

# WAN.

STYLE. CULTURE. SOCIÉTÉ

ECONOMIE

**BREXIT**  
**LES TRIBULATIONS**  
**D'UN ROYAUME**  
**DESUNI**

MOTEUR

**MERCEDES**  
**CLASSE G 2016**  
**QUOI DE NEUF ?**

# DIDIER CLAES

## GENTLEMAN ANTIQUAIRE

**PLUS**

ENTREPRISE

**JIMMY CHOVI**  
**CONGO CHECK**

RENCONTRE

**COACH**  
**IBENGE**

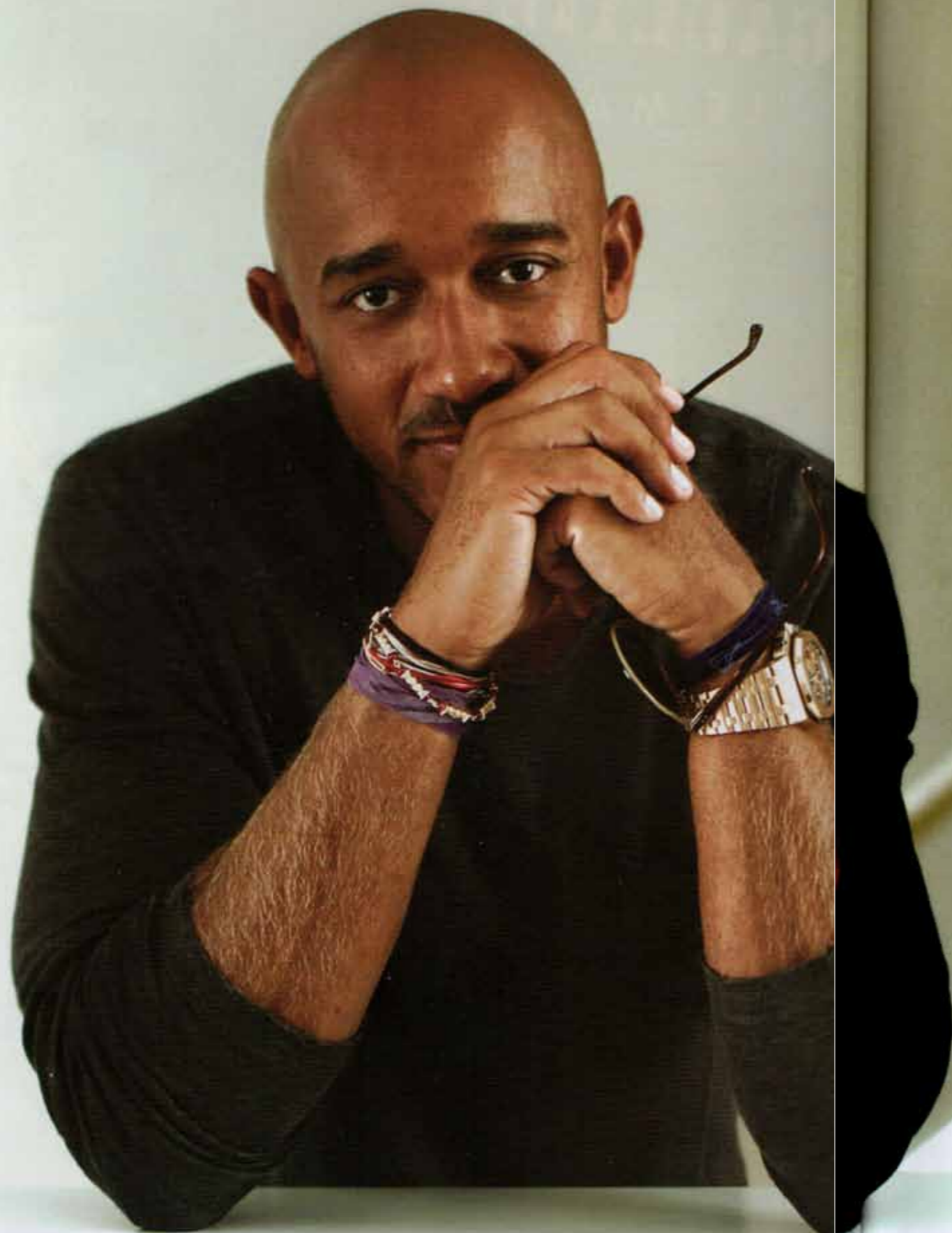
KINSHASA PAR ...

**BARLY**  
**BARUTI**

FI 3.0902-57034-22-Kin : 5 \$

Provinces de la RDC : 5 \$  
Zone Euro : 5 €  
Zone CFA : 3 000 CFA  
R.S.A. : R50  
U.K. : 4 £

N°03 NOVEMBRE-DECEMBRE 2016



## DIDIER CLAES GENTLEMAN ANTIQUAIRE

Dans le célèbre et chic quartier du Sablon, nul ne passe la rue Van Moer sans remarquer sa splendide demeure début de siècle. Et, de fait, Didier Claes est la preuve réelle d'une success story congolaise. Personnalité unique en son genre, ce gentleman d'une rare élégance, qui ne laisse presque jamais tomber son costume taillé sur mesure, a su s'imposer dans le cercle très fermé des antiquaires de renommée internationale.

À l'opposé de l'image classique de l'antiquaire, d'un certain âge, en général blanc et issu de la bourgeoisie, Didier Claes est jeune et noir. On ajoutera au passage (même si c'était plutôt facile...) qu'il mérite son patronyme car il est réellement classe. L'homme a du bagout, comme on dit, et c'est peut-être l'un de ses plus grands talents. Car, s'il s'est d'abord fait connaître pour la particularité et la rareté de ses pièces, c'est aussi pour ses coups d'éclats qu'il a su se faire une place dans cet univers très select.

Véritable maître de cérémonie, convaincu que les objets d'art africains doivent être présentés comme tous les grands chefs d'œuvre au monde, Didier Claes ne présente pas les œuvres comme des objets de curiosité exotique, il ne les exhibe pas, mais il les starifie avec poésie. Il sort dès lors « l'objet » d'art africain de son contexte stigmatisant pour en faire une œuvre à part entière, inscrite dans la dynamique artistique universelle. « Mon plus beau coup, c'était il y a 8 ans... j'ai présenté une pièce particulière, unique et exceptionnelle à l'occasion de la foire des antiquaires

de Bruxelles, la Brafà... Et je l'ai tellement mise en scène qu'elle est devenue la pièce maitresse de la foire... tout le monde en parlait ! Cela a d'ailleurs beaucoup contribué à asseoir ma réputation, non seulement de connaisseur en la matière, mais aussi d'innovateur ».

De père belge et de mère congolaise, Didier Claes passe son enfance au Congo. Ce dernier est un fin connaisseur de sa culture car il a eu l'opportunité de voyager à l'intérieur du pays grâce au métier de son père, administrateur dans le négoce de l'art pour l'Institut des musées nationaux du Zaïre.

**“Didier Claes ne présente pas les œuvres comme des objets de curiosité exotique, il ne les exhibe pas, mais il les starifie avec poésie.”**

Début des années 90, il s'installe en Belgique. C'est à ce moment-là qu'il découvre réellement l'Europe et que démarre son parcours atypique. « Le choix de cette carrière était évident, je ne me voyais pas faire autre chose, mais rien n'a été facile. Je crois que j'avais tous les handicaps possibles. Il a parfois fallu beaucoup de courage pour contourner les obstacles et en faire une force. J'ai même dû rassurer ma mère qui me voyait déjà en bikeko ! »

Devenu expert en Art africain, il intègre la très prestigieuse maison de ventes publiques Pierre Bergé & Associés. Très vite, ses activités lui permettent de sillonner le monde. En participant à des foires en Europe mais aussi en Amérique pendant lesquelles il découvre des villes comme New York, Los Angeles et San Francisco, il parfait peu à peu son métier de marchand d'art. Début 2000, avec l'arrivée de l'Euro, il récupère un bureau de change place du Sablon et y installe sa première galerie. Il participe à la biennale à Paris, à la Brafà à Bruxelles mais aussi à des rencontres importantes d'antiquaires à Maastricht, Londres et New York et se constitue un panier de clients fortunés ou passionnés, tel Jacques Chirac. La renommée dans le réseau des collectionneurs est au rendez-vous. La fortune également ! Mais sur ce chapitre, le passionné reste affirmatif : « Au delà de la nécessité de gagner de l'argent pour voler de ses propres ailes, mon choix est inné, et, en plus il marie mes passions pour l'Art et pour l'Afrique... Que demander de plus ? »

Suite à une augmentation de la demande, il y a une évolution générale du marché de l'art incluant aussi les objets d'arts africains. L'émergence de nouveaux riches dans le monde et le regain d'intérêt pour l'art, autant par les anciennes fortunes que les nouvelles, ont pour conséquence l'augmentation des prix des ventes. Aujourd'hui, un objet d'art

classique africain peut s'acquérir à partir d'un millier d'euros et arriver à un million ou plus. Des objets d'art primitif d'Afrique dont certains du Congo se sont déjà vendus pour plusieurs millions.

A la différence de l'art classique occidental qui est signé, l'art classique africain est anonyme, et son authentification est réalisée par la détermination de la main du maître. Les artistes africains travaillaient par atelier et selon un style identifiable, et la valeur d'un objet augmente notamment en fonction de la main du maître, en particulier lorsque l'œuvre résultait d'un grand sculpteur de l'époque. Mais la découverte de pièces d'art classique est de plus en plus rare et c'est en partie ce qui fait flamber le prix de celles qui sont sur le marché.

Depuis quelques temps, il se rend régulièrement en Afrique où il rencontre de futurs collectionneurs. Il tâche aussi de mieux faire connaître son métier au Congo, au Sénégal, en Angola ou ailleurs et de rencontrer des jeunes pour briser les préjugés liés à son métier. Et d'après ce que nous avons entendu, la recherche d'un nouveau challenge sur le Continent semble d'actualité. « Je n'exclus pas de « toucher » à l'art contemporain en Afrique. Cet art est trop rarement défendu par les galeries africaines, la majorité des œuvres étant reprises dans des galeries européennes... »

### “Dandy, il ne quitte que très rarement ses costumes et ses chemises réalisés sur mesure”

Presque dandy, il ne quitte que très rarement ses costumes et ses chemises réalisés sur mesure par la célèbre maison Sartorio. Et depuis 15 ans, porte la même marque de chaussures, des Berlutti. « Pour la petite anecdote, j'ai eu la chance de rencontrer Olga Berlutti, la première femme bottier de France. Elle m'a

vendu une paire de chaussures dont une était scarifiée. La scarification provenait de la cicatrice d'une vache qui avait tenté de s'évader du pré et s'était blessée. Olga Berlutti m'avait réservé cette chaussure en clin d'œil à mon côté chic et rebelle, m'a-t-elle dit ! »

« J'ai parfois été critiqué par mes confrères pour mon style vestimentaire, mais mon intention n'a jamais été de paraître prétentieux face à un confrère en pull. Basquiat, un des plus grands peintres afro-américains de cette seconde partie du siècle, peignait ses tableaux pieds nus en costume cravate, Armani... j'aime cet exemple ! En plus, cela fait partie de son éducation. À l'église ou en voyage, ma mère exigeait que je porte un costume... »

Son luxe, une montre classique Patek Philippe pour le « jeans Nike » et une Sport Audemars Piguet pour le costume cravate. Et côté parfum, depuis dix ans, Tuscan Leather en été et Oud Wood l'hiver, deux parfums de Tom Ford. Le seul artifice qu'il s'offre sont des breloques qu'il confie ramasser sur les plages.

A la question du choix d'un autre métier Didier Claes confie qu'il aurait fait acteur. Si on l'a souvent comparé à Will Smith, il se moque lui-même de ses grandes oreilles. Le gentleman antiquaire se voit plutôt en mix de Steeve Macqueen. Will Smith et Belmondo et aurait adoré jouer dans un James Bond, dans le rôle de 007. Sa compagne lui a d'ailleurs attribué la musique du film dans la sonnerie de son portable.

Papa de 4 enfants de 18 ans, 12 ans, 10 ans et 6 ans, Didier Claes n'a pas seulement été précoce dans sa vie professionnelle et a aussi fondé son premier ménage à 17 ans. Papa heureux, aujourd'hui renommé dans le milieu, flirtant presque insolent avec le succès lors des ventes internationales, l'homme se dit comblé mais insiste sur le fait que sa plus grande satisfaction reste sa liberté.

M.M

