

NADA BOULOS EL ASSAD

COUP DE MARTEAU SUR LA PEINTURE LIBANAISE

Après un cursus de Sciences politiques à l'American University of Beirut et à l'Université Paris II, Nada Boulos El Assad suit une formation de neuf mois au Sotheby's Institute of Art à Londres et intègre durant quatre ans le cabinet d'un commissaire-priseur à Paris, spécialiste de l'art primitif et moderne. De retour au Liban en 1992, la jeune femme propose des « ventes publiques de spécialités » consacrées à la peinture contemporaine libanaise et aux meubles et objets d'art.

Secrétaire générale de l'Association pour la promotion des arts au Liban (APEAL) Nada Boulos a régulièrement dirigé des ventes aux enchères au profit de diverses associations. Elle organise désormais deux fois par an des ventes d'art moderne et contemporain de peintres libanais et du Moyen-Orient, à l'Otium à Hamra. Celle qui se définit volontiers comme une « auctioneer » a le souci de la précision et explique que le terme de commissaire-priseur est une appellation française strictement réservée aux officiers ministériels qui ont réussi un concours particulier. Outre la théâtralité de la fonction, Nada Boulos El Assad nous détaille les secrets de l'environnement artistique local. Contempler une œuvre d'art en se laissant guider par un coup de foudre, l'art ou quand le cœur prend le pas sur la raison...



L'activité d'expert en art contemporain, bien que pointue, reste assez méconnue du grand public. Elle est pourtant synonyme d'enrichissement sur le plan intellectuel et esthétique et comporte la particularité d'une immense diversité d'objets vendus. Le challenge qui stimule principalement Nada Boulos El Assad concerne la peinture régionale puisqu'il s'agit de sa spécialité. Elle n'organise en effet pas de vente de peintres étrangers. Il lui arrive ponctuellement d'adjudger des meubles, auquel cas elle s'adresse à un expert. La partie « peinture du Moyen-Orient » reste incontestablement son domaine favori, elle en conte les mérites avec la ferveur de l'esthète en éternelle quête de beauté absolue.

Pour estimer la prisée avec précision, l'auctioneer brille lorsqu'il est question de toiles d'artistes locaux, libanais, syriens, iraniens entre autres car elle connaît bien les cotes de chacun d'eux. Si elle doit faire appel à un expert, il fixe le prix. Elle collabore

occasionnellement avec des spécialistes dans une catégorie déterminée. Elle recueille parfois l'avis éclairé de collectionneurs pour consolider son opinion et discerne les prix avec clairvoyance puisqu'elle suit le marché de près. Se tenir, avec vigilance, au courant des faits du marché est une part importante de cette profession. Le fait que Christie's réalise des ventes aux enchères à Dubaï a beaucoup aidé le milieu. Ces adjudications sont publiques et les prix sont disponibles sur divers sites spécialisés. Cette base de données, librement consultable par les experts, est un outil fort appréciable. La particularité de l'expertise de peinture moderne au Liban implique, comme partout, de s'assurer de l'authenticité d'un tableau. Deux choses renseignent sur l'originalité de la peinture moderne : la provenance de la toile et les renseignements pris grâce à la famille du peintre si ce dernier est défunt. Ses proches font, en effet, souvent office d'experts au Liban. Si toutefois l'artiste n'a pas d'héritiers

comme c'est le cas de Saliba Douaihy, des experts spécialisés renseigneront toujours sur son œuvre.

Les acquisitions n'entrent pas au Liban dans une dynamique d'investissement plus qu'ailleurs. C'est exactement le même mécanisme qui régit les achats partout : la recherche de l'investissement autant que l'amour de l'art, le goût de l'esthétique doublé d'un sentiment de nostalgie patriotique. La notion de conservation du patrimoine tient la part du lion. Une aquarelle de Farroukh qui représente une vieille porte d'une demeure libanaise est très recherchée puisqu'il s'agit d'un bien en voie de disparition. Ce facteur nostalgique chargé en émotions est spécifique au Liban et inexistant dans la peinture française, américaine ou anglaise.

Nada Boulos El Assad juge fantastique l'état de la production artistique actuelle. La situation est très dynamique : elle constate les énergies en action et salue le talent des

artistes locaux. Elle souligne qu'en comparaison à un pays comme la Syrie, qui compte 23 millions d'habitants, le Liban et ses 4 millions de résidents peuvent être fiers de l'enthousiasme et de la vitalité ambiante qui les habitent.

L'experte détaille pour nous le comportement des collectionneurs et l'engouement général pour l'art libanais. Pour elle, les « pathologies » des collectionneurs libanais ou étrangers sont identiques. Ils connaissent bien les peintures, suivent de près les artistes et leur carrière. Il existe de véritables collections au Liban, ce qui est méritoire et signe de santé du marché de l'art. Ce domaine transcende d'ailleurs les clivages politiques, ethniques ou religieux. Ces clivages s'effacent complètement au profit d'une seule et même passion. Les principaux collectionneurs institutionnels sont nombreux au pays du Cèdre, au premier rang duquel figurent la Fondation Saradar, la Banque Audi ou la Fondation Aish-

ti. Ces institutions ont toutes un intérêt pour l'investissement, en tant que tel, et pour la conservation du patrimoine comme moyen de préservation de notre identité, de notre histoire et de notre culture. Le goût de l'esthétique est également un facteur déterminant et grâce à leurs moyens importants, ces collections peuvent être transformées, rendues publiques afin d'en faire profiter le plus grand nombre.

Si Nada Boulos El Assad devait prodiguer un conseil à un amateur pour un premier achat, elle lui dirait spontanément de suivre son coup de cœur. Acheter ce qu'on aime sans rechercher le profit à tout prix, sans se poser trop de questions, pourrait effrayer plus d'un. Grave erreur ! La jeune femme n'exclut pas la possibilité de faire appel à un expert pour obtenir des indications sur la cote et l'avenir du peintre, mais si finalement l'investissement s'avère mauvais, l'acheteur se trouvera au moins en possession d'un objet qui corres-

pond à ses goûts. Une consolation qui n'a pas de prix !

Pour conclure, la spécialiste partage avec nous son plus beau souvenir d'adjudication. Elle conserve un souvenir impérissable de la vente d'un vase intact en cloisonné de la période Ming du 16ème siècle. A cette époque, à la fin des années 90, ces pièces étaient extrêmement rares sur le marché et elle avait trouvé cet objet au domicile d'un employé de banque à Beyrouth, issu de la classe moyenne. L'homme tenait la pièce en héritage de sa famille, originaire de Palestine. Il vendait ce vase pour financer les études de sa fille. « Le facteur humain était particulièrement touchant : il fait aussi partie de nos professions ». Trêve de confidences, notre entretien touche déjà à sa fin. Nous quittons l'auctioneer avec le sentiment d'un regard neuf et frais sur les œuvres de nos compatriotes. Une intuition nous dit que partager cette aspiration à la connaissance de tous relève presque d'un devoir... patriotique.