



L'«art classique » africain se vend bien



Parlez-vous d'art tribal, d'art primitif ou d'arts premiers ? Pour Pierre Loos, 66 ans, directeur de la galerie Ambre Congo, c'est un « *art primordial* ». Issu de la génération des marchands-aventuriers qui a construit la réputation du Sablon, à Bruxelles, il a lancé en 1983 un « *petit événement convivial entre amis marchands du quartier* », qui s'est structuré en association, a pris le nom de Brussels non-european art fair (Bruneaf) et fête cette année ses 25 ans.

Cette association a fédéré la Baaf (The Brussels ancient art fair, dédiée à l'archéologie, 13e édition cette année) et l'AAB (Asian Art in Brussels, spécialisée en arts asiatiques, 3e édition), rassemblant, sur 4 jours, plus de 100 marchands venus du monde entier, dont 48 pour l'art africain. C'est la plus importante manifestation du genre, avec Parcours des mondes, à Paris.

Nouvelles générations

Son nouveau président depuis deux ans, Didier Claes, spécialisé dans les arts d'Afrique centrale, en a été vice-président pendant 8 ans. Métis belgo-congolais, né à Kinshasa, il est l'un des très rares marchands d'origine africaine. Quadragénaire, il est resté attaché au Sablon mais casse les codes. Il a lancé l'expression « art classique », moins connotée, travaille avec des galeries d'art contemporain et a invité la Fundação Dokolo, basée à Luanda, au sein de la superbe exposition, « Uzuri wa Dunia » (« beautés du monde » en swahili), qui a rassemblé 130 chefs-d'œuvre dans l'ancienne nonciature de la ville. A nouvelle génération de marchands, nouvelle génération de collectionneurs.

Lire aussi : L'Afrique à Venise (3) : sombres et majestueux « futurs » d'Okwui Enwezor

« Il y a 20 ans, c'était plutôt des hommes de 60 ans, issus de professions libérales, des médecins, des professeurs. Aujourd'hui, il y a plus de quarantennaires, des businessmen, self-made-men, traders », explique Didier Claes.

Quant aux prix glanés dans les différentes galeries, ils varient selon la rareté, la traçabilité, l'état de l'objet. Ainsi, Roger Bourahimou vend ses pièces « rares et atypiques d'Afrique centrale » entre 1 500 et 200 000 euros. Chez Dori et Daniel Rotenberg de la galerie Jacaranda, basée à New-York et spécialisée dans l'art d'Afrique du Sud, cet appui-tête tsonga est à 5 500 euros et ce rare knobkerrie (bâton) avec un conteneur de tabac à priser à 20 000 euros.



Chez Joaquin Pecci, un masque luba (emblématique, il a été choisi comme logo de la Bruneaf) est à 16 000 euros. Et les prix vont d'un fétiche téké conique, à 7 000 euros, jusqu'à un masque suku à 35 000 euros. Chez Didier Claes, le choix est épuré – peu de pièces mais toutes de très grande qualité, comme ces poteries mangbetu, du nord de la RDC, à 12 000 euros pièce. Une étonnante statue songye – les objets songye sont particulièrement prisés par les collectionneurs belges - suintante (enduite d'huile), possédant des cauris et une patine, objet de protection, à 120 000 euros. Ou encore une des « icônes » de l'art classique africain : un masque punu du Gabon à 180 000 euros.

Les caractéristiques qui font une bonne pièce, voire un chef-d'œuvre ? Elle doit avoir servi, être répertoriée (c'est-à-dire que son découvreur est connu) et authentique, les faux pullulant comme les clous des fétiches kongo. « *Derrière l'achat, il faut qu'il y ait une connaissance, une émotion, un désir* », explique Pierre Loos, nostalgique. Car, depuis quelques années, les prix flambent dans les maisons de ventes. Les ventes publiques attirent ce qu'il appelle « *les collectionneurs opportunistes* », prêts à mettre des sommes folles pour acheter des objets de prestige. Les collectionneurs d'art moderne et contemporain, qui commencent à s'intéresser au marché, font aussi grimper les prix.

Des ventes-record

« *L'objectif d'une vente, c'est d'atteindre un record. Plus les prix sont élevés, mieux on vend, je ne crache pas dans la soupe. Mais il faut un marché juste. Car si les prix sont trop hauts, les marchands ne peuvent plus acheter, fait savoir Didier Claes. Certains prix n'ont plus aucun sens. Il m'arrive d'acheter les invendus, qui peuvent être de très bonnes pièces, comme ce fétiche Kongo surestimé à 80 000 euros, que je vends à 45 000. Idem pour ce masque Kwele du Gabon, qui est à 350 000 euros chez moi alors qu'il est souvent mis à prix à 500 000 sans cette qualité et cette traçabilité.* »

Lire aussi : El Anatsui, artiste le plus cher d'Afrique

En décembre 2014, Sotheby's Paris a réalisé 12 millions d'euros au cours d'une vente d'art africain et océanien. Dont 6,2 millions d'euros pour la vente de la collection d'art classique du Belge Alexis Bonew. Ce dernier, qui commença sa « quête » dans les années 60, était notamment tombé amoureux d'un masque lega noir, aux yeux de kaolin, qu'il n'exposera qu'une seule fois.

Inflexible à toutes les propositions de vente, il disait être « *assez tenté de ne pas vendre car celui qui vend est perdant, quel que soit le montant* ». Qu'aurait-il dit à la suite de cette vente ? Son très cher masque Muminia Lega, estimé entre 200 000 et 300 000 euros, est parti à 3,569 millions, devenant ainsi le deuxième masque africain le plus cher vendu au monde.

Alors qu'Artcurial a décidé d'instituer l'art classique comme département permanent, Christie's s'appête à vendre, le 23 juin prochain, une figure de reliquaire kota du Gabon, entre 6 et 9 millions d'euros. Encore un record en perspective. « *Je suis soulagé* », conclut Pierre Loos. « *Un chef-d'oeuvre mondial d'une culture ancestrale valait jusqu'à présent mille fois moins cher qu'un tableau qui a 100 ans. Avouez que ce n'était pas très normal.* »