



# Guillaume Léage, la tradition au goût du jour

**Voici sept ans qu'il a repris les rênes de la galerie familiale.**

À l'occasion de sa participation à la Tefaf,  
entretien avec un jeune antiquaire qui entend moderniser  
l'image du XVIII<sup>e</sup> siècle auprès des collectionneurs.

PROPOS RECUEILLIS PAR AGATHE ALBI-GERVY

## **Vous n'avez pas toujours voulu faire ce métier ; c'est la tradition familiale qui vous a rattrapé ?**

On dit souvent, dans le monde des antiquaires, que l'on naît dans un tiroir de commode. Mon père avait fondé son enseigne en 1972 et nous sommes galeristes depuis cinq générations. J'ai grandi dans les allées de la Biennale ! Parfois, on a envie de découvrir autre chose, ce qui était mon cas, j'ai donc fait une école de commerce et un master de finances. Progressivement, j'ai voulu rejoindre l'affaire familiale, et la vie a fait que mon père est décédé précocement pendant ma cinquième année d'études, en 2013. Les événements ont un peu forcé le destin.

## **Pour quelles raisons avez-vous cessé de participer à la Biennale en 2018 ?**

Historiquement, depuis 1978, nous ne « faisons » que la Biennale, mais les dernières éditions ne nous apportaient pas suffisamment de nouveaux acheteurs, et de moins en moins de confrères participaient à nos côtés. Face aux investissements coûteux que cela impliquait, nous avons essayé de faire venir nos clients directement à la galerie à l'occasion d'expositions temporaires, et pour en rencontrer

de nouveaux, nous avons testé la Tefaf. Elle nous convient bien. J'y trouve une dynamique acheteuse, cette petite étincelle qui fait que les gens se disent devoir acheter au risque de passer à côté d'une opportunité. J'y rencontre de nouveaux clients tout en renforçant nos liens avec les musées. Mais je demeure très attaché à la Biennale.

## **Que pensez-vous des orientations récemment communiquées par le nouveau président de la Biennale Paris ?**

Georges De Jonckheere incarne bien un renouveau de la manifestation, il donne une bonne impulsion. Il faut des gens comme lui, connus à l'international, appréciés des marchands, motivés. Les idées sont bonnes et il assume sa prise de conscience du niveau qu'avait atteint la Biennale. Paris, en tant que capitale de la culture, se doit d'avoir un événement de qualité.

## **Que présenterez-vous cette année à Maastricht ?**

C'est un stand majoritairement Louis XIV et Régence, avec notamment deux cabinets de Pierre Gole et un miroir Régence de 2,70 mètres orné de canards, phénix et autres

tourterelles. Le tout est mis en valeur par des boiseries de Féau jamais vues. Un ensemble formé d'une commode et de deux encoignures de Riesener fera également le voyage, ainsi que des candélabres de Caffieri. Nous allons présenter quasiment toutes nos acquisitions de 2019.

## **Regrettez-vous la faible représentation des marchands de mobilier ancien au sein de la Tefaf ?**

Le nombre n'est certes pas élevé mais reflète la situation de notre spécialité, qui tend à se restreindre et à être plus exigeante. Aujourd'hui, les amateurs n'ont pas forcément envie de s'attacher à des choses qu'ils transmettent, les commodes meublantes ne font plus l'unanimité. Par conséquent, le marché se réduit, les acteurs se font moins nombreux. Cependant, à la Tefaf, Gismondi et moi avons rejoint les rangs l'an dernier, ce qui a permis de les regonfler légèrement.

## **Que pensez-vous du tournant pris depuis deux ans par la Tefaf en faveur de l'art moderne et contemporain ?**

Tout est une question de proportions. Contrairement à la Biennale en 2014 et à la Brafa cette année, où les antiquaires qui sont



Paire de grands flambeaux à balustres Louis XIV, bronze ciselé et doré, h. 38 cm, diam. 20,1 cm.

partis ont été remplacés par des marchands d'art moderne et contemporain, la Tefaf tente de créer une vraie dynamique tout en conservant le même nombre de marchands d'art ancien. Les collectionneurs aiment le côté éphémère apporté par les XX<sup>e</sup> et XXI<sup>e</sup> siècles : l'art moderne permet de voir les incontournables, et l'art contemporain de découvrir qui seront les grands créateurs de demain. Il faut accepter ce parti pris. Cela peut être un bénéfice pour tout le monde et tirer le niveau vers le haut.

**Le vetting a été complètement revu l'an dernier, les marchands ayant été écartés pour laisser place aux historiens de l'art et aux conservateurs. Qui, selon vous, doit composer un vetting de foire ?**

C'est une bonne question, et chacun a son opinion. Il faudrait en réalité que ce travail soit plus collégial. J'ai toujours pensé que la pluralité permettait de déterminer une direction commune, chacun apportant ses techniques et connaissances. Mais il est vrai que dans les moments compliqués, une foire se doit de rassurer, et les conservateurs de musée rassurent.

**Avez-vous modifié votre manière de travailler depuis les affaires de faux mobilier révélées en 2015 ?**

Je pars du principe qu'il est légitime de poser des questions. Ces affaires nous forcent à être encore plus transparents et plus précis. Nous avons considérablement étoffé la documentation relative à nos acquisitions, en recherchant systématiquement un historique ou, à défaut, des équivalents de comparaison dans des musées. Dans les années 1980, le client ne cherchait que le beau meuble, la provenance n'était qu'un « plus ». Mais plus le temps avance, plus les gens ont envie de s'associer à un objet ou à une histoire.

**Comment est né votre projet de mêler art contemporain et pièces anciennes au sein d'expositions temporaires ?**

En 2012, l'année de la dernière Biennale de mon père, nous nous sommes demandé comment moderniser nos présentations, voyant que les amateurs mêlaient chez eux différents styles. Notre association de grands panneaux en acier brossé, typiques des années 1970, à un tableau de Léger ou de Poliakov, sur une paire de commodes en marqueterie Boulle,

avait beaucoup plu. Après avoir réitéré l'expérience en 2014 pour tester les réactions, nous avons voulu la transposer en galerie, en créant des affinités entre nos objets d'époque et des œuvres prêtées par des collections privées, à l'image des Hartung de Daniel Gervis, ou par les artistes eux-mêmes comme Elias Crespin et Carlos Cruz-Diez. C'était donc un projet commercial mais aussi personnel : j'avais déjà une impulsion contemporaine du fait de mon âge et de certains amis collectionneurs, à qui je proposais des mélanges.

**Est-il encore possible aujourd'hui de vendre un meuble ancien pour lui-même, sans l'associer à une pièce contemporaine ?**

Bien sûr ! C'est la personnalité d'un meuble qui va compter. Pour attirer les amateurs, il y a deux facteurs : il faut avoir la même qualité en galerie que sur une foire, et renouveler le stock en cherchant des pièces toujours plus importantes. Mon père disait qu'auparavant les clients venaient tous les jours pour acheter et vendre. Aujourd'hui, on vend moins mais mieux : des choses plus importantes qui se défendent mieux dans le temps. Donc oui, le XVIII<sup>e</sup> peut vivre sans le contemporain, mais le contemporain contribue aussi à son succès.

**Quelle est la proportion de Français parmi vos clients et vendeurs ?**

Plus de 60 % de nos clients sont francophones, dont un bon nombre sont à Paris. Nous comptons ensuite un pôle Europe avec la Belgique, la Suisse et le Royaume-Uni, puis les États-Unis, et enfin un pôle monde, qui varie en fonction des années, avec l'Asie, l'Australie, l'Amérique du Sud, le Moyen-Orient, pour des achats ponctuels. Nous achetons principalement sur l'ouest européen et les États-Unis.

**Vous comptez de nombreux musées parmi vos clients ; en France, le mécénat doit-il se développer davantage et se rapprocher d'un modèle américain ?**

C'est un vrai sujet. Le modèle américain est moins préservé, les institutions revendant parfois pour acquérir autre chose. En France, les musées achètent quand même beaucoup, avec des sommes dégagées par le mécénat. Si l'on ne soutient pas le patrimoine avec une fiscalité intéressante, c'est la perte de notre histoire. Bien sûr, cela offre une vraie publicité pour les acteurs privés et les grandes entreprises... Mais avoir son nom sur une plaque est aussi un signe de reconnaissance, et ces systèmes d'optimisation leur permettent de dépenser leurs excédents dans la culture et en France, au lieu d'investir ailleurs. ■





**Commode Louis XVI** en vernis Martin,  
estampillée Pierre Macret (1727-vers 1796),  
placage d'ébène, 87 x 114 x 50 cm.