



L'antiquaire Rob Michiels

ouvre son propre hôtel de ventes à Bruges

"Je privilégie la qualité, pas la quantité"

Il fut l'un des plus jeunes antiquaires de notre pays et, cette année, Rob Michiels, spécialiste brugeois de la céramique et de la porcelaine lance, en sus, son propre hôtel de ventes publiques. Le clou de sa première vente fin mars sera un œuf d'oiseau éléphant fossile (*aepyornis maximus*), du jamais-vu en Belgique.

TEXTE : THIJS DEMEULEMEESTER

PHOTOS : GUY KOKKEN

Voilà Carlo Bonte prévenu : il aura un concurrent de plus. Ces dernières années, le flamboyant commissaire-priseur brugeois s'est illustré par des ventes d'art et d'objets asiatiques, ayant souvent donné des résultats spectaculaires. Mais le 28 mars, Rob Michiels, son concitoyen et de la même génération, ouvre lui aussi une maison de ventes. Michiels n'a que 29 ans, mais il n'est pas inconnu pour autant. Le Brugeois tient déjà dans la rue Eekhout, un magasin d'antiquités spécialisé en carreaux, porcelaine, céramique et majolique d'Europe, d'Asie et du Moyen-Orient. Il compte parmi ses clients des collectionneurs internationaux, des marchands et même quelques musées. *«En qualité de marchand, j'essaie d'orienter les collectionneurs dans des directions inattendues. Je souhaite partager avec mon public, mes connaissances et ma passion pour la porcelaine, la faïence et la céramique en tout genre»*, explique Rob Michiels. *«Mon hôtel de ventes accordera une grande attention à ces spécialités, mais je souhaite garder un éventail aussi large que possible.»* Michiels est actuellement présent à Shanghai également, notamment parce que le marché de l'art chinois attire beaucoup de monde depuis quelques années (son collègue Carlo Bonte surfe lui aussi sur cette vague). Il y traite avec un partenaire local. Dans une galerie, celui-ci vend une sélection d'objets chinois aux collectionneurs locaux. Non pas des pièces exceptionnelles, mais de la porcelaine de Chine de segment moyen que Rob Michiels déniche en Europe. *«Il est vrai que beaucoup de marchands et d'hôtel de ventes spéculent actuellement sur les pièces chinoises, parce qu'elles sont très deman-*

Aux côtés de Nathan Loecx, Carlo Bonte et Tom De Vuyst, Rob Michiels appartient à cette nouvelle génération de jeunes commissaires-priseurs belges.

dées. Mais ce marché est plutôt instable et pourrait bien être fort secoué.»

Conseils et service

Vu de l'extérieur il peut apparaître surprenant que Rob Michiels lance son propre hôtel de ventes, mais pour lui, il s'agit d'une démarche logique, sans grands risques. *«J'assiste à des ventes aux enchères depuis que j'ai 15 ans. Je sais vraiment de quoi il retourne. L'aspect le plus agréable de mon travail, c'est de repérer des pièces dans des collections privées. En tant que commissaire-priseur, je pourrai accéder à plus d'endroits encore où j'ai des chances de faire des trouvailles. Je peux donner à mes clients des conseils ciblés quant à la façon de vendre leurs pièces au mieux : parfois, il est financièrement plus intéressant de mettre un objet aux enchères, parfois une vente plus discrète est plus judicieuse. Je veux pouvoir offrir à mes clients ce type de service et d'expertise. Je leur donne des conseils avec un cœur de collectionneur et non comme marchand d'antiquités. Je pense pouvoir ainsi me différencier de mes concurrents.»* À ses propres dires, Michiels prend peu de risques financiers en ouvrant ce nouvel hôtel de ventes : il n'engage pas de personnel supplémentaire et garde ses frais généraux au plus bas. *«Je mènerai d'ailleurs les enchères moi-même. Non, je ne l'ai encore jamais*



“Il est vrai que beaucoup de marchands et de salles de ventes spéculent actuellement sur les pièces chinoises, parce qu’elles sont très demandées. Mais ce marché est plutôt instable et pourrait bien être fort secoué.”

fait, mais je me réjouis de le faire. Cela me semble à la fois passionnant et épuisant. Je serai certainement tendu, car je travaillerai aussi avec le live bidding online, les enchères en ligne en temps réel. C’est un élément supplémentaire à surveiller, en plus des enchères dans la salle et au téléphone.»

Van de Wiele

Michiels désire organiser sa première vente dans les locaux de Marc Van de Wiele. Deux fois par an, ce Brugeois organise une vente aux enchères de livres anciens dans un magnifique bâtiment néogothique juste à côté du Musée Groeninge. Cet antiquaire internationalement respecté possède une galerie au Sint-Salvatorkerkhof. « Je connais bien Marc par mon grand-père. Il est symbolique que je travaille avec lui. Cette collaboration me permet aussi de garder mes frais généraux au plus bas. Je ne souhaite pas facturer aux clients de frais d’entreposage élevés ou autres frais cachés. Je

travaillerai donc moins cher que la concurrence », précise Rob. Reste à savoir pourquoi il choisit Bruges pour son nouvel hôtel de ventes. Ne risque-t-il pas de passer à côté du marché florissant de l’art de Bruxelles et Anvers ? « J’ouvre mon hôtel de ventes à Bruges pour plusieurs raisons : premièrement, c’est ici que se trouvent mes racines ; deuxièmement, ma collaboration avec Marc Van de Wiele est idéale ; et troisièmement, la ville où les enchères se déroulent n’a plus guère d’importance grâce à Internet. Tout le monde peut consulter notre offre et enchérir en ligne. Nous pouvons facilement toucher un public international au départ de Bruges. Pour une vente spécialisée surtout, ce peut être une plus-value importante, parce que les collectionneurs et les marchands spécialisés sont souvent très éloignés. Et pour ceux qui souhaitent assister à la vente en personne, la situation de Bruges est relativement centrale, à 3 heures de Paris, d’Amsterdam et de Londres. »

Clou de la vente

À la différence de Marc Van de Wiele, Rob Michiels joue la carte des ventes généralistes. « *Mais nous misons sur la qualité, pas sur la quantité* », ajoute-t-il immédiatement. « *Nous ne voulons pas être un hôtel de ventes du style vide-grenier. Je souhaite être sélectif et surtout vendre des pièces de qualité.* » Pour sa première vente, il prévoit 450 lots, allant du petit mobilier à la céramique et la porcelaine, en passant par les tableaux et curiosités décoratives. Le clou de la vente sera un œuf d'oiseau éléphant fossile de Madagascar (*aepyornis maximus*), issu de la collection d'un biologiste marin allemand. « *Ces œufs intacts sont très rares et le resteront : chaque œuf trouvé aujourd'hui à Madagascar est propriété de l'État. Les œufs qui appartiennent déjà à des particuliers sont les seuls qui peuvent être négociés. Cet œuf est donc une toute première belge, puisqu'aucun n'a jamais été vendu dans notre pays* », souligne Rob Michiels. En avril 2013, Christie's Londres adjugeait un exemplaire comparable pour 66.700 livres sterling (est. 20.000-30.000 £), soit 85.200 euros. « *Outre cet œuf, quelques autres pièces très rares seront mises en vente, notamment un encadrement de miroir en faïence de Delft, dont on ne connaît que cinq exemplaires. Le prix indicatif est de 15.000 à 20.000 euros. Quatre de ces encadrements se trouvent déjà au Rijksmuseum d'Amsterdam.* » Rob Michiels mettra également aux enchères une défense d'ivoire sculptée du XVIIIe siècle, longue de 2,3 mètres. Autre pièce importante,



un vase ancien en Delft, daté de 1630 environ, période de transition entre la majolique et la faïence de Delft. Son décor s'inspire des tableaux chinois. Michiels estime cette pièce historique à 6.000-9.000 euros. « *Par ailleurs, nous vendrons également une série d'objets décoratifs, notamment une collection de compas d'un franc-maçon et une collection de minéraux. Notre première vente aux enchères sera très diversifiée, mais surtout soigneusement sélectionnée.* »

Passion précoce

Malgré son jeune âge, Rob Michiels collectionne les carreaux, la céramique et la porcelaine depuis de nombreuses années déjà. « *Je tiens ce goût de la collection de mon grand-père, un artiste peintre brugeois qui possédait une collection de carreaux de Delft. Moi, j'ai acheté mes premiers carreaux anciens avec un prix remporté lors d'un tournoi d'échecs. Via Piet Swimberghe, journaliste brugeois, auteur et collectionneur de carreaux, je me suis passionné encore davantage dans ce domaine relativement obscur. J'ai acheté et vendu des pièces de ma collection sur eBay. Avec le bénéfice, j'achetais des pièces encore meilleures, ce qui me permettait d'améliorer sans cesse cet ensemble. Je consacrais pratiquement tout mon temps libre à mon hobby. Ma collection et mes connaissances n'ont donc pas cessé de grandir. En fait, je souhaitais ouvrir mon propre magasin beaucoup plus tôt à Bruges, mais suivant les conseils de mes parents, j'ai d'abord obtenu un diplôme 'ordinaire'. Il y a six ans, j'ai enfin ouvert ma propre galerie rue Eekhout à Bruges. Mais j'ai continué à négocier beaucoup de pièces en ligne aussi. Petit à petit, un groupe d'amateurs s'est constitué, qui suit mon travail et l'offre de ma galerie. L'étape logique suivante était pour moi de participer à des foires d'antiquaires. J'ai essayé Eurantica et Antica Namur, mais ce n'est pas un secteur évident pour les marchands traditionnels spécialisés. Aujourd'hui, mon ambition se trouve ailleurs : je désire me concentrer sur ma galerie et mon hôtel de ventes.* » Avec Nathan Loeckx, Carlo Bonte et Tom De Vuyst, Rob Michiels appartient à cette nouvelle génération de jeunes commissaires-priseurs belges. Les trois premiers sont entrés dans l'entreprise familiale, tandis que Michiels crée de toutes pièces une nouvelle affaire. Il souhaite s'y prendre autrement que ses collègues. « *Par exemple, je désire conseiller mes clients au sujet de la restauration et de la conservation d'un patrimoine. Certaines pièces endommagées méritent d'être restaurées en profondeur, parce que leur valeur marchande s'en trouve nettement accrue. Ce n'est assurément pas un investissement stupide, car ce faisant, la valeur décorative et financière augmente très nettement. Souvent, les salles de ventes ne donnent pas de conseils spécialisés en restauration. Pour moi, cela fait partie du service que je souhaite offrir au client.* »



ci-dessus

Grande étoile timouride, XIV e / XVe siècles, ancienne collection J.W.N. van Achterbergh, Pays-Bas.

EN SAVOIR PLUS

Contacter

Veilinghuis Rob Michiels
Eekhoutstraat 1
Bruges
www.rm-auctions.com
Tél : 0473/71 36 68
rob@robmichiels.com