

BOURGOGNE

PREMIÈRE ÉDITION

TRIBAL SHOW

26-29 MAI 2016



ÉDITORIAL

"Douce poésie ! Le plus beau des arts ! Toi qui, suscitant en nous le pouvoir créateur, nous met tout proches de la divinité."

Guillaume Apollinaire

L'OCCASION ÉTAIT TROP BELLE. Celle de sortir des objets de leurs galeries et de les envisager dans un autre contexte. Le Bourgogne Tribal Show est né avant tout d'une envie commune de ses marchands fondateurs : l'envie de restituer le lien privilégié entre des exposants d'art tribal, des œuvres soigneusement choisies et le public dans un lieu qui, hors des grandes capitales et des rendez-vous urbains, n'en est pas moins un carrefour européen.

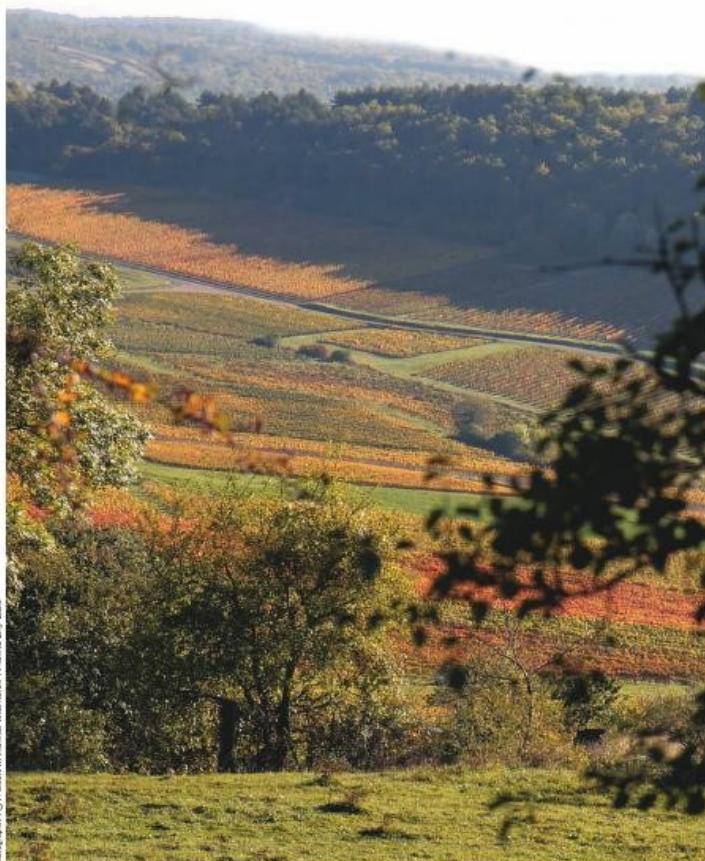
Mus par cette conviction issue d'une longue expérience et d'une réflexion sur l'évolution du paysage des foires internationales, Anthony Meyer, Bruno Frey, Jacques Lebrat et Laurent Dodier se sont naturellement tournés vers Bruno Mory, puis vers Delvoyeurs pour partager cette aventure. La philosophie et le lieu d'exposition de Bruno Mory témoignent de ce même désir de respiration, de parcimonie et d'intégrité, qui instaure le contact direct avec les visiteurs et les passionnés, dans l'écrin magnifique de ses granges aménagées de Besançeuil.

Le jeu est le suivant : décloisonner les espaces des marchands, accueillir le public de façon privilégiée, et renouer avec la valeur réelle des objets présentés, leur vie, leur parcours, leur histoire. Il est aussi celui d'amener des arts d'Afrique, d'Océanie, des Amériques, des arts indiens et islamiques au cœur de la campagne européenne, en province, en dehors des circuits établis. Dans cet esprit, Bruno Mory et Delvoyeurs, proposent une sélection d'œuvres d'artistes qui rentrent en dialogue avec la riche diversité des œuvres d'art tribal du monde entier.

L'Abbaye de Cluny, symbole de la chrétienté latine, site mondialement connu, nous a ouvert les portes de son Farinier. Les participants du Bourgogne Tribal Show nous y proposent une sélection exceptionnelle sur la thématique de la mort. Les arts premiers y résonnent dans un étonnant aller-retour historique, qui témoigne parfaitement de l'esprit de cette première édition du Bourgogne Tribal Show.

Davantage qu'un catalogue de foire, Delvoyeurs a préféré éditer pour l'occasion un journal, gratuit et bilingue, dans une volonté de diffusion internationale partagée avec les marchands participants. L'accent y est mis sur ce qui constitue l'âme de cette aventure : les rencontres, la vie des marchands et de leurs œuvres. Nous tenons à remercier chaleureusement Bruno Mory, les marchands fondateurs et tous les participants, ainsi que tous les partenaires et amis de cette première édition pour leur confiance et leur esprit d'ouverture qui reflètent intimement l'impulsion de cet événement, et sans qui cette aventure n'aurait jamais pu voir le jour.

DELVOYEURS



SOMMAIRE

- LAURENT DODIER & SERGE LE GUENNAN P. 2 •
- JÉRÔME CAUBEL / STÉPHANE BROSSET & OLIVIER LARROQUE P. 6 • STÉPHANE JACOB & PATRICK MESTDAGH P. 10 • BRUCE FLOCH, BRUNO FREY & ELISABETH VERHEY P. 14 • KAPIL JARIWALA & BRYAN REEVES P. 20 • DIDIER CLAES & PHILIPPE RATTON P. 24 • BRUNO MORY P. 28 • AMIS & PARTENAIRES P. 31 • ANTHONY JP MEYER, ALEXIS RENARD & FINETTE LEMAIRE P. 36 • ADRIAN SCHLAG & BEN HUNTER P. 42 • JACQUES LEBRAT & MICHAEL EVANS P. 46 • DELVOYEURS P. 50

EDITORIAL

"Oh sweet poetry! Most beautiful of arts! You, who summoning in us the creative power, brings us so close to the divinity."

Guillaume Apollinaire

THE OCCASION was too good to miss. A chance to pull objects out of their galleries and consider them in another context. The Bourgogne Tribal Show was born first and foremost out of a common desire of the merchants who founded it in the desire to recreate the privileged link between Tribal Art dealers, carefully selected works and the public in a place that, outside of the great capitals and the usual urban places of gatherings, would nonetheless be a European nexus.

Driven by this conviction born out of a long experience and thinking about the evolution of international fairs, Anthony Meyer, Bruno Frey, Jacques Lebrat and Laurent Dodier quite naturally sought out Bruno Mory, and then the Delvoyeurs, to share in this adventure. For the philosophy and the exhibit space of Bruno Mory bear witness to the same desire for oxygen, for a parsimony and for integrity, which create a direct contact with his visitors and with collectors, in the magnificent framework of his Besançeuil barns.

Here thus is the name of the game: to break down the barriers between the sellers' spaces, to greet the public in a privileged manner, and to renew with the real value of the objects shown, with their life, their destiny, their history. It is also to bring the arts of Africa, of Oceania, of the two Americas, as well as Indian and Islamic arts into the very heart of the European countryside, outside of a capital city and off the established art circuits. In this spirit, Bruno Mory and Delvoyeurs propose a selection of artists' works that begin to form a dialogue with the rich diversity of tribal artworks from around the world.

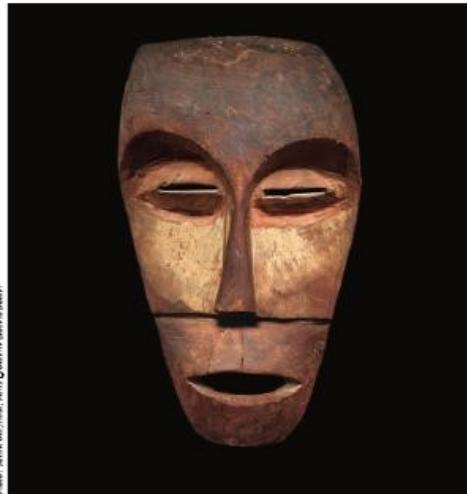
The Cluny Abbey, symbol of Latin Christianity, a site known worldwide, has opened to us its Farinier. The Bourgogne Tribal Show participants will offer us there an exceptional selection of object on the theme of death. There, primitive art will resonate in an astonishing historical back and forth, which will bear perfect witness to the spirit of this first edition of the Bourgogne Tribal Show.

Rather than the usual fair catalogue, Delvoyeurs has preferred to edit for this occasion a free and bilingual journal, out of a desire, shared with the participating merchants, to reach out internationally. The focus here will be on the very soul of this adventure: the meetings, the life of the different merchants and of their works. We would like to warmly thank Bruno Mory, the founding merchants and all the participants, as well as the partners and friends of this first edition for their trust and their spirit of openness which intimately reflect the impulsions behind this event, and without whom this adventure could never have seen the light of day.

DELVOYEURS

CEST AINSI QUE Laurent Dodier aime se définir. Assis dans un bistrot de la rue Médicis, il refuse la bière que je lui propose. Drôle, il a pourtant la réputation d'un bon vivant ! Avec un clin d'œil il me rassure : c'est pour mieux profiter de la Bourgogne ! Il revient juste de Maastricht, ravi et pas peu fier d'avoir été sélectionné pour la première fois dans ce haut lieu du culte de l'objet.

Le monde des objets, Laurent est tombé dedans dès son premier âge. Le grand-père était collectionneur. Il ratisseait large mais il avait de l'œil. Tombe sur un Gauguin, il ne l'a pas acheté – trop impressionnant ? – mais il s'est rattrapé sur un Séruzier dont la vente lui a permis de vivre une retraite confortable. Son fils devient marchand. Il ouvre une galerie à Avranches en 1961. Ses pères spirituels s'appellent Jean Roudillon et Olivier Le Corneur, associés au 206 boulevard Saint-Germain. Il collabore avec eux. Le petit Laurent, né en 1958, est élevé au diapason. Il reçoit des ushebti à Noël et un boeuf Apis en bronze pour ses douze ans ! À dix-huit ans, que faire ? Il commence des études de droit et va voir un commissaire-priseur qui l'engage comme manutentionnaire. Au fil du temps, il y prend du grade, envisage un moment une association puis renonce. Il quitte la charge à vingt-deux ans et réfléchit au futur. Ce sera un métier autour des objets, bien entendu, marchand plutôt que collectionneur, sans doute, car il voit un conflit d'intérêt majeur entre la fonction de marchand et l'état de collectionneur. En attendant, son père et Jean Roudillon (toujours lui) se retrouvent retenus malgré eux au Mexique. En ce temps-là, quel marchand de renom n'a pas passé un peu de temps à l'étranger derrière les barreaux ? Il faut rémunérer cette onéreuse privation relative de liberté et c'est Laurent qui finançera son père à partir de la galerie d'Avranches. Au retour de ce dernier, il s'installe aux Puces en 1981, où il apprend son métier de commerçant, vendant un peu de tout, c'est l'époque. Puis il revient à Avranches presque dix ans après et s'associe avec son père. À la retraite de celui-ci en 2000, Laurent prend deux décisions majeures : il fermera la galerie et se spécialisera dans l'art primitif.



Masque siti. République démocratique du Congo. Début XX^e siècle. Bois et polychromie rouge et blanche. H. 32 cm. Provenance: coll. Lépage. Bruxelles, 1905. Siti mask. Democratic Republic of the Congo. Early 20th century. Wood and red and white polychrome. H. 32 cm. Provenance: Lépage Collection. Brussels, 1905.

THIS IS HOW Laurent Dodier likes to define himself. Sitting at a table in a *café* in rue Médicis in Paris, he refuses the beer I just offered. Oh dear – is that the guy who has a reputation as a *bon vivant*? But he reassures me with a wink: it's to better enjoy the Burgundy! He has just come back from Maastricht, happy and very proud of having been selected for the first time to exhibit in this temple devoted to the cult of the object.

Laurent was bathed in the world of objects from a very young age. His grandfather was a collector. Not too picky, but with a keen eye. He once found a Gauguin but did not buy it (overawed?), but made up for it on a Séruzier, the sale of which ensured him a comfortable pension. His son became an art dealer and opened a gallery in 1961 in Avranches. His spiritual fathers were Jean Roudillon and Olivier Le Corneur, business associates at 206 boulevard Saint-Germain. He worked with them. Baby Laurent, born in 1958, grew up in this world. For Christmas he gets ushebti and for his 12th birthday, an Apis Bull bronze! And when he turns 18 – what next? He starts to study law and meets an auctioneer that hires him as a warehouseman. Over time, he rises in the company, considers a partnership but chooses not to go for it. He quits at 22 and thinks about his future. It will entail working with objects of course, but a dealer rather than a collector, probably because he sees a major conflict of interest between the function of a merchant and the status of a collector.

In the meantime, his dad and Jean Roudillon (him again) end up in jail in Mexico. Back in those days, which famous art dealer didn't spend time behind bars abroad? Some body has to make up for this onerous loss of liberty, and so Laurent supports his dad financially from the Avranches gallery. When his dad returns, in 1981, Laurent sets up shop at the Paris flea market where he learns his trade as a vendor, selling a little bit of everything, those are the times. He then goes back to Avranches – nearly 10 years later – to work with his dad. When he retires in 2000, Laurent takes two major decisions: he will close the gallery and specialise in Primitive Art.

He keeps at it. The Laurent Dodier we know today is a recognised authority and licensed expert in Tribal Art from Africa, Oceania, the Northwest coast of North America, as well as the pre-Colombian Americas. He exhibits at prestigious fairs – BRUNEAF, Parcours des mondes (11 times!) and Maastricht – and at some lesser-known ones (Bastille and Burgundy this year) because he

Il s'y tiendra. Le Laurent Dodier que nous connaissons aujourd'hui est un spécialiste reconnu et expert à gré des arts tribaux de l'Afrique, de l'Océanie et de la côte nord-ouest de l'Amérique du Nord, ainsi que de l'Amérique pré-colombienne, qu'il met en scène à l'occasion de salons, certains prestigieux (BRUNEAF, Parcours des mondes – onze fois ! –, Maastricht), d'autres moins (Bastille, Bourgogne cette année) car il aime guider les amateurs débutants. Ses présentations au Parcours des mondes, souvent thématiques, sont dans toutes les mémoires. Ah, la maternité yoruba de 2012...

Tel Jules Verne en son temps, Laurent n'est pas un aventurier. L'époque des collectes *in situ* est du reste révolue. Les objets lui parviennent au gré des successions, des rencontres, parfois des ventes publiques, telle cette volumineuse flèche faîtière kanak achetée à New York pour la moitié de son estimation. Il les choisit à l'instinct puis prend son temps pour valider son choix.

Passeur d'objets, marchand de rêves aussi. Son rôle est d'ouvrir les yeux des collectionneurs. Les objets qu'il leur présente ont perdu leur fonction d'objets rituels et acquièrent le statut d'œuvres d'art, mais sans leur fonction rituelle antérieure, ils ne seraient pas de réelles œuvres d'art tribal. C'est le propre de l'art primitif. Son rôle est aussi de protéger ses clients car « si on ne peut pas prouver qu'un objet est bon, on peut prouver qu'il est faux ».

JEAN-FRANÇOIS SCHMITT

Quel est le premier objet qui vous a marqué ?
Le premier objet qui m'a marqué est un masque wé, du pays Guéré. Il était accroché dans l'escalier chez mon grand-père et me faisait très peur : j'avais cinq ans !

J'étais tout à la fois fasciné et pas du tout rassuré. Je ne voulais pas emprunter seul cet escalier, je m'inventais des histoires de sorciers. C'était terrible mais, en même temps, je trouvais qu'il me protégeait. Cela dura des années. Un jour, il disparut. Curieusement il commença à me manquer. Je jetais un coup d'œil de temps en

temps en haut de l'escalier : plus rien ! J'étais triste. Puis un matin, il réapparut, mais ailleurs dans la maison, et socle ! Mon grand-père, qui voyait que quelque chose se passait, m'expliqua la signification de ce masque. Je pouvais comprendre maintenant : j'avais dix ans. Puis il me l'offrit pour mon anniversaire. Aujourd'hui je suppose qu'il est toujours aussi impressionnant pour mon fils qui a cinq ans et qui le voit dans notre escalier. Que lui restera-t-il de ce contact ? L'avenir nous le dira...

Temps en haut de l'escalier : plus rien ! J'étais triste. Puis un matin, il réapparut, mais ailleurs dans la maison, et socle ! Mon grand-père, qui voyait que quelque chose se passait, m'expliqua la signification de ce masque. Je pouvais comprendre maintenant : j'avais dix ans. Puis il me l'offrit pour mon anniversaire. Aujourd'hui je suppose qu'il est toujours aussi impressionnant pour mon fils qui a cinq ans et qui le voit dans notre escalier. Que lui restera-t-il de ce contact ? L'avenir nous le dira...

Vous faites partie des marchands fondateurs du Bourgogne Tribal Show. Quel est votre but en créant un nouvel événement consacré aux arts dits primitifs ?

Il s'est écoulé trois années entre l'idée d'organiser un salon en province et l'aboutissement du projet actuel. L'idée était d'offrir à l'art tribal un écrin différent. Il fallait redonner l'envie aux collectionneurs de flâner, de prendre leur temps, de discuter à bâton rompu au milieu des objets et dans un cadre convivial, loin des tumultes des salons des capitales, tout en gardant une exigence sans faille quant à la qualité des objets présentés.

Il fallait réunir une vingtaine de marchands pour que le projet soit viable : des marchands heureux de faire leur métier, avec l'envie de partager leurs émotions et leurs connaissances, des marchands désireux de passer un moment ensemble dans une ambiance conviviale, des marchands qui ne sont pas là uniquement pour des raisons pécuniaires mais qui veulent prendre le temps de vivre.

Dans notre quête, nous avons croisé Bruno Mory, et son invitation en Bourgogne, et les Delvoyeurs, magnifiques mousquetaires qui, s'il le faut, savent déplacer des montagnes.

Avec mes amis Anthony, Bruno et Jacques, nous avions trouvé ceux qui pourraient donner corps à ce projet. Le Bourgogne Tribal Show était en gestation, une année encore et c'est en ce beau mois de mai 2016 que l'art tribal prend un nouveau départ dans cette Bourgogne enivrante. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



LAURENT DODIER

enjoys acting as a guide for budding art lovers. His presentations, often theme-based, at Parcours des mondes are remembered by many... Ah, the Yoruba maternity of 2012!

Like Jules Verne in his time, Laurent is not an adventurer. The era of sourcing objects *in situ* is a thing of the past. Objects come to him via different routes: inheritance, meeting people, and sometimes public auctions, like the hefty Kanak rooftop arrow bought in New York for half of its estimated value. When he chooses objects he goes on instinct – and then takes time to validate those choices.

A transmitter of objects, a merchant of dreams. His role is to open collectors' eyes. The objects he presents to them have lost their ritual function and acquired the status of works of art – but without their initial functions, these would not be authentic tribal works of art. That is the essence of primitive art. His role is also to protect his clients because "if you cannot prove an object's worth, you can prove that it's a fake".

JEAN-FRANÇOIS SCHMITT

What is the first object which really impressed you?

The first object which left its mark on me is a Guere We mask. It hung on the wall of my grandfather's stairway and really scared me: I was five years old! I was both terrified and fascinated. I did not want to be left alone in the stairs, I invented witch doctor stories. It was terrible but, at the same time, I felt like some kind of protection. This lasted years.

One day, it disappeared. Strangely enough, I began to miss it. From time to time I would look up the stairs. It was gone. I was sad. Then one morning it reappeared but in another corner of the house and perched on top of a pedestal! My grandfather, who had noticed something was going on, explained to me the meaning of this mask. Now I could understand. I was 10. Then he gave it to me for my birthday. Today, I suppose it is still as impressive to my five-year-old son who sees it in our stairway. Will it leave its mark on him as well? Future will tell.



Muneca chancay, côté centrale du Pérou. Entre 1300 et 1400 après J.C. Terre cuite au décor noir-blanc. H. 64 cm. Chancay mummy. Central coast of Peru. Between 14th and 15th century. Negro-blanc terra cotta. H. 64 cm.

Question to Laurent Dodier : You are one of the merchants at the origin of the Bourgogne Tribal Show. What was your objective in creating this new event dedicated to the so-called primitive art?

It took three years for the idea of organising a show in the provinces to come to fruition. We wanted to present Tribal Art in a new setting. We felt we had to give collectors the pleasure to wander about, take their time, have casual chats amid the objects in friendly surroundings far from the tumult of the capital cities, whilst providing the same degree of quality standards.

We needed to gather around twenty professionals to make this project financially viable: merchants happy to do their job, to share their emotions and their knowledge, keen to spend time together in a friendly ambience and not only for the money. During our quest, we fell upon Bruno Mory who invited us in Burgundy and the Delvoyeurs, the magnificent musketeers who can move mountains.

My friends Anthony, Bruno and Jacques and I had found the partners who could give life to this project. The Bourgogne Tribal Show was in process. Another year later, the beautiful month of May 2016 will see the fresh start of Tribal Art in sublime Burgundy. *

INTERVIEW BY DELVOYEURS

SERGE LE GUENNAN me reçoit dans son atelier de la rue Visconti avec la bonhomie et l'assurance tranquille de celui qui a beaucoup vécu et vécu. Son aventure commence dans les années 1970. Après des études de chinois et d'indonésien aux langues O, il découvre en 1972 la Chine en proie à la Révolution culturelle et l'archipel indonésien. À cette époque, l'Indonésie est méconnue du marché français, plus familier des objets en provenance de l'Afrique de l'Ouest. Pour un jeune débutant en mal de capitaux, l'archipel est une cible inespérée et fourmillante des micro-cultures et leurs propres canons sculpturaux. Il commence à y travailler en 1977 au cours de nombreux voyages, longs périodes aventureuses de 4 à 6 semaines, où il ramène des objets, tels les premiers masques sortis de Timor en 1978-1979. En Chine, il achète de l'archéologie et des objets des minorités.

A Paris, c'est dans un grand appartement qu'il accueille collectionneurs et marchands. Ses affaires partent en flèche. Schöffel, Duperrier, Monbrizon, Barbier deviennent ses clients et amis. Serge Le Guennan est reconnu comme un spécialiste de l'Indonésie. En 1992, le couple décide de changer de vie et s'installe à la campagne. Serge s'y adouce (premier scoop) aux plaisirs de la fauconnerie (!) tout en maintenant un contact annuel avec l'archipel. Dix ans après, c'est le retour au monde réel, l'installation de sa galerie rue Visconti. La Chine est devenue chère et ses objets rares. Il reprend ses voyages en Indonésie et étend son domaine d'intervention à l'art tribal des Philippines et des Nagas du nord-est de l'Inde.

Le métier de défricheur n'est pas sans risques physiques ni financiers. Serge Le Guennan raconte une anecdote qui lui a coûté cher : vers 1986, une guerre souterraine en Irian Jaya, Nouvelle-

Guinée occidentale province de l'Indonésie, oppose les tribus et l'armée gouvernementale. À Jayapura, la capitale, il faut négocier avec les militaires pour obtenir un laissez-passer. Après une bataille fructueuse et de nombreuses acquisitions, il poursuit sa route vers Bali et Surabaya. Quelques mois plus tard, au moment de revenir pour organiser l'expédition de ses achats vers l'Europe, il réalise qu'il a oublié de rendre son laissez-passer à la sortie et comprend qu'il est devenu pour les militaires un espion à la solde du gouvernement australien. Pas question de remettre les pieds en Irian Jaya. Ses grands objets sont restés sur place...

Qu'en retient-il de cette longue carrière ? Essentiellement le plaisir de la chasse, de la découverte, et leur corollaire, de se faire une grammaire de styles à partir de rien. La qualité des objets est une notion qu'il partage avec ses vendeurs. Les Bataks, notamment, font fort bien la différence entre les beaux objets et les autres et les négoient à l'avantage. Peut-on encore découvrir des pièces oubliées ? Peut-être à Bornéo... Mais il a le souvenir vivace de pierres batak dans un endroit abandonné. L'Indonésie a ceci de particulier qu'elle est une mosaïque de microcultures qui ont donc relativement peu produit. Les beaux objets, surtout là, sont donc rares.

Et maintenant ? La passion et l'émotion sont toujours là. On se souvient de sa superbe exposition de cuillères au Parcours des mondes 2012, fruit d'années de travail. Serge Le Guennan est toujours sur le pont. Second scoop : il prépare pour « bientôt » une exposition sur l'or de l'archipel indonésien et de l'Afrique occidentale. Le virus et la gnaque ne font qu'un.

JEAN-FRANÇOIS SCHMITT

Quel est le premier objet qui vous a marqué ?

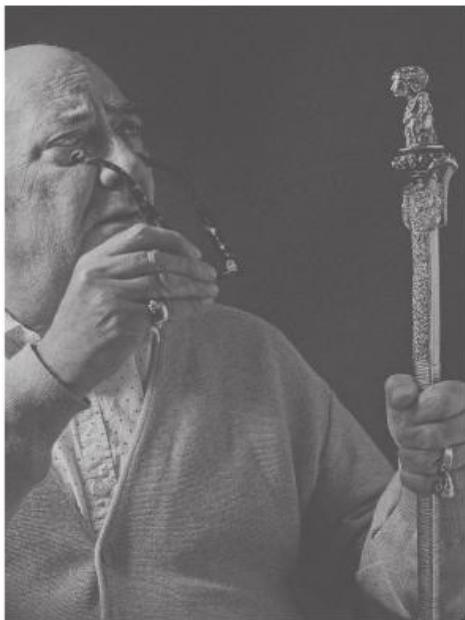
Comme beaucoup d'enfants de ma génération, j'ai souvent passé mes dimanches dans les musées de la capitale. Mes favoris étaient Le Louvre et le musée de l'Homme. Je me souviens parfaitement de ces visites dominicales au Trocadéro et de la station prolongée que je faisais devant le moulage de la Vénus Hottentote, ébahis que j'étais par son gigantesque cul. Dans une autre salle, une grande vitrine, chichement éclairée à la demande, abritait ce magnifique siège taino (aujourd'hui exposé au pavillon des sessions). J'étais fasciné par la puissance sauvage de ce visage-là, la courbe parfaite du long dossier, l'ambiguité morphologique de l'objet, mi-homme mi-bête.

A travers lui, la vie, la mort, l'extase, s'exprime de manière absolue et flamboyante. Ces rencontres qui datent de l'enfance, furent sans doute le ferment de mon futur métier de marchand d'art primitif et de mon goût prononcé pour les courbes et contrecourbes du corps féminin.

Pourquoi participez-vous au Bourgogne Tribal Show ?

L'idée de délocaliser un salon d'art tribal en milieu rural est un challenge qui mérite d'être tenté. En ces temps difficiles et plutôt moroses, un peu de soleil, de verdure et de bonne humeur peuvent être des facteurs de réussite. Alors, levons nos verres au succès de cette nouvelle aventure ! *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



LE GUENNAN

SERGE LE GUENNAN welcomes me into his lair, rue Visconti in Paris; he exudes the self-assurance and kindness of someone who has lived an eventful life. His journey began in the 1970s. After studying Chinese and Indonesian at the Inalco in Paris, he discovers China – immersed in its Cultural Revolution – and the Indonesian Archipelago in 1972. In those days, Indonesia was not on the radar of the French market, which is more accustomed to objects from Western Africa. For a young pioneer with limited funds, the Archipelago is a godsend, host to a multitude of microcultures with their own sculptural codes. He started working in the region in 1977: numerous trips, long and arduous expeditions of four to six weeks from which he brought back objects, such as the first masks to leave Timor, between 1978 and 1979. In China, he bought archaeological artefacts and objects from ethnic minorities.

Back in Paris, he welcomed collectors and merchants in a large flat. His business took off at warp speed. Schöffel, Duperrier, Monbrizon, Barbier all became his clients and friends. Serge Le Guennan is the recognised expert on Indonesia. In 1992, he decided with his partner to change lifestyle and moved to the countryside. There Serge discovered falconry (first scoop), while keeping a link to the Archipelago, travelling there once a year. Ten years later, it is time to go back to the real world; he set up his gallery in Paris, at the rue Visconti. China became expensive and its objects hard to find. He returned to Indonesia and discovered the Tribal Art of the Philippines, as well as the Nagas from North-East India.

Being a pioneer comes at a cost, both physical and financial. Serge Le Guennan recalls an episode that cost him dearly. Around 1986, a covert war in Irian Jaya, Western New Guinea, a province of Indonesia, breaks out between some tribes and the national army. In the capital, Jayapura, he needs to negotiate with the army to obtain a travelling pass. Following a trip and numerous acquisitions, he decides to continue towards Bali and Surabaya. Several months later, when the time comes to go back and organise shipment back to Europe of what he has bought, he realises he forgot to return his travel pass when he left Western New Guinea. Consequently, he has become, in the eyes of the Indonesian army, a spy working for the Australian government. Impossible for him to go back to Irian Jaya and so, the large objects initially bought have to be left behind...

*Pipe anthropomorphe oimbundu. Au gala. Début xx^e siècle. Bois, cuivre et fer. L. 18 cm.
Oimbundu anthropomorphic pipe. At gala. Early 20th century. Wood, copper and iron. L. 18 cm.*

What stands out for him from his long career? The pleasure of hunting, discovering and their corollary, which is to build his grammar of different styles from scratch. The quality of his objects is something he shares with his buyers. The Bataks, in particular, pick out the beautiful objects from the rest and negotiate those at a good price. Can forgotten pieces be rediscovered? In Borneo maybe... He remembers vividly some Batak stones he came across in an abandoned area. Indonesia is a mosaic of microcultures whose output is limited. Beautiful objects from this part of the world are therefore very rare.

And what now? His passion and joy are still intact. Who does not recall his unbelievable spoon exhibition at Parcours des mondes in 2012, the result of years of hard work. And he's still hard at work. And the second scoop? He is preparing an exhibition on gold from the Indonesian Archipelago and Western Africa. He still has the bug and the drive to keep going.

JEAN-FRANÇOIS SCHMITT

What is the first object which really impressed you?

As many children from my generation, I often spent my Sundays in Paris museums. My favourite ones were Le Louvre and the musée de l'Homme. I perfectly remember these Sundays trips to the Trocadéro and the long pauses in front of the moulding of the Hottentote Venus. Her gigantic aissle astounded me. In another room, frugally lit up on demand, there was this magnificent Taino chair (nowadays exhibited in the Pavillon des sessions). The wild power of this face, the perfect curve of the back, the object's morphologic ambiguity – half-man, half-beast – fascinated me.

Through this object, life, death, ecstasy expressed themselves in an absolute and flamboyant way. These childhood encounters probably were the ferment of my will to become a Tribal Art dealer and of my pronounced taste for the curves and counter-curves of the female body.

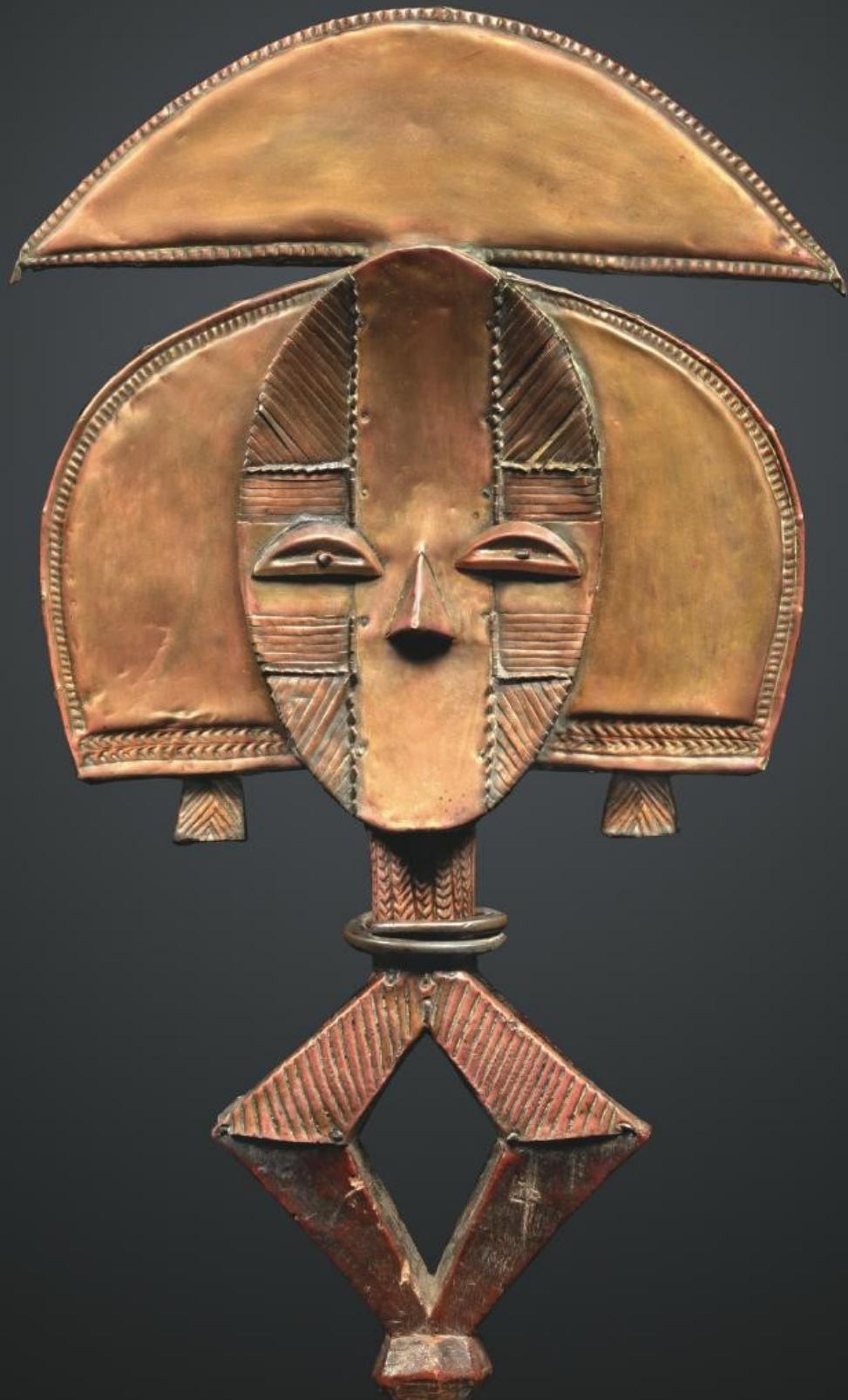
Why are you taking part in the Bourgogne Tribal Show?

The very idea of relocating a Tribal Art fair in the countryside is a challenge worth taking up. In those difficult and rather morose times, a bit of sun, of greenery and of good mood can be a success factor. So, let's rise our glasses to the success of this new adventure! *

INTERVIEW BY DELVOYEURS



*Petit masque pendentif ou coulède. Côte d'Ivoire. Début xx^e siècle. Or finâché. H. 5 cm.
Small beaded pendant mask. Ivory Coast. Early 20th century. Petits gold. H. 5 cm.*



Galerie Laurent Dodier

Reliquary figure, Obamba, Keta People, Haut (Upper)-Ogooué Province, Gabon. Late 19th century. Thick wooden board layered with decorated copper leaves and brass strips. H. 55 cm.



Galerie SL

Effigie d'ancêtre. Tareja, îles Célèbes, Indonésie. XX^e siècle. Bois de Jacquier. H. 137 cm.
Ancestor effigy. Tareja People, Celebes Islands, Indonesia. 20th century. Jack wood. H. 137 cm.

Quand êtes-vous tombé dans le chaudron des arts premiers ?

STÉPHANE BROSSET. Mes premiers contacts avec les pièces africaines se sont faits au travers des arts traditionnels. À la fin des années 1980, je travaillais pour le tour opérateur Voyageurs du monde et je faisais partie d'une équipe d'acheteurs de pièces d'artisanat. Nous étions ainsi envoyés en Afrique afin de nous procurer des objets utilitaires, des tabourets, des lits ou encore des vanneries. Nous devions pour cela négocier avec le chef mais aussi les sculpteurs sur bois et les forgerons du village.

JÉRÔME CAUBEL. Je me suis spécialisé dans le domaine de l'art tribal sur le tard. En effet, j'ai tout d'abord été marchand d'antiquités, puis il y a une dizaine d'années environ, au hasard de mes rencontres et des objets que je découvrais, je me suis intéressé aux arts premiers. J'ai alors commencé à faire des recherches et à me former afin de me spécialiser dans ce domaine.

Dans votre enfance, étiez-vous déjà en relation avec les arts premiers ?

STÉPHANE BROSSET. Mon père fit sa carrière professionnelle en Afrique au début des années 1950. Il travaillait à la C.F.A.O. (Compagnie française d'Afrique occidentale), une entreprise de distribution spécialisée dans l'automobile et le secteur pharmaceutique. Ainsi, lorsque j'étais enfant, il y avait dans la maison autour de moi des pièces d'art africain et adolescent déjà j'ai commencé à vendre des objets.

JÉRÔME CAUBEL. Durant mon enfance, je n'ai pas eu de contact particulier avec l'art tribal sauf avec une statue colonne de la collection Ferrari de Lasalle que je possède toujours, et mes quelques visites à l'ancien M.A.O. (Musée national des Arts d'Afrique et d'Océanie) à deux pas de chez nous.

Quel a été votre premier objet coup de cœur ?

STÉPHANE BROSSET. Le premier objet dont je me souviens en particulier est une paire de cannes homme-femme de Tanzanie. Avec leurs têtes rondes, leurs longs bras et leurs jambes qui n'en finissent pas, ces objets appartiennent aux pièces dites de style ancien. Je suis admiratif de l'élegance, de la légèreté et de la présence inoubliable de ces objets de l'éthnie Nyamwezi.

JÉRÔME CAUBEL. Je ne parlerais pas d'un objet en particulier mais plutôt d'une collection d'objets africains. C'était dans les années

2010, juste à côté d'Uzès, j'ai découvert un ensemble d'une quinzaine de pièces dont j'ai pu faire petit à petit l'acquisition. Achetées à Paris par un collectionneur dans les années 1960, ces objets témoignaient parfaitement du goût de cette époque avec, par exemple, des statues baoulé ou des masques dan.

Il y a-t-il un objet que vous souhaitez découvrir ou vendre en particulier ?

STÉPHANE BROSSET. J'ai toujours rêvé de découvrir un jour un roi chasseur tchokwé d'une quarantaine de centimètres. Ces pièces sont de puissantes figures de pouvoir, d'autant plus lorsqu'il s'agit de la représentation du héros Chibinda Ilunga. Je trouve que ces objets du Zaïre dégagent une vraie présence. Ce sont des pièces rares sur le marché et à fortiori lorsqu'elles sont de grande taille.

JÉRÔME CAUBEL. Je ne cherche pas une pièce en particulier sur le plan de la forme ou du style. Dans la relation qui s'établit avec les objets, je retiendrais davantage le moment de la première découverte d'un objet. Parfois il s'agit aussi de la rencontre avec le propriétaire, son histoire avec l'objet. Mon goût m'entraîne plutôt vers les pièces ethnographiques mais également vers les objets forts, très structurés, parfois avec un style plutôt archaïque. Leur première qualité est rarement leur valeur commerciale.

Quelles sont les figures dans ce domaine qui vous ont inspiré ?

STÉPHANE BROSSET. Mes souvenirs concernant certaines figures des arts premiers remontent aux années 1990. Dans le quartier de Saint-Germain-des-Prés, j'ai pu rencontrer certains marchands. Mais je souhaite surtout rendre hommage à André Fourquet. Un ami marchand nous a présentés et j'ai pu ainsi me rendre dans son appartement-musée dans lequel la puissance des objets s'était imprégnée dans les murs. André Fourquet m'a beaucoup inspiré. Je me souviens de son calme et de ses mots justes et je dirais enfin qu'il n'était pas avare de bons conseils.

JÉRÔME CAUBEL. Dans les différentes rencontres qui ont participé à ma formation, je retiendrais un nom en particulier, celui d'Eugène Betra, sociétaire à Paris dans les années 1990. Il a influencé la génération actuelle de socleurs et a également participé à de nombreuses scénographies pour le musée Dapper, ou la collection Durand-Dessert lors d'un Parcours des mondes. Cet amoureux des

objets sait parfaitement s'effacer pour mettre en valeur les pièces sur lesquelles il intervient. Une personne qui m'a beaucoup appris sur les objets.

Le Bourgogne Tribal Show est votre première participation à une foire, pourquoi souhaitez-vous participer à cet événement ?

STÉPHANE BROSSET. Pour ma première participation à un salon, j'ai choisi le Bourgogne Tribal Show car je pense que les objets ont besoin de sortir des grandes villes, de bouger, de voir du monde. C'est en effet comme cela qu'ils se remettent à vivre et à parler d'eux-mêmes. C'est une très belle initiative de marchands ouverts sur l'avenir qui sans doute perdurera.

JÉRÔME CAUBEL. Je vais régulièrement en tant que visiteur sur des salons comme BRUNEAU ou encore le Parcours des mondes mais avec le Bourgogne Tribal Show, il s'agit en effet de ma première participation à une foire internationale. Je suis très heureux de participer à cet événement qui regroupe de nombreux marchands que j'apprécie. De plus, pour cette première édition, le lieu qui a été choisi, la galerie de Bruno Mory me plaît beaucoup. *

PROPOS RECUEILLIS PAR SYLVIE CIOCHETTO



JÉRÔME CAUBEL BROSSET

When did you fall into the cauldron of Primitive Art ?

STÉPHANE BROSSET. My first contact with African pieces happened via traditional art. At the end of the Eighties, I was working for the tour operator Voyageurs du monde, and was part of a team of buyers purchasing craftwork. We were sent to Africa to buy everyday objects like stools, beds and wickerwork, and had to negotiate with the villages' chiefs, wood sculptors and blacksmiths.

JÉRÔME CAUBEL. I specialised in Tribal Art late in life. I first started as an antique dealer and then, about 10 years ago, through chance encounters and objects that I discovered, I developed an interest in Primitive Art, which is when I started to research and train myself in order to specialise in this field.

Were you in contact with Primitive Art during your childhood ?

STÉPHANE BROSSET. In the Fifties, my dad worked for the CFAO (French Trading company for Western Africa) in Africa, a distribution company specialising in the automobile and pharmaceutical sectors. So, as a child, I was surrounded by pieces of African art in our home, and as an adolescent, I had already started selling objects.

JÉRÔME CAUBEL. I did not have a direct contact with Tribal Art during my childhood, apart from possibly one piece of colonial art that was in our house. It is only later, in Paris, that I discovered art from Oceania and Africa, by visiting the former MAAO museum (National Museum of African and Oceanic Art).

On which object did you have your first crush ?

STÉPHANE BROSSET. The first object I remember is a pair of male-female canes from Tanzania. With their round heads, long arms and endless legs, these objects are associated with the ancient style. I admire the elegance, lightness and unforgettable presence of these objects from the Nyamwezi.

JÉRÔME CAUBEL. I would not talk of a specific object, but more of a collection of African objects. In 2010, near Uzès, I discovered an ensemble of approximately 15 objects that I was able to purchase over time. Bought by a collector in Paris in the Sixties, these objects are a true testament to taste back then including, for example, some Baoulé statues or Dan masks.

Is there one object that you would particularly like to find or sell ?

STÉPHANE BROSSET. I've always dreamed of coming across a Chokwe hunter king, about one foot high. These are powerful figures, even more so when they represent the hero Chibinda Ilunga. I find that these pieces from Zaire exude real presence. They are rare to find, especially the taller ones.

JÉRÔME CAUBEL. I'm not looking for a particular piece based on shape or style. In my relationship with objects, it's more the first moment of discovery that I recall. Sometimes, it can also be about the encounter with the owner, the collector, or the family of a deceased collector. I feel more drawn to ethnographic pieces, as well as strong, very structured objects, those that might be rather archaic in style and therefore not very commercial.

Are there any particular people from this world by whom you've been inspired ?

STÉPHANE BROSSET. My memories of certain personalities within the world of Primitive Art goes back to the Nineties. I met several merchants in Saint-Germain-des-Prés. But above all I would like to pay homage to André Fourquet. We were introduced by a merchant friend and I've had the pleasure of visiting his flat-museum; in there, the sheer power of the objects permeated the walls. André Fourquet was such an inspiration. I remember his calm and his ability to choose the right words, and also, he was never short of good advice...



Statue Nkaka. Nigéria. Bois.
Nkaka statue. Nigeria. Wood.



Statue Lubia. République démocratique du Congo. Bois. Ex coll. Gérard Heath.
Lubia statue. Democratic Republic of the Congo. Wood. Ex Gérard Heath Collection.

JÉRÔME CAUBEL. In the various encounters I've had that contributed to my development, I can think of one name in particular, Eugène Betra. Back in the Nineties in Paris, he was THE stand artist of the moment. A lover of objects, he had the knack of becoming invisible in order to put the pieces he worked with into the spotlight. He trained today's generation of stand artists, and he also took part in staging at the Durand-Dessert gallery during an edition of Parcours des mondes. I learnt a great deal being around him as he knew so many people – merchants, gallery owners, experts, but also collectors.

The Bourgogne Tribal Show is your first fair as an exhibitor. What made you want to be part of this event ?

STÉPHANE BROSSET. I chose the Bourgogne Tribal Show as the first fair where I would exhibit because I do believe that objects need to get out of big cities, to travel and meet a different public. It is through this process that they come to life again and speak for themselves. It is such a great initiative driven by merchants that are looking to the future, and I think it will persist.

JÉRÔME CAUBEL. I regularly attend fairs such as BRUNEAU or Parcours des mondes but with the Bourgogne Tribal Show, it is indeed the first time that I'll take part in an international event in the country. I am very happy to take part in an event that brings together numerous merchants that I really appreciate. What's more, the farm in Besançon used for this event is simply stunning. *

INTERVIEW BY SYLVIE CIOCHETTO

Quand êtes-vous tombé dans le chaudron des arts premiers ?

À la fin de mes études, j'avais vingt et un ans et je venais de finir ma maturité en audiovisuel avec une dernière année à Barcelone. Je rêvais d'aventure et de bout du monde. J'ai postulé pour un départ en coopération pour éviter le service militaire et c'est ainsi que je suis parti au Burundi pour former des réalisateurs. À l'époque, Bujumbura était la base des marchands congolais en Afrique centrale, d'où ils探索ait l'est du Zaïre, la Tanzanie, la Zambie et plus tard le Sud Soudan. J'ai commencé à acheter des objets et j'ai entendu parler des quelques marchands étrangers qui arrivaient de temps en temps, c'était en 1991. Il y avait déjà Darteville, Dufour et un Américain, Willis je crois. Ce fut une révélation, je n'avais jamais imaginé que ce type de métier puisse exister, et c'est à cette époque que j'ai décidé que je serai marchand. Ensuite, de 1991 à 1993, j'ai réalisé mes premières expéditions, puis en 1994, je suis rentré à Paris. Le plus difficile restait à venir : il fallait me faire une place dans le marché parisien. J'avais également tout à apprendre, donc je lisais énormément et je chinai sur des brocantes pour revendre aux marchands de Saint-Germain-des-Prés. De 1994 à 1999, j'ai travaillé comme acheteur en Afrique pour un tour opérateur qui avait monté une galerie. Je faisais d'abord des recherches pour identifier les zones où je pouvais trouver des cultures traditionnelles encore vivantes, puis je partais pendant un mois et je sillonnais le pays. J'ai exploré comme ça toute l'Afrique de l'Ouest, puis le Cameroun, l'Éthiopie, l'Afrique de l'Est et jusqu'à Madagascar... C'était des conditions révélées car ce genre d'expédition coûtaient cher à monter, et si aujourd'hui je ne voyage presque plus en Afrique, ces années étaient formidables.

Quel a été votre premier objet coup de cœur ?

Je me souviens à mes débuts d'une pièce en particulier car elle était très impressionnante mais aussi très onéreuse pour mon porte-monnaie de l'époque. J'étais déjà à Nîmes, nous sommes vers 2001-2002. Il s'agit d'un grand chandelier en fer de Madagascar qui mesure presque un mètre cinquante. Rapporté très tôt par un



J'ai trouvé cette grande figure Ibo d'Afghan. C'est Alain Weill qui m'a acheté cette pièce. À côté de la statue Ibo, vous pouvez voir mon fils qui n'a que trois ans à l'époque. Aujourd'hui, à dix-neuf ans, en parallèle de ses études, il vit toujours lors des foires et des salons.

I found this Ibo figure in Afghanistan. Alain Weill bought this piece from me. Next to the Ibo statue, you can see my son, only three at the time. Nowadays, he's 19, and in parallel to his studies, he comes and helps me on fairs and salons.

When did you fall into the cauldron of Primitive Art ?
I was 21 when I finished my studies with a BA in Audio-visual Studies with a final year in Barcelona. I was dreaming of adventure on the far side of the world and applied for a cooperation project to avoid doing military service, which is how I left for Burundi to train directors. In those days, Bujumbura was the base from which the Congolese merchants in Central Africa would explore Zaïre, Tanzania, Zambia and later, South Sudan. I started to buy objects and heard about those rare foreign merchants that would come from time to time. This was in 1991. In those days, there were already some names – Darteville, Dufour and an American, Willis, I believe. This was a revelation as I didn't think such jobs existed, and this is when I decided I would become a merchant. From 1991 to 1993, I did my first expeditions and then came back to Paris in 1994. The hardest part was ahead of me as I had to carve out my space in the Parisian marketplace. I also had to learn everything so I read avidly and went to the flea markets in order to sell back those same pieces to the merchants in Saint-Germain-des-Prés. From 1994 to 1999, I worked in Africa as a buyer for a travel operator that was starting a gallery. I would first research the areas where I could still find

missionnaire, il comporte un riche décor avec des représentations de zébus. J'ai du me séparer de cet objet et je l'ai vendu à un marchand qui l'a gardé dans sa collection personnelle. Aujourd'hui, je sais qu'il s'agit peut-être d'une pièce qui viendrait du palais de la reine de Madagascar, Ranavalona I^e. Cet objet a été publié très récemment dans l'ouvrage de Bertrand Goy sur Madagascar.

Y-a-t-il des figures dans ce domaine qui vous ont inspiré, d'autres galeristes, des experts, des historiens de l'art ?

Au cours de ma formation et de ma carrière, plusieurs personnalités ont exercé sur moi une véritable influence. Tout abord, lors de ma formation en Afrique, à Bujumbura, je me souviens en particulier de Pierre Darteville. À l'époque, pour percer ses secrets, je m'étais même fait passer pour un journaliste pour l'interviewer... Puis à mon retour à Paris, le premier à qui j'ai montré mes objets était Johann Levy. C'est lui qui m'a convaincu en 2005 de participer pour la première fois au Parcours des mondes. D'autres rencontres m'ont marqué avec Stéphane Mangin de l'ancienne galerie Vérité et encore Alain Bovis. Enfin, je veux rendre hommage à ceux qui nous ont quittés comme Maine-Durieux ou encore Gérard Whal-Boyer. Ce marchand d'antiquités classiques était également un collectionneur passionné au savoir encyclopédique. Grand voyageur, il s'intéressait à l'art tribal mais aussi à l'archéologie ou aux arts d'Asie. Sa douce folie me manque.

Vous avez tout d'abord travaillé à Paris sur rendez-vous de 1993 à 2000 et ensuite en 2001 vous avez quitté Paris pour Nîmes afin d'y ouvrir une galerie, pour quelles raisons ?

Je ne suis pas parisien, mais au début de mon parcours professionnel, l'endroit obligatoire où il fallait être pour le domaine des arts premiers c'était évidemment Paris. Puis après la naissance de mon

fils, nous avons décidé avec mon épouse de nous établir dans le sud. Le choix de Nîmes venait de la présence du soleil mais aussi de mon goût pour les corridas. Je ne regrette pas cette décision même si les choses ont été au début un peu compliquées car il s'agissait de se faire une place dans un nouveau marché et de partir à la conquête d'autres collectionneurs.

Y-a-t-il des différences entre être marchand en art africain à Paris et être galeriste en art africain en province ?

Il y a en effet de nombreuses différences. En province, les collectionneurs sont moins nombreux et il y a moins de passage, mon activité est par conséquent d'avantage centrée sur la recherche de pièces. Pour Nîmes et ses environs, je travaille avec des antiquaires locaux qui me signalent les pièces d'art tribal qu'ils peuvent trouver lorsqu'ils font des adresses. Le Grand Sud est une région où se sont installés de nombreux administrateurs coloniaux qui ont vécu en Afrique, ce qui me permet de découvrir des objets qui ont été ramenés très tôt en France. Depuis mon installation à Nîmes et l'ouverture de ma galerie, je travaille uniquement sur rendez-vous et en parallèle, je continue à participer à différents salons comme le Parcours des mondes et BRUNEAf.

Pourquoi souhaitez-vous participer au Bourgogne Tribal Show ?

Je connais les quatre marchands fondateurs de ce nouveau salon depuis de nombreuses années et lorsque qu'ils ont décidé de lancer le Bourgogne Tribal Show et qu'ils ont trouvé ce très beau lieu près de Mâcon, dans lequel nous serons tous réunis, j'ai aussitôt décidé de participer à cette nouvelle aventure. Seront présents sur cette foire de nombreux marchands qui, comme moi, travaillent en province et ce sera l'occasion de montrer qu'outre les deux grands marchés des arts premiers que sont Paris et Bruxelles, la province a également le droit de cité dans cette spécialité.

PROPOS RECUEILLIS PAR SYLVIE CIOCHETTO



OLIVIER LARROQUE

living traditional cultures and then, I would go off for a month, travelling the width and breadth of the country. This is how I explored West Africa, then Cameroun, Ethiopia, Eastern Africa down to Madagascar...

These were fantastic working conditions as such expeditions are very costly to set-up and, even if today I travel very rarely to Africa, those were fantastic years.

On which object did you have your first crush ?

When I started working, I remember one piece in particular because it was very impressive and a big drag on my wallet back then. I was already in Nîmes, so it was around 2001-2002. It was a very large iron chandelier from Madagascar, just under 5 feet high. It was brought back to Europe by a missionary and was richly ornate with depictions of zebras. I had to let it go and the buyer, a merchant, kept it for his private collection. Today I know that it likely came from the palace of the Queen of Madagascar, Ranavalona the First. This object was recently published in a book on Madagascar by Bertrand Goy.

Have you been inspired by certain gallery owners, experts or art historians ?

During my training and career, several people have had a real influence on me. First, while learning in Africa in Bujumbura, Pierre Darteville really stands out. Back in those days, and in order to discover his secrets, I even claimed to be a journalist so that I could interview him... And when I came back to Paris, the first person to whom I showed my objects was Johann Levy. He is the one in 2005 who convinced me to take part for the first time in Parcours des mondes. Other encounters also left their mark, such as with Stéphane Mangin from the then gallery Vérité, and Alain Bovis. Finally, I want to pay homage to those that have left us such as Maine-Durieux and also Gérard Whal-Boyer who died two years ago. This antiquities dealer of classic art was also a passionate collector with an encyclopedic knowledge. An avid traveller, he was also interested in Tribal Art, archaeology and Asian art. I miss his sweet folly.



Je trouvai ce plateau de divination yoruba dans la région nîmoise. J'en ai le privilège de le vendre au musée du Quai Branly où il est aujourd'hui exposé sur le plateau des collections permanentes.

I found this Yoruba divination tray in the Nîmes region. I was fortunate enough to sell it to the Quai Branly Museum, where you can now see it on the permanent collection floor.

From 1993-2000 you started working in Paris by appointment, and then in 2001 you left Paris for Nîmes to open your gallery. What was the reason ?

I am not Parisian, but when I started working, the only place where one had to be to work in the domain of Tribal Art was Paris. Then, after the birth of my son, my wife and I decided to move south. We chose Nîmes because of the weather, but also because of my love of bull fighting. I don't regret taking this decision even if at first, things were a bit complicated as it was about carving my space in a new market place, as well as winning over new collectors.

Are there differences between a merchant of African Art in Paris and a gallery owner of African Art in the country ?

There are indeed many differences. There are less collectors and less passing traffic in the country, which means that I am more focused on finding pieces. For Nîmes and its surroundings, I work with local antique dealers that contact me when they come across Tribal pieces when they scout certain houses. A large number of colonial administrators that lived in Africa moved back to Southern France, which allowed me to discover some pieces that were brought back to France quite early. Since I moved to Nîmes and opened my gallery, I only work by appointment and in parallel, I continue to take part in different shows such as Parcours des mondes and BRUNEAf.

Why did you want to take part in the Bourgogne Tribal Show ?
I have known the four founding merchants of this fair for a long time, and when they decided to launch the Bourgogne Tribal Show and found this beautiful place near Mâcon, where we'll all be together, I immediately decided to embark on this new adventure. There will be a lot of merchants like myself that work outside the big cities, so this will be the opportunity to show that, aside from the two main Tribal Art markets – Paris and Brussels – the country has a lot to offer in this specialised area.

INTERVIEW BY SYLVIE CIOCHETTO



Jérôme Caubel & Stéphane Brosset
Appuie-tête pokot-karamojong, Kenya-Uganda. Bois, fer et aluminium. L. 18 cm. H. 15 cm. Coll. Stéphane Brosset.
Headrest. Pokot-Karamojong People, Kenya-Uganda. Wood, iron and aluminum. L. 18 cm. H. 15 cm. Stéphane Brosset collection.



Votre site mentionne que vous êtes depuis 1996 dans les arts aborigènes. Expliquez-moi pourquoi vous défendez ce courant.

J'ai une formation d'histoire de l'art, j'ai suivi les cours de l'École du Louvre. À ma sortie de l'école, j'ai été chargé de la communication du Musée national des monuments français au Palais de Chaillot auprès de Guy Cogeval pendant trois ans.

J'ai ensuite décidé de partir en Australie. Je ne connaissais pas du tout la culture aborigène, mais j'ai eu la chance de faire des rencontres qui m'ont permis de m'initier. Avec un ami de Sydney qui avait lui-même une galerie, nous sommes allés dans une galerie d'art aborigène à Canberra, et là, en voyant une œuvre d'Emily Kame Kngwarreye, j'ai eu une émotion très forte. Mes parents m'ont aidé et j'ai pu acheter cette toile et une autre peinture, la première œuvre que j'ai eu l'honneur de vendre au Musée national des arts d'Afrique et d'Océanie, lorsque je suis rentré à Paris. Une œuvre de Linda Syddick Napaltjarri.

De quelle façon exercez-vous votre activité ?

Mon idée était d'ouvrir une galerie. En 1996, c'était le tout début de la période marchande de l'art aborigène, les premières ventes de Sotheby's. Les communautés aborigènes étaient assez ouvertes. Mais c'était aussi la crise, les galeries fermaient les unes après les autres.

Je suis rentré à Paris, j'avais vingt-six ans. Le problème de l'art aborigène était que les gens avaient souvent peu de connaissances et beaucoup d'opinions toutes faites. Je ne me sentais pas trop d'avoir un espace de galerie, mais plutôt envie d'avoir un espace convivial où les gens sont reçus comme à la maison. On a une qualité d'écoute qui est différente : les gens sont détendus, je peux vraiment orienter la discussion en fonction des envies et des questions des uns et des autres. Je pense que c'est très important pour mieux appréhender l'art aborigène, parce qu'il y a dans cet art un aspect esthétique, parfois perçu comme décoratif, du fait de la trame, de la matière, des couleurs, de la technique du point. Et il faut aller au-delà de cette première impression.

Qu'est-ce qui caractérise l'art aborigène ?

On pourrait parler des arts aborigènes, tellement la diversité d'expression est forte et multiple. Cette île-continent est habitée

par des populations aux cultures très variées : des peuples semi-nomades du désert aux populations plus sédentarisées des régions subtropicales, boisées et escarpées du nord du pays, sans oublier les peuples insulaires du détroit de Torrès.

Les Aborigènes pensent que le monde a été créé par un certain nombre de figures ancestrales qui sont parties sillonnaient l'Australie pour lui donner sa forme actuelle. Ce temps de la création est synthétisé dans notre langage sous le concept de Temps du Réve.

Peuple sans écriture, les Aborigènes australiens lisent la terre comme un livre. La terre est leur mémoire vivante, qui englobe tout ce qu'il y rattache : déserts, plaines, collines, mer, ciel, voie lactée... Ces histoires sont sacrées. Elles expriment divers niveaux d'initiation qui en permettent des lectures multiples. Tel tableau présente comme évoquant une dune de sable signifie pour l'artiste le bien plus ou bien autre chose. L'art est ici un mystère qu'il est parfois interdit d'expliquer.

Il n'y a pas de chefferies. Les anciens sont porteurs du savoir, mais ils ne sont ni chefs de clan, ni sorciers. Ce sont des communautés avec une cosmogonie particulière, un syncrétisme religieux aussi.

La tradition et le savoir sont transmis par la parole et par le chant, mais aussi par le biais de la peinture et de la danse. Toute œuvre picturale est avant tout porteuse de sens, chaque peinture aborigène raconte une histoire, l'aspect esthétique de l'œuvre est une conséquence directe de la force du récit. C'est une peinture dans laquelle on entre par strates successives, une peinture en mouvement permanent, jamais encadrée, qu'on peut voir dans tous les sens. J'aime beaucoup cette image de Mary Poppins, de quelqu'un qui va plonger dans un motif, qui va le pénétrer pour arriver dans un autre monde.

Comment s'est fait le passage à l'art aborigène contemporain ?

Ce qui est intéressant, c'est la manière dont cet art s'est transposé sur un support permanent à partir seulement des années 1970.

Jusque-là, les Aborigènes peignaient principalement sur le sol, sur le corps, sur des parois en terre. En 1971, arrive à Papunya, dans une communauté du désert, un professeur, Geoffrey Bardon, qui a pris conscience que les enfants qui dessinaient des motifs sur

le sol racontaient autre chose que de simples signes géométriques. Il a compris que c'était des représentations, des motifs totémiques. Et il a pensé faire peindre aux enfants l'histoire de la fourmi à miel, figure totémique de la mémoire ancestrale. Et c'est là que les anciens se sont manifestés et ont dit : c'est nous qui sommes dépositaires du savoir relatif aux figures ancestrales, c'est à nous de raconter cette histoire. Très rapidement après la réalisation de cette fresque sur les murs de l'école, ils ont commencé à peindre sur des supports qui étaient à leur disposition, notamment des panneaux de bois. Gordon s'est très rapidement trouvé avec des dizaines de ces panneaux et, avec l'autorisation de la communauté, il les a montrés dans la ville la plus proche, Alice Springs. Et ça s'est vendu comme des petits pains.

Les Aborigènes se sont rendus compte à ce moment-là que non seulement ça pouvait être une source de revenus et d'indépendance économique, mais que c'était aussi un élément de fierté, de reconnaissance de leur identité et de revendication territoriale. Et c'est à partir de ce moment-là que l'art aborigène s'est vraiment développé sur les supports de toile que l'on connaît aujourd'hui.

Je dis souvent que la peinture aborigène me fait penser à l'œuvre d'un écrivain. On est dans la force du récit.

Qu'est-ce qui vous intéresse dans le Bourgogne Tribal Show et que comptez-vous y montrer ?

Les choses sont aujourd'hui très cloisonnées à mon goût. Et cette manifestation est l'occasion de créer de nouvelles synergies, de toucher des jeunes collectionneurs, de rencontrer de nouvelles personnes. Il faut, pour cela, créer de nouveaux événements. Celui-ci est particulier, c'est un challenge parce qu'on est dans une région qu'on ne connaît pas. J'aime bien les correspondances, le partage, les échanges, créer de nouvelles passerelles.

À Besançon, je vais présenter, entre autres, le travail d'Abie Loy Kemarre, une artiste phare du désert qui fait un travail extraordinaire sur les feuilles du bush. Avec mon confrère bruxellois avec lequel je partage un espace, je vais essayer de créer un dialogue avec ses œuvres en mêlant œuvres picturales et sculptures contemporaines d'esprits Minimbi de la terre d'Arnhem, des personnages très effilés au charme fou. *

PROPOS RECUEILLIS PAR BRUNO MORY

Photo : Denis Nata, Pierrick O. - Musée des Confluences



Ayn Kaz - Mère et bébé dugong. Dennis Nata, bronze, 200 x 70 x 55 cm / 50 x 25 x 25 cm, 2000, collection musée des Confluences, Lyon.
Ayn Kaz - Dugong Mother and baby. Dennis Nata, bronze, 200 x 70 x 55 cm / 50 x 25 x 25 cm, 2000, musée des Confluences Collection, Lyon.

Your website mentions that you have been working with aboriginal art since 1996. Can you explain to me why you are defending this form of art?

I was trained in art history. I studied at the Ecole du Louvre. Upon graduation, I was put in charge of communication for the Musée national des monuments français at the Palais de Chaillot, working along with Guy Cogeval, for three years.

I then decided to leave for Australia. I didn't know aboriginal culture at all, but I was lucky enough to meet several people who initiated me. With a friend from Sydney who had his own gallery, we went to an aboriginal art gallery in Canberra, where I was overwhelmed by a work by Emily Kame Kngwarreye. My parents helped me to buy this painting as well as another one, the first work I had the honour of selling to the Musée national des arts d'Afrique et d'Océanie when I returned to Paris. A work by Linda Syddick Napaltjarri.

How do you work?

My idea was to open a gallery. 1996 was the very beginning of the market period for Aboriginal art, the first sales at Sotheby's. The aboriginal communities were rather open. But it was also a time of crisis; galleries were closing one after the other.

When I came back to Paris I was twenty-six years old. The problem with aboriginal art was that people often had little knowledge and many preconceived ideas. I didn't feel up to running a regular gallery, but rather I wanted to have a friendly space where people would be welcomed like at home. We are able to listen in a different way: people are relaxed, I can really orient the discussion according to each and everyone's desires and questions. Beyond the exhibitions, fairs or conferences I take part in, I think this is very important in order to apprehend aboriginal art because this art has a very aesthetic aspect that is often perceived as purely decorative, due to the weft, the matter, the colours, the dot technique. And one has to get beyond this first impression.

What characterises aboriginal art ?

The diversity of expression is so strong and varied that one should more properly speak of aboriginal arts. This island-continent is inhabited by populations with very varied cultures: from the semi-nomadic populations of the desert to the more sedentary populations of the sub-tropical, forested and abrupt regions of the North of the country, without forgetting the island people of the Torres Strait.

The Aboriginal Australians believe that the world was created by a certain number of ancestral figures that set out across Australia to give it its actual shape. This creation time is expressed in our languages by the concept of the Time of Dreams.

A people without writing, Aboriginal Australians read the earth like a book. The earth is their living memory, encompassing everything connected to it: deserts, plains, hills, the sea, the sky, the Milky Way... These stories are sacred. They express different levels of initiation that



STÉPHANE JACOB

permit multiple readings. A painting presented as a sand dune will signify much more to the artist, or even something completely different. Art here is a mystery that it is sometimes forbidden to explain.

There are no chiefdoms. The elders are known as bearers, but they are neither clan chiefs nor sorcerers. These are communities with a particular cosmogony, and also a form of religious syncretism.

Tradition and knowledge are transmitted through the spoken word and song, but also through painting and dance. Any pictorial work is first and foremost imbued with meaning; each aboriginal painting is telling a story, and the aesthetic strength of the work is a direct consequence of the story's strength. They are paintings you enter into layer after layer, paintings permanently in motion, never framed, that you can see in every way. I very much love this image of Mary Poppins, of someone who will dive into a motif, who will pass through it to reach another world.

How did aboriginal art become contemporary ?

What is interesting is the way this art was transposed onto permanent supports only in the 1970s.

Up to then, the Aboriginal Australians mainly painted on the ground, on bodies, on dirt walls. In 1971, a teacher named Geoffrey Bardon arrived in Papunya, in the desert, where he slowly became aware that the children drawing motifs on the ground were drawing something more than simple geometric signs. He understood they were representations of the totem world. And he had the idea of asking the children to paint the story of the honey ant, a totemic figure of the ancestral memory. And this is when the elders stepped in and said: We are the bearers of the knowledge relative

to ancestral figures, it is up to us to tell this story. Soon after they had finished this fresco on the school walls, they started painting on any available supports, especially wooden panels. Gordon soon ended up with dozens of these panels, and, with the community's permission, he showed them in the closest town, Alice Springs. And they sold like wildfire.

At that point, the Aboriginal Australians understood that these works could be not only a source of revenue and economic independence, but that they could also serve their pride, the recognition of their identity and their territorial demands. And it is from this point that aboriginal art really began to develop on the canvases we see today.

I often say that aboriginal painting makes me think of a writer's work. We are confronted with the force of a story.

What interests you in the Bourgogne Tribal Show, and what do you expect to show ?

Things these days are far too compartmentalised to my taste. And this fair is an occasion to create new synergies, to reach out to young collectors, to meet new people. We need to create new events to do that. This one is particular, it is a challenge because we are in a region we don't know. I love correspondences, sharing, exchanges, to create new bridges.

In Besançon, I will present among others the work of Abie Loy Kemarre, a major artist of the desert who creates extraordinary work on desert leaves. With the Brussels colleague I share my space with, I will try to create a dialogue with his works by mingling pictorial works with contemporary sculptures of Minimbi spirits from Arnhem Land, very slender figures with extraordinary charm. *

INTERVIEW BY BRUNO MORY



Alice Tiqirt, Bowlal reproduction de 17 x 40 m sur la terrasse nord-est du musée océanographique de Monaco à partir de la ligne gravure Bowlal, 2010.

Alice Tiqirt, Bowlal, 17 x 40 m reproduction on the North-East patio of Monaco Oceanographic Museum based on the line cut Bowlal, 2010.

Parlez-moi des rencontres qui sont à l'origine de votre vocation.

Je ne suis pas issu d'une famille d'antiquaires, je n'étais pas destiné à devenir. Mon père était un homme d'affaires. Il était aussi collectionneur. Et c'est la rencontre d'un des marchands avec lequel il travaillait qui m'a mis le pied à l'étrier. Il lui a dit : « Ton fils n'a pas l'air de se débrouiller trop fort dans ses études universitaires, est-ce qu'il ne voudrait pas devenir antiquaire ? » Je n'étais pas du tout préparé à cela mais, avec mon côté un peu original, je me suis dit : pourquoi pas ? J'ai mordu à l'hameçon et ça fait vingt-cinq ans que je suis accroché dessus.

Deux autres personnes ont compté pour moi. La première, Michel Koenig, est un antiquaire généraliste belge qui touchait à tout, avec qui j'ai voyagé pendant quatre à cinq ans, une forte personnalité. J'ai beaucoup appris, et très vite. Michel a accepté de jouer le jeu avec moi. Il m'a ouvert des portes, il m'a donné une méthode de travail. Ça a été un bel apprentissage. Mais on doit aussi avoir quelque chose en soi. C'est bien d'être épaulé mais, un moment donné, il faut y aller tout seul. Il y a aussi eu ce grand marchand d'armes londonien connu du monde entier, Robert Hales. Je rentrais chaque fois dans sa galerie avec des yeux émerveillés. Ça a été un de mes premiers coups de foudre. Nous avons gardé des liens et avons plaisir à nous voir même si je suis moins dans les armes orientales aujourd'hui parce que le marché est basé à Londres.

Pourriez-vous me parler un peu plus de votre parcours ?
Ce métier, c'est une passion avant tout, ce sont des rencontres humaines et des rencontres avec des objets. Quand vous commencez, votre bagage est inexistant, votre valise est vide, il faut commencer par la remplir. Ça ne veut pas dire acheter des objets, ça veut dire les comprendre, les connaître.

Au début, j'achetais des petits objets, sans savoir ce que c'était. La curiosité s'éveille, on lit des livres, on va dans les musées, on se garde. J'étais plutôt axé sur les armes européennes et orientales. Petit à petit, vos connaissances s'élargissent, et vous allez de découverte en découverte. La première année où j'ai participé à BRUNEAU, je me suis rendu compte que j'avais surtout des armes d'Indonésie et d'Europe, mais quasiment pas d'Afrique ou d'Océanie. C'est à ce moment que j'ai rencontré mon épouse et ce cocktail de circonstances m'a fait prendre conscience qu'il me fallait aller vers l'Afrique. Les quelques années d'expériences passées m'ont

permis de comprendre assez rapidement les armes africaines, leur spécificité. Et ces armes m'ont ouvert un continent. Avec elles, vous avez les boucliers et tous ces objets ethnographiques qui sont mon fer de lance. Et puis, fatidiquement, vous arrivez directement sur l'Océanie. C'est le troisième coup de foudre. Et, aujourd'hui, le voyage continue.

De quelle façon travaillez-vous ?

Je pense que la galerie est le lieu privilégié des rencontres où l'on peut se parler, expliquer. Sur un salon, le visiteur reste deux minutes. La galerie est primordiale pour moi. On vient de terminer l'exposition *U and I*, le mois précédent il y avait l'exposition des danseuses de la villa des papyrus à Pompéi et, en avril, j'exposais une amie peintre française, Monique Chicot, dont le travail a la particularité de fonctionner très bien avec mes objets. Cela ne m'empêche pas de participer à des salons et à des foires, bien au contraire. Cette année, j'en ferai six en Europe et aux États-Unis.

En entrant dans votre galerie de Bruxelles, on note tout de suite la particularité de votre démarche.**Pouvez-vous nous en parler ?**

Il faut se laisser emporter par ses émotions. Je peux acheter un objet sans savoir ce que c'est, tout simplement parce que je trouve beau. Et ensuite, je fais des recherches. Mon épouse et moi, nous pouvons vivre avec tous les objets que nous achetons pour la galerie. Ça ne nous pose pas de problème de les garder une heure, un mois, une vie.

N'avez-vous pas une predisposition particulière au dialogue entre les œuvres ?

J'éprouve un malin plaisir à mélanger les origines, je n'ai pas peur de faire cotoyer un contre-poids équivalent, que je présenterai d'ailleurs en Bourgogne, avec une fibule pré-grecque ou avec un bouclier africain. Peu importe l'origine, l'histoire, la continuité qui est inscrite sur l'objet. On peut lier par la matière, par les formes deux objets aux origines très éloignées, et s'apercevoir que finalement ils sont jumeaux, alors qu'il n'y a eu aucun contact entre eux.



Rapa. rare païale en bois. île de Pâques. xvi^e siècle. H. 80,25 cm.
Rapa. rare wooden paddle. Easter Island. 10th century. H. 80,25 cm.



MESTDAGH

How do you work ?

I believe the gallery is a privileged space for meeting people and talking, explaining. In a salon, a visitor stays two minutes. The gallery is essential for me. We have just ended the exhibit *U and I*, the previous month there was the exhibit of the dancers from the Villa of the Papyri in Pompeii, and next month I will show a French painter friend, Monique Chicot, whose work has the particularity of working very well with my objects. All this doesn't stop me from participating in salons and fairs, on the contrary. This year, I will do six in Europe and the USA.

As soon as one enters your Brussels gallery, one immediately notices the specificity of your choices. Can you tell us more about this ?

You have to learn to listen to your emotions. I can buy an object without knowing what it is, just because I find it beautiful. Then I do research. My wife and I can live with all the objects we buy for the gallery. We have no problem keeping them for an hour, a month, a lifetime.

Aren't you particularly interested in setting up a dialogue between the works?

I take great pleasure in mixing objects of different origins. I am not afraid to set side by side an Esquimau counterweight, which by the way I will show in Bourgogne, a pre-Greek fibula and an African shield. The origin, the history, the continent inscribed on the object matter little. We can connect by their matter or their form two objects with very distant origins, and realize then that they are twins, even though there has never been any contact between them.

There are sometimes objects that are so far from each other that in the end they necessarily meet. In the exhibit of dancers from the Villa of the Papyri, I was asked why I put a grimacing mask from Bali. But in fact these bronze sculpted faces, intact, full-size, unnameable beauty, represent the perfection of femininity.

Il y a parfois des objets qui sont tellement éloignés l'un de l'autre que forcément ils se rejoignent. Dans l'exposition des danseuses de la villa des papyrus, on m'a demandé pourquoi je mettais un masque grimant de Bali. Mais ces visages de statues en bronze, intacts, grandeur nature, d'une beauté sans nom, c'est la perfection de l'éminence. Et, là, ce masque pourrait représenter la perfection de la laideur. C'est ce contraste que j'ai voulu faire éclater.

Il y a aussi ce qu'on pourrait appeler des détournements d'objets, comme j'en ai vu dans votre exposition du bas ?

Il s'agit d'une exposition à deux volets que j'ai appelée *U and I*. Le « U » et le « I » pour *Unexpected* et *Inexpensive*. C'est une sélection d'objets qu'on n'a pas l'habitude de voir dans la galerie. Dans cette exposition, il y a deux plaques, l'une en métal émaillé, indienne, des années 1960-1970, sur laquelle est inscrit « Horn please ». J'ai trouvé le message amusant et décalé dans notre société. Et à côté de ça, j'ai mis une plaque en bois ravinée par la pluie, qui est une planche de maison japonaise et qui a un vécu étonnant. J'ai voulu faire une confrontation entre la froideur du métal avec un message drôle et un vécu de bois avec une histoire qu'on peut ressentir.

Qu'attendez-vous du Bourgogne Tribal Show ?

Je m'attends à quelque chose d'étonnant. Il y aura un côté décalé à se trouver en apparence au milieu de nulle part. Aujourd'hui, dans le monde de l'art tribal, on évolue dans des schémas qui se répètent, avec les mêmes villageois. Et le village ne grandit pas. Ce qui est intéressant dans ce projet en Bourgogne, c'est d'essayer de faire venir un nouveau public.

Qu'allez-vous y montrer ?

Je serai en binôme avec Stéphane Jacob. C'est quelqu'un que je respecte énormément. Il défend de belle manière la peinture aborigène. Il m'a dit qu'il ne présenterait pas d'objets. Je pense donc en ramener et faire un lien entre objets et peintures. Et puis, c'est un peu l'inconnue, cette Bourgogne. Il faut afficher une variété, tant au niveau des origines que des prix, des matières... On va donc amener un peu de tout, des cinq continents. Il faut en tout cas être à la hauteur de l'invitation qui nous est faite de participer à cette manifestation particulière. *

PROPOS RECUEILLIS PAR BRUNO MORY



Appui-dos mon ge. République démocratique du Congo. xix^e siècle. Bois.
Mon ge backrest. Democratic Republic of the Congo. 19th century. Wood.

Tell me about the encounters that brought you to your calling.
I do not come from a family of antique dealers, I was not destined to become one. My father was a businessman. He was also a collector. And I got into the business by meeting one of the dealers with whom he worked. He said to my father: "Your son doesn't seem to be doing so well in university. Maybe he'd like to become an antique dealer?" I wasn't at all prepared for this, but with my rather offbeat side I said to myself: Why not? I took the bait and have been swallowing it for the past twenty-five years.

Two other people were very important for me. The first one, Michel Koenig, is a Belgian generalist antique dealer who dealt in all sorts of things, with whom I travelled for four or five years, a very strong personality. I learned a lot from him, and fast. Michel was very fair to me. He opened many doors for me, he also taught me how to work. It was a great apprenticeship. But you also have to have your own inner resources. It's good to have help, but at some point you have to go for it on your own. There was also this great London dealer in weapons, known worldwide, Robert Hales. Each time I entered his gallery my eyes went wide. It was one of my first great loves. We have stayed in touch, and enjoy seeing each other, even if I deal less in oriental weapons these days because the market is based in London.

Could you tell me more about your career ?
This work is first and foremost about passion, about encountering people and encountering objects. When you begin, you have no baggage, your valise is empty, you have to start by filling it up. This doesn't mean buying objects, it means understanding them, knowing them.

In the beginning, I bought small objects, without knowing what they were. Then your curiosity awakens, you read books, you go to museums, you look. I was first turned towards European and Oriental weapons. Little by little, your knowledge grows, you go from discovery to discovery. The first year I participated in BRUNEAU, I realised I mostly had weapons from Indonesia and Europe, but nearly nothing from Africa or Oceania. This is when I first met my wife, and all these circumstances put together led me to understand I had to move towards Africa. The few years of experience I gained helped me to understand pretty quickly African weapons, their specificity. And these weapons opened up the continent for me. With them, you have all the shields and the ethnographic objects that are my main stock in trade. And then, fatally, you can't help but turn towards Oceania. That was my third love. And these days the journey goes on.

Whereas the mask could represent the perfection of hideousness. It's this contrast I wanted to bring out into the open.

There is also what we might call a certain misappropriation of objects, such as in your exhibit downstairs ?

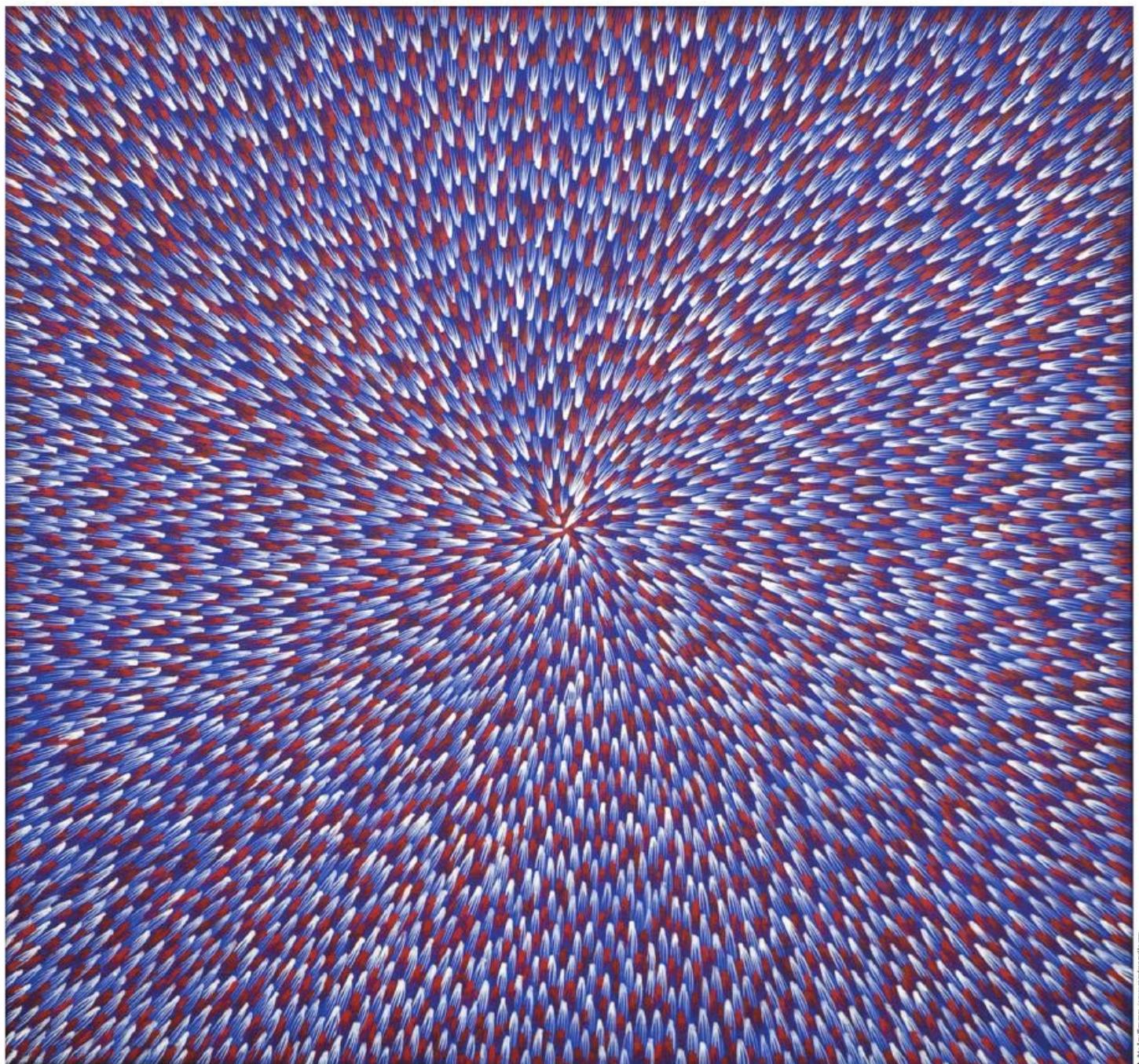
It is a two-part exhibit I have entitled *U and I*, the "U" for *Unexpected* and the "I" for *Inexpensive*. It is a selection of objects we are not used to seeing in the gallery. In this exhibit, there are two boards, the first one in enamelled metal, Indian, from the 1960s or 1970s, on which is written "Horn Please". I found the message funny and offbeat in our society. And next to it, I placed a wooden board, eaten away by the rain, which is a board from a Japanese house and has an astonishing history. I wanted to confront the coldness of the metal with a funny message, and the life of a piece of wood with a history that can be felt.

What do you expect from the Bourgogne Tribal Show ?
I expect something astonishing. There will be a very offbeat aspect to finding ourselves somewhere that seems to be the middle of nowhere. Today, in the world of Tribal Art, we evolve within schemes that keep repeating themselves, with the same villagers. And the village doesn't grow. What is interesting about this project in Bourgogne is the attempt to bring in a new public.

What will you show there ?

I will work together with Stéphane Jacob. He is someone I have enormous respect for. He defends aboriginal painting in a beautiful way. He told me he wouldn't show any objects. So I think I will bring some, and create a link between the paintings and the objects. Also, it's a bit the unknown, this Bourgogne. We have to have variety, as well at the level of origins as of prices, of matters... So we will bring a little of everything, from all five continents. In any case, we must be up to the honour of being invited to participate in this special event. *

INTERVIEW BY BRUNO MORY



Stéphane Jacob, artiste d'Australie

Bush Leaves - Optic, Acrylic on canvas, 50 x 50 cm, 2015.

Bush Leaves - Optic, Acrylic on canvas, 50 x 50 cm, 2015.



Pouvez-vous revenir sur la genèse de votre intérêt pour les arts premiers ?

BRUCE FLOCH. J'ai passé mon enfance en Afrique avec ma famille. J'y ai vécu jusqu'à mes dix ans, d'abord à Kinshasa en R.D.C. (anciennement Zaïre), puis à Agadez au Niger. J'ai grandi là-bas, d'où un attachement assez fort avec la terre africaine. Mon réel intérêt pour les arts premiers s'est manifesté plus tard, à l'âge de vingt-cinq ans. J'étais alors étudiant en école de commerce et je commençais à chiner dans les brocantes. C'est à ce moment que je suis revenu vers les arts africains, via le souvenir de ces objets qui ont bercé mon enfance. Je conserve une tendresse particulière pour ces premiers objets, dont certains m'accompagnent encore aujourd'hui.

BRUNO FREY. Cet intérêt remonte à mes études à l'école des Beaux-Arts. Je travaillais la gravure sur bois à une certaine époque et j'étais très intéressé par l'expressionnisme allemand. Voyant mon travail, un enseignant m'a invitée à regarder les arts d'Afrique et d'Océanie, estimant qu'il n'était pas sans rapport avec cette esthétique. J'ai alors commencé à m'intéresser à ces sculptures extraordinaires en fréquentant les musées et des expositions.

Au-delà de ce rapport aux objets, j'ai toujours été sensible aux récits de voyages, à la rencontre des peuples lointains et l'envie de l'ailleurs. Enfant, j'étais un lecteur assidu de Jules Verne ; les relations de voyages de Bougainville et de Cook entre autres, ont bercé mon adolescence. Puis, de par mes études aux Beaux-Arts, je me suis intéressé aux écrits d'artistes voyageurs comme Paul Gauguin, avant de me tourner vers d'autres auteurs et d'autres artistes.

ELISABETH VERHEY. À l'âge de vingt ans, lorsque j'étais étudiante en histoire de l'art, j'ai commencé à travailler dans une galerie d'arts

primitifs, localisée dans le quartier des antiquaires à Amsterdam, Het Spiegelkwartier. Ma galerie est aujourd'hui implantée dans le même quartier.

Mon travail consistait en la vente de marionnettes wayang de Java, des objets répandus sur le marché de l'art tribal. Je devais servir le café aux clients et je me souviens que les après-midis, je courrais au magasin de vin et spiritueux situé en face de la galerie. Le vin hissait alors les conversations sur les arts primitifs à un tout autre niveau. Je garde un très bon souvenir de cette époque. De nombreux peintres du groupe CoBrA, comme Karel Appel, Corneille, Constant, Asger Jorn et sa femme Jacqueline, qui n'impressionnait, venaient à la galerie. Des architectes célèbres et des marchands d'art se rendaient également tous les samedis à la galerie et achetaient de nombreux objets. Je me souviens des prix pratiqués à l'époque, j'aimerais qu'ils soient toujours les mêmes aujourd'hui ! C'est en tout cas durant cette période que j'ai beaucoup appris sur les arts premiers et que j'ai décidé de me mettre à mon compte dès que possible.

Vous rappelez-vous du premier objet qui vous a marqué ?

BRUCE FLOCH. J'ai en tête deux objets qui m'ont particulièrement marqué enfant. Le premier est une figurine Luba du Congo, une statuette protectrice de l'enfance qui m'a été donnée lorsque je vivais avec ma famille au Zaïre. À l'époque je considérais cet objet comme un jouet mais c'est une pièce que j'ai conservée. C'est un fétiche chargé d'histoire et d'émotions, que je souhaite transmettre à mon fils. Le second objet auquel je pense est une pièce que je n'appréciais pas enfant mais que je touchais sans cesse, malgré l'interdiction qui m'avait été faite de la manipuler. Il s'agissait d'un fétiche à clous du Congo, objet que je trouvais abrupt et difficile d'un point de vue esthétique.

BRUNO FREY. Un de mes plus grands chocs esthétiques s'est produit en visitant pour la première fois le musée de la Porte Dorée. C'est une des plus grandes révélations dans la formation de mon regard, au même titre que la rétrospective consacrée à Francis Bacon, dans les années 1970. Mon intérêt se porte davantage sur l'art africain et sa sculpture, et l'art précolombien dans un second temps. Les sculpteurs africains ont une perception savante du volume, des pleins et des vides, du rythme aussi. J'apprécie en particulier la sculpture du Mali, de la Côte d'Ivoire, la sculpture sénoufo, bambara et dogon. L'art du Gabon me fascine également, pour le côté mystérieux dont il est empreint. Enfin, les artistes burkinabés pour moi sont les plus grands sculpteurs animaliers d'Afrique. Leur bestiaire, notamment chez les Kurumba, Bwa ou Bobo, est exceptionnel d'invention et de vie.

ELISABETH VERHEY. Le premier objet que j'ai acheté était une marionnette wayang (Wayang Golek). C'était une figurine de Sémâr, un clown coiffé d'un chapeau melon. À l'époque, c'était le seul objet que je pouvais m'offrir au vu de mes modestes revenus.

À quel moment s'est opéré le basculement entre votre attrait pour les arts premiers et le choix d'en faire une profession ? Y a-t-il des figures ou des rencontres qui ont inspiré cette vocation ?

BRUCE FLOCH. Le basculement s'est opéré lorsque je me suis tourné vers la profession d'antiquaire car mes études ne me destinaient pas à un métier d'art, même si c'était un domaine qui m'intéressait. Ce sont également des rencontres que j'ai pu faire à l'occasion de mon année d'alternance. Je travaillais alors dans la boutique de mes parents, où étaient vendus des minéraux, des fossiles, de la préhistoire, ainsi que des objets archéologiques. Cette expérience



BRUCE FLOCH

Can you tell us about the origin of your interest for Tribal Art?

BRUCE FLOCH. I spent my childhood in Africa with my family. I lived there until the age of ten, first in Kinshasa in DRC (formerly Zaïre) and then in Agadez in Niger. This is where I grew up, hence my strong bond with Africa. My first real interest for Tribal Art started much later, at the age of 25. Back then, I was studying business and had started to go to flea markets. I found my way back to African art through memories of those objects that had suffused my childhood. I still feel a real tenderness towards those first objects, some of which I still have today.

BRUNO FREY. It goes back to my student days at the Academy of Fine Arts in Paris. I was into wood carving for a while and was very interested in German Expressionism. Upon seeing my work, one of my teachers recognised an aesthetic connection with art from Africa and Oceania, and suggested I look into it. So I started to get interested in these extraordinary sculptures through attending museums and exhibitions.

Apart from my relationship to objects, I always enjoyed travel stories, the encounter with far away tribes and the draw of somewhere else. As a kid, I was an avid reader of Jules Verne; the travel stories of Bougainville and Cook, amongst others, infused my teenage years. Then, through my academic life at the Beaux-Arts, I took an interest in stories from travelling artists such as Paul Gauguin, before turning towards other authors and artists.

ELISABETH VERHEY. At the age of twenty, I started to work as an art history student at a Tribal Art gallery located in the antique area, Het Spiegelkwartier, in Amsterdam. It's the same area where my gallery is now.

In the beginning, I sold Wayang puppets from Java, the easiest subject in Tribal Art. I had to serve coffee to all the clients and in



BRUNO FREY

the afternoon, I had to run to the liquor store opposite the gallery because wine had to bring the conversations about Tribal Art to a higher level. These were great times. Many painters of the CoBrA group like Karel Appel, Corneille, Constant and Asger Jorn, with his impressive wife Jacqueline, frequented the gallery. Also famous architects and real estate dealers came every Saturday and they could not stop buying Tribal Art. It would be nice if the prices they paid those days would still be the same now! I started to learn more and more about Tribal Art and decided to start a business whenever it would be possible.

Do you recall the first object that stood out for you?

BRUCE FLOCH. I have in mind two objects that really stood out. The first one is a Luba figurine from the Congo, a statuette – protector of childhood – that was given to me when I was living with my family in Zaïre. Back then, I considered this object a toy but it is a piece I have kept hold of. It's special and mystical, loaded with history and emotions; I would like to give it to my son one day. The second object that comes to mind is a piece I did not like as a child but that I was always touching, despite being forbidden to do so. It is a fetish with nails from the Congo, an object I found to be harsh and odd from an aesthetic point of view.

BRUNO FREY. One of my biggest aesthetic shocks occurred when I visited the Porte Dorée museum for the first time. It was one of the most important discoveries in the development of my artistic eye, alongside the Francis Bacon retrospective exhibition in the Seventies. I'm naturally drawn towards African Art and sculpture in the first place, followed by Pre-Columbian Art. African sculptors have such a practised eye for volumes – filled and empty ones –, and of rhythm too. I especially enjoy the sculpture of Mali and the Ivory Coast, as well as Sénoufo, Bambara and Dogon sculpture. I'm equally fascinated by the art from Gabon for the underlying mystery that is its hallmark. And finally, artists from Burkina Faso are the finest animal sculptors in Africa. Their bestiary, especially those of the Kurumba, Bwa or Bobo, is exceptional for its life-like features and creativity.

ELISABETH VERHEY. The first object I bought was a Wayang puppet (Wayang Golek), a clown named Sémâr with a bowler hat. This was the only object I could afford at that time with my modest salary.



ELISABETH VERHEY

What was the pivotal moment when you decided to transform your interest in Primitive Art into an actual profession? Are there key figures or encounters that inspired this vocation?

BRUCE FLOCH. The switch happened when I decided to work as an antiques dealer, because my studies were not going to lead me to work in the arts, even if it was something I was attracted to. It is also linked to encounters that I made during my gap year. I was working in my parents' shop, which was selling minerals, fossils, prehistoric and archaeological objects. This period allowed me to enter the art world and to meet some fantastic artists and art dealers. I started going to flea markets with these people and it is through them that I realised I had a feeling for objects. Later, my experience as an antiques dealer brought me back towards Primitive Art, something I had loved for a long time.

BRUNO FREY. After my studies, I started to work as a painter while teaching drawing and engraving.

Meanwhile, I was always on the lookout for new objects at flea markets or auctions. Gradually, this activity as a collector took precedence over all other forms of creativity or profession.

Certain encounters too marked my career. The decision to open a gallery for example, was inspired by Philippe Dodier – father of my friend Laurent – who represented for me the idea that it was possible to have a business as a merchant but also to share, by organising exhibitions and meeting collectors and art lovers, even away from the capital city. Philippe opened his gallery in Avranches in the Sixties. He was a role model and a catalyst; his friendship also validated my professional choice.

ELISABETH VERHEY. 18 years ago, the wife of the Tribal Art gallery owner (where I worked as a student) asked me to start together a Tribal Art gallery and that became TRIBAL DESIGN. After one year my partner moved to Brussels with her family and I took over the gallery. It was a small gallery, very well located, also in the same antique area. I started to learn fast and people from everywhere came to look at my shop window, which I changed every six weeks. Four years ago, I moved to a beautiful much larger gallery near the Rijksmuseum. As

m'a permis d'entrer dans le monde de l'art et de faire de très belles rencontres, notamment avec des artistes et des marchands. C'est avec eux que j'ai commencé à aller chiner et ce sont eux qui m'ont fait comprendre que j'avais une sensibilité pour les objets. Plus tard, c'est ma pratique d'antiquaire qui m'a ramené vers les arts premiers que j'affectionnais depuis longtemps.

BRUNO FREY. À la suite de mes études, j'ai fait de la peinture ma profession, tout en enseignant le dessin et la gravure. Dans le même temps, j'étais sans cesse à la recherche de nouveaux objets que je chinai dans les brocantes ou en salles de vente. Petit à petit, cette activité de collectionneur a pris le pas sur toute autre forme de création et de profession.

Certaines rencontres ont également marqué mon parcours. Ainsi, le choix d'ouvrir une galerie m'a été inspiré par Philippe Dodier, le père de mon ami Laurent, qui représentait pour moi l'idée d'un possible, celui de mener une activité de marchand, mais aussi de partager, en organisant des expositions, en rencontrant des collectionneurs et des amateurs d'art, même en province. Philippe avait ouvert sa galerie à Avranches dans les années 1960. Cette exemplarité fut pour moi un révélateur, son amitié m'a conforté dans cette voie.

ELISABETH VERHEY. Il y a dix-huit ans, l'épouse du marchand d'art pour qui je travaillais durant mes études, m'a proposé de créer ensemble une galerie d'art tribal, que nous avons appelé Tribal Design. Au bout d'un an, ma collaboratrice a déménagé à Bruxelles avec sa famille et j'ai alors pris entièrement la direction de la galerie. C'était une petite galerie, très bien située dans le quartier des antiquaires. J'ai appris rapidement le métier et de nombreuses personnes venues de tous horizons venaient voir ma vitrine, que je changeais toutes les six semaines. Il y a quatre ans, j'ai déménagé dans une très belle galerie, beaucoup plus vaste, près du Rijksmuseum.

Enfant, j'étais également entourée par les amis artistes de mon père, qui collectionnaient des objets d'arts premiers. Je demandais toujours à accompagner mon père lorsque qu'il leur rendait visite. Je pense que ma vocation a été inspirée par cet environnement des tableaux, d'objets d'arts premiers et par la façon anticonformiste de penser de ces artistes. Les collectionneurs d'arts premiers sont souvent des gens très intéressants.

Pouvez-vous revenir sur votre parcours de galeriste et de marchand d'art ?

BRUCE FLOCH. J'exerce mon activité d'antiquaire depuis maintenant dix-sept ans à Annecy. Cette activité s'est doublée il y a cinq ans de l'ouverture d'une galerie d'arts premiers, projet que je nourrissons

depuis longtemps. En effet, de par mon métier d'antiquaire, j'affectionne et je collectionne beaucoup de choses, tant dans le domaine des arts premiers, africains et océaniens, que dans le mobilier français et les objets d'art.

BRUNO FREY. J'ai ouvert ma galerie en 1995 à Arnay-le-Duc, ma ville d'adoption. Cette maison, avec sa très belle façade en bois datant du XVII^e siècle et ses grandes vitrines au rez-de-chaussée, m'ont donné envie de me installer. Cela fait aujourd'hui plus de vingt ans que je suis ici, en Bourgogne, une région très riche en histoire, une région de culture et de passage où les paysages sont fantastiques.

Vous exercez chacun dans des endroits différents.

Pouvez-vous nous expliquer ce qui vous a amené à travailler dans vos villes respectives ?

BRUCE FLOCH. Tout simplement par le biais de mon histoire familiale. De retour d'Afrique et après quelques déplacements en France, mes parents se sont installés à Annecy. Mon père avait acheté une entreprise de bâtiment et travaux publics. Plus tard, mes parents ont ouvert une boutique en ville, dans laquelle j'ai travaillé pendant un an. Cette expérience m'a permis de rencontrer plusieurs personnes qui m'ont incité à développer mon projet d'antiquaire. J'ai alors décidé de me mettre à mon compte et d'acheter un magasin, que je possède toujours et qui jouxte ma galerie d'arts premiers.

BRUNO FREY. Le hasard et les choix professionnels de mon épouse m'ont conduit à Arnay-le-Duc qui se trouve à 30 km de Beaune, réputée pour ses hospices et ses vins, à 30 km d'Autun et sa cathédrale – dont le tympan est un des chefs-d'œuvre de la sculpture médiévale – et à 40 km de Dijon. Outre la proximité géographique avec ces villes, il existait à l'époque de mon installation, dans les années 1990, un réseau important d'antiquaires qui avaient des boutiques dans les alentours. Aujourd'hui, la plupart d'entre eux ont malheureusement disparu.

ELISABETH VERHEY. Je suis née et j'ai grandi à Maastricht, au sud du Limbourg. Je désirais ouvrir une galerie et le seul endroit où je pouvais y arriver était Amsterdam, ville à la dimension internationale. C'est à Amsterdam que les choses se passent, que ça bouge. C'est aussi la seule ville où je me sens complètement chez moi !

Observez-vous des différences dans votre quotidien professionnel avec vos collègues basés dans des villes telles que Paris ou Londres ?

BRUCE FLOCH. Je n'ai pas travaillé dans ces villes mais j'ai de nombreux amis qui y sont basés. Dans une ville comme Annecy,

où il y a moins de clients importants, je suis davantage obligé de me déplacer pour vendre, que ce soit à des privés ou à des confrères. Ma pratique d'antiquaire et de galeriste en province m'impose de faire de nombreux déplacements, pour rencontrer des collègues et participer à des salons qui ne permettent de continuer à exister. Car même si j'exerce ce métier depuis longtemps, la profession est devenue de plus en plus difficile et je me dois d'être mobile, en participant notamment aux Journées internationales de l'antiquité à Montpellier, Avignon ou encore vers Paris.

Néanmoins, nous constatons avec mes confrères parisiens que les métiers d'art ont souffert avec la crise, que ce soit à Paris ou en province, et que la clientèle se fait plus rare, même si il est certain que Paris draine une plus large. De ce fait, les marchands peuvent se permettre d'acheter des objets plus chers, qu'il serait compliqué de vendre ailleurs. Mais vivre en province est un choix que je ne regrette pas, notamment pour la qualité de vie qui m'est offerte à Annecy.

BRUNO FREY. Mise à part la mobilité, je ne vois pas de différence. Mais je n'ai jamais exercé dans ces villes. Ainsi je peux comparer avec Bruxelles et Amsterdam où je participe à des salons comme BRUNEAF, le premier salon international consacré aux arts non-européens fondé par Pierre Loos il y a vingt-cinq ans, qui reste pour moi le plus convivial et le plus intéressant ; et la Tribal Art Fair, organisée par Finette Lemaire, avec son atmosphère très amicale et professionnelle dans un cadre remarquable.

ELISABETH VERHEY. Je pense que la plupart des marchands d'arts premiers ont beaucoup de choses en commun. C'est comme une grande famille. Mais comme dans toute famille, il y a des cousins ou des oncles auxquels on ne prête pas trop attention, même si l'on sait que chacun se connaît et partage le même intérêt. Cet aspect constitue la base de ce Bourgogne Tribal Show. Se retrouver non entre *confrères*, mais entre confrères. Je trouve qu'il est toujours mieux de s'aider les uns les autres, plutôt que de travailler les uns contre les autres. Malheureusement, ce n'est pas toujours le cas. Je trouve qu'il y a une différence entre Paris et Londres d'un côté et Amsterdam de l'autre, qui s'observe dans les prix. Ils sont beaucoup plus élevés à Paris pour les objets d'arts premiers. Même si aux yeux de l'acquéreur, la qualité importe davantage.

Pour quelles raisons souhaitez-vous participer au Bourgogne Tribal Show ?

BRUCE FLOCH. Bruno Frey, avec qui je travaille régulièrement, m'a invité à participer à cet événement. J'ai décidé de me lancer dans l'aventure car c'était quelque chose que j'avais envie de réaliser depuis longtemps. Le Bourgogne Tribal Show sera mon premier



Bruce Floch. Maternité gouro baoulé. Côte d'Ivoire. Bois, reste de Kifolin. H. 52 cm. Collection privée française.

Gouro Baoulé maternité. Ivory Coast. Wood, remains of Kifolin. H. 52 cm. French Private Collection.



Galerie Bruce Frey. Bouclier boma. nord du Congo. Bois, vannerie. bois. H. 1,10 m. Provenance : collection coloniale.

A son de shield. Northern Congo. Rattan, basketwork, wood. H. 1,1 m.

Provenance: Colonial Collection.



Tribal Design. Voici l'objet le plus précieux de ma collection privée. Il s'agit d'un Boma et il vient du golfe de Papouasie en Papouasie-Nouvelle-Guinée. Jeime cet objet et il me rend très heureuse !

This is my most precious object in my private collection. It is called a Boma and it is from the Papua Gulf in Papua New Guinea. I like this object a lot and it makes me happy!

a child, artist-friends of my father, who collected Tribal Art, always surrounded me. I always wanted to join my father when he visited these friends. So I think my vocation was inspired by the combination of oil paintings, Tribal Art and the unconventional way of thinking many of these artists had. People who collect Tribal Art are very often interesting people.

Can you take us through your journey as a gallery owner and art dealer ?

BRUCE FLOCH. J'ai été travailler dans une galerie d'antiquités pour 17 ans. Five years ago, I also opened a Tribal Art gallery, which is a project I had been thinking about for a long time. The thing is, as an antiquities dealer, I appreciate and collect a lot of things, ranging from Tribal Art from Africa and Oceania, to French antique furniture and artwork.

BRUNO FREY. I opened my gallery in 1995 in my adoptive town, Arnay-le-Duc. This house, with its beautiful 19th century wooden facade and large bay-windows on the ground floor, made me want to live there. I have been in Burgundy for more than 20 years, a region that is incredibly rich in terms of history, culture and passing traffic, as well as a place where the landscape is simply jaw-dropping.

You all work in different places.

Can you explain why you are based where you are ?

BRUCE FLOCH. Simplement parce que ma famille historique. Coming back from Africa et after moving several times in France, my parents settled down in Annecy. My dad bought a construction company. Later on, my parents opened a shop in the city centre, where I

worked for one year. This experience allowed me to meet several people and pushed me to become an antiquities dealer. I then decided to be my own boss and bought a shop, which I still own today, it is adjacent to my Tribal Art gallery.

BRUNO FREY. Sheer Luck, combined with my wife's career, led me to Arnay-le-Duc, which is located 18 miles from Beaune, a city famous for its hospices and wines, 18 miles from Autun and its cathedral, of which the tympanum is one of the masterpieces of medieval sculpture, and 25 miles from Dijon. Apart from the proximity to these cities, there was an important network of antique dealers in the vicinity, when I arrived in the Nineties. Today, most of them have unfortunately disappeared.

ELISABETH VERHEY. I was born and raised in Maastricht, in the south of Limburg. To start a gallery the only option would be Amsterdam, for its international character. In Amsterdam is where the action is. It is the only city I feel totally at home !

Do you see differences in your professional day to day life compared to your colleagues based in Paris or London?

BRUCE FLOCH. I never worked in those cities but I have a lot friends

based there. In a city like Annecy where there are less important clients, I have to travel more to sell, whether to private buyers or colleagues. Working as an antiquities dealer and gallery owner based outside a capital city forces me to be often on the road, whether to meet colleagues or to participate in fairs that allow me to make a living. Even though I have been working in this field for a long time, things have got harder, which is why I have to be really mobile and take part in International Antiques Days in Montpellier, Avignon or even around Paris.

My Parisian colleagues and I have also noticed that the art sector has suffered from the financial crisis. There are less clients, even if Paris attracts a larger clientele. This is why those art dealers can afford to buy more expensive pieces, pieces it would be complicated to sell elsewhere. But living in Annecy is a choice I don't regret, especially for the quality of life that I have.

BRUNO FREY. Apart from mobility, I don't see any. But I never worked in those cities. At best, I could make a comparison with Brussels or Amsterdam where I participate in fairs such as BRUNEAF - the first international fair dedicated to non-European art created by Pierre Loos

salon en tant que marchand d'arts premiers et je suis impatient de pouvoir montrer mes objets. C'est pour moi l'occasion de me faire connaître des gens intéressés et curieux des arts premiers.

Le Bourgogne Tribal Show est un salon unique où la parole sera donnée à la province. C'est une belle occasion de déplacer l'attention qui est d'ordinaire focalisée sur Paris et les autres capitales européennes. Je souhaite montrer que j'existe à Annecy, et inciter des gens à venir découvrir ma galerie. Ce salon va également me permettre de côtoyer des marchands prestigieux et m'offrir la possibilité de les connaître davantage. Exposer au même titre qu'eux pour mon premier salon, et en compagnie de Bruno Frey et Elisabeth Verhey, est une formidable opportunité pour moi.

BRUNO FREY. Tout d'abord parce que c'est un salon qui permet de se délocaliser. Je trouve très dommageable de vivre dans un pays centralisé. Face à ce constat, nous souhaitons, avec Jacques Lebrat, Laurent Dodier et Anthony Meyer, organiser un salon en province et toucher un plus vaste public. La province est un vivier extraordinaire d'amateurs d'art, de collectionneurs, de curieux, mais pour certains il est compliqué de se déplacer souvent à Paris et de pousser la porte de certaines galeries.

Nous souhaitons également faire venir de nouveaux marchands, plus jeunes, qui ne sont pas encore connus dans le milieu des arts primis, à l'exemple de Bruce Floch, Jérôme Caubel et Stéphane Brosset.

Enfin, le goût de l'aventure a également guidé notre démarche. Nous avions envie d'une certaine convivialité entre marchands, que l'on côtoie souvent mais que l'on ne connaît pas. S'associer au sein du Bourgogne Tribal Show, c'est imaginer un espace où l'on expose ensemble, et ainsi répondre au souhait initial de créer un grand cabinet de curiosités, où se mélangent les goûts, les idées, les sculptures, parures, objets du quotidien...

ELISABETH VERHEY. J'aime l'idée que des marchands de qualité se réunissent dans une atmosphère différente, loin du stress habituel des foires d'arts premiers. Cet aspect me plaît énormément, la possibilité de s'asseoir, boire et discuter avec les clients. Habituellement dans un salon, les clients doivent décider de leurs achats très rapidement,

dès l'ouverture. Car avant même de s'en rendre compte, les objets peuvent avoir été vendus à une autre personne. Au Bourgogne Tribal Show, je pense que les gens disposeront de plus de temps pour prendre une décision.

Je suis également sensible à l'idée de se réunir avec des collègues que l'on apprécie, dans une atmosphère presque de vacances, loin du stress habituel.

Et évidemment, ce Bourgogne Tribal Show sera un grand succès. Et j'ai bien sûr une totale confiance dans l'organisation de Devoyeurs !

Quelles pièces allez-vous exposer ?

BRUNO FREY. Je n'ai pas encore opéré de choix définitif, même si j'ai déjà quelques objets en tête, dont trois statuettes du Nigéria. D'ordinaire, je ne suis pas sensible à cet art mais ces pièces me plaisent énormément. La sélection comprendra également des objets Le ga et Luba du Congo, de la Côte d'Ivoire et peut-être quelques pièces océaniennes. Le choix définitif s'opérera en concertation avec le reste du trio, en fonction des objets que chacun présentera. Nous allons essayer de créer une cohérence dans notre espace, le fil conducteur étant d'instaurer un dialogue avec les autres marchands et leurs pièces.

BRUNO FREY. Je pense exposer une vingtaine de pièces, notamment plusieurs boucliers africains, dont un de Madagascar et deux boucliers vietnamiens. S'ront également présents des masques du Burkina, quelques sculptures de Côte d'Ivoire. Mais ce choix n'est pas encore définitif. Les salons s'enchaînent après le Bourgogne Tribal Show, il va falloir opérer une sélection entre ceux que je souhaite présenter ici et là.

ELISABETH VERHEY. Je montrerai des objets d'Océanie et d'Afrique. La plupart d'entre eux sont très colorés. Je présenterai un objet spécial : il s'agit d'un gigantesque masque baining de Papouasie-Nouvelle-Guinée, fait en tissu tapa. Cet objet appartient à la collection d'un des artistes que j'ai mentionné plus haut. Cette pièce aura un bel effet dans le grand espace d'exposition du Bourgogne Tribal Show.

Daniel Cordier évoque l'importance du « frisson de la rencontre » pour la constitution de sa collection. Partagez-vous ce sentiment avec les objets que vous présentez dans votre galerie ? Pouvez-vous nous parler de votre rencontre avec l'un des objets que vous présentez au Bourgogne Tribal Show ?

BRUCE FLOCH. Je partage ce sentiment avec la plupart des objets que j'aciqis. Le frisson est plus ou moins fort selon les pièces, mais il est toujours palpable. Il existe aussi d'autres objets pour lesquels j'entretiens une affection plus particulière que se construit dans le temps.

J'ai en tout cas éprouvé ce frisson avec le masque de grade le ga que je présente au salon. Il m'a touché par le grand mystère qui se dégage de ce petit visage. Son esthétique, sa douceur et sa patine me plaisent beaucoup. Cet objet est également chargé de sens car il est témoin des rites initiatiques chers à l'Afrique et aux peuples lointains.

BRUNO FREY. C'est un sentiment que je partage à chaque fois que je suis dans un moment de découverte. Mais ce moment-là est furtif, c'est un instantané d'émotions qui ne sont pas liées à la valeur des objets, ni à leur rareté, mais bien plus à leur qualité et leur sensibilité et à ce qu'ils racontent. Parmi les pièces que je présente, je suis très attaché à un oracle pendu galukoj. C'est un petit masque peint, fixé sur une armature de bambou plié en accordéon. Cet objet servait aux sorciers pour dévoiler les criminels et les trahisseurs dans le village. Une attention particulière et une sensibilité ont été accordées au visage, ce qui m'a séduit.

ELISABETH VERHEY. Ce monsieur Cordier a raison. Quand on est confronté à un objet, qu'il importe sa valeur ou sa provenance, il peut nous procurer ce frisson. Tous les objets présentés dans ma galerie ont créé cette émotion lorsque je les ai vus pour la première fois.

Une des pièces que je présenterai au Bourgogne Tribal Show est une figure de Papouasie-Nouvelle-Guinée. Je l'ai vue pour la première fois dans l'atelier d'un célèbre peintre néerlandais. J'en suis immédiatement tombée amoureuse mais j'ai dû attendre plusieurs années avant qu'il ne se décide à me la vendre.*

PROPOS RECUEILLIS PAR MAELLE CONAN



Bruce Floch. Deux statuettes bembé. Congo Brazzaïle. Bois et faïence. H. 12 et 14 cm. Collection privée française.

Two Bembe statuettes, Republic of the Congo. Wood and faience. H. 12 and 14 cm. French Private Collection.



Galerie Bruno Frey. Bouclier ampinga. Madagascar. Peau de zébu sur une base de bois. chevilles de bois. H. 58 cm. Provenance : collection coloniale. Ampingashield. Madagascar. Zebu skin on wooden board. wooden dowels. H. 58 cm. Provenance : Colonial Collection.

Jacques Lebrat, Laurent Dodier, Anthony Meyer and I decided to organise a fair in the country and reach a much wider public. The country is an amazing source of art lovers, collectors, curious people ... but for some of them it's not easy to go to Paris often, or get a foot in the door of certain galleries.

We also wanted to work with new and younger merchants that are not known yet on the Tribal Art circuit, such as Bruce Floch, Jérôme Caubel and Stéphane Brosset.

And finally, we were also guided by the desire for adventure. We wanted to create a certain conviviality between merchants who we often meet but do not really know very well. So this partnership at the Bourgogne Tribal Show means creating a space where we can exhibit all together in a kind of large display cabinet of curiosities; a melting pot of taste, ideas, sculptures, ornaments, everyday objects, and so on.

ELISABETH VERHEY. I think the idea of being together with good quality dealers, far from all the stress of the regular Fairs in large cities, attracts me most. Sitting together, drinking and talking with your clients. In a normal fair people have to decide very quickly at an opening, and before you know it's sold to someone else. Here, I think people will have more time to make a decision. Also being together with nice colleagues and having a little bit the feeling of a holiday instead of the usual stress. And of course it will be a great success. And of course I have all the confidence in the great organisation of Devoyeurs!

Which pieces will you show?

BRUNO FLOCH. I haven't made up my mind yet, even if of course I have several objects in mind, including three statuettes from Nigeria. I'm not usually receptive to this type of art but those pieces really appeal to me. The selection will include Lega and Luba objects from the Congo, the Ivory Coast and maybe a few pieces from Oceania. The final choice will be made in consultation with the rest of the trio, also taking into account the objects we each want to present. We will strive to create coherence in our stand and to create dialogue with the other merchants and their pieces.

BRUNO FREY. I'm thinking of exhibiting around 20 pieces, in particular a few African shields, one from Madagascar and two from Vietnam. There will also be some masks from Burkina and a few sculptures from The Ivory Coast. But the final selection isn't made yet. There are quite a few fairs left after the Bourgogne Tribal Show and so I'll need to decide what I show here and elsewhere.

ELISABETH VERHEY. I will show objects from Oceania and Africa. A lot of them are very colourful. A special object will be a huge Baining mask from New Britain made of tapa cloth from the collection of one of the artists I mentioned before, which will be very nice in that enormous space.



Elisabeth Verhey : Cette photo représente un collectionneur allemand de Stuttgart très connu : Ernst Heinrich. J'ai commencé à beaucoup admirer ses œuvres avec cette photo. J'aurais du mal à retrouver des objets de cette qualité, mais ce sont mes masques favoris de Nouvelle-Guinée. Sa famille ne voulait pas que les objets soient à l'intérieur de la maison et il a donc du en quelque sorte en dévier une autre dans son jardin qu'il appelle Das Kannibalen Haus. Quand il avait des invités, ils devaient y loger; autant dire qu'ils ne dormaient pas beaucoup. Ses fils et ses filles sont encore de bons amis.

Elisabeth Verhey : This photo is of a very famous collector in Germany called Ernst Heinrich from Stuttgart. From this photo I started to like Oceanic art very much. I will not easily find this quality of objects but these are my favorite kind of masks from New Ireland. His family did not want the objects at home so he made a kind of second house in his garden which he called Das Kannibalen Haus. When he had guests to stay at night they had to sleep here so you can guess they did not sleep very much. His sons and daughters are still good friends!

Daniel Cordier mentions the importance of the "thrill of the encounter" in putting together his collection. Do you share this feeling with the objects displayed in your gallery? Can you talk to us about your personal interaction with one of the objects you will exhibit at the Bourgogne Tribal Show?

BRUNO FREY. I share this feeling with most of the objects I have acquired. The intensity of the thrill varies according to the piece in question, but it is always there! There are other objects towards which I have developed a particular and growing affection over time.

I have felt this frisson with the Le ga ranking mask that I will present at this event. I was touched by the feeling of mystery that emanates from this little face. Its aesthetic, softness and patina really appeal to me. This object is also charged with meaning as it has witnessed initiation ceremonies dear to Africans and other people far away.

BRUNO FREY. It is a feeling I share each time I am in a moment of discovery. But this moment is short-lived; it's a fleeting feeling that is not related to the value of those objects or to their rarity, but linked much more to their quality and sensitivity, as well as the story they tell. Amongst the pieces I will show, I'm particularly fond of a Pende galukoj oracle. It is a small painted mask, fixed on a bamboo base that is folded like an accordion. This object was used by the tribe's sorcerers to uncover criminals and traitors in the village. Exceptional attention and care was given to this face, which seduced me.

ELISABETH VERHEY. Mr. Cordier, whom I do not know, is right. When you are confronted with an object, whatever the value or even if you don't know right away where it comes from, it can give you that shiver. And of course all the objects in my gallery are all bought with a special feeling you had when you saw it the first time. One of the objects I will bring to the Bourgogne Tribal Show is a Papuan Gulf figure. I saw it the first time at the atelier of a famous Dutch painter and I felt immediately in love with it. I had to wait several years before he decided to sell it to me.*

INTERVIEW BY MAELLE CONAN



© Bruce Floch

Bruce Floch
Masquette Lega Lukwakon zo. République démocratique du Congo. H. 14,5 cm (34 cm avec les fibres). Collecté en 1920. Collection coloniale.

Small mask. Lega. Lukwakon zo People. Democratic Republic of the Congo. H. 14,5 cm (34 cm including fibre). Collected in 1920. Ex Colonial collection.



Galerie Bruno Frey

Instrument de divination pende « galukoshi » composé d'une structure télescopique en bambou, un petit masque humain attaché à la partie supérieure, les yeux légèrement clos, belle patine d'usage. République démocratique du Congo.
Hauteur du masque : 8 cm. De l'ensemble : 32 cm.

Divination instrument made of a bamboo telescopic structure, small human mask tied to the upper part, eyes slightly closed, nice used patina. Pende People. Democratic Republic of the Congo. Height of mask: 8 cm. total height: 32 cm.



Tribal Design
© Peter van Beek

Epit faîtier, Yatmaul, Timburke, Sepik, Papouasie-Nouvelle-Guinée. Début XV^e siècle. Terre cuite et pigments. Provenance : Philip Goldman, Londres. Comp. Heinz Klem. Künstler vom Sepik Nr. 1 fig. 364-365.
Roof top ornament, Timburke, Sepik area, Papua New Guinea. Early 18th century. Terracotta and pigments. Provenance: Philip Goldman, London. Comp. Heinz Klem. Künstler vom Sepik Nr. 1 fig. 364-365.

Quand as-tu débuté le métier de marchand, où était-ce et quel était ton principal objectif à l'époque ? Possédais-tu une galerie ou travaillais-tu de manière privée ?

J'ai toujours adoré les galeries d'art et les magasins d'antiquités. J'ai d'ailleurs commencé à travailler dans un magasin d'antiquités dès mes quatorze ans, âge à partir duquel j'ai aussi commencé à collectionner l'art. Tandis que j'étudiais la peinture et l'histoire de l'art à la Chelsea School of Art, je montais des expositions chaque année pour mon anniversaire, vers la mi-août, où je suis, et j'invitais des amis artistes à montrer leur travail. C'était un bon décor pour discuter et faire une super fête.

En 1980, professeur à la Chelsea School of Art et artiste en activité, j'ai décidé d'imprimer une invitation pour l'exposition annuelle et de faire payer une modique commission. Résultat, au bout d'un long week-end, j'avais réussi à vendre la plupart des tickets. En 1986, j'ai ouvert ma propre galerie, montant régulièrement des expositions depuis chez moi, puis établissant la galerie en premier lieu à Hoxton, puis dans les Docklands, et enfin dans le West End. En 2000, j'ai déménagé la galerie à New York et par la suite, lorsque je suis revenu à Londres, j'ai décidé de lui donner une approche et une direction totalement nouvelles. Maintenant j'aime travailler depuis chez moi où je monte quatre expositions par an tout en participant par ailleurs à BRUNEAF à Bruxelles, à Tribal Art London et au Parcours des mondes à Paris.

Tu proposes des pièces de tous horizons. Est-ce que cela a toujours été le cas ou est-ce quelque chose qui s'est développé au fil des années ?

La galerie s'était engagée à présenter des artistes contemporains et souvent je montrais des objets historiques ou ethnographiques provenant de ma collection privée pour constituer un point de comparaison – ou plutôt pour mettre en avant la continuité infinie de l'art, sa matérialité, son iconographie et son âme. Dans le calendrier de la galerie, nous dédions au moins une exposition par an à un sujet historique ou ethnographique. En échange, cela a attiré un public différent et élargi notre clientèle de base. De

manière importante, je crois qu'il n'y a pas de frontières lorsque l'on en vient à l'art – nous vivons dans un monde avec une immense variété de cultures fascinantes et une richesse historique à célébrer.

Que penses-tu du marché de l'art tribal ? Penses-tu qu'il ait un bel avenir au Royaume-Uni et en Europe ?

Je pense qu'il est important d'injecter du sang neuf... ainsi que d'aller devant d'un nouveau public... sinon le marché stagnera et deviendra déconnecté. C'est effrayant à quel point la connaissance et le goût pour des mouvements artistiques variés et des arts géographiques sont rapidement simplement oubliés. Une des manières de faire renaitre l'intérêt est d'avoir plus de rétrospectives dans les musées pour encourager une nouvelle génération à être impliquée et avec un peu de chance à s'enthousiasmer pour l'art à travers le monde.

Qu'aimes-tu le plus dans ton métier de marchand d'art tribal et quels en sont les écueils, s'il y en a ?

J'adore monter des expositions. C'est comme diffuser une publication pour le domaine public. J'adore interagir avec le public en général, les critiques d'art, les curateurs de musée, mais en particulier avec les artistes. Je crois que les artistes sont les meilleurs disseminateurs puisque souvent ils font passer le mot de la manière la plus excitante qui soit, et font ainsi le buzz. Toutefois, il est surtout tellement satisfaisant de placer l'art au sein d'une collection où il apportera du plaisir et de la joie.

Qu'est-ce qui t'attire vers une pièce, par exemple lorsque tu assistes à une présentation d'œuvres ou à une exposition ?

Qu'est-ce qui ressort parmi toutes les pièces que tu vois ? Un objet doit me parler, soit par le biais de son sujet, ou bien à travers le matériau à partir duquel il a été fabriqué. Je suis particulièrement attiré par les objets fonctionnels de différentes cultures qui font partie de leur tradition de vie et mettent en avant leur contexte social, ce qui leur confère une signification d'autant plus riche. *

PROPOS RECUEILLIS PAR BRYAN REEVES



Guitare sénoufo, Sénoufo, Côte d'Ivoire. Milieu du XX^e siècle.
Pigments sur bois. L. 77 cm.
A Senufo guitar. Senufo people, Ivory Coast. Mid 20th century.
Pigment on wood. L. 77 cm.



JARIWALA

When did you first start out as a dealer, where was this and what was your main focus at that time? Did you have a gallery or were you working privately ?

I've always loved art galleries and antique shops – and worked in one as a weekend job from the age of 14, when I also started collecting art. While at Chelsea School of Art where I studied painting and the history of art, I mounted exhibitions wherever I was on my birthday in mid-August, inviting fellow artist friends to show their work, basically as a setting for discussion and a great party. By 1980 I was teaching at Chelsea School of Art and was a practising artist when I decided to print an invite for the annual exhibition and charge a modest commission. Result: over the long weekend I had sold most of the show. In 1986 I established my gallery mounting regular exhibitions from my home, moving the gallery first to Hoxton then to the Docklands and eventually to the West End. In 2000 I moved the gallery to New York and then, on moving back to London, I decided on a completely new approach and direction for it. Now I enjoy working from home where we mount four exhibitions a year as well as taking part in BRUNEAF in Brussels, Tribal Art London and Parcours des mondes in Paris.

You seem to have a diverse eye dealing in pieces from a vast array of cultures. Has this always been the case or is this something that as developed over time?

The gallery was committed to showing contemporary artists and often I would also show historic or ethnographic objects from my personal collection as a point of contrast – really to emphasise

l'élément de fruit de gomme, Dogon, région de Djenne, Mali. Autour de 1850. Bois. H. 82,5 cm.
A Dogon Well-Head Surround. Dogon people, Djenne Region, Mali. Circa 1850. Wood. H. 82,5 cm.

the timeless continuum of art, its materiality, iconography and its soul. In the gallery calendar we devoted at least one show to an ethnographic or historic topic. This in turn attracted a different audience and broadened our client base. Importantly, I believe there are no borders when it comes to art – we live in one world with a huge array of fascinating cultures and a wealth of history to celebrate.

How do you feel about the future for tribal art, do you feel it has a bright future in the UK and Europe?

I think it's important to inject new blood... as well as a new audience... otherwise the market will stagnate and become irrelevant. It's frightening how quickly knowledge and appreciation for various art movements and geographic areas are just simply forgotten. One way to revitalise interest is to have more museums survey exhibitions to encourage a new generation to get involved and hopefully to be enthusiastic about world art.

What do you enjoy most about being a dealer in Tribal Art and what are the pitfalls if any?

I love mounting exhibitions. It's like broadcasting a publication into the public domain. I like to engage with the general public, art critics, museum curators but especially with artists. I believe artists are the best disseminators as they often spread the word in the most exciting way there by creating a buzz. Most of all, though, it is so satisfying to place work in a collection where it is going to bring pleasure and joy.

What is it that draws you to a piece, for instance when you visit a show or exhibition? What stands out to you amongst all the pieces you see?

An object has to speak to me with either its subject matter or with the material of which it is made. I am particularly drawn to functional objects from various cultures that are part of their living tradition and shine a light on their social context giving them a richer meaning. *

INTERVIEW BY BRYAN REEVES



Comment un Australien s'est-il retrouvé à s'intéresser à l'art tribal africain ?

Oui, géographiquement, les deux mondes sont diamétralement opposés. D'où je viens – j'ai été élevé dans le bush australien sur une ferme à moutons de 5 000 hectares – l'art africain tribal était la chose la plus éloignée de mon esprit et, bien que des aborigènes passaient par nos terres, nous n'accordions pas d'importance, à l'époque, à leur culture tribale et leurs coutumes. Je ne peux pas dire que ma proximité géographique avec des Aborigènes m'aît exposé à l'art tribal. J'ai même un peu honte de dire qu'en Australie, à cette époque, nous ne disposions pas de l'éducation qui nous aurait permis d'apprécier leur riche culture tribale, qui faisait pourtant partie de notre paysage commun. À l'école, on ne nous jamais présenté la sculpture tribale comme un moyen d'apprécier les beaux-arts du monde, donc jeune, l'art tribal ne faisait pas partie de mon ADN.

Toutefois, j'ai toujours eu une passion pour les arts, et très tôt une immense passion pour les voyages exotiques. Ces deux passions ont, je suppose, guidé mon chemin.

J'ai quitté l'Australie avec un désir de voyager peu de temps après avoir terminé l'école et je débarquais sac au dos en Afrique, avec un temps infini devant moi et beaucoup d'énergie pour explorer les coins les plus reculés du continent. Je suis immédiatement tombé

amoureux de la culture, de la musique et des arts – que j'ai alors commencé à acheter et à vendre.

J'ai eu de la chance avec les pièces que je rapportais au Royaume-Uni, où j'habitais à l'époque, et généralement tout avait l'air de se vendre. J'ai commencé sur les marchés, dans les rues de Londres, et particulièrement à Portobello, qui était un marché fantastique. Je me remémore toujours Portobello Road comme étant l'endroit qui m'a apporté une éducation universitaire dans l'art de la vente. Tellelement de pièces formidables passaient de main en main. Des collections entières se sont créées grâce à Portobello. J'ai ensuite continué mon chemin, je continuais à apprendre, vaillamment que vaille. J'ai appris de mes erreurs, en vendant et en achetant.

Ma galerie à Londres – Tribal Gathering London – est maintenant établie depuis presque vingt ans.

Quel est l'objet qui est passé entre tes mains qui t'a le plus marqué ?

Je ne pense pas qu'il y ait une pièce qui ressorte. Choisir uniquement une pièce serait injuste pour les autres.

Comment vois-tu la prépondérance de répliques sur le marché ?

Cela ne me surprend pas ! Nous avons affaire à des cultures qui doivent survivre – et se battent pour y arriver – et nous attendons d'eux qu'ils produisent des œuvres. Donc les copies, je suis désolé de le dire, sont inévitables. Comme nous le savons, il peut être parfois très difficile de définir ce qui a été fabriqué pour un usage traditionnel et ce qui a été fabriqué pour la vente. Souvenons-nous de ce qui se passait durant la première moitié du XX^e siècle : un grand nombre de pièces pour touristes sont arrivées sur le marché. Toutefois, l'œuvre authentique a une certaine présence qui la distingue de sa copie. Voir cette présence est l'une de nos grandes responsabilités en tant que marchands.

Es-tu optimiste en ce qui concerne l'avenir du marché ethnographique à travers le monde ?

Je pense que le marché a encore devant lui un long chemin à parcourir. Nous devons prendre en compte le fait que cela fait seulement quelques soixante-dix ans que la plupart des pièces, disons dans le cas de l'Afrique, ont quitté leur terrains d'origine. Ce qui ne constitue pas une très longue période pour être confronté au marché mondial de l'art.

Durant ces premiers moments fondateurs, beaucoup de ces pièces ont intégré des collections privées et ne réapparaissent que maintenant sur le marché. Le goût est indéniablement en train de changer, en particulier avec l'arrivée sur le marché d'une nouvelle génération d'acheteurs, plus jeunes, et prêts à partager leur vie, leur espace de vie avec des œuvres d'art tribal. Et c'est là, je crois, que réside le futur du marché de l'art tribal.

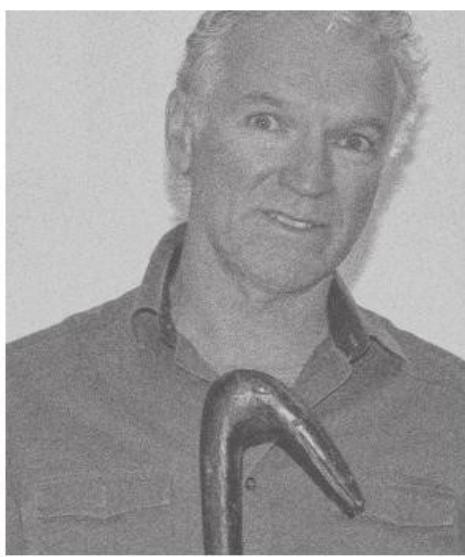
On ne voit pas les œuvres tribales de la même manière dès qu'on les sort de leur contexte, pour les exposer à une lumière plus forte. Il y a de nombreux jeunes gens avec un très bon œil pour la qualité et qui ont les moyens nécessaires pour acheter à des prix très élevés. C'est cela l'avenir. C'est important, pour nous marchands, d'établir le futur marché au futur et à mesure que nous avançons.

Et ce processus est en marche, grâce à des marchands dynamiques qui cherchent à confronter l'art tribal à l'art contemporain dans les foires d'art internationales les plus prestigieuses. Mais aussi dans des foires plus confidentielles, telles que le Bourgogne Tribal Show, Tribal Art London et Amsterdam Tribal Fair, qui sont des foires excitantes et moins stressantes. Elles ont, je pense, un grand avenir devant elles, car elles profitent tant à l'exposant qu'au collectionneur. *

PROPOS RECUEILLIS PAR KAPIL JARIWALA



Figure agenouillée, Dogon, Mali. XIX^e siècle. H. 30 cm. Ex-coll. privée, Londres.
Riding figure. Dogon, Mali. 18th century. H. 30 cm. Exprivate collection, London.



BRYAN REEVES

well as the arts – which I started to buy and sell. I was fortunate enough with whatever pieces I brought back to the UK, where I was living then, and generally all seemed to sell. I started off on the street markets in London and particularly Portobello Road was an amazing market to be part of. I always look back at Portobello Road as the place that gave me a university education in the art of dealing. So many great pieces passed hands, as well as collections made, as a result of that market. I went on and learnt, via the rocky road, buying and selling and learning by my mistakes. My gallery in London called Tribal Gathering London has now been established for nearly 20 years.

Which is the one object that has passed through your hands that you were most thrilled about?

I don't think there is one piece that stands out. To just choose one piece would be unfair on all the others.

How do you feel about the preponderance of replicas on the market?

It doesn't surprise me! We are dealing with cultures that need to – and mostly struggle – survive on a day to day basis and we are the ones to stand to make most from dealing in their works of art. So copies, I'm sorry to say, are inevitable.

As we know, sometimes it can be a very fine line defining what was made for traditional use and what was made for sale. Just look back to what was going on in the early part of the last century for instance, when a lot of early tourist art was produced. However, by-and-large the original piece has a certain presence that stands it apart from the reproduction. This is what defines what is one of our great responsibilities to watch out for as dealers.

Are you optimistic about the future of the ethnographic market worldwide?

I feel that the market still has a long way to go. We must appreciate the fact that it is only in the last 70-odd years that most of the pieces,



Trône, royaume de Shoa, Éthiopie. XIX^e siècle. H. 120 cm.
Throne of importance. Shoa Kingdom, Ethiopia. 19th century. H. 120 cm.

say in the case of Africa, have left their traditional homeland. This is not a very long time to be exposed to the world art market. In those early days a lot of those pieces then found their homes in private collections, which in turn are only now finding themselves back onto the market. Tastes are no doubt changing with the new, younger generation of art buyers willing to share their living space with Tribal Art. This I believe is where the future of the Tribal Art market is. These pieces look best when taken out of context and displayed in brighter lit living environments. There are many young people with a great eye for quality and who have the accessible funds to buy at the upper end of the market. This is the future. It is important for us as dealers to establish the future market as we go along. And this you can see is being successfully done by proactive dealers looking to place Tribal Art in context with Contemporary Art in the leading art fairs around the world. Also smaller quality niche art fairs like Bourgogne Tribal Show, Tribal Art London and Amsterdam Tribal Fair are fun and less stressful. These are shows which I feel have a positive future, being enjoyable for both the exhibitor and collector. *

INTERVIEW BY KAPIL JARIWALA



© Kapil Jariwala & Bryan Reeves / Bourgogne Tribal Show #1

Kapil Jariwala

The Sacrificial Goat Attracts the Wsong Fasey, drapeau Asafo, Fante, Ghana. Autour de 1920. Broderie et application sur tissu imprimé. 142 x 90 cm.
An Asafo fanfare flag. The Sacrificial Goat Attracts the Wsong Fasey. Fante people, Ghana. Circa 1920. Embroidery and applique onto printed cloth. 142 x 90 cm.



© Bryan Reeves

Bryan Reeves, Tribal Gathering London
Masque Ufipa, Makonde, Mozambique. Bois, cheveux et pigments naturels. Ex-collection privée, Pays-Bas.
Ufipa mask, Makonde - Mozambique. Ex-private Coll. Netherlands. Wood, hair and natural pigments.

S'il fallait distinguer un moment fondateur dans ton parcours de marchand, quel serait-il ?

Si c'est une chose que mon père m'a apprise, c'est la brousse. En me trimbalant de village en village, quand j'étais enfant, il a créé en moi, peut-être sans le savoir, ce qui me ferait devenir marchand. Toutes mes vacances je les ai passées en brousse, je manquais l'école à cause de nos voyages. Ma mère m'a souvent raconté nos excursions. À chaque village, nous nous arrêtions, je devais sortir de la voiture et courir en zigzaguant entre les cases en criant : « Où sont les ikokos ? Où sont les ikokos ? »

J'ai grandi en Afrique, au contact des marchands dont j'écourtais les histoires. J'ai encore en tête une image très nette : nous sortions des statues hemba, couvertes de poussière et de saleté ; il fallait gonfler d'eau une éponge que l'on pressait ensuite délicatement au-dessus de la sculpture pour que le passage de l'eau la nettoie.

C'est ainsi que tu as eu envie de devenir marchand ?

Non. En fait, je n'ai jamais rêvé de ce métier mais tout est arrivé naturellement. À seize ans, j'arrive en Europe et j'ai déjà très envie de mener une vie active. À dix-huit ans, je pars en voyage seul, pour la première fois. Je réalise aujourd'hui que dans ma tête de tout jeune homme, les objets venaient d'Afrique. Pas de collections particulières, de boutiques ou de marchands, mais d'Afrique. Alors, tout naturellement, j'ai commencé à acheter de petites pièces.

J'ai eu beaucoup de chance, la fameuse chance du débutant. Je suis tombé sur une pièce exceptionnelle – de celles qui vous font croire un instant que c'est un métier facile. J'ai vendu cette pièce à Bruxelles, et c'est une des étapes importantes de mon parcours. Quelques années plus tard, je suis revenu en Afrique, mais – c'était prévisible – il n'y avait plus d'objets.

J'ai alors essayé d'autres vies, d'autres métiers. Mais je revenais aux objets, qui malheureusement ne venaient plus spontanément à moi ! Principe de réalité oblige, je suis donc mis en quête d'objets en me tournant vers les collectionneurs, vers les marchands. Mon réseau s'est peu à peu construit.

Tu es aujourd'hui un marchand internationalement reconnu. Comment passe-t-on de la chance du débutant à ton statut actuel ?

J'ai décidé de participer à l'Armory Show. J'avais dans l'idée de m'installer aux États-Unis. J'y ai compris une chose essentielle : le plus important, c'est les clients. J'avais les objets – ou en tout cas je pouvais les trouver – mais il me fallait les clients. La chance est revenue – mais j'espérais que mon travail n'y était pas pour rien –, le grand James Ross m'a fait confiance en m'achetant un objet important. Je crois que ce moment, après la brousse, après la chance du débutant, a marqué mon entrée dans le monde des marchands.

Je n'avais ni nom, ni argent, ni connaissances mais je crois que j'ai su aller là où d'autres ne vont pas. Je suis un peu comme Obélix : je suis tombé dans le chaudron de l'Afrique quand j'étais tout petit et ma potion magique c'était la brousse.

If you had to identify a defining moment in your becoming a dealer, what would it be ?

If there's one thing my father taught me about, it's the bush. When he was hugging me around from village to village as a child, he triggered in me, probably without noticing, what would define me later on: being a dealer. I spent all my holidays in the bush. I would miss school because of all the travelling. My mother would often talk to me about those excursions. We would stop in each village and I would have to burst out of the car and start zigzagging between the huts screaming: "Where are the ikokos? Where are the ikokos?"

I grew up in Africa, through contact with dealers whose stories I'd listen to. One moment I still have very clearly in my mind, is that we would get Hemba statues, covered in dust and dirt; we had to soak a sponge in water and then press it delicately over the sculpture for the water to slowly wash them out.

And that's how you realised you wanted to become a dealer ?

No. Actually, I never dreamt about this job and everything happened naturally. When I was 16 I arrived in Europe and already badly wanted to start an active life. At 18, I took a trip alone for the first time. I realise today that when I was a young man, in my mind, it was very clear that these objects came from Africa. Not from a private collection, not from a shop, not from a dealer's gallery, but from Africa. So, naturally, I started buying small pieces.

I got really lucky – that infamous beginner's luck. I bumped into an exceptional piece – one of those that make you believe for a second that this is an easy job. I sold it in Brussels and that was one of the stepping-stones of my career. A few years later, I went back to Africa, but – as you might expect – there were no pieces left.

So I tried other lives, other jobs. But I was drawn back to the objects, which unfortunately were not coming to me anymore! So I started to actively seek objects by turning to collectors and dealers. I slowly built up my network.

You now are an internationally renowned dealer. How does one go from beginner's luck to your present status ?

I decided to take part in the Armory Show. I had in mind to settle in the US. There, I came to understand something fundamental: the most important thing is the clientele. I had the objects – or at least I knew how to get them – but I needed clients. My luck did return – but I hope the work I put in had something to do with that: the great James Ross bought a piece from me. I think that that moment, after the bush, after the early beginner's luck, marked my entrance in the world of the dealer.

I had no name, no money, no acquaintances, but I think I went where others didn't go. I'm a bit like Obélix: I fell in the cauldron of Africa when I was a little boy and the bush was my magic potion.

Could you tell us about your recent collaboration with

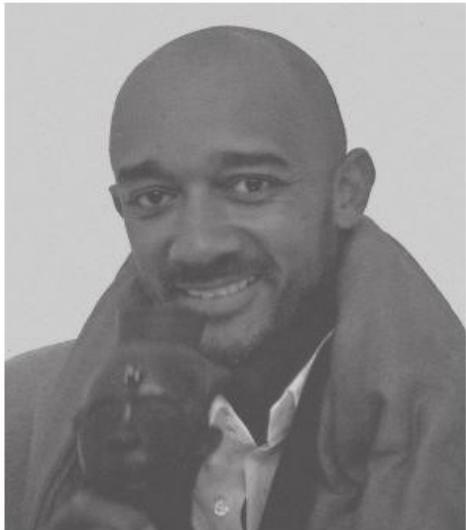
Sindika Dokolo for the return of stolen pieces to Angola?

I have Africa running through my veins. But more importantly, I'm mixed-race. Being mixed-race is a fragile equilibrium: you always have to look right and left. As an African art dealer, looking right

Peux-tu nous parler de ton récent engagement auprès de Sindika Dokolo pour le retour en Angola d'œuvres qui y avaient été volées ?

J'ai l'Afrique dans mes veines. Mais je suis avant tout métis. Être métis est un équilibre fragile : il faut se garder à droite et à gauche en permanence. Aujourd'hui je garde à gauche et à droite en tant que marchand d'art africain, c'est à la fois considérer que le retour en Afrique des œuvres volées est non seulement inéluctable, mais nécessaire ; reconnaître que l'Afrique elle-même a une obligation morale et le devoir de faire revivre son patrimoine.

Sindika Dokolo a réunit l'une des premières grandes collections d'art classique africain sur le continent. Par cet acte fort et passionné, il ouvre un chemin. L'Afrique doit s'engager dans le chemin qui la mènera à retrouver son patrimoine, dont elle a besoin pour affirmer le présent. Celui-là même que des hommes courageux – hommes politiques, hommes de l'art, hommes de culture – avaient réussi à préserver dans des musées du continent africain. Celui-là même que d'autres hommes ont volé, pillé à la faveur d'événements politiques et de périodes troubles.



DIDIER CLAES



Fétiche à clews n'gwasi. Nkonde. H. 65 cm.
Provenance : collecté *in situ* par les pères Blancs.
Nyundi Nail fetish. Nkonde. H. 65 cm.
Provenance : collecté *in situ* by the White Fathers.

and left nowadays means you have to consider that not only is the return of stolen pieces inevitable, it is also necessary; but you also have to acknowledge that Africa itself has a moral obligation to bring its cultural heritage back to life.

Sindika Dokolo amassé une des premières grandes collections d'art classique africain sur le continent. Par cet acte fort et passionné, il ouvre un chemin. L'Afrique doit s'engager dans le chemin qui la mènera à retrouver son patrimoine, dont elle a besoin pour affirmer le présent. Celui-là même que des hommes courageux – hommes politiques, hommes de l'art, hommes de culture – avaient réussi à préserver dans des musées du continent africain. Celui-là même que d'autres hommes ont volé, pillé à la faveur d'événements politiques et de périodes troubles.

N'est-ce pas paradoxal : être marchand et prôner le retour des œuvres ?

Je suis entièrement et profondément marchand. J'aime, je défends et j'ai un infini respect pour mon métier. Et c'est bien pour cela que je considère que le retour des œuvres volées en Afrique est une évidence qui devra s'imposer. Ce qui est à l'œuvre aujourd'hui dans l'action que nous menons avec Sindika Dokolo aura des conséquences énormes qui dépassent de beaucoup le monde de l'art classique africain.

L'action de Sindika Dokolo a défrayé la chronique dans le monde de l'art classique africain...

Oui, c'est vrai que Sindika s'y est pris de façon très théâtrale. Mais il fallait marquer le coup, frapper les esprits. On ne peut pas continuer à faire semblant de ne pas comprendre. On ne peut pas continuer à arguer du risque terroriste, de la soi-disant incapacité des pays africains à protéger leur patrimoine, et ne rien faire. Nous n'avons plus d'excuses. Mais nous avons, tous, une lourde responsabilité.

L'Afrique ne mendie pas. Je suis sidéré par certaines réactions à l'action entreprise par Sindika. Comment peut-on refuser que des œuvres volées – car c'est bien d'œuvres volées dont nous parlons et pas de toutes les collections africaines conservées dans les musées occidentaux – reviennent à leur propriétaire ?

Les œuvres volées doivent réintégrer les institutions muséales africaines, et ces dernières doivent s'engager à enrichir leurs collections. N'oubliez pas que seul 0,01% des Africains ont les moyens d'aller en Europe, en Occident, pour visiter nos musées.

Quel est l'avenir de cette action, quelle vision pour demain ?

Je rêve d'une exposition, en Afrique, qui réunira les œuvres d'art classique africain prêtées par des collectionneurs occidentaux. Je rêve qu'un jour les préteurs acceptent de prendre ce risque, comme une marque de la reconnaissance de ce qui s'est passé. Je rêve que la collection de Sindika Dokolo donne naissance, un jour prochain, à un musée !

Les marchands doivent être des pionniers et ouvrir la voie aux collectionneurs. Regardez le Centre Art et Culture créé à Cotonou par Bob Vallois et un collectif de marchands de Saint-Germain : c'est une réussite ! L'architecture, la scénographie, la sélection des œuvres exposées est digne de nos grands musées européens. Nous avons besoin d'institutions muséales fortes en Afrique. Le marché de l'art classique africain a tout à gagner à s'y développer. Pense aux énergies qu'elles portent vers l'Europe de l'Est, vers les foires de Hong-Kong, de Dubaï pour développer le marché.

Finalement, je dirais que ça coule de source. Je me souviens, il y a vingt ans, avoir entendu un grand collectionneur me dire, alors qu'il observait un Africain revendeur de rue (ceux que l'on a tendance à regarder de travers) : « Tu vois, être africain et marchand d'art africain ça coule de source. Si le type est doué, s'il fait bien son boulot, ça coule de source. »

Aujourd'hui, l'Afrique est l'avenir. Il faut en être convaincu. Avec passion, avec envie, avec le grand désir d'une révolution. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOEURS

brave men – politicians, artists, cultural operators – had managed to keep unspoiled in museums on the African continent. The same cultural heritage some other men stole and pillaged under the cover of political turmoil and troubled times.

Isn't it paradoxical: being an art dealer and to exalt the return of pieces ?

I am a dealer. Entirely. Deeply. I love, I defend and have infinite respect for my profession. And that's exactly why I consider that the return of the pieces stolen in Africa is a self-evident fact that needs to prevail. What we are doing now with Sindika Dokolo will have huge repercussions, which will go way beyond the classic African art world.

Sindika Dokolo's actions have been widely talked about in the classic African art world...

Yes, it's true that Sindika Dokolo has done what he has done in a very theatrical way. But it was necessary to mark the occasion, make an impression. We can't continue to pretend we don't understand. We can't continue to use terrorism or the supposed incapacity of African countries to protect their cultural heritage as an excuse, and do nothing. We have no excuse. But we do share a burdensome responsibility. Africa is not begging. I'm stunned by certain reactions to Sindika Dokolo's approach. How can we refute that stolen pieces – because that's what we're talking about, stolen pieces, not all the African collections kept in the Western museums – should return to their rightful owners? The stolen pieces must return to the African museums, and those museums must commit to enrich their collections. We must not forget that only 0.01% of African people can afford to go to Europe, to the West, to visit our museums.

How do you see the future of this operation ?

I dream about an exhibition, in Africa, which would gather classic African artworks loaned by Western collectors. I dream that one day the lenders would accept to take this risk, as a mark of recognition for what happened. I dream that Sindika Dokolo's collection will one day give birth to a museum!

Dealers must be the pioneers and open the way for the collectors. Let's take the example of the Centre Art et Culture in Cotonou. It was created by Bob Vallois and a Saint-Germain dealers collective... and it's a hit! The architecture, the scenography, the selection of the pieces exhibited, everything is worthy of a great European museum. We all need strong museums in Africa. The classic African art market has everything to gain by developing there. Think about the energies invested into developing the market in Eastern Europe, Hong Kong fairs, Dubai...

Finally, I would say that it all makes sense. I remember, 20 years ago, hearing a great collector say, as he was gazing at an African street reseller (those that might commonly receive derisory looks): "You see, being African and an African art dealer at the same time is a matter of course. If the guy is gifted, if he works well, it's a matter of course."

Today, Africa is the future. We must believe it. With passion, with longing, with great desire for revolution. *

INTERVIEW BY DELVOEURS

La galerie Ratton participe à la première édition du Bourgogne Tribal Show. Pour Philippe Ratton, il s'agit d'un retour aux sources car son grand-père, le père de Maurice et de Charles, était le chapelier de Macón. La Bourgogne fait donc partie de l'histoire de la famille Ratton, histoire que nous livre Elsa Gauthier, son assistante, et que commente Philippe.

LA RENOMMÉE de la famille Ratton prend naissance avec Charles Ratton (1895-1986), considéré comme l'un des personnalités les plus iconiques du marché de l'art alors nègre ou primitif. Expert, marchand, commissaire d'exposition, conseiller pour les musées, ses activités et centres d'intérêts sont nombreux et il fait preuve d'un esprit très avant-gardiste à plus d'un titre.

Maurice Ratton, après une carrière dans la banque, travaille avec son frère Charles avant de se mettre à son compte en tant qu'expert d'art préhistorique en 1943. S'il n'a pas acquis la renommée internationale de son frère, il est un marchand reconnu sur la place parisienne. Il compte lui aussi des artistes de l'avant-garde dans sa clientèle et il est l'amie de grands noms du milieu de l'art préhistorique tels René Rasmussen, Robert Duperrier, Jean Roudillon ou plus encore, Stephen Chauvet. Sa galerie qui se trouve alors rue de Grenelle, participe activement à faire découvrir, et ce jusqu'à sa mort en 1973, cet art qui, malgré l'engouement croissant dont il fait alors l'objet, restait encore l'affaire de spécialistes. Se trouve par exemple aujourd'hui exposé au Pavillon des Sessions du Louvre un objet de Maurice Ratton considéré comme un chef-d'œuvre de l'art africain : l'appui-tête anthropomorphe songye à patine noire, belle illustration de la qualité des objets qu'il vendait et de la sûreté de son œuvre.

Maurice Ratton aura un fils, Philippe, né le 26 août 1949. C'est dans ce climat unique, entouré donc de deux personnages clés du domaine des arts préhistoriques qui possédaient un grand œil que Philippe Ratton évolua toute son enfance, et qui naquit en lui à l'adolescence l'amour de cet art. Suivant les conseils de son père, il rejoint l'école Ader en 1967 en tant que clerc, suit les cours de l'école du Louvre et fait ses premières armes de marchand au marché aux puces de Saint-Ouen. C'est là qu'il retrouve l'artiste Daniel Hourdé qui avait déjà côtoyé auparavant chez son père en tant que très jeune amateur et client. En 1971, Philippe Ratton a vingt-et-un ans. Sa jeunesse et son désir de se confronter au terrain

le conduisent à entreprendre un long voyage au Zaïre, en quête d'objets et d'aventures. En 1973, suite au décès de son père, Philippe Ratton reprend alors la galerie du 28 rue de Grenelle, à Paris, et en une dizaine d'années, s'y fait une solide réputation.

En 1990, il s'associe avec Daniel Hourdé, ils ouvrent alors rue des Beaux-Arts, la galerie Ratton-Hourdé. Cette année-là, Philippe Ratton est également nommé expert et devient responsable du département d'art préhistorique à l'étude Tajan. La galerie Ratton-Hourdé présente durant plusieurs années des expositions thématiques qui ont fait date. Leur collaboration dure jusqu'en 2011 et depuis, Philippe Ratton gère seul la galerie du 11 rue Bonaparte et continue d'organiser, une fois par an, des expositions thématiques.

Perpétuant la tradition familiale, c'est ainsi naturellement que Lucas, le fils de Philippe, prend goût à l'art préhistorique. En 2007, à l'âge de dix-neuf ans, il ouvre un stand aux puces de Saint-Ouen,

au marché Vernaison, ce qui lui permet rapidement d'acquérir une réputation auprès d'une clientèle de collectionneurs. Il fait des interventions pour des associations de collectionneurs comme Détours des mondes. Il est aussi cette année-là l'invité d'honneur du salon du Collectionneur à Paris. Par la suite, il participe à des foires d'art préhistorique renommées internationales comme BRUNEAF à Bruxelles, dans le quartier des Sablons, et Le Parcours des mondes à Paris. En 2012, il ouvre sa galerie au 29 rue de Seine, en plein cœur du quartier historique des galeries de Saint-Germain-des-Prés. En 2014, la galerie s'agrandit et ouvre ses portes au 33 rue de Seine. En 2015, il expose, à seulement vingt-sept ans, à la très prestigieuse TEFAF de Maastricht. *

ELISA GAUTHIER

Comment devient-on Philippe Ratton, marchand rue Bonaparte ?
Je n'étais pas un élève brillant, les études ne me passionnaient pas. J'ai grandi dans un appartement au-dessus de la boutique – on disait bien boutique à l'époque – de mon père, Maurice Ratton, frère de Charles Ratton. Je passais beaucoup de temps dans cette boutique au contact des objets, des collectionneurs et des marchands. C'était un monde vivant, riche de contacts humains, extrêmement haut en couleurs. Cette ambiance me plaisait infiniment plus que la perspective d'études de droit et d'une carrière d'avocat ou de banquier.

Tu parles du monde de l'art tribal comme d'une évidence ?
A dix-sept ans, j'ai décidé d'arrêter mes études, pour partir sur le terrain. Mon terrain était double : les puces et les voyages. J'ai ouvert un stand sur les puces de Saint-Ouen. Mes premiers objets, des fins de lot n'ont été confisqués par des marchands. René Rasmussen est l'un de ceux qui m'ont fait confiance dès mes débuts. Alors que mon oncle, Charles, m'a répondu, quand je lui ai demandé de me confier des objets : « On pense que j'ai beaucoup d'objets mais c'est une légende, en fait je n'ai pas grand chose. » Durant ces deux années aux puces de Saint-Ouen, j'ai beaucoup voyagé, principalement en Afrique noire, à l'époque où l'on pouvait encore trouver des objets dans les villages. Cette vie-là a duré deux ans.

Comment es-tu passé des puces de Saint-Ouen à la rue de Grenelle ?

Lorsque j'ai dix-neuf ans, mon père meurt. Il en avait soixante-neuf. Je prends sa succession dans la boutique de la rue de Grenelle. J'avais eu, heureusement, deux ans pour me rodé. Et surtout une enfance passée dans ce milieu. Tout a bien marché, très vite. Corneille était mon plus gros client. Il venait le week-end et me sauait ma semaine en m'achetant des objets.

Tu as poursuivi cette aventure toute ta vie...

En 2017, je fêtais mes cinquante ans de métier. Lucas, mon fils, a fait le même chemin que moi, en commençant par ouvrir un stand à Saint-Ouen. Mais lui a obtenu son bac, et c'est le seul de la famille ! Je crois que c'est ma plus grande joie : que Lucas ait choisi ce métier, cette vie. Je suis fier que la famille Ratton soit la seule à avoir connu, et à connaître, trois générations de marchands spécialisés en art africain. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOEURS

PHILIPPE RATTON

between those two key characters of the Tribal Art market, and guided by their great eye, fell in love with the art himself as a teenager. Following his father's advice, he joined the Ader Study in 1967 as a clerk, studied History of Art at the École du Louvre and started out as a dealer at Saint-Ouen's flea market. That is where he first crossed paths with Daniel Hourdé, with whom he had already rubbed shoulders at his father's gallery when the artist was only a young connoisseur and client. In 1971, Philippe Ratton was 21. His youth and enthusiasm to get into the field led him to go on long trip to Zaire, in a quest for objects and adventure. In 1973, after his father's death, Philippe Ratton took over the gallery in Paris, located at number 28, rue de Grenelle, and within a decade, managed to build himself a solid reputation.

In 1990, he joined forces with Daniel Hourdé and they opened a new gallery on rue des Beaux-Arts: the Ratton-Hourdé Gallery. The same year, Philippe Ratton was also appointed an expert and became the Tajan Study's manager. For several years, the Ratton-Hourdé Gallery presented thematic exhibitions that made history. Their collaboration ended in 2011. Philippe Ratton continued to run his gallery on rue Bonaparte alone, but still organised thematic exhibitions once a year.

Perpetuating the family tradition, his son Lucas naturally developed a taste for Tribal Art. In 2007, aged 19, Lucas opened a stand in Saint-Ouen, on the Vernaison market, which allowed him to quickly acquire a reputation amongst a clientele of connoisseurs. He gave presentations for collectors' associations such as Détours des mondes, and in the same year was the Salon du Collectionneur's guest of honour in Paris. He then took part in internationally renowned Tribal Art fairs such as BRUNEAF in Brussels, in the Sablon neighbourhood, and the Parcours des mondes in Paris. In 2012, he opened his gallery on rue de Seine, in the heart of Saint-Germain, the historic neighbourhood of Parisian antiques dealers. In 2014, the gallery expanded and moved to number 33, rue de Seine. In 2015, he took part – aged only 27 – in the prestigious TEFAF in Maastricht.

ELISA GAUTHIER

How does one become Philippe Ratton, dealer on rue Bonaparte?

I wasn't a brilliant student. Studies didn't interest me that much. I grew up in an apartment above my father's shop – it was actually named a shop at the time. I spent a lot of time there, amongst objects, collectors and dealers. It was a lively and colourful world, with plenty of human contact. I loved this atmosphere so much more than the prospect of Legal studies and a career as a lawyer or banker.

You talk about the Tribal Art world as if it was obvious ?
Aged 17, I decided to quit my studies to go into the field. This field had two dimensions: the flea market and travelling. I opened a stand in Saint-Ouen. Some dealers entrusted me with my first objects, unsold items from their galleries. René Rasmussen was one of the first to trust me, while my uncle Charles when I came

to him for objects, replied: "People think I have many objects, but that's a legend, I actually don't have much." During those two years spent on the flea market, I travelled quite a bit, essentially in Sub-Saharan Africa, at a time it was still possible to find objects in villages. That life went on for two years.

How did you go from the flea market in Saint-Ouen to rue de Grenelle ?

When I turned 19, my father died. He was 69. I took over his business on rue de Grenelle. Thankfully I had had two years to get going and, most importantly, childhood spent in this environment. Everything took off pretty quickly. Corneille was my biggest client. He used to visit me on the weekend and save my week by purchasing a few objects from me.

You followed that path your entire life...

In 2017, I will celebrate my 50th year as a dealer. Lucas, my son, followed the same track, starting his journey by running a stand in Saint-Ouen. But he's got his baccalaureate, and he's the only one in the family! I think that's my greatest joy, the fact Lucas chose this job, this life. I'm very proud the Ratton family is the only one who had, and still has, three generations of dealers specialised in African Art. *

INTERVIEW BY DELVOEURS


Maurice Ratton dans sa galerie rue de Grenelle.
Maurice Ratton in his gallery on rue de Grenelle.

The Ratton Gallery takes part in the Bourgogne Tribal Show's first edition. For Philippe Ratton, this is a return to his roots, since his grandfather, Maurice and Charles' father, was Macón's hatter. Burgundy is therefore part of the Ratton family's history. A story that Elsa Gauthier, Philippe Ratton's assistant, tells us today.

THE RATTON FAMILY'S reputation begins with Charles Ratton (1895-1986), considered one of the most iconic characters of the Tribal Art market, then referred to as negro or primitive art. Expert, dealer, curator to museums, his activities and interests were numerous and he demonstrated a very avant-garde spirit for his time.

Previously a banker, Maurice Ratton worked with his brother Charles before opening his own business as a Tribal Art expert in 1943. He did not achieve his brother's international reputation, but was a well-respected dealer in Paris. Like his brother, his clientele featured avant-garde artists and many of his friends were big names in the Tribal Art world, such as René Rasmussen, Robert Duperrier, Jean Roudillon or even Stephen Chauvet. Until his death in 1973, his gallery on rue de Grenelle took an active part in bringing Tribal Art into the mainstream. A genre that, despite the growing interest it aroused, was still a specialist area at the time. One can still see today at the Louvre's Pavillon des sessions a piece Maurice Ratton once owned, considered one of the great masterpieces of African Art: a Songye anthropomorphic headrest with a black patina, a great illustration of the quality of the objects he used to sell and of the soundness of his eye.

Maurice Ratton then had a son, Philippe, born on the 26th of August 1949. Philippe Ratton grew up in this unique environment,

between those two key characters of the Tribal Art market, and guided by their great eye, fell in love with the art himself as a teenager. Following his father's advice, he joined the Ader Study in 1967 as a clerk, studied History of Art at the École du Louvre and started out as a dealer at Saint-Ouen's flea market. That is where he first crossed paths with Daniel Hourdé, with whom he had already rubbed shoulders at his father's gallery when the artist was only a young connoisseur and client. In 1971, Philippe Ratton was 21. His youth and enthusiasm to get into the field led him to go on long trips to Zaire, in a quest for objects and adventure. In 1973, after his father's death, Philippe Ratton took over the gallery in Paris, located at number 28, rue de Grenelle, and within a decade, managed to build himself a solid reputation.

In 1990, he joined forces with Daniel Hourdé and they opened a new gallery on rue des Beaux-Arts: the Ratton-Hourdé Gallery. The same year, Philippe Ratton was also appointed an expert and became the Tajan Study's manager. For several years, the Ratton-Hourdé Gallery presented thematic exhibitions that made history. Their collaboration ended in 2011. Philippe Ratton continued to run his gallery on rue Bonaparte alone, but still organised thematic exhibitions once a year.




Philippe Ratton dans sa galerie du 33 rue de Seine.
Philippe Ratton in his gallery at the 33 rue de Seine.



Galerie Didier Claes

Cimier antilope ciwara bamana. Maté. Bois, fil de coton et perle. H. 73 cm. Provenance : Jef Vanderstraete, Lausne. Coll. Edmonds-Alts. Bruxelles.
Ciwara Bamana antelope crest. Matl. Wood, cotton thread, pearl. H. 73 cm. Provenance : Jef Vanderstraete, Lausne ; Jean-Paul and Madeleine Edmonds-Als collection, Brussels.



Pouvez-vous nous parler de votre parcours, des rencontres fondatrices ?

J'ai suivi les cours de l'Institut d'art et d'archéologie de Paris. Étudiant, à l'occasion de beaux voyages au Proche et au Moyen-Orient, j'ai eu l'occasion de me frotter à des cultures multiples. J'ai également commencé rapidement à collectionner. Tout cela sous le regard de deux pères spirituels en quelque sorte : Eugène Leroy, qui était pour moi à la création artistique ce que Marcel Evrard aura été à l'action culturelle.

En quoi ces deux personnalités vous ont amené à devenir acteur vous-même, à vous intéresser à des travaux aussi apparemment éloignés que les arts premiers et la sculpture monumentale ?

J'ai souvenir d'avoir vu la peinture de Leroy dès l'âge de cinq ou six ans chez mes parents. Quelques années plus tard, professeur de lettres au collège de Roubaix, il nous envoyait, mes camarades et moi, avec ses cours sur Montaigne ou ses lectures de Rabelais et La Fontaine, noyant certes quelques-uns d'entre nous sous le flot de ses paroles mais ne laissant personne indemne. Sa peinture, réputée peu visible, et son enseignement ont certainement contribué à forger mon indépendance de goût. J'ai surtout eu la chance exceptionnelle pendant vingt-cinq ans, jusqu'à son décès en 2000, d'être un familier de son atelier.

Marcel Evrard, ensuite, personnalité atypique du monde de la culture, fond de poésie, qui semblait prendre un malin plaisir à rester dans l'ombre, poussant les autres dans la lumière, et dont le parcours est surprenant. D'abord libraire et galeriste à Lille où, dans les années d'après-guerre, il a exposé Henri Laurens et Germaine Richier et a été parmi les premiers à montrer Poliakoff, Michaux et Leroy. Il réunissait dans des soirées littéraires tout ce que la France comptait de poètes. Puis acteur majeur de la reconnaissance



BRUNO MORY

Can you talk to us about your career, any significant encounters?

I studied at the Art and Archaeology Institute in Paris. As a student, I travelled a few times to the Middle East where I came in contact with multiple cultures. I also started to collect things from an early stage. All that happened under the auspices of my two spiritual fathers: Eugène Leroy who for me, in terms of artistic creation, what Marcel Evrard was in terms of cultural action.

How did these two personalities influence you to become actively involved and interested in two such apparently disparate disciplines – Tribal Art and Monumental Sculpture? I remember seeing Leroy's paintings at my parents' house when I was around five or six years old. A few years later, by then my literature teacher at collège in Roubaix, he used to dazzle my classmates and I with his lectures on Montaigne or his readings of Rabelais and La Fontaine; and even if some of us would be drowning in a sea of words, nobody was left untouched. His painting – known for its complexity – and his classes definitely contributed to forging my independence in terms of taste. Above all, I've had an exceptional opportunity for 25 years, until his death in 2000, to be a regular in his studio.

And then Marcel Evrard, an unusual personality in the world of culture, mad for poetry, who always seemed to take a sneaky pleasure in remaining in the shadows whilst pushing others into the limelight. He started as a bookseller and gallery owner in Lille. After WWII, he exhibited Henri Laurens and Germaine Richier and was among the first ones to display works of Poliakoff, Michaux and Leroy, while organising literary evenings where he would bring together all the best poets in the country. He also played a primary role in putting the spotlight on Primitive Art, thanks to the five

des arts premiers à travers les cinq grandes expositions qu'il a organisées, entre 1965 et 1975, au musée de l'Homme en tant que commissaire général, en montrant les pièces, non pas sous l'angle ethnographique, mais comme de véritables chefs-d'œuvre, préfigurant ainsi les futurs musées Barbier-Muller et Dapper. Fondateur ensuite et directeur pendant dix ans de l'Ecomuséum du Creusot, expérience unique de réflexion sur le passage de la culture agricole au monde industriel, dans laquelle il excella à associer les expériences les plus innovantes. Accueillant enfin en France le grand sculpteur américain Mark Di Suvero, en lui aménageant un atelier à Chalon-sur-Saône, avant d'en faire avec lui un chantier international de création expérimentale, *La Vie des formes*, qui permettra à une centaine d'artistes en résidence de se confronter à de nouvelles problématiques, sorte de phalansterie moderne où prévalait un esprit d'échange et d'entraide atypique entre artistes.

Et en tant que collectionneur, quels sont vos moments fondateurs ?

Je me souviens de mes deux premiers achats en 1972 : une statue munuyue chez Michel Huguenin et une tête de bouddha en stuc de Dvaravati chez Jean-Michel Beurdeley. Avec le recul, pour un début, ce n'était pas si mal.

Comment s'est articulée votre action ensuite, et pourquoi à Besançon ?

Dans l'art contemporain, ce qui m'intéressait au fond, c'était le contact avec les artistes, la fascination qu'exerçait sur moi

le mystère de la création, le fait – dans l'atelier – d'être au contact des artistes, le regard porté sur une œuvre en train de se faire. Et naturellement, chaque fois que cela était utile ou possible, la possibilité d'aider matériellement à cette création, de l'accompagner, de la favoriser.

Nourié de tout cela, je me suis dit qu'il était peut-être temps de me transformer en passeur, d'aller vers les autres et, pour cela, d'ouvrir un lieu. Je l'ai fait à Besançon il y a près de vingt ans, en pleine campagne, à proximité de Cluny. Un lieu un peu reculé, certes, mais propice à une certaine distanciation par rapport au quotidien, qui laisse le temps aux amateurs de regarder, de dialoguer, en dehors de la démarche de l'urgence. Dans les granges, j'y organise une à deux expositions par saison. À l'extérieur, une vingtaine de sculptures de grand format se confrontent aux paysages du Clunisois roman, sans compter les expositions de sculptures dans des espaces publics ou privés, comme cette œuvre de Di Suvero de trente mètres de haut, *E=MC²*, que nous avons installée à Valenciennes.

Comment s'est profilée l'idée du Bourgogne Tribal Show ?

Quand j'ai croisé les quatre fondateurs du Bourgogne Tribal Show, qui réfléchissaient à une manifestation d'art tribal un peu décalée, avec un certain esprit de convivialité et une présence décloisonnée des galeries, ils ont naturellement porté leur choix sur mon lieu, malgré (ou peut-être à cause de) sa relative excentricité, au premier sens du terme. Sortir des espaces urbains, développer une relation différente avec le public correspond à l'esprit du lieu. L'idée sous-



Marx. Dominique Evrard. 50 x 50 cm. 2004.

big exhibitions he organised as general commissioner, between 1965 and 1975 at the musée de l'Homme; he showed the objects as true works of art and not through an ethnographic lens, thus acting as a precursor to future museums such as the Barbier-Muller or the Dapper museum. Founder and then director of the Creusot Ecomuseum, a unique experiment mapping the transition from the agricultural to the industrial world, he excelled in combining the most innovative approaches. And finally, he welcomed the great American sculptor Mark Di Suvero in a studio in Chalon-sur-Saône he had set-up for him; this place was to become an international space for experimental creation – *La Vie des formes* – that would enable around 100 artists in residence to confront new challenges: a sort of modern phalanstery where the prevailing idea was to share and help others – a rarity among artists.

As an art collector, what were some of your most significant moments?

I'm thinking of my first two buys, in 1972: a Munuyue statue bought from Michel Huguenin and a Dvaravati Buddha's head made in stucco, bought from Michel Beurdeley. In hindsight, it wasn't a bad start.

How did you evolve from that point onwards, and why Besançon ?

What interested me in Contemporary Art was contact with the artists; I was always fascinated by the mystery of creation, wanting to be in close contact with artists, watching a piece come to life.

And naturally, I would jump on any opportunity where it would be useful or possible for me to help materially in the creative process, to be a part of it, to help it evolve.

Nourished by all these experiences, I thought it might be time to transform myself into a conduit, to go towards others and for that, I needed a space. I came to Besançon, in the heart of the countryside close to Cluny, nearly 20 years ago. It's indeed a bit of a secluded place, but is also favourable for enabling a certain distance with everyday life, allowing art lovers to contemplate and discuss outside a sense of every day rush. I organise one or two exhibitions in the barns per season. Outside, around 20 large format sculptures front up to the landscapes of the Cluny region – heart of Romanesque art – without taking into account the sculpture exhibitions in private or public places, such as this 30 metres high piece by Di Suvero called *E=MC²*, that we installed in Valenciennes.

How did the idea for the Bourgogne Tribal Show come about ?

When I met the four founders of the Bourgogne Tribal Show, they were thinking about creating a Tribal Art event that would be a little bit out of the ordinary, with an emphasis on conviviality and an open space for gallery owners – and so they naturally thought of my place, despite (or maybe because of) its relative eccentricity. Moving away from urban spaces and developing a different relationship with the public is in line with the spirit of this place. The underlying idea is a certain respect for silence, breathing, taking time...

jacente est un certain éloge du silence, de la respiration, du temps long. Et quand il a fallu trouver la structure capable de nous aider à mettre cela sur pieds, Delvoyeurs est tout naturellement arrivé, partageant une même philosophie et une même envie de changer la façon de faire, de montrer peu et de montrer bien. De sortir de l'exitation des grandes foires, de la difficulté qu'on a à y voir, de se concentrer, d'échanger.

Quels artistes et quelles œuvres pourra-t-on voir ici ? La sculpture monumentale, bien sûr, dans les espaces extérieurs, avec des œuvres de Di Suvero, Nonas, Landois, Meurdra, Rocand et Simonds.

Leroy, également. D'autant qu'il a porté son regard sur les arts primitifs et qu'il a vécu avec des sculptures dogon que Pierre Langlois lui avait échangées à l'époque contre des œuvres, et que ses toiles voisinent avec évidence avec l'art tribal.

Les peintures de Pierre-Yves Bohm, dont j'accompagne le travail depuis trente-cinq ans. Très marqué par la violence du monde ou les agressions quotidiennes dont nous sommes l'objet, il produit un art fort, qui n'est cependant jamais dans une provocation inutile, recourrant ses toiles de trames qui voilent l'image de départ. Son œuvre est en perpétuel renouvellement, même s'il a une trajectoire d'une grande rectitude. La charge qui

se dégage de son travail justifie à elle seule sa présence à côté des sculptures tribales. Tatiana Bohm, sa fille, marquée elle aussi par la brutalité du monde mais dans une pratique différente avec un travail qui est davantage dans la spontanéité, la fulgurance, tout en y associant une sensibilité étonnante.

Dominique Evrard, enfin, photographe du silence et du dépouillement, d'une grande sobriété et très avare de son appareil. Dans l'esprit, son travail est proche de celui du sculpteur. La présence humaine en est formellement exclue, mais les éléments d'architecture qu'il photographie en montrent en permanence la trace. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



Beside celid sculptures (Simonds, Nonas, Bellin).

Which artists and pieces will we see here?
Monumental sculpture, of course, in the outdoor spaces, with pieces from Di Suvero, Nonas, Landois, Meurdra, Rocand and Simonds. Leroy, too. Also because he was interested in Primitive Art and lived with some Dogon sculptures that Pierre Langlois had, back then, traded with him for some of his paintings, but also because his paintings have something in common, evidently, with Tribal Art. Paintings from Pierre-Yves Bohm, with whom I've been working for

35 years. Deeply affected by the violence in the world and by the day to day aggressions to which we are subjected, he offers art that is arresting – without ever being unnecessarily provocative – adding an additional layer of stories on top of the original image. His art is in a perpetual state of renewal, even if his career has always shown a clear sense of direction. The strength that emanates from his work alone justifies his presence alongside tribal sculptures. Tatiana Bohm, his daughter, is also marked by the world's brutality,

but her artistic approach is different; her works express spontaneity and dynamism, combined with an amazing sensitivity.

And lastly, Dominique Evrard, a photographer who captures silence, the starkness of things, and who is very sober and spare in how he uses his camera. In spirit, his work is close to that of a sculptor. While there is no human presence, the architectural elements he photographs permanently evoke their trace.*

INTERVIEW BY DELVOYEURS



Sans titre. Pierre-Yves Bohm. 2015.



Eugène Leroy, 100 x 100 cm, 1997.

PARTENAIRES

Parallèlement au Bourgogne Tribal Show, l'abbaye de Cluny accueillera une sélection thématique d'œuvres tribales prêtées par les marchands participants. Elles seront présentées au public dans le Farinier.

L'ABBAYE DE CLUNY est fondée en 910 par Guillaume le Pieux, duc d'Aquitaine. Il donne ses terres de Cluny aux apôtres Pierre et Paul, soustrayant ainsi l'abbaye du pouvoir de l'évêque et des seigneurs laïcs. Il choisit Bernon comme premier abbé. Les moines doivent suivre la règle bénédictine.

L'abbaye de Cluny a la possibilité de réformer d'autres monastères. Très vite, dans une Europe en quête de restructuration religieuse, l'abbaye devient un modèle et une multitude de monastères se placent sous la dépendance de Cluny. À la fin du XI^e siècle, l'abbaye de Cluny est une des plus importantes capitales de l'Europe chrétienne. Elle est à la tête d'un réseau de près de 1 400 dépendances et d'environ 10 000 moines répartis dans l'Europe entière. L'abbé alors en place, Hugues de Semur, décide de faire construire une église abbatiale qui représentera la puissance de Dieu sur terre, mais également la puissance de Cluny. En 1088, commence le chantier de la *Maior Ecclesia*, la plus grande église romane jamais construite dont les voûtes culminent à trente mètres. Un siècle plus tard, on construit l'avant-nef. Ainsi, l'église abbatiale de Cluny, la *Maior Ecclesia* ou encore Cluny III sera



During the Bourgogne Tribal Show, the Cluny Abbey will host a thematic exhibition in its Farinier, featuring pieces loaned by the exhibiting dealers.

THE CLUNY ABBEY was founded in 910 by William I, Duke of Aquitaine. By giving his lands in Cluny to the apostles Peter and Paul, he freed the Abbey from the abbot's and heretic lords' authority. He chose Bernon as his first Abbot; the monks had to follow Benedictine rules.

The Cluny Abbey eventually had the opportunity to reform other monasteries. Soon, at a time when Europe was yearning for religious restructuring, the Abbey became a model and a multitude of monasteries sought out the ruling of Cluny. By the end of the 11th century, the Cluny Abbey had become one of the most important capital cities of Christian Europe. It was at the head of a network of almost 1,400 dependencies and about 10,000 monks spread out all over Europe. The Abbot then in place, Hugues de Semur, decided to build an Abbatial Church to symbolize God's presence on earth as well as Cluny's power. In 1088, the construction of the *Maior Ecclesia*, the biggest Romanesque church ever built, with 30 metres high arches, began. A century later, the narthex was built. And so the Cluny's Abbatial Church, the *Maior Ecclesia*, also known as Cluny III, was famous for being the biggest church in the whole of Christendom for almost 400 years. Illustrious abbots such as Richelieu or Mazarin

CENTRE DES MONUMENTS NATIONAUX

succeeded one another at the head of the Abbey over the next centuries but nothing stopped the progressive decline of the powerful Abbey. The monastic buildings were rebuilt in the 18th century. The monks did not have much time to occupy the premises for the French Revolution broke out shortly after the work was finished. The monks were expelled and redistributed in the adjoining parishes; the buildings were seized as national belongings and put up for sale.

The great church was then bought by fabric dealers who used it as a stone carrier and slowly dismantled this Romanesque masterpiece. Today, the remains that still stand, such as the Southern arm of the big transept and the small South transept, give us a glimpse of how big this edifice once was. Many other elements have stood through time to eventually reach us: the bailey and its towers, the 18th-century conventual buildings and the Farinier, a 13th-century building that today houses the heads of the roundabout of the *Maior Ecclesia* choir. The Museum of Art and Archaeology features many sculpted remains of the church and the monastic town.

A 3D movie showing the Abbatial Church restored to its former glory opens the visit of the Abbey. The Abbey is open to the public by the Centre des monuments nationaux. *

www.cluny-abbaye.fr

L'E CONSORTIUM, centre d'art, et le Fonds régional d'art contemporain de Bourgogne, en collaboration avec le Musée des beaux-arts de Dijon, sont invités depuis deux ans par le Centre des monuments nationaux pour assurer le commissariat des expositions présentées sur le podium *Le Baron de Triqueti* de Xavier Veilhan, installé dans le cellier de l'abbaye.

Episode n°1, 2014, avec des œuvres de Henri Bouchard, Charles Eames, Dan Graham, Phillip King, Bertrand Lavier, Jorge Pedro Nunez, Joseph Tournou et Didier Vernerien.

Episode n°2, 2015, avec des œuvres de Henri Bouchard, Emmanuel Frémiet, Phillip King, Richard Long, Rita McBride, François Pompon et Alain Séchas.

Episode n°3, 2016, avec des œuvres de Xavier Veilhan.

La coopération entre Le Consortium – centre d'art de renommée internationale – et le FRAC Bourgogne – dotés de grandes collections – permet d'impulser à travers tout le territoire de la grande région une présence vivante de l'art contemporain dans sa dimension internationale, en travaillant avec les acteurs artistiques, culturels, économiques et sociaux au plus près de la population.

L'ensemble de ces deux collections constitue depuis le début des années 1980 et riche de plus de 900 œuvres, regroupe des œuvres remarquables d'artistes français et internationaux : John Armleder, Christian Boltanski, Angela Bulloch, Dan Graham, Helmut Federle, Gloria Friedmann, On Kawara, Imi Knoebel, Bertrand Lavier,

Annette Messager, Olivier Mosset, Philippe Parreno, Steven Parrino, Niele Toroni, Xavier Veilhan, Rémy Zaugg...

LE CONSORCITUM. Le Consortium, centre d'art à Dijon géré par l'association Le Coin du miroir depuis 1977 a été réhabilité et agrandi par l'architecte japonais Shigeru Ban (Prix Pritzker 2014) en 2011. Depuis 1978, plus de 230 expositions ont été présentées au Consortium et plus de 90 hors les murs. Les objectifs du Consortium sont la production et l'exposition d'œuvres contemporaines, l'enrichissement du patrimoine public en ce domaine, la promotion, la diffusion et la formation à l'art contemporain à la pensée d'aujourd'hui.

Depuis 1991, Le Consortium est médiateur de la Fondation de France pour l'action Nouveaux commanditaires en Bourgogne Soit, la possibilité pour des individus, des groupes en association ou des entreprises en collectivités locales, de passer commande d'une œuvre d'art contemporain dans un contexte de proximité. Cette initiative originale inscrit la création d'œuvres enrichissant le patrimoine de

Le Consortium centre d'art



Messager, Olivier Mosset, Philippe Parreno, Steven Parrino, Niele Toroni, Xavier Veilhan, Rémy Zaugg...

THE CONSORTIUM. The Consortium, an art center in Dijon managed by the association Le Coin du miroir since 1977 has been restored and enlarged by Japanese architect Shigeru Ban (Pritzker Prize 2014) in 2011. Since 1978, more than 230 exhibitions were presented at the Consortium and over 90 outside the art center. The Consortium's objectives are the production and exhibition of contemporary artworks,

enriching the public heritage in this field, promotion, diffusion and training in art as thought of today. Since 1991, Le Consortium is a mediator for the Fondation de France's Nouveaux commanditaires in Burgundy, which gives the opportunity to individuals, associations or local companies to ask a contemporary artist to produce an artwork for them in a proximity context. This original initiative fits the artworks creation for tomorrow's cultural heritage in a global process of local development and social bonding. More than 50 artworks were already produced in Burgundy, with international artists and architects.

leconsortium.fr • frac-bourgogne.org

la plus grande église de la chrétienté pendant près de 400 ans.

Des abbés illustres se succéderont à la tête de l'abbaye pendant les siècles suivants, comme Richelieu ou Mazarin, mais rien n'arrêtera le déclin progressif de la puissante abbaye. Les bâtiments monastiques sont reconstruits au XVII^e siècle. Les moines n'auront guère le temps d'occuper les lieux car la Révolution éclate peu de temps après les travaux. Les moines sont alors expulsés et dispersés dans les paroisses environnantes, les bâtiments sont saisis comme biens nationaux et mis en vente.

L'immense église est alors achetée par des marchands de matériaux qui l'utiliseront comme carrière de pierre et démanteleront peu à peu ce chef-d'œuvre de l'art roman.

Aujourd'hui, les vestiges qui nous sont parvenus – le bras sud du grand transept ou encore le petit transept sud – nous donnent une idée de l'immensité de cet édifice. De nombreux autres éléments sont parvenus jusqu'à nous : le mur d'enceinte et ses tours, les bâtiments conventuels du XVII^e siècle, le Farinier, bâtiment du XVII^e siècle, qui abrite aujourd'hui les chapiteaux du rond-point du chœur de la *Maior Ecclesia*. Le musée d'Art et d'Archéologie présente de nombreux vestiges sculptés de l'église et du bourg monastique.

Un film en 3D ouvre la visite de l'abbaye en faisant découvrir l'église abbatiale restituée au temps de sa splendeur. L'abbaye de Cluny est ouverte au public par le Centre des monuments nationaux. *

CRÉÉE il y a maintenant six années, la société Art & Lumière est spécialisée dans l'éclairage d'art. A & L collabore avec les plus prestigieuses galeries, en France, en Europe et aux États-Unis. A & L est présente sur les salons internationaux : TEFAF à Maastricht, Masterpiece et Frieze Masters à Londres, BRAFA à Bruxelles et bien sûr la Biennale des Antiquaires à Paris. La société s'engage également dans des projets de mise en lumière auprès d'institutions publiques ou privées et auprès de collectionneurs et d'amateurs. *



ART & LUMIÈRE was created six years ago. They are specialised in artworks lighting. A & L collaborates with the most prestigious galleries in France, Europe and the US. A & L is also to be found in the international fairs: TEFAF in Maastricht, Masterpiece and Frieze Masters in London, BRAFA in Brussels and of course the Biennale des Antiquaires in Paris. The company also assists public and private institutions as well as collectors and amateurs in their lighting projects. *

demain dans des contextes de développement local ou de tissage de liens sociaux. Plus de cinquante commandes ont déjà été réalisées, avec des artistes et architectes internationaux sur le territoire bourguignon.

FRAC BOURGOGNE. Crée en 1983, le Fonds régional d'art contemporain de Bourgogne fut en 1986 l'un des premiers à avoir un espace d'exposition spécifique. Pour ses trente ans, il s'est offert un nouveau lieu d'exposition permanent à Dijon, Les Bains du nord, avec pour ambition d'y donner à voir de façon régulièrement renouvelée sa collection ; les expositions présentées dans ce lieu sont autant de propositions de lectures et de découvertes de celle-ci.

Le FRAC Bourgogne porte au travers de sa collection la volonté d'inscrire l'art contemporain dans l'ensemble du territoire régional, en y installant des œuvres de façon pérenne, comme récemment dans l'ancienne halle de marchandises de la gare de Leuglay-Voulaines, où a été installée *Table and Airplane Parts* de Nancy Rubins. *

ASTRID MANDA-GAGNARD, DIRECTRICE DU FRAC BOURGOGNE

IRENE BONY, DIRECTRICE DU CONSORTIUM



Le Baron de Triqueti, Episode n°2, Xavier Veilhan, 2015.

FRAC BOURGOGNE. Founded in 1983, the FRAC Bourgogne (Regional Fund for Contemporary Art in Burgundy) was in 1986 one of the first to have a specific exhibition space. For his thirty years, it offered a new permanent exhibition space in Dijon in an old public bath named Les Bains du nord, with the aim of giving to see regularly renewed exhibitions of its collection; the exhibitions in this place are as many readings of proposals and findings thereof. The FRAC Bourgogne has through its collection the will to include contemporary art in the whole region by installing works on a permanent basis, like most recently in a former storage of Leuglay-Voulaines station which was installed *Table and Airplane Parts* by Nancy Rubins. *

ASTRID MANDA-GAGNARD, DIRECTRICE DU FRAC BOURGOGNE

IRENE BONY, DIRECTRICE DU CONSORTIUM

L'ASSURANCE, UNE RELATION DE CONFIANCE

Pourquoi être partenaire du Bourgogne Tribal Show ?

La foire est jeune, atypique et innovante. Son concept original nous a tout de suite séduits ! En tant que jeunes courtiers spécialisés dans l'assurance des œuvres d'art, l'approche de notre métier repose sur une grande proximité avec nos clients et beaucoup de dynamisme. Nos passions et celles de nos assurés sont communes, nous nous devons de les accompagner.

Comment abordez-vous ce type de partenariat ?

C'est pour nous l'occasion d'être au plus près de nos clients, de nous investir dans leur passion et leur métier. C'est aussi l'opportunité de prendre le pouls du marché, de constater ses tendances et ses évolutions et donc d'être plus à même d'accompagner nos clients en cas de besoin.

Revenons à l'assurance. Quelles sont aujourd'hui les vraies problématiques d'assurance de vos clients professionnels ?

Pour nos clients, galeristes, antiquaires et marchands, il y a aujourd'hui une double problématique : réduire le coût des assurances, tout en adaptant leur contrat à de nouvelles formes d'activité. Les galeries sont de moins en moins fréquentées, les stocks diminuent et les galeristes se déplacent de plus en plus pour présenter des pièces. Nous devons donc diminuer la garantie en stock, où le risque est très faible, et augmenter les garanties en transport et foires, au risque plus élevé. Aujourd'hui nous proposons des contrats sur mesure et flexibles,

permettant de s'adapter à l'activité du marchand pour réduire les coûts en assurant une couverture complète des pièces.

Un conseil assurance pour nos galeristes ?

Bien comprendre la couverture transport de votre contrat, c'est l'un des points de concentration du risque.

Proposez-vous d'autres garanties aux galeristes ?

Bien évidemment, nous souhaitons avoir une approche globale de nos clients et nous assurer qu'ils ont, aussi bien pour leur responsabilité civile, que pour leurs locaux, des contrats adaptés à leur activité et à leurs risques. Il y a aussi de grandes mutations et des risques n'a pas sous-estimer, notamment en matière de responsabilité civile professionnelle des marchands.

Quelle est votre approche face à l'assurance d'une collection ?

Les collections sont aussi nombreuses et variées que les collectionneurs le sont. Leur point commun est qu'ils enrichissent régulièrement leurs collections et les assurer n'est souvent pas une priorité. A nous d'identifier les risques et d'y répondre pour chaque collectionneur avec une solution adaptée.

On a tendance à croire que ces assurances spécifiques sont plus chères, est ce justifié ?

C'est une idée reçue à abolir ! Aujourd'hui les taux d'assurance ont beaucoup diminué, tout

particulièrement pour l'assurance d'œuvres d'art. La faible sinistralité et les faibles taux d'intérêts ont tiré les taux d'assurance vers le bas. Une collection classique est régulièrement assurée pour des taux de 0,2 à 0,3%, voire moins dans certains cas.

À vous écouter, assurer ses œuvres d'art est très simple ?

L'assurance des objets d'art est d'une grande simplicité, mais seules quelques compagnies spécialisées ont cette compétence, avec une garantie de confidentialité et de discrétion. Bien souvent, les contrats habitation ne sont pas adaptés pour délivrer des garanties satisfaisantes. *A contrario*, pour un coût très mesuré, les contrats spécialisés délivrent des garanties en tous risques sur base de valeurs agrées.

Hadrien, Édouard, un dernier mot sur le Bourgogne Tribal Show ?

HADRIEN BRISAUD. Je suis petit-fils de vigneron burgignon, soutenir une foire artistique en Bourgogne c'est allier deux passions. J'espère que cette première édition sera le point de départ d'une très belle aventure !

ÉDOUARD BERNARD. L'art africain fut l'une de mes premières passions. J'ai toujours été stupéfait par cette création. De la fondation Dapper aux documentaires de Jean Rouch, j'ai exploré cette culture et pu faire des liens avec l'art moderne et contemporain, jusqu'aux arts décoratifs, une passion qui m'anime depuis près de quinze ans ! *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS

EECKMAN



Hadrien Brissaud, Édouard Bernard.

INSURANCE – TRUST AND CONFIDENCE

Why supporting the Bourgogne Tribal Show ?

It's a new fair, unconventional, innovating as well as young, so the idea directly seduced us ! As young brokers, specialised in Fine art Insurance, we have to be very close to our clients. The fair was an opportunity for us to be present and support a client.

How are you taking on this kind of Partnership ?

It's an occasion to be close to our clients and to show them we understand their passion and their work. It's also the opportunity for us to take the pulse of the market, observe its trends and evolutions and therefore being always more able to advise our clients.

What is today the main insurance issue of your professional customers ?

Our clients, gallery owners and art dealers have nowadays a double issue, reducing the insurance price and at the same time adapt their insurance policy to a new kind of activity. Galleries are less and less visited, stocks are reduced and professionals are moving more and more all around the world to present new pieces of art. On one side we have to reduce the guarantee on the stock, where the risk is lower, on the other side we have to increase the temporary cover for shipping and fairs, which are riskier. That's why we have developed a tailor-made solution for our clients, in order to reduce the

insurance price, meanwhile covering completely all the items.

If you had an insurance advice to give... Understanding the shipping cover of your policy, which is one of the tricky points in term of claims and cover quality.

Do you advise other insurance guarantees to galleries ?

Of course, we really wish to have a global approach of our clients to be sure they are correctly insured for the civil responsibility of the gallery as well as for the office protection, with adapted policies for their activity. There are many evolutions and some risks that are not to underestimate, above all in terms of professional civil responsibility for art dealers.

How are you dealing with private collection insurance ?

Just as their owners are, collections are so various ! The common point between collections is often that collectors are still increasing their collection with new pieces, and insurance is mainly not a priority. We have to identify risks and to respond with a tailor-made solution for each collection.

Some think that a specific insurance is more expensive, is it justified ?

It's a received idea we have to eliminate ! Today insurance rates on the market are very low, they

have strongly decreased during the last ten years mainly because of the low claims rates and the more and more decreasing interest rates on the financial market, pushing down insurance rates in fine art insurance. A collection can regularly be insured for insurance rates between 0.2 or 0.3%, even less sometimes.

According to you insuring fine arts is easy ?

It is, but only specialised companies have the expertise and the ability to do it, moreover clients request a strong confidentiality and discretion in this matter. Very few home insurance policies can include a fine art cover with an *all risk* cover. But for a very attractive price you can have a specialized and tailor-made policy to cover your collection on a agreed value for all risks.

Hadrien, Edouard, a final word for the Bourgogne Tribal Show ?

HADRIEN BRISAUD. Being the grand son of a Burgundy winemaker, I'm glad to mix passions ! I really hope this first edition will be a great success and the first step of a long story.

ÉDOUARD BERNARD. I've always been fascinated by Tribal Art, which was one of my first passions. Through the Dapper Fundation to Jean Rouch's documentation, I deeply explored this culture and been able to make links with Modern and Contemporary Art, and even decorative art, my present excitement !

INTERVIEW BY DELVOYEURS

Contacts : Hadrien Brissaud +33 6 03 30 29 23 - hadrien.brissaud@eeckman.eu & Edouard Bernard +33 6 20 31 04 46 - edouard.bernard@eeckman.eu

SERGE DUBUC, RESTAURATEUR EN SCULPTURES ET OBJETS D'ART

Pouvez-vous en quelques mots résumer votre parcours, et ce que vous a amené à restaurer des objets tribaux ?

J'ai toujours été au contact de l'art, grâce à ma famille, à l'entourage de mes parents et à la famille de Théodore Brauner, le frère du peintre. C'est chez ce dernier que j'ai vu mes premiers objets tribaux, vers l'âge de 10 ans. J'ai commencé à restaurer les objets du monde il y a environ vingt ans, à la suite d'une rencontre déterminante à Tahiti : celle de Rémy Carbaillol, collectionneur tahitien. Il avait mis en dépôt au musée de la Perle de Papeete – où je travaillais alors – en tant que scénographe – quelques hampons et d'autres objets de nacre de sa collection. Par un improbable concours de circonstance, nous nous sommes revus à Paris chez Jean-Pierre Laprugne. Il m'a alors présenté à Christine Valhubet, et c'est comme cela que tout a démarré. Plus tard, j'ai fait d'autres rencontres importantes, comme celle de Jacques Lebrat.

Et comment avez-vous appris le métier à proprement parler ?

J'avais dès le début de bonnes bases en histoire de l'art, et dans le travail du bois ou d'autres matières. Je dois cela à mon père ; pour le reste, j'ai tout appris au contact des autres, des objets, des livres... Mais rien ne tombe du ciel, tout cela est l'affaire d'une vie !

Dit comme cela, tout a l'air évident... Le moteur de mon activité est ma passion pour les objets du monde, d'où découle celle de les soigner comme le ferait un chirurgien avec ses

3

SERGE DUBUC, RESTORER OF SCULPTURE AND WORKS OF ART

In a few words, could you tell us about your career and how it brought you to the restoration of Tribal Art pieces ?

I have always been in contact with art thanks to my family and my parents' entourage and to Théodore Brauner's family, the painter's brother. It was at his place that I saw my first works of Tribal Art when I was about ten years old. I started restoring objects of the world about twenty years ago following a decisive meeting in Tahiti with Rémy Carbaillol, the Tahitian collector. He had deposited a few hooks and other mother-of-pearl objects of his collection at the Black Pearl Museum where I was then working as a scenographer. Through an improbable chain of events we met again in Paris at Jean-Pierre Laprugne's. He then introduced me to Marie-Christine Valhubet and that is how it all started. Later I met other important people like Jacques Lebrat.

And how did you actually learn the trade ?

I had good bases in art history to begin with but also in working with wood or other materials. I owe that to my father, as for the rest of it I learned everything being in contact with other people, with the objects, the books... But none of it falls from the sky, it is the work of a lifetime.

You say this as if it was obvious... My passion for the objects of the world is what fuels my activity. That is where the passion for healing, like a surgeon would with his patients, comes from. To restore a sculpture, wherever it might be from, is to first and foremost insure through a series of interventions the continuous existence of the object to allow through its transmission to future generations. The objects from far away cultures ask specific questions: to

patients. Restaurer une sculpture – d'où quelle vienne – c'est d'abord assurer, par une série d'interventions, la pérennisation de l'objet pour permettre sa transmission aux générations futures. Les objets issus de cultures lointaines posent des questions spécifiques : restituer une patine, trouver des matériaux rares. À côté de cela, l'apprentissage de techniques indigènes est une chose passionnante. La littérature ethnographique est alors un grand secours, mais on peut aussi apprendre sur place.

Avez-vous une spécialité ?

Les matières sur lesquelles j'interviens sont dans l'ordre : le bois, l'ivoire, la nacre et d'autres matières animales ou végétales. J'ai souvent recours au service de l'atelier 3PA qui traite les objets infestés par l'anoxie et parfois à un vétérinaire... pour des radioographies. Il m'arrive aussi de travailler sur des pièces en marbre, en stuc ou en terre cuite. Ces dernières années, j'ai eu la chance de restaurer des kayaks inuit. D'autres problématiques apparaissent alors, comme le traitement de la peau non tannée. Les inuits sont des gens fascinants ; ils sont à mon sens les ingénieurs des arts premiers.

Qui sont vos clients ?

Des marchands et des collectionneurs. Au fil des années, des liens se sont créés à partir des objets. J'adore toujours autant le moment où l'on me confie une nouvelle pièce. J'écoute, je fais mon diagnostic. Cet échange préalable est fondamental. Les objets sont souvent le reflet de leur détenteur, il faut en être conscient aussi.

Etes-vous collectionneur ?

Oui, je collectionne les marionnettes du monde. Ma compagne est marionnettiste et c'est Jacques Lebrat qui m'a transmis le virus de la marionnette ancienne ; elle n'est pas considérée dans le monde de l'art tribal, à tort mais tant mieux ! *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



restore a patina, find rare materials. In addition to that, learning about indigenous technics is a fascinating thing. The ethnographic literature is of great help for that but you can also learn directly into the field.

Do you have a specialty ?

The materials on which I intervene are in that order: wood, ivory, mother-of-pearl and other animal and vegetal materials. I often have to ask the services of the 3PA company which treats infested objects by anoxia and I sometimes have a veterinarian perform X-rays. Also, now and then, I work on marble, stucco or terracotta pieces. In the past few years, I have been lucky enough to restore Inuit kayaks. Other problems then appear such as dealing with untanned skin. The Inuit are fascinating people; I believe they are the engineers of Tribal Art.

Who are your clients ?

Dealers and collectors. Throughout the years, bonds are created over the objects. I still enjoy the moment I am entrusted with a new piece. I listen, I make my diagnosis. This preliminary conversation is fundamental. The objects are often the reflection of their owner and one has to be conscious of that.

Do you collect yourself ?

Yes, the puppets of the world. My wife is a puppeteer and it was Jacques Lebrat who infected me with the antic puppets virus. It does not receive consideration from the Tribal Art world and wrongly so but all the better ! *

INTERVIEW BY DELVOYEURS

Contact : Serge Dubuc +33 6 02 77 35 24
serge.dubuc7@gmail.com

LANCÉE EN 2012, la base de données ARTKHADe propose un service en ligne de recherche consacrée au marché des arts anciens d'Afrique, d'Asie, d'Océanie et des Amériques. Historiquement très difficile à appréhender, ce marché trouve dans la base de données ARTKHADe la source d'informations la plus complète et la plus compréhensive disponible. Contenant plus de 100 000 résultats de ventes aux enchères (chaque jour complétés) et 250 000 images issues des catalogues de vente des plus grandes maisons de ventes dans le monde, la base de données ARTKHADe est un outil de recherche très utile pour tout collectionneur, marchand, conservateur, expert et chercheur spécialisé dans l'art africain, asiatique, océanien et américain, ou toute personne curieuse et désireuse d'en savoir davantage sur ce marché spécifique.

Par ailleurs, ARTKHADe est fier de s'associer à la première édition du Bourgogne Tribal Show pour y présenter le premier rapport sur le marché de l'art tribal concernant la période 2000-2015. Dans ce rapport, les chiffres témoignent d'une augmentation constante du chiffre d'affaires total de ce marché, qui est passé de 13,7 millions d'euros en 2001 à 92,1 millions d'euros en 2014. Le prix moyen de vente d'un lot vendu aux enchères a augmenté en conséquence, passant de 20 828 euros en 2001 à 30 000 euros au début de 2012. Le rapport indique aussi une augmentation du nombre de lots invendus, notant que « depuis quinze ans, la hausse des prix a conduit le collectionneur d'art tribal à acheter de nouvelles pièces avec plus de discernement ». Il révèle également que les objets africains sont les plus prisés par les collectionneurs, avant ceux d'Océanie. Néanmoins, ce genre ne représente que 0,68% du marché total des maisons de ventes publiques. Une excellente nouvelle pour la France enfin : le pays conserve son titre de capitale mondiale de l'art tribal, battant New York en termes non seulement de chiffre d'affaires mais aussi de volume. Pour plus de détails, rendez-vous sur le site : www.artkhade.com *

Étapes d'écoche du hachette • Collection Ligabue • Le pingouin dans l'art africain
Invier Péris • Les Sculptures Nègres • Cahier PILAT • Agenda, les ventes...

TRIBAL ART MAGAZINE

TRIBAL ART MAGAZINE est une publication trimestrielle dédiée aux arts et à la culture des sociétés traditionnelles d'Afrique, d'Océanie, d'Asie et des Amériques, disponible en deux éditions distinctes : français et anglais.

Fondé en 1994, *Tribal Art magazine* compte à ce jour 80 numéros, dont chacune de ses 150 pages environ affirme un engagement sans égal dans la promotion de la connaissance dans le domaine de l'art tribal. Signés par des spécialistes internationaux, articles de fonds, chroniques d'exposition, entretiens avec des acteurs clés du monde de l'art tribal, histoire d'objets et de collections étonnantes de l'actualité du marché de l'art, composant des numéros vibrants, toujours servis par une iconographie de choix exaltant les qualités esthétiques des cultures matérielles à l'honneur.

Depuis 2010, des hors-série viennent compléter les découvertes proposées par les numéros réguliers. Ces publications spéciales portent sur des expositions appelées à faire date et sont réalisées en étroite collaboration avec les musées de référence qui en sont à l'origine, dont la Pulitzer Arts Foundation de Saint-Louis (2015), le musée du quai Branly (2013) ou encore le Metropolitan Museum of Art (2012).

Tribal Art magazine est produit, édité et distribué par PRIMEDIA éditions dans le monde entier, du fin fond de l'Alaska à la Nouvelle-Zélande en passant par la Tanzanie et la Finlande.

Pour en savoir plus sur le magazine et ses vingt ans d'histoire, rendez-vous sur notre site internet : www.tribalartmagazine.com *

TRIBAL ART MAGAZINE is a quarterly publication dedicated exclusively to the arts and culture of the traditional peoples of Africa, Oceania, Asia and the Americas, available in French or English language editions.

Originally launched in 1994, *Tribal Art magazine* has now produced 80 issues, each consisting of around 150 richly illustrated pages which represent an unparalleled contribution to the knowledge of so-called *tribal arts*. Authored by a wide variety of international specialists, research articles, exhibition reviews, interviews with major players in the world of art, history of objects and collections and news about the current Tribal Art market, make for exciting and vibrant issues, each rich in images of some of the best examples of material culture produced by traditional peoples around the globe.

Since 2010, a series of special issues has been added to the regular cycle of magazines. These publications, all created around important exhibitions, have been conceived in direct collaboration with the museums involved, including the Pulitzer Arts Foundation, (2015), the musée du quai Branly (2013) and the Metropolitan Museum of Art (2012).

Tribal Art magazine is produced, edited and distributed by PRIMEDIA editions in the entire world, from Anchorage to Auckland and thousands of locations in between. To learn more about the magazine and its twenty-year history, visit our new website: www.tribalartmagazine.com *

photo & video
retoche numérique
plaquette, catalogue...
111 rue de Rueil 75012 Paris
01 33 016 60 65 04 11
gurfinkel@orange.fr



musée des confluences

À LA POINTE sud de Lyon, ce nouveau lieu de découvertes, de cultures et de savoirs s'articule autour d'un parcours permanent de 3 000 m², d'une offre d'expositions temporaires régulières et renouvelées et d'une programmation culturelle (spectacles, conférences, projections). Le parcours permanent propose des scénographies inédites qui décloisonnent les sciences pour aborder des questions universelles : l'origine et le destin de l'humanité, la diversité des cultures et des civilisations mais aussi la place de l'humain au sein du vivant. Ouvert le 20 décembre 2014, le musée des Confluences a déjà révélé ses richesses à plus d'un million de visiteurs aussi bien attirés par sa programmation que par son architecture. Conçu par l'agence d'architecture Coop Himmelb(l)au, le musée naît quant à lui de la rencontre d'un cristal de verre et d'un nuage d'inox, à l'image de la convergence des deux cours d'eau qui le bordent : le Rhône et la Saône. *

www.museedesconfluences.fr

Situated on the confluence of the Rhône and the Saône, this new place of discoveries, cultures and knowledge articulates around a permanent exhibit of 3,000 m² and an offer of regular and renewed temporary exhibitions. The four permanent exhibitions propose an unique scenography which opens up the sciences to approach universal questions: origins, stories of the world: societies, human theatre; species, the web of life; eternities, visions of the beyond.

Opened on December 20th, 2014, the musée des Confluences has already revealed its wealth to more than a million visitors so attracted as much by its collections as by its architecture.

Designed by the agency of architecture Coop Himmelb(l)au, the museum arises from the meeting of a crystal and a cloud of stainless steel, just like the convergence of both streams which line it: the Rhône and the Saône. *



Statuettes de jumeaux Ibedji. Yoruba. Musée africain de Lyon.
Ibedji twins statuettes. Yoruba. Musée africain de Lyon.

Musée Africain

L'ASSOCIATION des Amis a pour but de contribuer au rayonnement du Musée Africain de Lyon. Ce musée, fondé en 1861 par la Société des missions africaines, abrite au centre de Lyon une collection permanente de plus de 2 000 pièces de dogon, sénoufo, dan, ashanti ou encore yoruba... Le panorama offert sur ces cultures est très large car la collection réunit aussi bien des objets de culte (masques, statuettes) des arts du royaume du Dahomey ou des objets de la vie quotidienne.

Le musée présente deux expositions temporaires par an dont une partie est consacrée aux artistes contemporains. Les Amis du Musée organisent des conférences, rencontres et visites autour de l'art et des cultures africaines. *

musee-africain-lyon.org

THE ASSOCIATION of the Friends of the Musée Africain de Lyon aims to contribute to the influence of the Museum. This museum, created in 1861 by the African Missions Society, hosts in the heart of Lyon a permanent collection of over 2,000 Dogon, Sénoufo, Danas well as Ashanti and Yoruba pieces to only name a few. The panorama offered of these cultures is quite large as the collection features objects of worship (masks, small statues) from the art of the Dahomey kingdom as well as objects of everyday life.

The museum presents two temporary exhibitions per year of which a part is dedicated to contemporary artists. The Friends of the Museum organise conferences, gatherings and visits focused on African art and cultures. *

DÉTOURS DES MONDES

DÉTOURS DES MONDES constitue à Paris un foyer culturel de transmission de savoirs, un espace de culture et de convivialité, créant une dynamique constante autour des arts primutifs en complément de l'institution muséale et des galeries. Crée en 2009, Détours des mondes propose chaque année, d'octobre à avril, un cycle de conférences sur des thèmes se rapportant aux arts classiques d'Afrique et d'Océanie : des experts invités (anthropologues, conservateurs, galeristes...) et des amateurs passionnés y apportent leurs connaissances, leur regard et leur sensibilité. Ces activités sont complétées par des visites de musées et de manifestations en France et en Europe.

En outre, l'association édite sous forme électronique un magazine mensuel, *La Revue DDM*, comportant des articles écrits par ses membres.

Retrouvez sur internet le blog tenu par Martine Pinard, présidente et fondatrice de l'association : detourdesmondes.typepad.com *

Contact : detourdesmondes@gmail.com

THE ASSOCIATION Détours des mondes based in Paris is a cultural center where knowledge is passed on, a space of culture and conviviality creating a constant dynamism around Tribal Art as a complement to museums and galleries. Created in 2009, Détours des mondes offers each year from October to April a cycle of conferences on topics related to the classical arts of Africa and Oceania: guest experts (anthropologists, curators, dealers...) and passionate enthusiasts bring their knowledge, their eye and their sensitivity. These activities are enriched by organised tours of museum and manifestations in France and Europe.

Furthermore, the association publishes an online monthly magazine *La Revue DDM* which features articles written by its members.

Martine Pinard's blog, president and founder of the association:

detourdesmondes.typepad.com *

VIEWPOINT THE GLOBE-SETTERS SOCIETY

VIEWPOINT crée un nouveau concept de voyage à la carte pour faciliter la vie d'une nouvelle classe de voyageurs exigeants et visionnaires, les *Globe-Setters*.

Guidés par une équipe d'experts du voyage, les *Globe-Setters* partent en toute intimité survoler les paysages lunaires de l'Islande en hélicoptère, explorer les territoires les plus reculés au monde lors de treks privatisés dans l'Himalaya indien, partent à la rencontre des tribus ancestrales d'Ethiopie, ou encore séjournent dans des lodges ultra-confidentiels au cœur des réserves naturelles d'Afrique du Sud... Outre les transferts privés et les lieux de vie finement sélectionnés, Viewpoint accorde un soin particulier à ce que la qualité et le service soient irréprochables. Les 450 séjours du catalogue sont accessibles sur la première plateforme de réservation modulable en ligne où les voyageurs élaborent en quelques clics leur séjour idéal : budget, thématique, destination, options, requêtes particulières... En accord avec son temps, Viewpoint propose ainsi d'organiser son voyage directement en ligne, d'une manière simple, rapide et sécurisée, tout en ayant la possibilité d'être accompagné d'un conseiller privé depuis le premier clic jusqu'au retour de voyage.

A l'occasion du Bourgogne Tribal Show, Viewpoint vous propose des escapades sur mesure en Saône-et-Loire. *

Contact : www.viewpointtravel.fr / +33 (0)1 54 17 55 55 / booking@viewpointtravel.fr



Clos des vignes du Maynes

LE CLOS des Vignes du Maynes, planté en 910 par les moines bénédictins de l'abbaye de Cluny, est resté une référence au cours de l'histoire pour les vins du Mâconnais. Il s'agit du plus ancien domaine viticole de France pratiquant depuis 1954 la agriculture biologique.

Ce terroir n'a jamais connu de produit chimique, ni de désherbant, car il est conduit dès 1954 en agriculture biologique. Exposé plein est, sur une roche calcaire très dure et cristallisée (calcaire à dalle nacrée), la terre est argilo-calcaire et peu profonde (entre 10 et 50 cm) les greffes sont parfois plantées à la barre à mine. Ce clos de 6,60 ha – conduit en biodynamie depuis 1998 – est composé de dix-sept parcelles où les trois cépages bourguignons (Pinot noir, Gamay et Chardonnay) expriment la fraîcheur et l'élegance de ce terroir.

Les vinifications sont semi-carboniques des rouges, avec peu d'intervention, sont l'aboutissement d'un travail de trois générations, les blancs sont vinifiés et élevés en fûts pendant un an. Nous utilisons encore des pressoirs en bois de 1865. *Originalité, droiture et élégance* sont souvent les adjectifs employés pour décrire les vins du clos des Vignes du Maynes.

La garde des vins oscille de huit à vingt ans suivant les vins, les grandes cuvées sont ARAGONITE en blanc, MANGANITE et cuvée AUGUSTE en rouge. *

Contact : DOMAINE DES VIGNES DU MAYNES / Alain & Julien GUILLOT - 71260 CRUZILLE info@vignes-du-maynes.com / www.vignes-du-maynes.com



Cultivons notre différence

C'EST EN 1897 que Claude Goyard a été amené à s'installer à Burgundy, village viticole de la Bourgogne du Sud. Depuis cette date, cinq générations se sont succédées sans relâche pour travailler la terre, soutenir de la vigne, et éléver le vin, fruit de l'expérience et de la tradition.

Le vignoble du Domaine du Chervin (d'une superficie de 4,53 ha), ses caves, son cuvage et son habitation sont implantés sur ce lieu-dit depuis 1732 – une clé de voûte en attesté ! La taille très raisonnable du domaine permet d'optimiser la qualité des raisins, point essentiel dans l'élaboration d'un vin de caractère.

Les deux tiers du domaine sont occupés par des Chardonnay, cépage blanc, noble s'il en est, âgés de cinquante-sept à soixante-seize ans. Le tiers restant est consacré à l'élaboration du rouge avec notamment une parcelle plantée en 1919.

Au Domaine du Chervin, les vignes ont toujours été travaillées selon la tradition, c'est-à-dire labour de printemps et d'automne, et binaies. *

Contact : www.domaine-de-chervin.fr

VIEWPOINT creates a new concept of tailor-made holidays to make life easier to a new class of demanding and visionary travellers, the *Globe-Setters*.

Guided by an expert travel team, the *Globe-Setters* set off in full privacy on helicopter flights over the lunar landscapes of Iceland, explore the most remote areas in the world on private treks in the Indian Himalayas, go meet the ancestral tribes of Ethiopia, or stay in secret lodges in the middle of the natural reserves in South Africa... Beyond private transfers and subtly selected venues, Viewpoint gives special care to ensure that quality and service are flawless.

The 450 bespoke holidays in the catalog are readily available on the first ever online modular reservation platform where travellers design with a few clicks their perfect holidays: budget, themes (sports, art & design, culture, well-being...), destination, options, special requests... Thus, Viewpoint makes it possible to organise your trip directly on line in an easy, fast and secure manner, while retaining the possibility to seek the assistance of a private adviser from the first click through your return.

On the occasion of the Bourgogne Tribal Show, Viewpoint offers you key-in-hand trips in Saône-et-Loire. *

THE CLOS des Vignes du Maynes, a vineyard planted in 910 by Benedictine monks from Cluny Abbey has remained the reference throughout the history of Mâconnais wines. It is the oldest wine domain in France to practice organic culture since 1954.

This terroir has never known any chemicals nor any weed killers for organic agriculture has been our choice since 1954. Facing East, on a very hard and crystallized limestone ground (pearly-shell limestone), the calcareous clay earth is quite shallow (between 10 and 50 cm deep) and the grafts are sometimes planted using a type of crowbar. This 6.60 hectares clos – worked in a biodynamic manner since 1998 – is made up of 17 plots where the three Burgundy varieties of grape (Pinot noir, Gamay and Chardonnay) express the freshness and the elegance of this terroir.

The semi-carbonic vinification of the reds, with little human intervention, is the result of a three generations long work; the whites are vinified and raised in drums for a year. We still use wood presses dating back to 1865. *Originalité, rigueur et élégance* are words often used to describe the clos des Vignes du Maynes wine.

The whites can be kept between 8 to 20 years depending on their type; the great batches are ARAGONITE in white, MANGANITE and AUGUSTE in red. *

Contact : DOMAINE DES VIGNES DU MAYNES / Alain & Julien GUILLOT - 71260 CRUZILLE info@vignes-du-maynes.com / www.vignes-du-maynes.com

LA CLAUDE GOYARD settled in Burgundy, a small Southern Burgundy wine-makers village, in 1897. Ever since, five generations tirelessly succeeded to work the earth, support of the vine, fruits of experience and tradition.

The Domaine du Chervin vineyard (with a surface area of 4.53 ha), its cellars, fermenting rooms and habitation have been established on this locality since 1732 – as keystone remains would testify! The domaine's very sensible size allows an optimisation of the grapes quality, a key aspect in the creation of a wine with character.

Two thirds of the domaine are taken up by Chardonnay, a white and noble variety of vine, aged in between 57 and 76 years. The remaining third is dedicated to the production of red wines. One of the plots was planted in 1919.

At the Domaine du Chervin, the vines are and have always been cultivated according to tradition, that is spring and autumn ploughing, interspersed with hoeing to get rid of weed. *

LES MARCHANDS
DU BOURGOGNE TRIBAL SHOW
EXPOSENT DANS LE FARINIER

26-29 MAI ABBAYE DE CLUNY



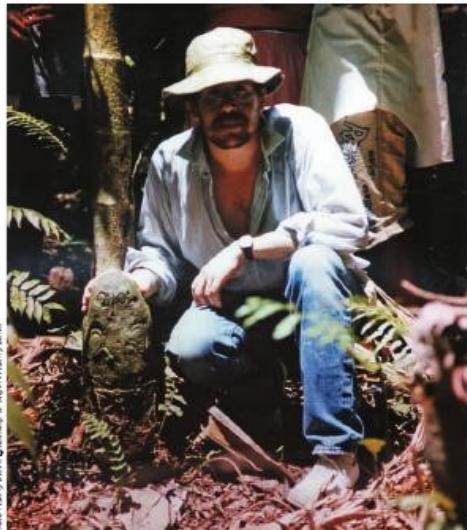
EXPOSITION OUVERTE
TOUS LES JOURS DE 9H30 À 18H
WWW.CLUNY-ABBAYE.FR

Vous êtes considéré comme l'un des plus importants marchands d'art océanien au monde, et nous connaissons aussi votre intérêt pour l'art esquimaux et la photographie ancienne. Pouvez-vous nous dire un mot de votre parcours : comment en êtes-vous arrivé à être marchand d'art premier spécialisé dans le domaine de l'Océanie ?

L'enfance fut pour moi une ligne toute tracée sur les pas de mon père. Baroudeur, notamment en Nouvelle-Guinée – à l'époque où cette zone de la carte était une grande tâche blanche - où il recoltait déjà des objets pour le musée de l'Homme et le musée d'Histoire naturelle, mon père devint antiquaire à Paris. Dans les années 1950, il est parti aux États-Unis. Les histoires étaient là : mon père était un raconteur : j'écoutes ses aventures assis sur ses genoux, tandis que ma chambre se remplissait d'objets d'Amérique du Nord et d'Océanie. Plus tard, je n'ai pas eu envie de suivre tout-à-fait le chemin de mon père. Je suis devenu militaire avec honneur et conviction, je suis rentré dans l'armée comme on rentre dans les ordres, avec beaucoup d'envie. Après six ans, j'en suis sorti car cela ne me correspondait plus, mais un désir de vie aventureuse ne me quittait pas. À la mort de mon père, à la fin des années 1970, ma mère a repris un magasin d'antiquités. Un jour qu'elle était partie prendre un café, j'ai vendu une œuvre. Et voilà comment l'aventure a commencé.

Vous faites partie des fondateurs du Bourgogne Tribal Show, quels sont les ressorts qui vous ont motivé ?

D'abord réaliser un tel salon en province. La clientèle, le public, y sont très peu sollicités, personne ne les nourrit. Je me souviens d'une première idée qui m'était venue il y a trente ans : prendre un camion 30 tonnes (la vie de routier n'a toujours titillé), et en faire un musée-galerie-appartement ambulant, être une sorte de routard de l'art préhistorique. Avec cette idée conviviale d'aller vers les gens, de leur proposer de venir prendre un café dans le camion, de changer la donne. Mais pour réaliser de tels projets, changer le sens du public et ne plus le faire venir de la province vers les



Anthony JP Meyer en région Massim, 1987.
Anthony JP Meyer, in the Massim area, 1987.

You are considered one of the most important Oceanic art dealers in the world and we also know your interest for antique Eskimo art and ancient photography. Could you tell us a bit about your career : how did you come to be a Tribal Art dealer specialised in Oceanic art ?

My childhood was rhythmized by my father's footsteps. From being an adventurer, notably in New Guinea, when this part of the map was blank, where he was already collecting pieces for the musée de l'Homme and the Natural History Museum, my father became an antique dealer in Paris. In the early fifties he left for the United-States of America.

The stories were there, my father was a storyteller. I would sit on his lap and listen to his adventures while my room was filling up with objects from Northern America and Oceania. Later I did not feel the desire to follow his choice of career. I happily and willingly joined the army, the way one would enter religious orders: eagerly. After six years, I left for it did not suit me anymore but the yearning for an adventurous life stayed with me. When my father died in the late 1970s, my mother took up an antique shop. One day, while she was out for coffee, I sold a piece and this is how the story began.

You are one of the cofounders of the Burgundy Tribal Show, what motivated you ?

Firstly, it was about creating this type of fair outside of Paris. The clientele, the public there are not solicited enough, no one feeds them. I remember an idea that first came to me thirty years ago: take a thirty-ton truck (I have always been drawn to the life of the long-haul truck driver) and make it into a moving museum-gallery-apartment, in a way to be a Tribal Art roadie, with this convivial idea of going to the people, to welcome them for coffee in the truck, to shake things up. But to make such things happen, to change the direction in which the crowd moves (from the countryside to the capital) and to make it work the other way around, you have to be many. I had had a word about it with the Syndicat national des antiquaires that did not result in anything solid. Then Laurent Dodier, Jacques Lebrat and Bruno Frey came into the picture. I knew them and liked their work. We looked into the idea and while looking for a location we agreed on a fifth person: Bruno Mory and his gallery in Burgundy. Everybody had

capitales, il faut être plusieurs. J'en avais touché un mot au syndicat national des Antiquaires, sans grand résultat. Puis Laurent Dodier, Jacques Lebrat, Bruno Frey sont arrivés. Je les connaissais et appréciais leur travail. Nous avons creusé la piste, et en cherchant un lieu, nous sommes tombés aussi d'accord sur une personne : Bruno Mory, et son lieu en Bourgogne. Tout le monde y avait pensé assez naturellement. Bruno Mory était un ami et un client depuis les années 1980, j'ai toujours apprécié son regard, son sens de l'indépendance, sa force de caractère qui lui ont permis de créer cet espace d'art contemporain en plein cœur de la Bourgogne, là où l'on s'attend à des propositions moins expérimentales.

Outre sa localisation, qu'est-ce qui caractérise pour vous le Bourgogne Tribal Show ?

Il s'agit d'un événement conçu par des marchands, pour les marchands et la clientèle, et qui souhaite changer la donne, sans gagner sur le dos des exposants comme cela arrive beaucoup. La TEFAF ou BRUNEAF fonctionnent sur le même principe, mais il s'agit ici d'aller plus loin, de défricher un terrain neuf, à savoir



ANTHONY JP MEYER

thought of it quite naturally. Bruno has been a friend and a client since the 1980s, I've always enjoyed his eye, his independency and his strength of character that allowed him to create this space dedicated to contemporary art in the heart of Burgundy, where you would expect less experimental propositions.

Aside from its location, what are the specificities of the Bourgogne Tribal Show according to you ?

It is an event created by dealers for dealers and for collectors that aims at shaking things up without making money off the dealers' back the way it often happens. TEFAF or BRUNEAF work on the same principle but here it is about taking it one step further, to explore uncharted territory meaning bringing a major fair – not major in terms of quantity but in terms of the importance of each dealer in their own fields – and major pieces to a place where it has never been done. We do not know where it will lead us but we are joyfully going. We want to show that we do not only focus on monetary issues but also on the senses, on pleasure. We said we were going to try and now we are doing it.

It is not about stepping over anyone, the fair is happening in a certain harmony but without any naivety or amateurism, to work together and hopefully reach the Italian, Swiss and German provinces in this European crossroad.

Contrary to more classical fairs, the booths are here shared by several dealers. How do you envision your work through this different approach ?

The fair welcomes diversity and pooling. I myself am sharing a space with Alexis Renard and Finette Lemaire whose family I know quite well. Their dynamic dimension appeals to me. Finette Lemaire's grandfather was a great European dealer and Finette created the Tribal Art Fair Amsterdam, which was a great idea, an example to follow. It is an event I attend annually, almost religiously and it is one of the very good moments of the year. It is a gold mine the way we hope the Burgundy Tribal show will turn out to be.

This a vast question but, in a few words, could you tell us what appeals to you most in the art you exhibit ?

Tribal arts are fundamental arts; they are an answer to humanity's three existential questions: who are we? Where do we come from? Where are we going? Religious art – and so Tribal Art – truly tries to answer things and thoughts intangible for the simple beings that we are.

Not being religious myself it could seem paradoxical but this art strikes me and moves me through its expressive and artistic qualities but also by the power of the soul the artist injects in the piece – interiority, expressivity, aggressiveness, and that comes out when you look at it. As for utilitarian objects one looks at them differently, you simply appreciate a work that was well executed. Their balance, refinement, functionality are the result of

amener un salon important, pas par la quantité, mais avec des moteurs de leur métier, des œuvres notoires, dans un endroit qui n'a jamais connu cela. On ne sait pas où cela nous mène, mais on y va avec bonheur. Pour montrer que nous ne sommes pas uniquement focalisés sur des questions financières, mais aussi sur le sens, le plaisir ! On dit quoi essaye, et on le fait !

Il n'y a pas d'écrasante personnalité, le salon se réalise dans une certaine harmonie, sans naïveté ou amateurisme pour autant, pour travailler ensemble, et toucher également les provinces italiennes, suisses, allemandes, dans ce carrefour européen.

Contrairement aux foires classiques, les espaces sont ici partagés entre plusieurs marchands. Comment pensez-vous pratiquer cet exercice différent ?

Le salon accepte la diversité et la mise en commun. Je partage un espace avec Alexis Renard et Finette Lemaire dont je connais bien la famille. Ce côté dynamique me plaît. Le grand-père de Finette Lemaire fut un grand marchand européen, et Finette est la créatrice du Tribal Art Fair Amsterdam, qui est une idée géniale, un exemple. Un événement auquel je rends presque religieusement, c'est un des très bons moments de l'année. C'est une mine d'or, comme nous espérons que le Bourgogne Tribal Show en soit une.

La question est vaste, mais en quelques mots, qu'est-ce qui vous touche dans l'art que vous exposez ?

Les arts tribaux sont des arts fondamentaux, ils sont une réponse aux trois questions de l'existence même de l'humanité : qui sommes-nous ? D'où venons-nous ? Où allons-nous ? L'art religieux – et donc tribal – a cela de vrai qu'il tente de répondre à des choses et des pensées qui ne sont pas tangibles pour les simples êtres que nous sommes.

N'étant pas croyant, cela pourrait paraître effectivement paradoxal, mais cet art intérieur et même tant par sa force expressive et plastique que par la force de l'âme injectée par l'artiste et qui s'en dégage par le regard, l'intériorité, l'expressivité, l'agressivité et tant d'autres choses. Au niveau des objets utilitaires, un regard différent est porté, celui de l'appréciation d'une œuvre bien faite, tout simplement : son équilibre, son raffinement, sa fonctionnalité, sont le résultat de la maîtrise de l'expérimentation, de recherches technologiques parfois millénaires. Au sein de l'art tribal, je suis bien sûr historiquement connu pour apprécier l'art océanien et depuis quelques années l'art Eskimo que je collectionne depuis vingt-cinq ans. Mais je collectionne aussi d'autres aspects et d'autres régions des arts tribaux, comme les bronzes africains et l'art ancien du Pérou.

Ce qui me touche le plus, *in fine*, c'est la qualité intrinsèque de l'œuvre. Je défends ce vieil adage du monde de l'art classique : il vaut mieux posséder le chef-d'œuvre d'un inconnu qu'une croûte signée par un grand artiste ! *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOEURS



Palette de danse. Totai (Oumanturaq), péninsule de Gazelle, Nouvelle-Bretagne, archipel Bismarck, PNG. Métaïcrite. XII^e-XIV^e siècles. Bois (Astériac 7), pigments, peau de coucou, fer, clous. 35,2 x 13,3 x 2,4 cm. Ex coll. Ian Still, Brisbane ; Galerie Meyer – Oceanic Art, Paris ; Josep Pons-Olivera, Barcelone ; coll. privée, Paris.

Dance board. Totai People (Oumanturaq), Gazelle Peninsula, New Britain, Bismarck Archipelago, PNG, Melanesia. 12th/20th century. Wood (Astériac 7), pigments, eel skin, iron and nails. 35,2 x 13,3 x 2,4 cm. Ex Ian Still Collection, Brisbane ; Galerie Meyer Oceanic Art, Paris ; Josep Pons-Olivera, Barcelona ; Private Collection, Paris.

experimentation and sometimes of millennial technical research. Within the realm of Tribal Art, I am of course historically known for appreciating oceanic art and for a few years now Eskimo art that I had been privately collecting for twenty-five years. But I also collect other aspects and other regions of tribal arts such as African bronzes and ancient Peruvian art.

What touches me the most in the end is the intrinsic quality of a work of art. I am fond of this old saying from the world of classical art: it is better to own some unknown masterpiece than a bad work with a famous signature on it. *

INTERVIEW BY DELVOEURS

Dans votre cas, au sein du Bourgogne Tribal Show, on ne peut pas vraiment parler d'art tribal, mais plutôt d'art islamique. Comment en êtes-vous arrivé à vous intéresser à ce domaine ? En effet, ce n'est pas de l'art tribal, mais de l'art islamique et de l'art indien. Je me suis toujours intéressé aux arts extra-européens. J'ai beaucoup acheté et vendu d'armes africaines quand j'ai débuté dans le métier. Au départ, j'ai travaillé un peu chez Christie's en art islamique. Ça a toujours été le domaine qui m'intéressait, même si j'aime beaucoup l'art précolombien également.

Le domaine de l'art islamique m'intéresse en particulier car j'avais envie de comprendre en quoi l'islam ou la relation à la religion modifie le rapport à l'art. Il y a un quelque chose d'étonnant avec l'art islamique : même si on ne sait pas exactement où ont été faits les objets, on les identifie assez facilement comme des objets d'art islamique. Un coran, on peut ne pas savoir s'il est du VIII^e ou du XIX^e siècle, mais on l'identifiera tout de suite comme un coran. Il y a une relation à l'espace qui est particulière. J'ai eu une vraie révélation dans la mosquée-cathédrale de Cordoue parce qu'il y a la partie chrétienne, qui donne une référence, et la partie musulmane où on est plus perdu dans le cosmos et dans le temps. Ensuite, j'ai développé un goût pour tout ce qu'on appelle maintenant le *cross-cultural*, les relations entre les différentes régions. Le monde musulman étant très vaste et riche d'une grande variété de cultures, on voit beaucoup de ce genre de choses. J'ai un goût particulier pour l'Asie du Sud et ce qu'on appelle les empires tardifs, entre le XV^e et le XX^e siècle, entre le monde ottoman, les Safavides d'Iran, l'Asie centrale, et l'Inde musulmane aussi, qui est passionnante.

Ces intérêts sont-ils hérités d'une histoire familiale ? Pas du tout. C'est moi qui ai démarré l'activité. Ma mère était professeur de peinture, donc ça a peut-être participé à une forme de sensibilité et – petite histoire vraie et assez poétique – il y a une maison qui était la maison mitoyenne de ma maison d'enfance qui appartenait à un brocanteur, qui est décédé. Sa femme est restée longtemps les volets fermés puis elle est décédée aussi. La maison a été mise sous scellé et quand j'étais tout petit j'allais passer mes après-midis dans cette maison. Elle a été mise sous scellés pendant sept ans et moi, j'y ai passé mes journées. Ça a sûrement participé à mon goût pour les objets. Elle était remplie du sol au plafond.



Important Bouddha, art gréco-bouddhique du Gandhara. III^e – IV^e siècle. Schiste gris. H. 62 cm. L. 40 cm. prof. 15 cm. Provenance : ancienne collection d'un diplomate français, acheté en 1968, expertise de Michel Beurdeley en 1979. Important Buddha figure, India or Pakistan. Gandhara. 3rd – 4th century. Grey schist. H. 62 cm. W. 40 cm. D. 15 cm. Provenance: formerly in the collection of a French diplomat, acquired in 1968. Expertise by Michel Beurdeley in 1979.

Could you first talk to us about your speciality ? I work in Islamic and Indian arts. I've always been interested in extra-European arts. For instance, when I started in this line of work, I bought and sold quite a few African weapons. At the beginning, I worked at Christie's for a while, in the Islamic Art section. It has always been my favourite field, even though I also very much like Pre-Columbian Art.

I was particularly drawn to Islamic Arts because I wanted to understand how Islam or a relationship to religion could modify the way we saw art. There's something quite peculiar about Islamic Arts: even if we don't know exactly where the objects were produced, we can easily identify them as being Islamic. You might not know if a Koran is from the 8th or the 17th century, but you will know straight away it is a Koran. There's this unique connection with space. I had a real revelation in the Mosque-Cathedral of Córdoba, because there is this Christian part, providing you with a reference, and then the Muslim one, where you're kind of lost in cosmos and time. Then, I developed a taste for everything we now call *cross-cultural*, the relationship between different regions. Since the Muslim world is extremely vast and offers a wealth of cultures, this is something you often get to witness. I especially like 15th to 19th century Southern Asia and what we call *late empires*: the Ottoman world, the Safavid dynasty in Iran, Central Asia, and Muslim India as well, which I find fascinating.

À tous les étages il y avait des collections de poupées, d'allumettes, d'armes, de bottines, de vêtements, de bouquins. Je pense que ça a déclenché le virus.

Que vous a apporté l'expérience chez Christie's ? En fait, j'ai commencé chez un expert à Paris, à découper des catalogues anglais. J'ai donc fait toutes les ventes anglaises des années 1970 à 1997, ce qui m'a beaucoup appris à mémoriser des choses. Ensuite j'ai travaillé chez Christie's. Puis j'ai redémarré par la base, à Vanves, où j'ai déballé pendant deux ans et demi, avant de reprendre la galerie sur l'île Saint-Louis et de redémarrer une activité de marchand, plus spécifiquement sur l'art de l'Islam. En 2007, j'ai fait mon premier catalogue, en partenariat avec David Ghezelbach, qui fait de l'archéologie classique. Depuis je produis des catalogues régulièrement, ce qui est une autre façon de se faire connaître.



ALEXIS RENARD

Did you get these interests from your family ?

Not at all. I started the business on my own. My mother was an art teacher, which might have had an influence on my sensitivity and – a true and rather poetic story – there was this house next to mine in my childhood. It belonged to an antiques dealer. He had died. His wife remained there, all the shutters closed, until she eventually died herself. The house was then sealed for seven years and I used to spend my days in there. It probably triggered my liking for objects. On each floor, there were collections of dolls, matches, weapons, ankle boots, clothes, books... That's probably when I caught the bug.

What did the Christie's experience bring you ?

Actually, I started working with an expert in Paris, cutting out English catalogues. I therefore studied all the English sales from 1970 till 1997, which taught me to remember things. Then I worked at Christie's. I eventually decided to start again from scratch, in Vanves, where I bargain-hunted for two and a half years, before taking over the gallery on the île Saint-Louis and starting my own business as an Islamic Art dealer. In 2007, I published my first catalogue, in partnership with David Ghezelbach, a classic archaeology dealer. Since then, I regularly publish catalogues, which is another way for people to get to know you.

You also exhibit Contemporary Art ?

I exhibit some contemporary artists from Pakistan. I've set up several solo-shows for artists from Lahore National College of Arts, mostly women. I'd very much like to create a contemporary art section within the gallery. At the moment, I still have a few artworks from Rehana Mangi or Isbah Afzal, who are artists I often exhibit.

Do you sometimes exhibit those artworks amongst historic pieces ?

Not much. Usually, I tend to distinguish between them. Then again, some works echo one another. For example, I once published this catalogue – *Papier, Terre, Pierre* – where the idea was to confront objects like a 2nd century B.C. brick and a contemporary one – an artwork from Noor Ali Chagani, made of miniature bricks.

Why did you want to take part in the Bourgogne Tribal Show ?

Because I think it's a good idea. A great one actually. I find it interesting to take part in a less conventional fair, we're a more easy going atmosphere. I also like the idea of sharing spaces and working together with other dealers on the scene. We'll be able to attract people who will discover things in an enjoyable environment. The positive atmosphere alone can only be a good thing! It's so far removed from the usual super-expensive fairs, where you're parked inside a booth, under neon lights, caged in. What's more, there will be good dealers, which means we'll also have quality objects.

Vous exposez de l'art contemporain également... Je présente certains artistes contemporains du Pakistan. J'ai fait plusieurs solo shows d'artistes du National College of Arts de Lahore, et dont la majorité sont des femmes. J'ai pour projet d'essayer de refaire un département d'art contemporain au sein de la galerie. J'aime beaucoup ! Pour l'instant, j'ai encore quelques pièces de Rehana Mangi, Isbah Afzal, artistes que je présente régulièrement.

Exposez-vous parfois simultanément ces artistes avec des pièces historiques ?

Pas beaucoup. En général, je différencie les deux. Après, il peut y avoir des choses qui résonnent. J'avais par exemple fait un catalogue qui s'appelait *Papier, Terre, Pierre*. L'idée était de mettre en relation des choses comme une brique du II^e siècle avant J.C. et puis une brique de maintenant de Noor Ali Chagani – elle-même constituée de briques miniatures.

Qu'est-ce qui vous a incité à participer au Bourgogne Tribal Show ?

Je le fais parce que déjà je pense que c'est une bonne idée. Une excellente idée même. Je trouve intéressant de participer à un salon moins conventionnel et dans une atmosphère plus détendue. J'aime beaucoup le principe de partager des espaces et de participer à une scénographie commune. On peut attirer des gens qui seront à même de découvrir des choses dans un contexte agréable. Déjà, que le tout se fasse dans la bonne humeur ça ne peut que porter des fruits sympathiques ! C'est tellement à l'inverse d'un salon ultra-cher où on est dans un local, sous les néons, enfermés. De plus, il y a de bons marchands qui garantissent une qualité des objets montrés.

Vous exposez ici avec Finette Lemaire et Anthony Meyer.

Comment voyez-vous cette cohabitation ?

Ça va être une bataille ! Non, je plaisante. Étant donné ma spécialité et mon goût pour l'idée du *wunderkammer*, du cabinet de curiosités, et mon attrait pour le monde exotique, cela peut faire un lien avec l'Océanie en développant cette idée de voyage, de découverte. Mon principe ce serait d'ajouter le côté *wunderkammer* à des objets qu'ils auraient sélectionnés, avec une sélection d'objets luxueux, beaux, précieux. J'aimerais bien aussi confronter certains des objets avec de la peinture indienne, parce que je trouve la peinture indienne fabuleuse, c'est une véritable représentation de l'émotion. C'est assez mal connu, et c'est pourtant très plaisant, très vivant. C'est un monde qui peut résonner de manière très intéressante avec de beaux objets en bois, ou des parures. J'ai aussi de belles armes orientales. Je trouve cela intéressant de ne pas avoir exactement la même spécialité, pour pouvoir créer des liens au sein d'un espace commun, en partageant nos univers.

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



œuvre actuellement exposée à notre exposition de New York. Un yogi et son chien. Inde. Vers 1500. Encres et pigments sur papier. H. 14,6 cm. L. 9,2 cm. Provenance : ancienne collection de l'ambassadeur Marc Meneguy. Paris.

A yogi and his dog. India. Circa 1500. Ink and pigments on paper. H. 14,6 cm. W. 9,2 cm. Provenance: formerly in the collection of the ambassador Marc Meneguy. Paris.

You will be exhibiting alongside Finette Lemaire and Anthony Meyer. How do you envisage this cohabitation ?

Il'll be a bit of fun! Just joking. Given my specialty, my taste for the *wunderkammer* – the cabinet of curiosities – and my inclination for exoticism, we could link those to the Oceanian world, through the concept of travels and discoveries. My idea would be to add this *wunderkammer* touch to their selection of objects. Luxurious, beautiful, precious objects. I would also like to match those objects with Indian paintings, because I find them just wonderful, it's pure emotion. Indian painting is fairly unknown but it is so appealing, so lively. It depicts an entire world that could resonate nicely with beautiful wooden objects for instance. I also have nice weapons from the East. I find it interesting that we don't have the same specialties; we can build bridges within a common space, sharing our universes. *

INTERVIEW BY DELVOYEURS

Pouvez-vous me décrire votre parcours, les envies qui vous ont poussée à reprendre la galerie? Quels sont les moments forts qui vous ont poussée à reprendre cet héritage?

J'ai étudié la muséologie et j'ai toujours été intéressée par l'art et le commissariat d'exposition. J'ai commencé à travailler à la galerie en 1995 et j'ai beaucoup appris au contact de ma tante, Trees Lemaire, qui avait déjà travaillé avec mon grand-père et mon père. Je l'ai accompagnée à des ventes aux enchères à Londres et rendu visite à de nombreux marchands, ce qui m'a beaucoup appris sur le marché de l'art tribal. Après la mort de ma tante, j'ai secondé mon père, Frits Lemaire, de façon plus régulière à la galerie et j'ai donc finalement pu me forger mes propres goûts et connaissances. Depuis 2000, je tiens la galerie à plein temps.

Du fait de la longue tradition de la galerie, j'ai amassé une documentation importante. Mon père, par exemple, a photographié et donc répertorié tous les objets vendus par la galerie Lemaire. On peut à présent voir ces clichés au Metropolitan Museum de New York et ils peuvent être utilisés pour la recherche.

Je crois que vous êtes à l'origine du Tribal Art Fair Amsterdam, comment en êtes-vous arrivée à organiser cet événement?

D'importantes ventes aux enchères d'art tribal avaient lieu à Amsterdam. Quand celles-ci ont pris fin en 2002, j'ai eu le sentiment que quelque chose pouvait prendre la place. En face de ma galerie, il y a une merveilleuse vieille église appelée De Duit qui avait été rénovée et pouvait être louée pour des événements. Cet espace m'a inspiré pour l'organisation de la Tribal Art Fair Amsterdam - www.tribalarfair.nl - qui a vu le jour en 2003. La foire a grandi et est aujourd'hui fréquentée aussi bien par des



Photo : Finette Lemaire

Voici une photo de la galerie de mon grand-père, M.L.J. Lemaire, fondateur de la Galerie Lemaire, dans le quartier de Prinsengracht. Enfant, je lui rendais régulièrement visite et jouais au milieu des objets tribaux. Le fait d'avoir grandi avec eux a certainement influencé la façon dont j'interprète aujourd'hui l'art tribal.
This is a picture of the gallery of my grandfather, M.L.J. Lemaire founder of Galerie Lemaire, at the Prinsengracht. As a child, I regularly visited and played in the gallery in between the tribal objects. Having grown up among ethnographic items certainly has influenced how I interpret Tribal Art today.

marchands que par des collectionneurs ou des amateurs d'art, des Pays-Bas et d'ailleurs.

Pour la cinquième année de suite, j'organise également au milieu du mois de mai l'Amsterdam Trail - www.amsterdamtrail.nl - où l'on peut trouver un mélange d'art tribal et d'art contemporain. On peut y découvrir quinze galeries d'art ethnographique et contemporain. Les galeries d'art ethnographique y invitent des artistes à exposer leur travail, au beau milieu des œuvres ethnographiques. Pour cette édition, des galeries d'art contemporain vont également participer au Trail et présenteront des œuvres d'art tribal au sein de leurs expositions. Cet événement souligne l'influence que l'art tribal continue à avoir sur les artistes contemporains. Les expositions qui en résultent sont toujours uniques et surprenantes.

Qu'est-ce qui vous a motivé à participer au Bourgogne Tribal Show?

Je peux vraiment m'identifier au concept du Bourgogne Tribal Show : les espaces ouverts et le fait de monter des expositions avec des collègues, tout cela m'inspire. Les espaces d'exposition et les alentours ont l'air magnifiques. J'ai eu le sentiment que j'aurais beaucoup à gagner à participer à ce nouvel événement. J'y présenterai essentiellement des œuvres d'Indonésie et de Nouvelle-Guinée. Un bouclier du golfe de Papouasie, une figure pagar du peuple Batak ou encore une charmante statue baoulé constitueront le centre de mon exposition. *

PROPOS REÇUEILLIS PAR DELVOEURS



FINETTE LEMAIRE

Could you describe for us your journey, the desires which pushed you into taking over the gallery? Which are the stepping-stones of this process?

I have studied Museology and have always been interested in art and setting up exhibitions. I started to work in the gallery in 1995 and learned a lot from my aunt, Trees Lemaire, who worked with both my grandfather and father. With her, I went to auctions in London and visited many dealers, which taught me a lot about the Tribal Art business. After my aunt's passing, I assisted my father, Frits Lemaire, in the gallery more often and thus developed my own passion, taste and knowledge. Since 2000, I have been running the gallery fulltime.

Because of the long tradition of the gallery, I have acquired extensive documentation. For instance, my father took pictures of all the objects sold by the galerie Lemaire. These pictures are now available at the Metropolitan Museum in New York and can be used for research.

You founded the Tribal Art Fair Amsterdam. How did that happen?

Important Tribal Art auctions were taking place in Amsterdam. When these auctions stopped in 2002, I felt something else could take their place. Opposite my gallery is a wonderful old church - De Duit - which had just been renovated and could be rented out for events. That space inspired me to organise the Tribal Art Fair Amsterdam (www.tribalarfair.nl) which started in 2003. The fair has grown from strength to strength and is frequented by dealers, collectors and art lovers from the Netherlands and beyond.

For the 5th year running, I'm also organising the Amsterdam Trail (www.amsterdamtrail.nl) in the middle of May, where one finds a combination of Tribal and Contemporary Art. Fifteen ethnographic and contemporary art galleries can be explored. The ethnographic art galleries have invited artists to exhibit their work in between the ethnographic objects. This year, Contemporary Art



Photo : Finette Lemaire

J'aime beaucoup ces paniers asiatiques, du fait de la qualité de l'artisanat. Les objets qui témoignent d'un savoir-faire, de l'usage de matériaux que l'on trouvait naguère à profusion, sont mes favoris.
I am very fond and in awe of these Asian baskets, as they show the great craftsmanship. Objects that show the skills as to how they've been made, using materials that were plentiful at the time, are my favorites.

galleries will also participate in the Trail and will combine Tribal and Contemporary Arts within their exhibition. This Trail highlights the inspiration contemporary artists still get from Tribal Art today.

The exhibitions are always unique and surprising.

Why are you taking part in the Bourgogne Tribal Show?

I can really connect with the concept of the Bourgogne Tribal Show, the open spaces and creating an exhibition with colleagues

is inspirational. The exhibition space and its surroundings simply look beautiful. I felt it could be very beneficial to participate in this new show.

Objects from Indonesia and New Guinea will be the main focus of my exhibition, for instance a shield from the Papuan Gulf, a Banak Pagar figure and also a charming Baoulé statue will be the center pieces. *

INTERVIEW BY DELVOEURS



Galerie Anthony JP Meyer

Galerie Anthony JP Meyer
Féchette céramonelle, détroit de Torrès. Papouasie-Nouvelle-Guinée. Mélanésie. xx^e siècle. Bois, os humain, rotin et fibre. L'extrémité de la pointe est manquante. 149,5 cm x 1,5 cm (Personnage 19,5 cm). Acquise auprès de Taylor A. Dale, Santa-Ré.
A ceremonial "Man Arrow", Torres Strait. Papua New Guinea and Australia. Melanesia. Wood, human bone, cane & fiber. 19th century. 149,5 x 2,5 cm (figure 19,5 cm). Acquired from Taylor A. Dale, Santa Ré.



Galerie Alexis Renard

Khanjar moghol à tête de bouquetin, nord de l'Inde, XVII^e siècle. époque moghole. lame en acier, poignée en ivoire, yeux incrustés de rubis montés en or, fourreau en cuir sur bois avec montures en acier. H. 35,5 cm.
Ram head khanjar, Mughal Empire, Northern India, 17th century. Moghal era. Steel blade, ivory handle, eyes embedded with rubies set in gold, leather sheath on wooden board with steel settings. H. 35,5 cm.



Photo: Galerie Lemaire

Galerie Lemaire
Boîte à plume (sans couvercle). Maori. L. 36 cm. Collectée dans les années 1930. Ex-collection Wim Schultmacher (1894-1986).
Featherbox (no lid). Maori. Collected in the nineteen thirties. 36 cm. Ex-collection Wim Schultmacher (1894-1986).

Pour nos lecteurs, pouvez-vous revenir sur la genèse de votre intérêt pour les arts premiers ?

Lorsque j'étais à l'université, je travaillais pour une galerie d'art contemporain inuit. C'est là que j'ai rencontré Dr Hinneleheber, qui était un anthropologue très connu qui voyageait beaucoup en Afrique. Il m'a mis en contact avec des collectionneurs très importants. Et c'est à ce moment que j'ai vu pour la première fois une collection importante d'art africain et j'ai immédiatement accroché.

Vous rappelez-vous du premier objet qui vous a marqué ?
Une figurine baoulé d'un style très archaïque que je possède toujours.

À quel moment s'est opéré le basculement entre votre attrait pour les arts premiers et le choix d'en faire une profession ? Y a-t-il des figures ou des rencontres qui ont inspiré cette vocation ?

Je travaillais comme banquier d'investissement. Mais à cette époque je collectionnais déjà. Je passais tellement de temps à exercer ma passion que j'ai commencé à penser à ouvrir ma propre affaire. Ensuite j'ai rencontré le Dr Lindner qui commençait à monter une collection importante et j'ai réalisé que je pouvais vivre de ma passion.

Pouvez-vous revenir sur votre parcours ?

Je possédais d'abord une petite affaire à Hambourg, en 1992, et ensuite une autre à Cologne. Ensuite j'ai décidé de reprendre l'ancien appartement de Kevin Conru à Bruxelles. Je connaissais déjà Philippe Guimiot et il m'a invité à se joindre à lui au cours de foires importantes. À partir de là, la dynamique a changé.

Pouvez-vous nous expliquer ce qui vous a amené à travailler Bruxelles ?

Bruxelles était près de Cologne et plus relax que Paris. Il se passait beaucoup plus de choses il y a quinze ans et l'on pouvait facilement trouver des objets avec des marchands et des collectionneurs.

Observez-vous des différences dans votre quotidien professionnel avec vos collègues basés dans des villes telles que Paris ou Londres ?

C'est évidemment différent de ne pas avoir une galerie qui est ouverte tous les jours. J'ai une bonne clientèle mais elle pourrait probablement être meilleure à Paris.



Figure de maternité, Séhufo, Côte d'Ivoire, xix^e-xx^e siècles. Bois, patine brûlée. H. 54 cm. Provenance: ex-coll. Madame Marjorie, La Reine Margot, Paris.

Could you explain to our readers the genesis of your interest for primitive arts ?

During University time, I was working for a gallery of contemporary Inuit art. This is where I met Dr. Hinneleheber, who was a very known anthropologist who travelled a lot in Africa. He put me in contact with some important collectors. And this was when I first saw a serious collection of African Art and I was immediately hooked.

Do you remember the first object that left a mark on you ?
A little Baoulé figure of very archaic style which I still own.

When took place the tipping between your attraction for primitive arts and your professional vocation ? Would you say that your vocation was inspired by some people you met ?
I was working as an investment banker. But during this time, I was already collecting. I was finally spending so much time for my passion that I started thinking about opening a business. Then I met Dr. Lindner who was starting to build up an important collection and I realised that I could make a living out of my passion.

Could you please come back to your career path as a gallery owner and an art dealer ?

I first had a little business in Hamburg, in 1992, and then another one in Cologne. I then decided to take over Kevin Conru's former apartment in Brussels. I already knew P. Guimiot and he invited me to join him during some important fairs. From that moment on things got a different dynamics.

What brought you to work in Brussels ?

Brussels was close to Cologne and more relaxed than Paris. There was a lot more going on 15 years ago and you could easily find objects with dealers and collectors.

Pourquoi le Bourgogne Tribal Show ?

Nouvelle exposition, nouveau concept, loin des grandes villes. Éventuellement de nouveaux collectionneurs. Le concept d'une ambiance rurale avec de la nourriture, du vin et de l'art est attrayant.

Quelles pièces allez-vous exposer ? Pour nos lecteurs, pouvez-vous esquisser une brève histoire du goût pour ces objets ?
Un groupe d'objets sélectionnés provenant d'Afrique, d'Océanie et d'Indonésie. La sensibilité esthétique spéciale de ces objets réside dans leur qualité sculpturale particulière. Une grande et belle figure lobi taillée, un Taiaha maori de la collection Hooper, un vieux masque songye kifwebe. Tous ces objets, à part leur valeur ethnologique, nous rappellent l'importance que l'art tribal avait pour les artistes au début de notre siècle.

Daniel Cordier évoque l'importance du « frisson de la rencontre » pour la constitution de sa collection.

Partagez-vous ce sentiment avec vos objets ?

Le frisson que je ressens devant un objet fantastique le jour où je le vois est l'argument le plus décisif pour l'acquérir. C'est définitivement comme tomber amoureux, lorsque vous rencontrez une belle fille. C'est quelque chose qui a lieu dans une fraction de seconde lorsque vous voyez un objet pour la première fois et cela



ADRIAN SCHLAG

Do you observe differences in your daily work life with your Parisian or Londoner colleagues ?

Not having a gallery that is open on a daily basis is obviously different. I have a good clientele, but not as big as it probably would be the case in Paris.

Why do you want to join in with the Bourgogne Tribal Show ?
New show, new concept, away from the big cities. Eventually new collectors. Concept of rural ambience with food, wine and art is quite attractive.

Which objects are you going to present? Could you make a start on the aesthetics sensitivity for these objects ?

A group of selected objects from Africa, Oceania and Indonesia. The special aesthetic sensitivity of these objects lies in their particular sculptural quality. A big and beautifully carved Lobi figure, a Maori Taiaha from the Hooper collection. An old Songye Kifwebe mask. All these objects, apart from their ethnological value, remind us of the importance Tribal Art had for the artists at the beginning of this century.

Daniel Cordier talks about the "shiver of the meeting" and its significance when he sees an object he likes. Do you share this feeling with the objects you present in your gallery ?

The shiver I feel in front of a fantastic object is up to the very day I see it, and this is the most decisive argument to own it. It definitely is like falling in love, when you meet a beautiful girl. It is something that happens in a split of a second when you see an object for the first time and it hits you. You can rationalise the decision of buying it later, but there has to be this first reaction, like a shock. My personal opinion is that a fantastic Tribal Art object is built on archetypes (probably every great art object is). We are touched by something we know, but we cannot explain what it is. If the artist was good enough he managed to convert an emotion like love, fear, death, birth or beauty into the wood, into a mask or a figure. We recognise this emotion intuitively without knowing exactly what touches us. But then living with the object for a while, entering in a discussion with it, it reveals eventually its secrets.

A perfect sample to explain this reaction is the tall Abelam/Wosera ancestor figure. When I first saw it, only on a photo, I was struck by its force and symbolism. This is an object that had an immense importance for the tribe, when it was made. It probably represents the first ancestor, maybe village's founder. The ancestor stands for all the virtues of life: physical strength, fertility, wisdom (maybe the two hornbills on each side of his head could represent this). He is nothing without his female complementary, which is represented on his opposite side. The circle of life could not be symbolised in a more significant way. After death, the ancestor, who represents the force of life, lives on through his descendants, the whole tribe. This important figure was shown only in very crucial moments, like celebrating sowing and harvesting ceremonies. It was guarded in the men's house only to be seen by the initiated and then shown to the whole village to remind everyone of the virtues of their first ancestors. So the circle of life, death and rebirth was fulfilled, symbolically repeated by planting seeds and harvesting

vous frappe. Vous pouvez rationaliser la décision de l'acheter plus tard, mais il doit y avoir cette première réaction, comme un choc.

Mon opinion personnelle est qu'un objet fantastique d'art tribal est construit sur des archétypes (tous les objets importants le sont sûrement). On est touchés par quelque chose que nous connaissons mais nous ne pouvons pas expliquer ce que c'est. Si l'artiste était assez bon, il arrivait à convertir une émotion comme l'amour, la peur, la mort, la naissance ou la beauté en bois, dans un masque ou une figurine. Nous reconnaissions cette émotion intuitivement sans savoir exactement ce qui nous touche. Mais ensuite lorsque l'on vit avec l'objet pendant un moment, lorsque l'on discute avec lui, il révèle éventuellement ses secrets.

Un parfait échantillon pour expliquer cette réaction est la grande figurine d'ancêtre abelam-wosera. Quand je l'ai vue pour la première fois, uniquement sur photo, je fus saisie par sa force et son symbolisme. C'est un objet qui avait une immense importance pour la tribu, lorsqu'il fut créé. Il représente probablement le premier ancêtre, peut-être le fondateur du village. L'ancêtre représente toutes les vertus de la vie : la force physique, la fertilité, la sagesse peut-être (les deux calaos de chaque côté de la tête pourraient représenter cela). Il n'est rien sans sa figure féminine complémentaire, qui est représentée de l'autre côté. Le cercle de la vie ne pourrait être symbolisé d'une manière plus significative. Après la mort, l'ancêtre, qui représente la force de la vie, continue sa vie à travers ses descendants, toute la tribu. Cette figure importante n'était présentée que durant les moments cruciaux, comme la célébration des cérémonies de la plantation et de la récolte. Elle était gardée dans la maison des hommes uniquement pour être vue par les initiés et ensuite montrée à tout le village pour rappeler à tout le monde les vertus de leurs premiers ancêtres. Donc le cercle de la vie, la mort et la renaissance était complet, symboliquement répété en plantant des graines et en les récoltant. Avant de graver une figure de cette importance, un rituel avait probablement lieu pour choisir et sacrifier l'arbre idéal qui servait à donner vie à la figure. L'objet, daté par Carbone 14 du xvi^e siècle était gravé avec des outils en pierre ou des dents de rongeurs. Sa présence incroyable provient par ailleurs du fait qu'il fut gravé avant tout contact avec les Européens. Tous ces faits expliquent l'impact qu'il a eu sur moi. C'est en réalité un choc de voir des objets de Nouvelle-Guinée qui ont cet âge. Ils sont faits à partir de bois, ce qui explique pourquoi ces objets n'ont que 300 ans. Mais le langage utilisé est en réalité néolithique. Il semblerait qu'il vive littéralement d'un autre monde ou du moins d'un monde oublié depuis longtemps. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



Figure d'esprit ancestral abelam. Ngwalelulu. Abelam du Sud - région Wosera, à l'entrée du village Joma, province du Sepik oriental. Papouasie-Nouvelle-Guinée. Pré-contact, sculptée dans la pierre, daté au carbone 14 entre 1605 et 1800 avec une probabilité de 95,4%. H. 241 cm. Ex Philip Goldman, Londres, collecté dans les années 1950. Ex-coll. Jelka de Marcia et John Friede, Rye, état de New York. Abelam ancestral spirit figure. Ngwalelulu. Southern Abelam/Wosera area, border with Joma village. East Sepik Province, Papua New Guinea. Pre-contact, stone-carved, carbon dated to be between 1605 and 1800 with a 95,4% probability. H. 95" (241 cm). Ex Philip Goldman, London, collected in the 1950s. Ex-Jelka Collection of Marcia and John Friede, Rye, New York.

them. Before carving a figure of this importance, there was probably a ritual to be done to choose and sacrifice the ideal tree which would serve to give life to the figure. The object, being dated by Carbon 14 to be from the 17th century was carved by stone tools or rodent teeth. Its amazing presence stems as well from the fact that it was carved before any contact with Europeans. All these facts explain its impact on me. It is in fact like a shock to see objects from New Guinea which have this age. They are made out of wood, this explains why this object is only 300 years old. But the language it is written in, is in fact neolithic. It seems to come literally from another, or at least a long forgotten world. *

INTERVIEW BY DELVOYEURS

Pouvez-vous revenir sur la genèse de votre intérêt pour les arts premiers ?

Dans les années 1990, j'ai entrepris un voyage de quatre ans à travers le Sahara et l'Afrique de l'Ouest. J'ai ensuite descendu le fleuve Congo et la côte orientale de l'Afrique en boute, en traversant les monts Rwerzori. J'ai enfin rejoint le Mozambique et terminé mon périple en Afrique du Sud. En chemin, dans des villages perdus, j'ai vu des artefacts et des rituels presque aussi vieux que les sociétés dont ils étaient issus. Et voilà ce qui déclencha mon envie d'en savoir plus.

Vous rappelez-vous du premier objet qui vous a marqué ?
C'était en fait un ensemble d'objets : les panneaux sculptés de la maison communautaire maori du musée d'Auckland.

À quel moment s'est opéré le basculement entre votre attrait pour les arts premiers et le choix d'en faire une profession ?
C'était en juin 2003. Je travaillais alors soixante heures par semaine à la City de Londres et je n'avais pour ainsi dire aucune vie sociale. Ma compagne m'a encouragé à faire le grand saut et à suivre mon cœur ! J'ai alors loué un stand sur le célèbre marché d'antiquités de Portobello Road. J'ai vendu plusieurs de mes premières pièces à des marchands anglais et européens. J'avais attrapé le virus. S'ils pouvaient le faire, il était fort probable que moi aussi.

Pourquoi vous êtes-vous installé à Londres ?
Les liens coloniaux, j'imagine. Pour nous autres Australiens, Londres constitue la plaque tournante de toute année sabbatique à l'étranger. J'ai eu la chance de rencontrer une Anglaise formidable, dont je suis tombé amoureux, et je ne suis tout simplement pas rentré.

Observez-vous des différences dans votre quotidien professionnel avec vos collègues basés à Paris ?
Oui, Paris possède une communauté de marchands d'art tribal et d'autres galeries basées autour de la rue de Seine. Il est donc assez aisés de se créer un réseau et de se déviser sur l'art tribal. Nous n'avons pas ça à Londres.

Pour quelles raisons souhaitez-vous participer au Bourgogne Tribal Show ?
Les défis et les choses nouvelles m'excitent toujours, surtout quand cela se passe dans un joli coin d'Europe. *

PROPOS REÇUEILLIS PAR DELVOYEURS



BEN HUNTER

How did you get into Tribal Art?

In the 1990s, I undertook a four year overland journey across the Sahara, through West Africa, up the Congo river, across the Rwerzori mountains and down the East African coast by dhaw to Mozambique and finishing in Cape Town. On route, and in remote villages, I saw artifacts and rituals almost as old as the societies themselves, and my interest was ignited to learn more.

Do you remember the first object that left a mark on you ?
It was objects, the carved panels of a Maori meeting house in the Auckland museum.

When took place the tipping between your attraction for primitive arts and your professional vocation? Would you say that your vocation was inspired by some people you met ?
June 2003. With 60 hour weeks working in the City and no social life, my girlfriend encouraged me to take the plunge and follow my heart! So I rented a stand in the famous Portobello Road Antiques Market. Many of my early sales were to English and European dealers, so the seed was planted: if they could do it then there was a good chance I could too.

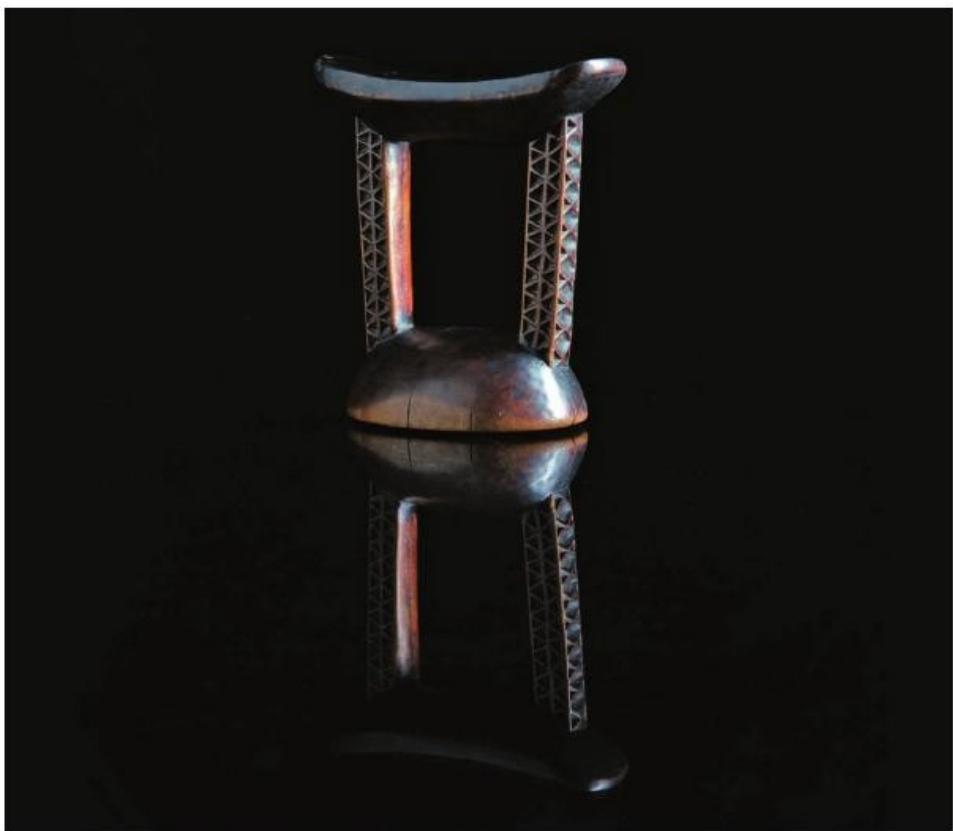
Both of you works in a different city. Could you explain to us what brought you to work in your respective towns ?
Colonial ties. London is a hub for us Australasians when we are doing our grand "O.E." (overseas experience). I was lucky enough to meet an amazing English woman who I fell in love with and didn't go home.

Do you observe differences in your daily work life with your Parisian or Londoner colleagues ?
Yes, Paris has a community of tribal dealers which is centered around rue de Seine, together with many other galleries. So it is easy to network, see and discuss Tribal Art and pieces. We don't have that in London.

Why do you want to join in with the Bourgogne Tribal Show ?
I am always attracted to the challenge and excitement of something new, especially if it is in a beautiful part of the world.

Which objects are you going to present? Could you give us an idea on the aesthetics sensitivity for these objects ?
Amixture of Oceanic and African pieces. Sculpture and Form, a balance between Tribal Art and the ethnographic form of the Polynesians. *

INTERVIEW BY DELVOYEURS



Appuie-tête. Bonza. Zimbabwe ou Mozambique. XXIe siècle. Bois. 15 x 15 cm.
Headrest. Bonza. Zimbabwe-Mozambique. 19th century. Wood. 15 x 15 cm.



Coupe céphalomorphe. Lele. République démocratique du Congo. Début du XXe siècle. Bois. 13 cm.
Cephalomorphic cup. Lele. D.R. of the Congo. Early 20th century. Wood. 13 cm.



Tribal Art Classics

Figure sénoufo. Côte d'Ivoire. Fin XX^e siècle. Bois. H. 17 cm. Provenance : Helmut Thielk, Göttingen.
Figure. Child or deity. Ivory Coast. End of 19th century. Wood. H. 17 cm. Provenance: Helmut Thielk, Göttingen.



© Ben Hunter

Ben Hunter Tribal Art
Club de guerre de chef, Rukunni, îles Béni, xix^e siècle. Bois. 106 cm.
Chiefly War club, Rukunni, Bénian archipelago. 19th century. Wood. 106 cm.

MICHAEL EVANS NOUS PARLE DE JACQUES LEBRAT

Quand avez-vous rencontré Jacques Lebrat ?

Je l'ai rencontré peu de temps après être arrivé à Paris, par le biais de Denis Ghiglia, qui est un marchand que travaille au marché aux puces de Paris, et un proche ami de Jacques. J'ai vendu plusieurs choses à Jacques et par la suite j'ai commencé à lui demander de confectionner mes socles, bien sûr. Nous nous connaissons depuis six ans. Il y a deux ans, pour la première fois, nous avons partagé une galerie à BRUNEAF avec un autre collègue, Brant Mackley. L'expérience s'est révélée très amusante.

Comment en êtes-vous venus à partager une galerie ?

Brant et moi avons toujours partagé une galerie à BRUNEAF et ensuite nous avons décidé de changer d'espace parce que – et c'est ce qui se passe avec BRUNEAF – les choses changent, certains endroits perdent de l'intérêt alors que d'autres deviennent plus intenses. De plus, cela devenait un peu difficile avec les visiteurs, donc nous voulions être mieux placés. Il était difficile de trouver une galerie, en particulier sur la rue que nous voulions. Jacques voulait aussi bouger, pour se mettre au cœur de l'action. Il a dit : « Peut-être que nous pourrions tous bouger ensemble ? » Et il nous a trouvé une galerie plutôt grande, rue Watteau. Et nous avons tous emménagé ensemble. Et puis l'année suivante, cette galerie fut vendue, et nous avons déménagé de l'autre côté de la rue, dans un autre emplacement, et nous nous sommes établis là. Cette fois-ci par contre je ne vais pas exposer à BRUNEAF. Je me concentre sur le Bourgogne Tribal Show.

En quoi partager un même espace avec deux autres marchands est-il amusant et différent ?

C'était très collégial... donc très détendu. Je prends toujours un malin plaisir à me moquer de Jacques. Parfois il comprend mes blagues, d'autres fois non. La barrière de la langue...

Puis sérieusement, Jacques a des clients et des collectionneurs que je ne connais pas et qu'il a l'élegance de me présenter. Là aussi, c'est assez drôle de débaucher ses clients. Mais je pense qu'il aime cela aussi.

Comment décrivez-vous le travail de Jacques ?

Et bien, il est très pointu dans le domaine de l'Indonésie, beaucoup plus que je ne le suis. Je sais qu'il a sorti des ouvrages importants sur les masques asiatiques, les masques chinois. Jacques possède une expérience et une connaissance importantes de tout ce qui touche à l'Asie. Je sais qu'il a passé du temps en Indonésie quand il était jeune parce qu'il nous a beaucoup divertis en nous racontant les histoires de sa jeunesse. C'est probablement ce qui l'a mené à l'art tribal. Et je crois qu'il collectionnait beaucoup en mêlant des objets venus d'Océanie et des objets venus d'Asie. Et puis j'ai vendu de nombreuses pièces à Jacques... c'est sans doute le signe qu'il a un goût très sûr !

Savez-vous comment Jacques est venu marchand ?

Jacques nous a confié quelques histoires pendant la dernière BRUNEAF, sur ses voyages quand il était plus jeune, de l'autre côté de l'océan. Je sais que cela fait longtemps qu'il vend. Mais je ne sais pas vraiment depuis combien de temps il a une galerie. Où depuis combien de temps il est sociétaire. Jacques est plutôt discret de ce côté-là.

Vous souvenez-vous d'une pièce en particulier qui lui aurait appartenu ?

Je me souviens qu'il avait une pièce très intéressante, peu commune et rare. Je crois qu'il s'agissait d'un ornement de canoë qu'il avait trouvé à Paris, qui provenait probablement d'une petite île polynésienne. Il s'agissait vraiment d'une pièce admirable. Je crois qu'il l'a vendue à Kevin Conru.

Comment définiriez-vous le goût, ou l'œil de Jacques ?

Je suppose que l'on peut dire qu'il a une influence asiatique, un goût classique. Ce n'est pas tellement épigraphique ou brut. Je ne dirais pas qu'il a le goût brut des Allemands pour le laid. Peut-être que l'on pourrait dire qu'il a un regard typiquement français. Vous savez, on pourrait aussi dire à propos de lui que c'est un semi-généraliste : il s'intéresse à un large spectre de cultures, qui va de l'Himalaya jusqu'à l'Australie. C'est plutôt difficile de cibler un seul goût ou un regard, parce qu'il achète toujours des choses variées. C'est plutôt une question de ce que l'on peut trouver. Il a aussi une passion

pour le matériel eskimo, la pêche et bien sûr les kayaks. Il n'arrête pas d'en dénicher, les kayaks apparaissent les uns après les autres. Je pense qu'ils intéressent les gens parce que c'est une idée folle qu'un marchand veuille en acheter un... C'est tellement difficile à vendre. Mais je suppose que quand on en acquiert un et qu'on le vend, ensuite les autres se disent : « Moi aussi j'en veux un. » Sinon c'est incroyable, parce c'est tellement énorme. Et ensuite il y a son fétichisme pour les singes... Il a une collection d'ornements chinois en forme de singes, la plupart sont faits d'ivoire et de pierre. On pouvait en général les fixer aux ceintures. J'ai découvert cela récemment en réalité. Et il a sa collection de flèches, bien sûr.

Michael s'arrête de parler. « Vous voulez un autre café ? » Julie répond : « Oui, volontiers, ne bouge pas, je vais le chercher dans la cuisine. » Michael conclut : « Tant que tu y es, tu peux remuer la soupe ? »

Si vous pouviez mettre la main sur une pièce qui appartenait à Jacques, de laquelle s'agirait-il ?

Et bien il a un très vieux coffre à pêche de Tokelau, une petite île en Polynésie. Je l'aime beaucoup.

De quoi parlez-vous lorsque vous ne parlez pas d'art ?

Des ragots, je suppose. Je crois que nous nous concentrions en majorité sur nos affaires, mais comme je le vois régulièrement pour les sociétés, nous arrivons à déjeuner ensemble une fois par mois. Il n'offre le déjeuner et c'est la maison principale pour laquelle j'y vais bien entendu. Je suis assez isolé dans ma province. Je ne vais généralement pas aux fêtes avec mes collègues marchands. Mais quand j'y vais, cela me permet de voir cette chose étonnante : Jacques aime boire l'Irish Coffee à la paille. J'ai une photo.

Si Jacques était une pièce d'art tribal, que serait-il ?

Il me fait toujours penser à un ferret.

Mais c'est un animal, pas un objet...

Un ferret empaillé alors. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



Musumusu, ornement de proue de pirogue, îles Salomon. Bois, pâte de noix du pacifique, nacre de nautilus.
Musumusu, canoe prow ornament. Solomon Islands. Circa 10th/20th century.



JACQUES LEBRAT

How would you describe Jacques' work ?

Well, he is very strong with Indonesia, much more than I am. I know he has made a couple of large books on Asian masks, Chinese masks. So he has got a lot of experience and knowledge of Asian material. I know that he was in Indonesia when he was young because he entertained us with stories of his early life. That probably got him to the whole Tribal thing. And I think he did quite a lot of collecting as well. He has a mix of material in terms of Oceanic and Asian. But he doesn't really do Africa. I know I sold quite a few things to him so he has obviously a very good taste!

How much do you know about how he got in the business in the first place?

Not a great deal. He was telling us a few stories, maybe last BRUNEAF, about his travels when he was younger, overseas. I know he has been selling for a long time. But I don't really know for how long he has got a gallery. Or for how long he has been making bases. Jacques is quite mysterious this way.

Do you remember a specific piece he owned ?

I remember he had a very interesting, unusual and rare piece. I think it was a canoe ornament that he found in Paris, probably coming from a small Polynesian island. It was really a great piece. I think he sold it to Kevin Conru in the end.

How would you define Jacques' taste or eye ?

I guess you could say he has an Asian influence, a classical taste. It's not so epigraphic or brute. I wouldn't say he has the brute German taste for the ugly. Maybe you could say he has a typical French eye. You know, the thing about him also is you could say he is a semi-generalist: he has a wide spectrum of cultures, going from the Himalayas to Australia. It's kind of hard to pin down one exact taste or eye, because he's always buying different things. It's more up to what you can find. He also has a passion for Eskimo material, fishing and kayaks. He seems to keep finding them! They keep turning up all the time. I think he has the



Masque de Totem, Broucan. Circa 20th century.

people because it's a crazy idea that anybody would want to buy one as dealer because they're not easy to sell, but I guess when you get one, and it sells, then other people will say 'I want one'. Otherwise it's incredible, because it's so big. And then there's his fetish for monkeys... He has a collection of these Chinese monkey ornaments, mostly made of ivory and stone. You would usually fix them on toggles, for belts. I just found out about that recently actually. And he has this arrows collection.

Michael stops. « You want some more coffee? » Julie answers : « I'd love some. Don't move, I'll go get it in the kitchen. » Michael : « Could you stir the soup too? »

If you could get your hands on one piece that Jacques owns, which one would it be ? Well he has a very old tackle box from Tokelau, a small island in Polynesia. I like it very much.

What are you talking about when you're not talking about art ?

We're gossiping, I guess. I think we concentrate mostly on the business, but since I see him regularly to get some stuff done, we manage to have lunch once a month. He buys me lunch and that's the main reason I go of course! I'm quite isolated down here. I don't usually go out to parties with fellow dealers. But when I do, I get to see this amusing thing: Jacques likes to drink Irish Coffee out of the straw. I have a photo.

If Jacques was a piece of Tribal Art, what would it be ? He always reminds me of a ferret.

But that's an animal, not an object... A stuffed ferret then. *

INTERVIEW BY DELVOYEURS

How was it fun ?

It was very collegial and casual. And he's fun to tease, of course. That's always entertaining. Sometimes he gets my jokes, sometimes he doesn't. Lost in translation I guess. Then he has clients and collectors I don't know and we don't know that come in and we can be introduced and it's nice to poach his clients. But I think he enjoys it too.

JACQUES LEBRAT NOUS PARLE DE MICHAEL EVANS

Comment Michael Evans et toi vous êtes-vous rencontrés ?
J'ai rencontré Michael par hasard sur un stand aux puces de Saint-Ouen. Il avait un ou deux objets dans son sac. Je ne le connaissais pas du tout comme marchand. Michael est arrivé en France il y a quelque chose comme six ou sept ans, je l'ai donc rencontré un ou deux mois après son arrivée. Je lui ai acheté deux objets. Et après on a appris à se connaître et c'est un marchand dont les goûts me correspondent. Michael aime les objets avec une belle anciosité, l'Océanie, aussi un peu l'Asie du Sud-Est. Et puis il a une approche qui n'est pas commune à tous les marchands : essayer d'obtenir la traçabilité de tous les objets. Quand il te présente un objet, il va te dire : « Ça c'était dans telle collection, ça a été acheté par tel marchand, avant c'était encore là. » C'est quelqu'un qui connaît extrêmement bien les objets, qui a une grande sensibilité. Petit à petit on a commencé à se voir tous les six mois, puis un peu plus souvent, on a pris l'habitude de déjeuner ensemble une fois par mois. Est née alors une idée, que du reste je n'aurais pas eue seul : partager un espace à BRUNEAF, comme nous allons le faire ici, au Bourgogne Tribal Show. J'ai donc exposé avec lui quatre fois. À son contact, bien évidemment, comme c'est un Anglo-Saxon de Nouvelle-Zélande, et qu'il connaît la plupart des marchands et des collectionneurs d'Angleterre et des États-Unis, j'ai appris à connaître d'autres personnes avec qui on a sympathisé. C'est comme ça que j'ai rencontré Brant Mackley, un marchand américain, et on a fini, pendant les dernières années, par exposer tous les trois à BRUNEAF. Ce qui est très particulier parce que comme ils ne parlent français ni l'un ni l'autre ça me donne un cours d'anglais gratuit et ça me permet de me remettre un petit peu à niveau.

*Comment est-ce que tu définiras le goût de Michael ?
Son œil en tant que marchand ?*

Tu sais que je suis également socleur. J'ai appris à reconnaître le goût des différents marchands avec qui je travaille. À tel point que quand je ne suis pas là, qu'il y a une prise en charge et qu'à mon retour les objets sont mélangés sur la table de travail, je peux te dire à qui appartient tel ou tel objet. Pour simplifier, tu as des marchands qui sont très attachés à la matière, à la qualité de la patine, à l'ancienneté de l'objet, tandis que d'autres sont plus attirés par la sculpture. Le centre d'intérêt de Michael concerne essentiellement les



MICHAEL EVANS

JACQUES LEBRAT TALKS TO US ABOUT MICHAEL EVANS

*How did you meet
Michael Evans?*

It was sheer luck in fact, we met in front of a stand at the Saint-Ouen flea market in Paris. He had a couple of objects in his bag. I didn't know him at all as a merchant. I think he arrived in France about six or seven years ago, so I must have met him two or three months after his arrival. I bought two objects from him. We gradually got to know each other and I realised that the guy shared my taste for really ancient objects from Oceania and some parts of South-East Asia. He also has this thing that not all merchants have, which is that he will always try to have the traceability of all objects he comes in contact with. When he shows you a piece he will say something like "it was in such and such a collection, it was bought by such and such a merchant and before that, it was in this other place". He's a person who knows objects exceedingly well and is really sensitive, we started to meet every six months, then a bit more regularly, we met for lunch once a month and this lead to the idea – that I would never have had on my own, by the way – of sharing a space at BRUNEAF, like we are doing here at the Bourgogne Tribal Show. This means we've exhibited together four times. Through our meeting – and because he's English-speaking, from New Zealand – he knows most of the art dealers and collectors in England and the USA. I've discovered a whole new group of people with whom we socialise. This is how I came to meet Brant Mackley, an American merchant and with whom, a few years later, we've ended up exhibiting at BRUNEAF. It's such an odd set-up because, as neither of them speak French, I get free English classes and it enabled me to improve my English.

*How would you describe Michael's taste?
What appeal to his merchant's eye ?*

As you know, I'm also a stand artist. I've learned to recognise the

objets ethnographiques. Il va par exemple te présenter un hameçon formidable d'une petite île de Polynésie ou un superbe club, ou une masse rare. Je pense que c'est ça son goût. Après, c'est vrai qu'il aime aussi les objets qui viennent des Amériques et en particulier les objets haida. Mais si je devais vraiment retenir quelque chose de Michael, je dirais que c'est sa curiosité pour tout ce qui a été créé par les hommes des populations dites primitives, leur possibilité, avec peu de moyens, de créer un objet formidable.

Tu as en mémoire un objet particulier qu'il lui ait appartenu ?
Oui ! Un objet incroyable. Michael exposait à Amsterdam, qui est un salon un petit peu particulier : durant la journée réservée aux marchands, tous les marchands d'Europe se bousculent pour pouvoir rentrer les premiers dans le salon et essayer de trouver l'objet formidable en premier. J'arrive donc sur le stand de Michael et je vois, accroché au mur, un masque du Bas Sepik, incroyablement beau, avec une patine de dingue, et je lui achète. Et puis je lui pose la question : « Mais quelle est la provenance de ce masque ? » Il me

dit rien connaître que la dernière, que ça vient d'untel, mais que c'est tout ce qu'il a comme information. Je reviens donc à Paris, je regarde cet objet et je me dis : « Ce n'est pas possible, vu la qualité de l'œuvre, qu'elle n'ait jamais fait l'objet d'une parution. » Je fais des recherches, j'appelle un très bon ami, Charles-Wesley Hourde, qui travaillait à l'époque chez Christie's. Je lui montre la photo. Il me rappelle le lendemain et me dit que l'objet était dans une vente Sotheby's à New York en 1996. Il me renvoie par mail le scan du catalogue. Il s'avère que l'objet a une trapabilité qui remonte à 1930 ! Voilà un objet qui restera pour nous un grand souvenir.

Si Michael était un objet, ce serait quoi ?
Bien que natif de Nouvelle-Zélande, il ne m'évoquerait pas un Maori en tout cas ! C'est quelqu'un de très doux, de très calme, de très posé, même s'il aime beaucoup rire et qu'on a souvent beaucoup ri ensemble. Mais c'est le contraire d'un All Black... Un ours en peluche en fait. *

PROPOS RECUEILLIS PAR DELVOYEURS



Poignée de chasse-mouche, îles Austral, Polynésie. Bois. L. 37 cm.
Fly whisk handle, Austral Islands, Polynesia. Wood. L. 37 cm.

taste of the different art dealers I work with. So much so that I could tell you just by looking at objects randomly laid out on a table, who their various owners are. Put another way, there are certain dealers who really care about the material, the quality of the patina, the age of an object, while others are more drawn to sculpture. So, coming back to Michael, his main interest is ethnographic objects. Michael will, for example, pluck out an amazing fish hook from a small Polynesian island, or a beautiful club, or a rare mace. That is how I would describe his thing. He also has a soft spot for objects from the Americas, especially Haida ones, things like that. But if I had to say only one thing about Michael, it's his curiosity for the creations of what we would call primitive peoples – and for how they were able, with very few means, to create astonishing objects.

Can you remember a particularly special object that he owned ?
Oh, yes ! An amazing object. Michael was exhibiting in Amsterdam in a fair that is a little bit particular and, on merchants' day, art dealers from all over Europe jostle to be the first one in the room in order to find THE piece first. I arrive at Michael's stand and I

see this incredibly beautiful mask from Bas-Sepik, with a patina to die for, and I buy it. I then ask him: "From where does this mask originate?", and he tells me that he only knows of the last one, that he bought it from such and such a person, and it's the only information that he has. Once I'm back in Paris, I look at this object again and think to myself that it is impossible that an object of such quality has never been published. So I do some research and call a good friend of mine, Charles-Wesley Hourde, who was working for Christie's at the time. I show him the picture and he calls me back saying that the object was part of Sotheby's sale in New York in 1996. He emails me a scan of the catalogue and it turns out that the object can be traced back to 1930 ! This object will always be something both of us will remember.

If Michael was an object, what would it be ?

Even though he was born in New Zealand, certainly not a Maori ! He is somebody very calm, softly spoken and patient, even if he really likes to have a laugh and boy, we had plenty. But he is the opposite of an All Black. He is, in fact, a teddy bear. *

INTERVIEW BY DELVOYEURS



Galerie Pincinello

Phra Phat, amulette en ivoire. Thailande. XVII^e siècle ou antérieur.
Phra Phat, Ivory amulet. Thailand. 18th century or earlier.



Michael Evans Tribal Art
Oape, de Urama/Namau maritime, golfe de Papouasie. Fin XIX^e siècle. Bois & traces de pigments. L. 48,2 cm. Provenance : acquise insitu par Jean-Louis Roiseux en 1966 ; Coll. Paul Bassi, New York. Michael Hansen, CA, USA.

Oape. Urama shield, Coastal Namau, Papuan Gulf, Papua New Guinea. Late 19th Century. Wood & trace of lime pigment. Length: 48,2 cm. Provenance: Collected in situ by Jean-Louis Roiseux in 1966; Paul Bassi Collection, New York. Michael Hansen, CA, USA.

DELOVOYEURS est né entre Paris et Bruxelles en 2013. Au cœur du projet des quatre fondateurs : concevoir et diffuser des expositions, développer des projets éditoriaux, produire les œuvres d'artistes contemporains et accompagner les acteurs de la culture en matière de stratégie de développement. Cette structure polyvalente – qui fonctionne avant tout sur une complémentarité, une somme d'expériences et une complicité intellectuelle – développe des projets culturels en collaboration avec des institutions et des espaces publics, des musées, des particuliers.

Parmi ses activités récentes, quelques exemples témoignent de la diversité d'approche et de la volonté de dialogue de Delvoyeurs. *Les Soirs noirs*, exposition de l'artiste Dominique Vérmeesch (son, vidéo, dessin, installations) fut présentée à la Maison d'Érasme (2014) puis dans une église toujours sacrifiée (Saint-Jean-Baptiste-au-Béguinage, 2015) à Bruxelles. L'expérimentale exposition collective *Objets trouvés* (galerie Didier Claes, Bruxelles, 2015), construite autour de la notion d'objet sacré, utilitaire ou artistique, faisait se côtoyer un César aux côtés d'objets trouvés par des enfants d'une école maternelle. À l'automne dernier, à Paris, Delvoyeurs exposait des photographies de Jean-François Spricigo au Purgatoire, lieu dédié à l'art et à la gastronomie. En mars, Delvoyeurs exposait *La Collection Vonpischmeyer* d'Olivier Goka, à Riyad, en Arabie saoudite.

En collaboration avec Bruno Mory, Delvoyeurs expose au Bourgogne Tribal Show quelques travaux d'artistes contemporains.



Aurélie Gravas, *Power*, huile sur toile, 200 x 100 cm, 2010.

Power, huile sur toile, 200 x 100 cm, 2010.

GEORGES MEURANT

Grand amateur et collectionneur d'arts premiers, Georges Meurant (1948) occupe une place importante dans l'art belge et international. Sa présence nous paraît évidente tant ses œuvres, comme on peut le voir dans son atelier, tissent un dialogue étonnant avec l'art tribal. Georges Meurant est par ailleurs fin connaisseur et collectionneur d'arts premiers, sur lesquels il a écrit à plusieurs reprises.

Après plus de vingt ans d'investigation des tensions spatiales, de ce qu'il appelle son « champ figural », le plaisir et la manipulation de la couleur restent l'infini moteur du travail de Georges Meurant. Il y a deux manières de se laisser prendre par le jeu de l'art de Georges Meurant : regarder indéfiniment et simplement ses compositions sans se décomposer par notre aléatoire matière grise, ou en rentrant dans son atelier. Là, ses carreaux cotoient tout ce qui peut nous faire apprécier la jubilation de sa démarche : des statuettes nok du Nigeria, d'autres merveilles du Sahara, des motifs kuba du Congo, auxquels il a d'ailleurs consacré des études. Ses peintures sont des « pièges ouverts », objets chargés qui vous regardent autant que vous les regardez.

OLIVIER GOKA

En partant de plastique recyclé conscientieusement récolté durant des années, principalement à Bruxelles, l'artiste belge Olivier Goka a constitué avec un humour et un sens de la forme redoutables, une vraie fausse collection d'arts premiers entièrement réalisée en plastique assemblé, comme un clin d'œil à l'histoire et au patrimoine de l'ancienne colonie belge qui fut le Congo. *La Collection Vonpischmeyer*, du nom de ce collectionneur imaginaire, double de l'artiste, propose un voyage dans l'histoire, les formes et les matériaux, mais questionne aussi les enjeux du recyclage, les limites



Jean-Dominique Burton, *Chasseurs Nagô*, tirage numérique, 90 x 90 cm, 2012.

Chasseurs Nagô, digital print, 90 x 90 cm, 2012.

entre l'art, le design et l'électroménager, la réappropriation des objets usuels dans la pratique artistique. *La Collection Vonpischmeyer* est représentée depuis plusieurs années par Delvoyeurs et fut notamment montrée en 2015 dans la galerie Didier Claes.

JEAN-DOMINIQUE BURTON

Après une passion de longues années pour l'Asie et l'Himalaya, après ses approches de traces photographiées à la manière d'un ethnologue, Jean-Dominique Burton (1952) s'est pris de passion pour l'Afrique où, toujours dans une approche anthropologique, il s'est intéressé aux Rois du Burkina Faso avant de réaliser des portraits des prêtres vaudous, et dernièrement des chasseurs nagô du Bénin. S'intéressant toujours aux cultures véhiculées par les portraits comme par les objets, son travail se situe en droite ligne des premiers photographes de l'époque de l'art tribal, tout en étant très contemporain. Son travail a été exposé dans le monde entier et, fait rare pour un photographe européen, également en Afrique (Bénin, Burkina Faso, République démocratique du Congo).

STEPHAN BALLEUX

Véritable explorateur du champ de la peinture, Stéphan Balleux (1974) ne cesse de décliner son univers technique pour faire de la peinture l'objet même de ses œuvres. Elle devient une sorte de vie en elle-même qui vient habiter les moments de l'histoire et de l'histoire de l'art en particulier. Un jeu infini pour cette peinture qui devient l'héroïne de toute son aventure plastique. Ce jeu, il l'a appliquée également sur une imagerie coloniale revisitée par l'étrangeté de sa technique et de sa réflexion. Parmi de nombreuses expositions, l'œuvre de Stéphan Balleux a été l'occasion d'une grande exposition monographique au musée d'Ixelles en 2015.

AURÉLIE GRAVAS

« Aujourd'hui, on est habitué d'être servi maintenant ou jamais. La peinture, ce n'est ni maintenant ni jamais. Je trouve que c'est un acte de résistance absolu. » Aurélie Gravas

Artiste parisienne passée par les Beaux-Arts de Marseille, installée aujourd'hui à Bruxelles, Aurélie Gravas (1977) peint comme elle respire. Son travail s'ancre en dehors des modes et assume ses références diverses, de Peter Doig à Walter Swennen. Les toiles présentées ici, qui datent de quelques années, représentent des intérieurs, des objets auxquels le traitement pictural de l'artiste confère une existence toute particulière, leur inculquant une charge qui les sort du réalisme et de l'espace concret. *



Frédéric Haller, Olivier Auger, Julie Arnoux et François Delvoeux

objects, his work is directly linked to the first photographers of the great Tribal Art era and yet remains very contemporary. His work has been exhibited worldwide and notably, a rare thing for a European photographer, in Africa (Benin, Burkina Faso, Democratic Republic of the Congo).

STEPHAN BALLEUX

True explorer in the field of painting, Stéphan Balleux (1974) keeps extending his technical universe to put paint at the core of his work. It somehow comes to life and inhabits the milestones of History and more precisely of Art History. It is an infinite game for this paint that becomes the main character of Stéphan Balleux's whole plastic adventure. He has also played this game on a colonial imagery revisited by the bizarre of his technic and thought process. Among his many exhibitions, Stéphan Balleux's work was the subject of an important monographic exhibition at the musée d'Ixelles in 2015.

AURÉLIE GRAVAS

“We are used today to being served now or never. Painting is not now nor never. I find it an act of pure resistance.” Aurélie Gravas

Parisian artist having studied at the Beaux-Arts of Marseilles and now living in Brussels, Aurélie Gravas (1977) paints the way she breathes. Her work is anchored away from fashions and is proud of its diverse references, from Peter Doig to Walter Swennen. The paintings presented here date back a few years and represent interiors, objects to which the pictorial treatment of the artist confers a very special existence, loading them with a charge that takes them out of realism and concrete space. *

GEORGES MEURANT

A great Tribal Art enthusiast and collector, George Meurant (1948) occupies a significant place on the Belgian and international art scene. His presence seemed obvious as his work, as one can see in his workshop, weaves a surprising dialogue with Tribal Art. George Meurant is a Tribal Art connoisseur and collector and has authored several pieces on the subject.

After over twenty years of investigating the spatial tensions of what he calls his “figural field”, the appreciation and the manipulation of colour forever remain the engine of George Meurant's

JEAN-DOMINIQUE BURTON

After long years of passion for Asia and the Himalayas, after his approaches of traces, photographed the way an ethnologist would, Jean-Dominique Burton (1952) has developed a passion for Africa where, always in an anthropological approach, he has taken an interest in the Kings of Burkina Faso before taking portraits of Voodoo priests and lately of Nagô hunters from Benin. Always interested in cultures motioned by portraits as well as



Georges Meurant, *Sans Titre*, huile sur bois, 120 x 120 cm, 2006.

Untitled, oil on wood, 120 x 120 cm, 2006.

Photo: Pierre de Vignemont



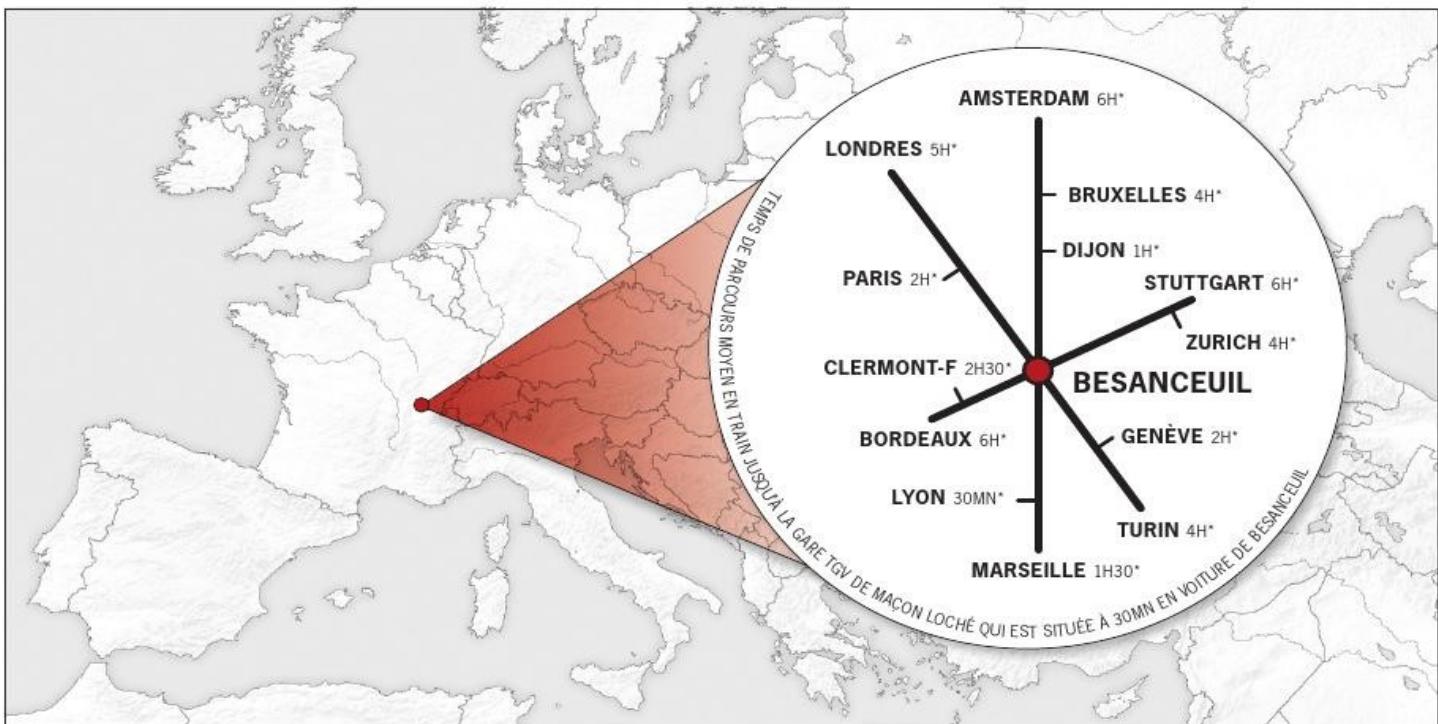
Stephan Boileux, *La Mer de la fertilité*, série Sui Genesis, aquarelle sur papier, 60 x 95 cm, 2010.

La Mer de la fertilité, Sui Genesis series, watercolour on paper, 60 x 95 cm, 2010.

Photo: Pierre de Vignemont



Olivier Gohé, *La Collection Vonpischmeyer*.



GALERIE BRUNO MORY – BESANÇUIL F-71460 BONNAY – FRANCE



Aéroport international Lyon – St-Exupéry
à une heure de Cluny



1h30 depuis Paris – gare de Lyon.
Service de navette quotidien depuis la gare TGV de Mâcon-Loché (30 mn) vers le Bourgogne Tribal Show



Depuis Paris : From Paris
autoroute A6 – Sortie 26 Highway A6 – Exit 26
Depuis Lyon : From Lyon:
autoroute A6 – Sortie 29 Highway A6 – Exit 29

MARCHANDS PARTICIPANTS

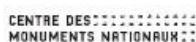
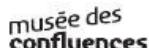
Jérôme Caubel & Stéphane Brosset – Uzès • Galerie Didier Claes – Bruxelles DIDIERCLAES.COM • Galerie Laurent Dodier – Le Val-Saint-Père LAURENTDODIER.COM • Michael Evans Tribal Art – Dijon MICHAELLEVANSFINEART.COM • Bruce Floch – Annecy • Galerie Bruno Frey – Arnay-le-Duc GALERIEBFRREE.FR • Ben Hunter Tribal Art – Londres BENHUNTER.CO.UK • Stéphane Jacob, Arts d'Australie – Paris ARTSDAUSTRALIE.COM • Kapil Jariwala – Londres KAPILJARIWALA.COM • Galerie Olivier Larroque – Nîmes • Puchinello, Jacques Lebrat – Paris PUNCHINELLO.FR • Galerie SL – Serge Le Guennan – Paris • Galerie Lemaire – Amsterdam GALLERY-LEMAIRE.NL • Patrick & Ondine Mestdagh – Bruxelles PATRICKMESTDAHGBE • Galerie Anthony JP Meyer – Paris MEYEROCEANICART.COM • Galerie Bruno Mory – Art contemporain GALERIE-BRUNO-MORY.COM • Galerie Rattton – Paris GALERIERATTTON.COM • Bryan Reeves, Tribal Gathering London – Londres TRIBALGATHERINGLONDON.COM • Galerie Alexis Renard – Paris ALEXISRENARD.COM • Adrian Schlag – Tribal Art Classics – Bruxelles TRIBALARTCLASSIC.COM • Tribal Design, Elisabeth Verhey – Amsterdam TRIBALDESIGN.NL

EXHIBITING DEALERS

AMIS FRIENDS



Le Consortium centre d'art



REMERCIEMENTS

Les marchands fondateurs, Naila Banian, Marina Becerra, Thomas Chevalier, Sylvie Ciochetto, Maëlle Conan, Thibaud Giraudeau, Virginie Goutayer, Jade Jolivet, Paola Khawatni, Axelle Le Maire, Jonathan Littell, Bruno Lo Biundo, Gaëlle Marchand, Laura Mercier, Mona Meyer, Anne Orioux, Paolo Purpura, Jean-François Schmitt, Nicola Clare Sutcliff, Sarah Talon Sampieri, Guillaume Tiger, François-Xavier Véger

ACKNOWLEDGEMENTS

OURS

Le Bourgogne Tribal Show et son journal sont conçus et réalisés par Delvoyeurs
The Bourgogne Tribal Show and its newspaper were designed and produced by Delvoyeurs
Julie Arnoux • Olivier Auquier • François Delvoye • Frédéric Hallier

Auteurs/Authors Julie Arnoux, Olivier Auquier, Sylvie Ciochetto, Maëlle Conan, François Delvoye, Élisa Gauthier, Bruno Mory, Jean-François Schmitt.
Traductions/Translations Olivier Auquier, Axelle Le Maire, Jonathan Littell, Miranda & Sutcliff Language Services, Mona Meyer, Wit & Word Communications.
Imprimé à 10 000 exemplaires sur les rotatives de/10,000 copies printed on the rotary printing press of: L'Imprimerie – 79 route de Roissy à Tremblay en France

Tous droits réservés. Reproduction interdite.
Le journal du Bourgogne Tribal Show
est gratuit et peut être vendu.
Edition : Delvoyeur
104-106, rue Oberkampf - 75011 Paris
info@delvoyeur.com
Retrouvez-nous sur Twitter et Facebook



BOURGOGNETRIBALSHOW.COM
DELVOYEURS.COM

104-106, RUE OBERKAMPF - 75011 PARIS, FRANCE
27 RUE DU MARRONNIER - 1000 BRUXELLES, BELGIQUE
RETROUVEZ-NOUS SUR TWITTER ET FACEBOOK