



# Fine Art Consult

## Laura De Beir & Ellen De Schepper

En dépit des difficultés et de la crise financière qui s'éternise, les œuvres d'art de qualité, adéquatement placées, parviennent à atteindre des prix surprenants. Aussi s'agit-il d'adapter la gestion de son patrimoine en conséquence. C'est ce que proposent Laura De Beir et Ellen De Schepper, historien-nes de l'art passées l'une au Dorotheum et l'autre chez Bonhams, qui se sont associées pour créer en octobre dernier FINE ART CONSULT, un concept global de conseil en art.

TEXTE : CHRISTOPHE DOSOGNE

**A**mies depuis l'enfance, condisciples en histoire de l'art à l'Université de Louvain, les deux complices composent une équipe complémentaire, Laura étant francophone et spécialisée dans les maîtres anciens tandis que Ellen, néerlandophone, est spécialisée en art moderne et contemporain. « *Au contraire de Laura, je n'ai pas bénéficié d'une éducation artistique même si je viens d'un milieu éduqué, précise Ellen De Schepper. Mes parents ont donc été surpris par mon intérêt pour l'art, ce qui pour moi était d'abord une manière de me singulariser. Mes études d'histoire*

*de l'art m'ont vraiment sensibilisée à l'art moderne et contemporain. J'ai donc souhaité approfondir mes connaissances à Londres, au Sotheby's Art Institute où j'ai étudié l'Art Business.* » Laura a, pour sa part, obtenu un diplôme complémentaire en gestion à l'ICHEC, avant d'entamer un Post-graduat en *connoisseurship* à la VUB où elle se spécialise actuellement en maîtres anciens, avec une préférence pour la peinture flamande du XVIIe siècle. L'une comme l'autre étant attirées par le marché de l'art ont fini par intégrer les bureaux belges de grandes maisons de vente internationales. Leurs

*"Nous souhaitons éviter toute déception".*

expériences polyvalentes, acquises au sein de ces grosses machines, de même que leur large éventail de connaissances artistiques, constituent pour elles un atout certain. Mais, en quoi consiste vraiment leur nouveau métier ? Ellen De Schepper : « Notre travail est celui de consultants en art. Nous sommes, de par nos études et expériences professionnelles, spécialisées dans la vente et l'achat d'œuvres. Nous fonctionnons comme une agence ayant pour vocation d'offrir un éventail de services le plus large possible. De l'étude préparatoire à la recherche du canal de vente approprié, en passant par la négociation avec les parties concernées, les inventaires, le transport, l'accrochage, l'éclairage, etc. Notre objectif est de conseiller nos clients, depuis l'achat d'une œuvre jusqu'au moment où ils désirent la revendre. Nous souhaitons leur éviter des déconvenues. Nous effectuons également un travail de recherche de jeunes artistes prometteurs, que nous exposons et défendons. C'est donc une offre complète et totalement indépendante que nous proposons. »

### Singularité

Mais, en quoi cela les distingue-t-elles d'une maison de vente, d'une galerie ou d'un marchand ? Laura De Beir : « On ne peut pas vraiment nous comparer. Notre connaissance approfondie du monde des enchères est certes un atout, mais nous travaillons différemment. Nous sommes indépendantes et souhaitons surtout tenter d'obtenir les meilleurs montants pour leurs œuvres, en fonction des souhaits de nos clients. Il se peut ainsi qu'une œuvre se vende mieux à un moment donné à Londres, tandis que d'autres lots auront plus de chance de faire un bon prix en Asie ou aux États-Unis, et que d'autres encore se vendront tout simplement mieux en Belgique ! A contrario, certaines œuvres auront peut-être plus de chance en passant par une galerie ou dans les mains d'un particulier. Notre position nous donne la liberté d'envisager ces différentes possibilités avec comme but final la satisfaction de nos clients. Il en va de même à l'achat. Notre indépendance nous ouvre des portes et nous rend flexibles. Qui plus est, lorsqu'il s'agit d'œuvres d'artistes jeunes, voire émergents, qui n'ont pas encore connu les cimaises de galeries ni le feu des enchères. Ces canaux conventionnels ne sont pas forcément les meilleurs en l'occurrence, or nous pouvons prendre le temps. Travailler deux à trois ans sur certains projets ne nous pose aucun problème. C'est un atout non négligeable. Nous n'avons pas d'agenda caché et nous trouvons donc au milieu du marché, prêtes à travailler avec ses autres instances, sans les concurrencer. » Mais pourquoi faire appel aux services de FINE ART CONSULT, que l'on pourrait considérer comme un genre de notaires de l'art, plutôt qu'à ceux d'un expert ou d'un courtier plus traditionnel ? « Nos publics sont très diversifiés. Cela va du simple collectionneur d'art, qui souhaite acquérir une œuvre mais n'a pas le temps d'investiguer

toutes les arcanes du marché ou de prendre la mesure de toutes les possibilités qui s'offre à lui, au particulier qui souhaite se séparer d'une œuvre en toute discrétion sans passer par les canaux habituels, au jeune amateur enthousiaste qui ne sait comment démarrer sa collection car il ne connaît pas le marché, ou encore au collectionneur qui aimerait qu'on inventorie pour lui sa collection. Dans tous ces cas de figure, notre action se veut indépendante, discrète et flexible, offrant un service entièrement personnalisé. Evidemment, notre expérience nous a permis de nous constituer un réseau et nous connaissons donc quantité d'acteurs du marché dans différentes disciplines. Nous sommes également expertes en négociations, astuces et pièges... que nous aurons à cœur d'éviter à nos clients. »

### Culture 2.0

Un service aussi personnalisé a bien évidemment un coût, mais qui semble ne souffrir aucune comparaison avec celui d'une galerie ou d'une salle de ventes. Laura De Beir et Ellen De Schepper travaillent à la commission, de manière claire et transparente, en accord avec leurs clients. Il s'agit de créer un partenariat gagnant / gagnant pour toutes les parties... Ce qui compte avant tout, au-delà de la dimension émotionnelle inhérente aux œuvres d'art, étant bien sûr de maximaliser les recettes et de valoriser un patrimoine, dans le respect des règles. Implantées en Belgique, où le marché de l'art est très étroit et où tout le monde se connaît, les deux amies se montrent confiantes et considèrent leurs débuts comme très prometteurs. Via leur propre réseau de connaissances et d'amis, grâce au bouche à oreille, elles se sont déjà constitué un noyau de clients. « Nous comptons sur les réseaux sociaux également, renchérit Ellen De Schepper. Mais aussi sur l'événementiel. C'est pourquoi, en décembre dernier, nous avons organisé à Anvers une vente aux enchères de charité. Nous ferons également un événement pour nos clients deux fois par an. En mars, nous avons ainsi présenté une exposition d'art contemporain dans un bel immeuble de l'avenue Louise à Bruxelles. Cet été, nous prévoyons un événement à la côte, sorte de mini-festival présentant de jeunes artistes. Cela nous permet de présenter nos compétences à nos clients et futurs clients. » Les expositions d'art contemporain qu'elles organisent se composent d'œuvres coup de cœur, choisies au feeling, dans la production de jeunes artistes belges, italiens, américains ou néerlandais. Leur bureau, situé au sud-est de Bruxelles, devrait être opérationnel dans le courant de ce mois d'avril. Jeune cabinet de consultance en art, FINE ART CONSULT fonctionne donc dans les arcanes habituelles du marché mais en utilisant également tous les médias sociaux et atouts de la culture 2.0, de Facebook à Instagram en passant par Twitter et WhatsApp, et avec comme mots d'ordre : aimer l'art, le valoriser sans oublier d'en profiter et de s'amuser.

*“Notre indépendance nous ouvre des portes et nous rend flexibles. Qui plus est, lorsqu'il s'agit d'œuvres d'artistes plus jeunes, voire émergents, qui n'ont pas encore connu les cimaises des galeries ni le feu des enchères.”*

### En savoir plus

#### Contacteur

FINE ART CONSULT Sprl  
Laura De Beir et Ellen De Schepper  
Avenue du Paepedelle 25  
Bruxelles  
0474/97 20 18  
www.fineartconsult.be