



De Vuyst passe à table...

Tout comme Guy De Vuyst a un jour pris la succession de son père dans la vente d'art, Tom De Vuyst marche aujourd'hui dans les pas du sien. Galerie, salle de ventes aux enchères, espace d'exposition, etc. Portrait d'une salle de vente dynamique à Lokeren.

TEXTE : THIJS DEMEULEMEESTER PHOTOS : JERRY DE BRIE

Quand on traverse le centre de Lokeren, impossible de ne pas voir la maison de vente De Vuyst. La salle de vente, la galerie, le jardin de sculptures, la librairie d'art, les salles d'exposition, le bureau, la boutique et le café occupent en effet pas moins de la moitié de la Kerkstraat. Ces bâtiments témoignent silencieusement de l'expansion de la maison De Vuyst et de l'histoire de la famille. Celle-ci a commencé avec Gaston De Vuyst, tailleur de profession et collectionneur d'art passionné. Il en était à sa 52^e vente d'art lorsque la succession de son commerce de prêt-à-porter fut assurée. La salle des défilés, qui avait par le passé accueilli ses spectacles de mode, devient à partir de 1960 le cadre d'expositions d'artistes modernes et contemporains, tels Raveel, Masereel ou Tytgat. À la longue, la maison De Vuyst se vit confier tellement d'œuvres d'art par des particuliers qu'il fut décidé en 1970 de tenir une première vente aux enchères. Au départ, la salle n'accueille qu'une vente par an. Celles-ci passent ensuite à trois. En 1976, Guy, le fils de Gaston, fait ses premiers pas en tant que commissaire-priseur. Il est alors à peine âgé de 19 ans. « De Vuyst n'a pas débuté par la vente de mobilier, à l'inverse de la plupart des maisons de vente. Nous fûmes d'abord marchands d'art. C'est ce qui explique pourquoi nous disposons toujours d'une galerie, dans laquelle nous vendons des œuvres d'art, indépendamment des enchères. Et cela explique aussi pourquoi nous sommes l'une des salles qui vend le plus d'art contemporain », explique Guy De Vuyst. « Au début, cela a suscité une certaine controverse. Lorsque nous avons mis un Raveel aux enchères, j'ai entendu des rires. Il était en effet inhabituel de vendre de l'art contemporain par le biais de ce circuit. Aujourd'hui, l'art actuel génère la majeure partie de notre chiffre d'affaires. Des œuvres d'expressionnistes tels que Gust. De Smet ou Albert Saverys ne partent à des prix élevés que lorsqu'il s'agit de chefs-d'œuvre alors que même un Warhol de moins bonne facture atteint parfois 100.000 euros. »

« De Vuyst n'a pas débuté par la vente de mobilier, comme la plupart des maisons de ventes. Nous avons d'abord été marchands d'art. C'est ce qui explique pourquoi nous disposons toujours d'une galerie, dans laquelle nous vendons des œuvres d'art, indépendamment de la salle de ventes aux enchères. Et cela explique également pourquoi nous sommes l'une des salles de vente qui vend le plus d'art contemporain. »

La deuxième fois fut la bonne !

La maison De Vuyst est, en ce moment, en travaux. Une décision indispensable, les infrastructures ayant pris de l'âge et la salle n'étant plus aménagée de manière optimale. « Nous souhaitons augmenter la capacité et optimiser l'éclairage. Les dernières transformations datent de 1978 », explique Guy De Vuyst. Pourquoi investir autant dans la salle alors que de moins en moins de gens participent, en personne, aux ventes et que de plus en plus d'enchères se déroulent par téléphone ? « Nos salles n'en restent pas moins bondées lors des ventes aux enchères, quand bien même le nombre de lignes téléphoniques ne cesse d'augmenter. Il s'agit la plupart du temps d'acheteurs qui souhaitent rester anonymes. Ou de clients étrangers. Ces derniers constituent de 30 à 40 % de notre clientèle. Cependant, l'affluence dans la salle ne constitue pas le moins du monde un critère de succès ! J'ai un jour procédé à la vente de 130 icônes. Il n'y avait que 15 personnes dans la salle et je les ai toutes vendues ! Chacun de ces clients est rentré chez lui avec 15 icônes ! » La maison De Vuyst gère à la fois une salle de ventes et une galerie. Comment l'équipe décide-t-elle de ce qui est vendu ici ou là ? « 80 % de nos œuvres

« Je n'ai encore jamais vu aucun de ces riches Français, ayant prétendument émigré à Bruxelles, assister à l'une ou l'autre de nos ventes aux enchères. Sont-ils vraiment des collectionneurs ? »



sont vendues par le biais de la salle de vente. La galerie constitue notre carte de visite. Il y entre ou en sort chaque jour quelque chose. Mais nous réalisons principalement nos affaires dans le cadre des ventes aux enchères. Nous conseillons toujours à nos clients de vendre les œuvres qu'ils possèdent aux enchères. Plus encore lorsqu'il s'agit de belles pièces, car nous pouvons alors bien les mettre en valeur dans notre catalogue. Il arrive parfois que des personnes préfèrent vendre une œuvre 'en toute discrétion', par exemple parce qu'elle provient d'un héritage sensible d'un point de vue familial. Je le comprends fort bien. Mais toutes les œuvres qui sont présentées dans la galerie sont également reprises dans notre catalogue en ligne. In fine donc, ce n'est pas aussi discret qu'on pourrait l'espérer. Le turn-over de la galerie est très important. Certaines œuvres ne restent ici qu'une semaine, d'autres deux ans, comme celles de Tuymans. La galerie ne sert en aucun cas de point de chute 'après enchères' pour les invendus de la salle de vente ! Il nous arrive même de présenter deux fois les mêmes œuvres aux enchères. Et l'on assiste alors parfois à des choses étranges. Un tableau invendu de José Vermeersch est ainsi parti à 85.000 € la seconde fois, sur une estimation basse, alors que la première fois, il n'avait pas été vendu, en raison d'une estimation trop élevée, fixée à 30.000 €. Entretemps, il s'est écoulé huit mois. Parfois, le comportement du public

lors des ventes est vraiment incompréhensible. Il suffit juste d'attirer l'attention sur une œuvre au bon moment. Et le reste suit... »

80 ventes à l'heure !

Les chiffres ne mentent pas : le segment moyen du marché de l'art souffre actuellement de la crise. Comment la maison De Vuyst vit-elle cette conjoncture peu favorable ? « Soyons honnêtes : lorsque les gens n'ont pas besoin d'argent, ils n'ont pas non plus besoin de déposer leurs œuvres les plus valables en salle de vente. Et c'est un problème. Lorsque la crise a éclaté en 2008, les choses furent un peu difficiles. Jusqu'au début 2009, la situation fut tendue. Mais depuis, nous nous sommes repris et avons fort bien travaillé. Principalement du fait que nous organisons désormais trois et non plus quatre ventes aux enchères. La préparation de celles-ci nécessite de plus en plus de travail, car nous souhaitons aborder les choses de manière toujours plus académique et sélective. Les catalogues doivent être soignés et parfaitement documentés. Et nous abordons les enchères proprement dites de manière différente. Par le passé, nous suivions un ordre alphabétique. Et cela donnait parfois des successions plutôt amusantes : un Van Sassenbrouck de moindre valeur pouvait ainsi être vendu juste après un excellent Van Rysselberghe. Désormais, nous classons tout par ordre chronologique : nos enchères constituent donc une balade à travers l'histoire de l'art des XVII^e aux XXI^e siècles. » Ce classement chronologique peut sembler quelque peu arbitraire, d'autant que la plupart des maisons de vente mettent aujourd'hui tout en œuvre pour rompre le rythme réel qui est celui des chefs-d'œuvre. « Nous avons constaté qu'il n'y avait parfois pas d'acheteur pour les pièces maîtresses des enchères

se déroulant en soirée, alors que pour des œuvres moins importantes, on offrait dix fois l'estimation lors des enchères de l'après-midi. Le classement chronologique permet d'éviter cette situation. » La Maison De Vuyst n'est pas non plus une grande adepte des enchères thématiques, comme c'est aujourd'hui la tendance. « Imaginons que je prépare une vente Co-BrA. Il me faut donc trouver des œuvres de ce mouvement alors même que je vais peut-être en trouver d'autres, de bien meilleur niveau... Je préfère donc chercher des mois durant ce qu'il y a de mieux dans tous les segments. Cela me permet d'organiser une très grande vente, indépendamment d'un quelconque thème. Nos ventes ne rassemblent qu'un maximum de 640 lots. Cela peut sembler énorme, mais quand on sait que nous vendons environ 80 œuvres par heure, il s'agit là d'un fort bon rythme. Et les acheteurs peuvent rentrer chez eux vers 23 heures. »

Des goûts pour le moins éclectiques

Guy De Vuyst est né et a grandi dans le commerce de l'art et des ventes aux enchères. Ses goûts personnels ont-ils évolué au contact de toutes ces œuvres ? « J'ai toujours eu des goûts très éclectiques, de Jacob Smits à Christo. J'ai d'ailleurs consacré mon mémoire de fin d'études en histoire de l'art à Gonzales Coques, un peintre baroque flamand du XVII^e siècle. Je savais que j'allais travailler dans la galerie de mon père et je souhaitais donc m'occuper d'un domaine artistique totalement différent. » Tout comme Guy De Vuyst prit un jour la succession de son père, Tom De Vuyst marche aujourd'hui dans les pas du sien. Et depuis qu'il dirige lui-même les enchères – soit depuis 2009 – les comparaisons avec son père ne manquent pas. Comme l'explique Guy, « les gens disent que notre style est très semblable. D'autres estiment que Tom est meilleur. » Tom : « Je n'ai jamais eu d'autre exemple que le tien. Il arrive que des gens disent que je suis plus rapide que toi pour attribuer les enchères. » Guy : « C'est bien possible. J'avais 19 ans lorsque j'ai dirigé ma première vente aux enchères. À l'époque, j'ai basé mon style sur celui de Monsieur De Keuster, un commissaire-priseur qui a, en son temps, travaillé pour différentes maisons de vente telles que Campo et Van Herck. Victime d'une crise cardiaque, il n'a ensuite plus pu travailler pour nous. Mon père m'a alors proposé de diriger moi-même les enchères. À ma manière... » Depuis le tout début de ses activités, en 1962, le marchand d'art De Vuyst est établi à Lokeren, bien loin des principaux centres artistiques tels que Bruxelles et Anvers. Mais un déménagement n'a jamais vraiment été envisagé. « Nous restons volontairement à Lokeren. En effet, lorsque des amateurs viennent chez nous, c'est qu'ils sont vraiment intéressés par un achat. Au Sablon, il y a trop de touristes et de personnes qui ne viennent que pour regarder. Un jour par semaine, je me rends à Bruxelles pour voir des clients. C'est plus que suffi-

sant », poursuit Guy De Vuyst. « La nouvelle vague des maisons de vente françaises à Bruxelles ne nous dérange pas non plus. Leurs activités sont plutôt tournées vers la France. Et je n'ai encore jamais vu aucun de ces riches Français ayant prétendument émigré à Bruxelles assister à l'une ou l'autre de nos ventes aux enchères. Sont-ils vraiment des collectionneurs ? » Plus il y a de maisons de vente en Belgique, plus la concurrence est rude. Pourquoi alors confier son tableau de Maurice Wyckaert, pour citer un exemple, à De Vuyst et pas aux nouveaux venus français tels que Cornette ou Artcurial ? « Sans doute ne sommes-nous pas plus sympathiques, mais nous offrons un meilleur service. Et nous connaissons bon nombre de collectionneurs et de clients depuis 30 ou 40 ans déjà. Jamais je n'insisterai auprès d'une personne pour qu'elle nous confie une œuvre en vue de la vendre. Je n'ai aucune envie de discussions, de fausses promesses ou de problèmes. Les clients ont envie de venir chez nous ou pas, un point c'est tout. Nous sommes une entreprise familiale disposant d'une clientèle fidèle et de personnel fixe, travaillant ici depuis longtemps. La stabilité, l'expérience et la confiance, c'est ce qui caractérise De Vuyst. »

Un catalogue papier

Entreprise familiale ou pas, quel que soit le secteur, Internet et la numérisation entraînent de grands changements. L'univers de la vente aux enchères n'y échappe bien évidemment pas. Toute maison de vente qui se respecte dispose désormais d'un site Internet digne de ce nom et qui propose les catalogues de ventes, les photos, les prix et toutes sortes d'informations. Le catalogue papier a-t-il donc encore un avenir, maintenant que de plus en plus de gens se retrouvent dans les salles de vente, leur iPad à la main ? Pour Guy De Vuyst : « Personnellement, je préfère suivre une vente aux enchères dans un catalogue imprimé, mais si je dois rechercher quelque chose rapidement, alors, j'utilise le Net. Depuis l'arrivée d'Internet, les ventes de nos catalogues papier n'ont pas diminué. Je constate même que les grandes maisons de vente aux enchères consacrent toujours plus d'efforts à faire de leurs catalogues papier des documents prestigieux, proposant de très nombreuses informations supplémentaires pour chaque œuvre d'art. Cela nécessite bien sûr pas mal de recherche et d'argent. Internet est donc synonyme d'un énorme travail supplémentaire pour nous : toutes ces photos et ces données doivent être mises en ligne. Le site Web et le catalogue constituent un poste de dépenses important. Le tirage papier de 1.400 catalogues revient ainsi à 40.000 €, hors frais d'envoi. Et nous ne gagnons rien là-dessus, même lorsque nous vendons nos catalogues 25 €. Mais pas question de supprimer le catalogue ou d'opter pour un format réduit. Les clients nous appelleraient pour nous dire que le nouveau format n'est pas adapté à leur portefeuille ! »



« La galerie ne sert pas de point de vente 'après enchères' pour les invendus de la salle de vente. »



EN SAVOIR PLUS

Acheter
Prochaine vente aux enchères
chez De Vuyst le 26-10 ;
www.de-vuyst.com