

BeauxArts

N° 508 - OCTOBRE 2026

Magazine

DU RIRE AU MIGNON

**Quand
l'art nous fait
du bien!**

ENTRETIEN EXCLUSIF

**Une ethnologue
infiltré le monde
des ventes
aux enchères**

RÉTROSPECTIVE À PARIS

**Tintoret, le maître
de la Renaissance
totalement théâtral**

TURNER, MONET, O'KEEFE, HOCKNEY, AI WEIWEI

Comment les artistes révolutionnent le paysage

Ai Weiwei
Water Lilies #4
[détail], 2022



PIETER BRUEGHEL LE JEUNE
ALLÉGORIE DU PRINTEMPS:
LA PRÉPARATION DES PARTERRES
DE FLEURS, VERS 1610

Huile sur panneau, 43 × 58 cm.
 Galerie De Jonckheere, (Paris-Genève).

Autour de 3,5 M€

QUARTIER MATIGNON SAINT-HONORÉ

Les antiquaires n'ont pas dit leur dernier mot

Le faubourg Saint-Honoré s'anime autour d'une soirée incontournable orchestrée par MaSH, association qui donne un nouveau souffle à ce fief historique des antiquaires.

LANCÉE EN 2024 AU MOMENT OÙ ART BASEL PARIS S'EST IMPOSÉE COMME PLACE ARTISTIQUE INTERNATIONALE DE PREMIER PLAN, l'association MaSH – acronyme de Matignon Saint-Honoré qui sonne comme une onomatopée –, a amplifié son influence autour d'une soirée annuelle événementielle qui s'inscrit comme un rendez-vous incontournable, le 19 octobre, en amont de l'ouverture de la foire d'art contemporain. «Ce projet est né

d'une volonté commune : faire vivre ensemble un quartier à l'héritage exceptionnel et valoriser l'extraordinaire concentration de galeries qui le caractérise», déclarent d'une même voix Alexis Lartigue, Raphaël Durazzo et Hélène Bailly Marcilhac, les trois fondateurs de l'association. Autour de l'avenue Matignon et du faubourg Saint-Honoré, de nouveaux partenaires rejoignent cette année le mouvement, tels le Centre culturel canadien, la maison de ventes Phillips, l'enseigne d'architecture intérieure et de design Liaigre et la marque de haute joaillerie Sahag Arslanian, lesquelles ouvriront exceptionnellement en nocturne ce jour-là.

DE JONCKHEERE DE RETOUR À PARIS

Plusieurs enseignes sont venues grossir les rangs des adhérents cette année, dont la galerie Laurentin qui a quitté le quai Voltaire en juin pour s'installer au 8, rue de Miromesnil, dans l'ancienne galerie Daniel Cordier. «L'attractivité du quartier Matignon Saint-Honoré s'est rapidement imposée comme une évidence», souligne son dirigeant Antoine Laurentin. Aussi, Georges De Jonckheere, spécialiste renommé en tableaux flamands du XV^e au XVII^e siècle, fait son grand retour à Paris, dans le quartier. Ce fils d'anti-

quaire avait ouvert sa première galerie dans ce domaine en 1976 à Bruxelles, à seulement 20 ans. Surdoué, il a participé dès 1977 à sa première biennale des Antiquaires à Paris. En 1983, il déménage dans la capitale française au 21, quai Voltaire, «avec seulement de quoi tenir six mois, pensant retourner en Belgique si cela ne marchait pas». Il y fait une percée admirable. En 1989, il choisit de rejoindre le faubourg Saint-Honoré, près des grands antiquaires parisiens. Mais il y a dix ans, il quitte la capitale française et se replie à Genève où il avait ouvert un second espace en 2011. «Tous en travaillant très bien dans les salons, j'ai ressenti un dédain de la peinture ancienne à Paris. Le quartier tombait un peu en désuétude», explique-t-il. Une décennie plus tard, il constate le changement d'ambiance et décide de revenir, à la faveur d'un espace qui s'est libéré (245 m² sur deux étages), au 65, rue du Faubourg Saint-Honoré, quasiment en face de son ancienne adresse. Avec sa fille Laura qui l'épaula depuis onze ans et Daisy Prevost-Marcilhac, sa fidèle collaboratrice depuis trente ans, il fêtera son grand retour parisien et ses cinquante ans de carrière, le 19 octobre, à l'occasion de la soirée MaSH. SHEBAM! POW! BLOP! WIZZ!

matignonsainthonore.com

LA TRIBUNE DE...



HÉLÈNE BAILLY MARCLHAC,
galeriste, Paris

Quand luxe et art font bon ménage

De plus en plus sollicitées pour collaborer avec des griffes prestigieuses, les galeries d'art prêtent des œuvres dont l'histoire résonne avec l'esprit de la marque.

DEPUIS QUELQUES ANNÉES, LES MAISONS DE MODE FRAPPENT À LA PORTE DES GALERIES. Non pour chercher un décor, mais un récit. Et c'est précisément ce que nous, galeristes, pouvons offrir. Lorsqu'une enseigne de luxe nous sollicite pour habiller un espace, accompagner un défilé ou nourrir une campagne, la question n'est jamais celle de l'ornement. Les œuvres n'ont pas vocation à remplir un vide. Elles installent une présence. Elles racontent quelque chose que le produit seul ne saura jamais dire. C'est là le paradoxe du luxe contemporain. Le client qui croule sous l'offre, sous la communication, sous la promesse, n'a plus besoin qu'on lui vende un objet ; il désire qu'on lui transmette une histoire dans laquelle se reconnaître. Et cette histoire, justement, ne s'achète pas. Elle se construit, elle s'incarne, elle se ressent.

UNE PROFONDEUR SUPPLÉMENTAIRE

Les marques de luxe qui l'ont compris savent que la légitimité culturelle ne se loue pas à la saison. Nous l'avons récemment constaté lors d'une collaboration avec Jacquemus. L'enseigne souhaitait accueillir une œuvre d'art dans sa boutique de l'avenue Montaigne. L'enjeu n'était pas simplement de choisir une sculpture pour sa qualité esthétique, mais une pièce capable de prolonger une narration. Notre choix s'est porté sur *La Danseuse aux voiles* (vers 1908-1910), née de la collaboration entre Auguste Renoir qui en imagina les formes et Richard Guino qui leur donna corps. Pendant des décennies, la contribution de Richard Guino est restée dans l'ombre avant d'être pleinement reconnue. Le bronze incarnait ainsi le témoignage d'une création partagée, une transmission et une reconnaissance. Installé au cœur de la boutique, il ne venait pas simplement habiller l'espace. Il lui donnait une profondeur supplémentaire. Les visiteurs ne découvraient pas seulement une sculpture ; ils entraient dans le récit qu'elle portait. C'est précisément cette dimension invisible qui transforme une œuvre en véritable partenaire de dialogue.

Les galeristes apportent à ces collaborations ce que précisément la logique commerciale ne peut produire : la connaissance des œuvres et de leur trajectoire. La conviction que l'art n'est pas un argument de vente, mais un interlocuteur. Le luxe d'aujourd'hui n'est plus dans l'accumulation. Il est dans la justesse. Une œuvre bien choisie, présentée avec retenue, suffit. Sans fioritures, sans excès ; juste la beauté d'une pièce et l'histoire qu'elle porte. Le reste est bruit. Les consommateurs ne sont plus dupes. Ils n'achètent plus seulement un sac, un parfum, une montre ; ils adhèrent à des valeurs, ils vivent une expérience, ils cherchent une rencontre d'esprit. La transaction financière n'est plus que la conclusion d'un dialogue préalable, esthétique et intellectuel. C'est dans cet espace que galeries et marques de luxe peuvent réellement se rejoindre. Non pour additionner leurs prestiges mais pour faire émerger ce que ni l'une ni l'autre ne produirait seule : un moment de culture partagée.

L'ŒIL DU COLLECTIONNEUR



“Des sculptures en os de volaille ou un grand bois gravé”

PHILIPPE TAVAUD,
ancien ingénieur commercial,
Bagneux

D'où vient votre goût pour l'art ?

Je crois qu'il est né grâce à un instituteur de CM2 qui m'a fait découvrir les peintres de la Renaissance italienne. Il faut ajouter à cela l'influence de ma mère qui possédait une collection d'ouvrages sur les impressionnistes avec de belles reproductions, que j'ai abondamment feuilletés. Mon goût s'est développé au fil des années, sans avoir précisément baigné dans un milieu qui m'aurait préparé à cette incommensurable passion.

Quand avez-vous démarré votre collection ?

Si mon intérêt pour l'art est ancien, nous sommes, mon épouse et moi, de jeunes collectionneurs. Nous avons véritablement entamé notre collection il y a moins d'une vingtaine d'années, une fois nos enfants grandis et notre assise financière plus confortable. Parmi nos premières acquisitions, je mentionnerais un dessin de jeunesse d'Antoine Carbonne, qui a fait depuis un très honorable chemin et dont je reste un fidèle aficionado.

Comment s'est-elle développée ?

C'est d'abord une collection de couple, même si je suis bien souvent leader dans le développement de celle-ci, en consacrant à l'art plus de temps que mon épouse et avec un engagement plus prégnant. Seule la passion guide nos choix, comme pour des sculptures en os de volaille de Corine Borgnet, nos deux portraits peints par Axel Pahlavi à l'issue d'une performance où nous avons posé, une toile de l'Ukrainien Sergey Kononov ou encore un grand bois gravé d'Olympe Racana-Weiler. Chacun d'entre nous apporte sa touche et sa sensibilité par des préférences et des propositions, parfois même sans l'assentiment de l'autre. Néanmoins, pour les pièces les plus impactantes – par leur dimension, leur prix ou le sujet qu'elles portent –, nous nous efforçons d'arriver à un consensus.

Quels sont vos derniers coups de cœur ?

Nous avons acquis une œuvre sur mouchoir en tissu de l'artiste d'origine cubaine Cristina Escobar, dont l'inspiration vient de son expérience de l'exil. J'ai été conquis par le travail de Romain Hevin / Sanhueza qui a créé des images avec l'IA à partir de photographies sélectionnées et d'un prompt poétique. Une photo de la série *Mes monstres* de Jessy Deshais, dont le côté inquiétant m'a fasciné, est aussi entrée dans notre collection.