, nous avons voulu garder cet esprit de convivialité.

**Avec votre société Stabulo International, vous construisez 35 foires d'art à travers le monde. Comment avez-vous constitué ce portefeuille?**

D'abord, en ayant conscience que c'est l'une des plus belles activités qui soient, car l'art est au

centre de tout. Les clients peuvent être parfois très difficiles, mais ils le sont par exigence et amour de leur art.

J'ai débuté cette activité avec un principe commercial assez basique. J'ai eu un jour un déclin en achetant une voiture. J'ai d'abord été très bien accueilli avec une hôtesse, puis un commercial en costume. La voiture a eu des problèmes mécaniques, et lorsque j'y suis retourné, on m'a fait comprendre que je n'avais rien à faire là, qu'il fallait que je m'adresse à un autre service, où je n'ai pas été bien accueilli. J'en ai conclu qu'il ne fallait pas chercher à toujours conquérir de nouveaux clients, mais avant tout satisfaire les clients existants, en misant sur le fait qu'ils sont ainsi voués à devenir les meilleurs ambassadeurs de la marque.

L'avantage de garder ces clients sur le long terme est que cela permet de répartir les coûts généraux sur l'ensemble des foires, donc de réduire les prix. Trois foires ont été ajoutées à notre portefeuille cette année en Autriche, deux aux Pays-Bas. L'an dernier, nous avons monté pour la première fois PAD Paris et PAD London. Nous construisons Brafa Bruxelles\*, qui est toujours spéciale, car elle marque le coup d'envoi de la saison.

**Lancé l'an dernier, le Treasure House Fair accueillera 30% d'exposants en plus cette année. Quelle est la différence avec le Masterpiece, que vous aviez également fondé en 2009?**

Le Masterpiece faisait 5.500 mètres carrés, ce qui était très grand. Nous avons choisi de nous recentrer, d'être encore plus sélectifs, avec une foire plus petite rassemblant les meilleurs exposants. Avec le Treasure House Fair, je me projette sur vingt ans. Cela a très bien fonctionné la première année, avec 55 exposants. Nous passons à 70 cette année, une augmentation lente et très prudente, pour rester dans le très haut de gamme. Cela peut être comparé à Frieze Masters, en termes de superficie, en sachant que le Treasure House Fair rassemble plus de disciplines, avec par exemple de la joaillerie. On pourra notamment trouver The Great 100-carat Gems, avec quelques-unes des plus grandes et des plus rares pierres précieuses



Le Treasure House Fair rassemble cette année 70 exposants. © MAT QUAKE



«Chaque foire d'art doit avoir quelque chose de spécial, qui n'est pas à vendre.»

au monde. Venues du National History Museum de Los Angeles, elles sont présentées pour la première fois en Europe.

Chaque foire d'art doit avoir quelque chose de très spécial, qui n'est pas à vendre. Au-delà des pierres précieuses, celle-ci proposera notamment un immense fossile d'une femelle dinosaure éteinte et vieux de 180 millions d'années.

**Le Brexit a-t-il fortement impacté votre activité?**

Londres est l'une des villes les plus importantes du monde de l'art. C'est une ville tellement internationale que j'ai parfois l'impression qu'elle n'appartient pas à des Anglais, mais à des gens venus du monde entier.

Au début des années 90, j'avais l'habitude de construire des stands à Grosvenor House. À

l'époque, les difficultés pour faire entrer des marchandises dans un autre pays, même entre les Pays-Bas et Allemagne ou la France, étaient importantes. L'Union européenne a permis de lever toutes ces barrières. Revenir en arrière est donc impensable. Avec Thomas Woodham-Smith, le co-fondateur et CEO du Treasure House Fair, nous avons conclu un accord avec Momart pour faciliter les démarches des exposants étrangers. Nous prenons en charge les frais administratifs liés à l'import et à l'export et les exposants bénéficient d'un tarif préférentiel pour le régime d'admission temporaire s'ils utilisent Momart pour transporter leurs œuvres.

Nous anticipons ainsi plus de participants étrangers l'année prochaine. Nous avons déjà parmi nous une galerie belge d'arts premiers, Mestdagh, qui est basée à Bruxelles.

## Images du siècle à la galerie de la Béraudière

Toutes les facettes de la représentation humaine sont réunies dans la collection personnelle de Jacques et Marie-Claire de la Béraudière.

JOHAN-FRÉDÉRIK HUEL GUEDJ

**L**a Galerie de la Béraudière aime la figure humaine et ses débordements. Après les Français Germaine Richier en 2022 et Gen Paul en 2023, elle présente des photos de la collection privée personnelle de Jacques et Marie-Claire de la Béraudière (qui ne sont pas en vente), montrée pour la première fois au public, mêlées à une série de la photographe française Ann Ray, liée au styliste Alexander McQueen, dont elle a pu photographier les défilés backstage ainsi que les coulisses de l'Opéra de Paris.

Dès que l'on franchit la porte, l'œil est accueilli par le portrait de Marlene Dietrich (1971) de Robert Mapplethorpe, face à la composition Lewis Carroll d'Ann Ray. L'artifice mythologique et référentiel de Joel-Peter Witkin (Poussin in hell, 1999) est présenté tel

un tableau, sur un chevalet dressé dans la bibliothèque.

Quelques pas plus loin, les images de l'exposition jouissent de la lumière zénithale du salon central de cette élégante maison-galerie: Anselm Kiefer («Il a commencé par la photo», rappelle Jacques de la Béraudière) occupe la gauche de la cheminée avec un autoportrait de la série Heroische Sinnbilder (1969-2010). L'ensemble est en résonance avec les bronzes de Germaine Richier, notamment L'Hydre (1954) qui trône devant l'âtre comme une clef vers un autre règne.

**Toujours d'accord**

«Cette collection s'est constituée depuis la fin des années 1990, librement, sans colonne vertébrale», souligne Jacques de la Béraudière. «Nous sommes venus à la photo à travers les Rencontres



Les préférences des époux de la Béraudière vont aux portraits.

© GALERIE DE LA BÉRAUDIÈRE

«A private collection of photographs» by Mr. And Mrs. De la Béraudière + Human beings by Ann Ray»

Jusqu'au 28 juin. Galerie de la Béraudière, Bruxelles.

d'Arles, dont nous sommes assidus. C'est à Arles que Dolorès Marat, redécouverte aujourd'hui, et dont deux œuvres sont présentes dans l'exposition, a trouvé un tireur exceptionnel, au rendu proche du pastel. Ce sont une petite centaine d'images, dont une cinquantaine

sont exposées ici, centrées sur le noir et blanc, médium fondateur. Moriyama fait partie des acquisitions récentes. Elles sont principalement achetées en vente publique, mais pour les photographes vivants, nous nous rendons volontiers dans leur atelier.»

«Tous nos choix se font en commun, précise Marie-Claire de la Béraudière. Nous sommes le plus souvent d'accord, et dans le cas contraire, nous n'achetons pas.»

De manière générale, leur préférence se résume en une formule: «des personnages plutôt que les paysages». Pour autant, elle ne se réduit pas aux portraits. En effet, quand le paysage entre en jeu, un ou plusieurs personnages y sont inscrits, qu'il s'agisse des foules de Shirin Neshat ou des lieux urbains de William Klein, des images méditerranéennes de Lucien Clergue ou des instantanés d'un quotidien historique de Dorothea Lange, de la poésie visuelle et politique de Shirin Neshat ou du minimalisme laconique de Ralph Gibson.

Tous ces noms de la photographie du siècle se retrouvent dans cette collection très personnelle.