



texte Johan-Frédéric Hel Guedj photos DR

BRAFA LA VAGUE ANGLAISE

Colnaghi, Whitford, Finch & Co : post-Brexit, trois galeries britanniques ont franchi la Manche pour se fixer à Bruxelles. Elles seront à la BRAFA en janvier.

Klaas Muller, galeriste du Sablon spécialisé dans la haute époque (peinture et sculpture du XVI^e au XVIII^e siècles), préside la BRAFA depuis début 2024. Malgré le Brexit, il continue d'acheter des pièces en Angleterre. À cet égard, à la BRAFA, il a fait en sorte d'alléger le dépôt que les galeries de pays hors UE doivent constituer pour couvrir les droits et taxes potentiels liés à l'importation temporaire d'œuvres en Europe. « Ce dépôt », souligne-t-il, « un pourcentage de la valeur déclarée des œuvres, représente parfois un montant conséquent. Dans certains cas, les valeurs déclarées atteignant plusieurs millions d'euros, un faible pourcentage peut générer des montants importants. Et les fonds déposés auprès de l'opérateur de douane (service fourni par différents transporteurs spécialisés) restent immobilisés longtemps, même après le retour des œuvres dans leur pays d'origine, ce qui pose des difficultés de trésorerie. Nous avons donc négocié avec notre partenaire logistique, Mobull, des conditions préférentielles pour les exposants extra-européens. Le montant exigé est nettement inférieur à ce qui est généralement requis et ces conditions avantageuses ne concernent pas que les marchands provenant de pays hors UE. Elles s'appliquent aux marchands belges ou européens qui présentent à la foire

des œuvres placées sous douane, devant faire l'objet d'une importation temporaire pour être exposées. » Au lieu d'un dépôt proportionnel à la valeur, ces exposants s'acquittent désormais de simples frais fixes. « », conclut-il.

COLNAGHI

Fondée en 1760 à Londres, Colnaghi, l'une des galeries les plus anciennes du monde, a participé à sa première BRAFA en 2025. À la tête de l'enseigne bruxelloise, Philippe Henricot a grandi et étudié en Belgique, puis achevé un master d'histoire de l'art à Édimbourg (Écosse). « Avant de rejoindre Colnaghi, j'ai travaillé pour Sotheby's à Londres, dans les tableaux anciens. C'est là que j'ai appris le métier, mais n'étant pas anglais, il m'aurait été difficile de m'établir. J'ai voulu rentrer en Belgique, où j'estimais le potentiel élevé. En 2019, j'ai proposé à notre propriétaire, le marchand espagnol Jorge Col, d'y développer nos activités. Colnaghi a des clients belges depuis toujours, mais qui ne faisaient pas forcément l'effort de venir à Londres, Maastricht, New York ou ailleurs, où nous étions présents. » En Belgique, il perçoit un fort potentiel pour l'art ancien de haute qualité. « Les galeries en ce domaine sont peu nombreuses ou n'ont pas le niveau international



Klaas Muller, président de la BRAFA

de qualité muséale que les clients recherchent chez nous. » Ses concurrents sont plutôt les salles de vente, Sotheby's et Christies, Artcurial, Bonhams, Lempertz, Dorotheum, toutes présentes en Belgique.

« Notre défi, c'est de trouver des œuvres de très haute qualité en main privée »

La Belgique jouissant d'une position géographique stratégique, le Brexit a créé une opportunité. « En 2021, nous avons ouvert un bureau sur rendez-vous, rue aux Laines et, en 2025, un espace plus grand, rue Jacques Jordaens. Galerie étrangère d'art ancien, nous sommes dans une niche. Notre première BRAFA a été très positive. Le chiffre d'affaires belge reste certes inférieur au chiffre américain, mais le rapport coût-bénéfices est bon. L'écosystème local est fécond : c'est un petit pays où l'on se crée vite une place en attirant une clientèle, à l'achat ou à la vente. » D'ailleurs, d'autres galeries parisiennes, anglaises, américaines ont suivi ce même mouvement, notamment pour l'art

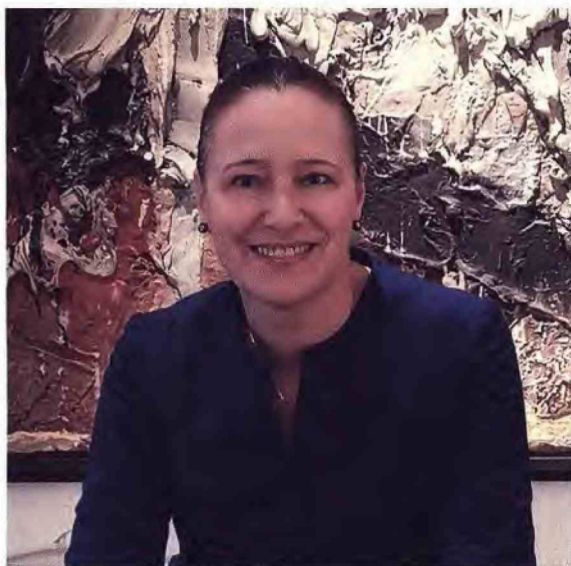


Philippe Henricot dirige l'enseigne bruxelloise de Colnaghi.

contemporain. « Ici, les coûts fixes restent assez raisonnables », souligne-t-il. « Outre les clients existants, nous en trouvons de nouveaux, principalement belges, notamment grâce à la BRAFA. Traditionnellement, les collectionneurs flamands sont actifs en art ancien : la grande peinture flamande anversoise du XVII^e siècle se vend aussi à Londres et New York. La galerie bruxelloise représentant 10 à 15% du chiffre d'affaires global et notre stratégie reste de toucher les collectionneurs qui collectionnent à travers les périodes et les styles. Notre défi, c'est de trouver des œuvres de très haute qualité en main privée. »

WHITFORD

An Jo Fermon est directrice de la galerie Whitford (fondée en 1974 à Londres), récemment installée à Bruxelles, rue du Vieux Marché aux Grains. Après des études d'histoire de l'art à l'Université de Louvain, en 1994, elle intègre Christie's à Londres, alors centre mondial des arts. « J'y ai rencontré mon mari, Adrian Mibus, et sa galerie, Whitford. Le marché contemporain était alors restreint, les Maîtres Anciens, les Impressionnistes et Modernes dominaient. » Par la suite Londres perdra sa couronne. « Après le 11-Septembre, les Américains étaient moins présents.



An Jo Fermon, directrice de la galerie Whitford



Craig Finch, directeur de Finch & Co

En 2013, peu de gens en Europe le savent, le Premier ministre David Cameron annonçait vouloir faire de Londres le centre de la finance islamique. Le Royaume-Uni devient alors le premier pays occidental à mettre en place le sukuk, l'équivalent islamique des obligations conventionnelles. » Les pays du Golfe investissent à Londres comme jamais, surtout à Knightsbridge et Belgravia, la famille royale qatari devenant l'un des grands propriétaires immobiliers londoniens. De ce fait, le marché traditionnel des salles de vente a muté. « En 2017, chez Christie's, j'ai vu les premières ventes de sacs Birkin, attractions sans pareil pour les jeunes acheteurs asiatiques. La demande pour ce que nous proposons déclinait. Enfin, il y a eu le Brexit. À partir de 2020, les obstacles à l'entrée et à la sortie au Royaume-Uni sont devenus dirimants. Londres reste importante pour les ventes aux enchères de tableaux de haute gamme de toutes époques, prisés par les milliardaires. Au-dessous de ces niveaux, le marché est faible, et plusieurs confrères ont fermé leur galerie londonienne. Nous sommes donc venus à Bruxelles, où j'ai ma famille. Pour nous qui étions déjà présents à la BRAFA depuis 2011, notre clientèle est désormais à 60% belge et à 40% européenne. »

CRAIG FINCH

Craig Finch (Finch & Co.) est un spécialiste des antiquités. « Je me suis installé à Bruxelles en 2023, au Sablon, suite au Brexit et pour raisons privées. J'y travaille, j'y conserve mes 8000 ouvrages d'art de référence.

C'est devenu l'adresse de Finch & Co. Un lieu physique où recevoir les collectionneurs reste un atout, sachant que Bruxelles est plus abordable que Londres ou New York. Je garde néanmoins une activité dans ces deux villes, sur rendez-vous. » Le Brexit a engendré une couche supplémentaire de bureaucratie, augmenté les coûts de transport, multiplié les complications. Désormais, il achète sur le continent des pièces qui restent sur le continent. Le rebond post-Covid s'étant tassé, le marché mondial s'est transformé et les foires d'antiquités traversent une passe difficile. « Le marché a glissé vers Paris et Bruxelles, mais j'ai conservé mes clients anglais, new-yorkais ou californiens et j'en ai trouvé de nouveaux ici. Néanmoins, le marché bruxellois des antiquités s'est réduit, des galeries sont parties ou ont fermé. » Dans ce contexte, la Belgique est devenue sa principale clientèle en Europe, suivie de près par la France, l'Allemagne, la Suisse, l'Espagne, le Portugal et l'Italie, à peu près à parts égales. Et, lors de la BRAFA, il reçoit la visite des Américains et des Britanniques. « En janvier, je vais aménager mon stand en cabinet de curiosités, ou Kunstkammer. Mes clients, qui font preuve d'une loyauté accrue, envers la Belgique et ma galerie, préfèrent que je sois dans l'Union européenne et ne plus se soucier des taxes d'importation. Si je n'ai jamais été opposé à la présence de marchands d'art contemporain (beaucoup de mes clients en collectionne), le salon d'antiquités reste l'âme d'une foire comme la BRAFA. » ■