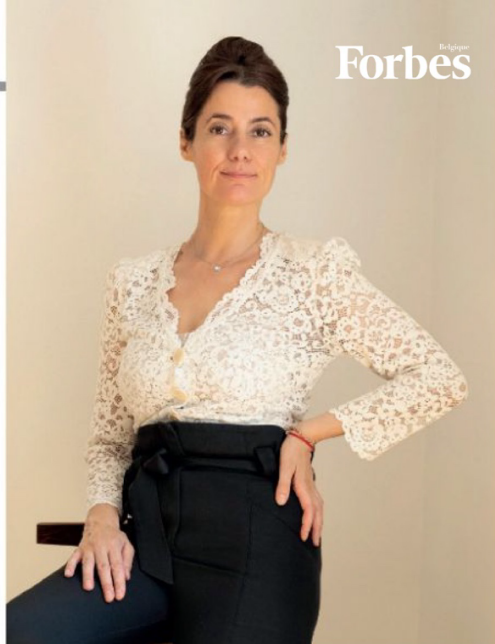


texte **Philippe Berkenbaum**
photo **Lucine Letassey**



Forbes

Sterenn Denys « L'ART S'ACHÈTE AVEC LES YEUX ET LE CŒUR »

Historienne de l'art et art advisor, photographe et créatrice artistique, ancienne galeriste et marchande d'art, la Bruxelloise Sterenn Denys a arpenté toutes les travées du monde de l'art avant de tracer sa propre voie, originale et novatrice. Elle voue aujourd'hui son amour du beau et son **expertise** internationale au conseil aux **collectionneurs**, débutants ou confirmés. Pour les aider à bâtir une collection à leur image, durable, impactante... et **transmissible**.

L'art, Sterenn Denys a été plongée dedans quand elle était petite. « On m'a élevée à regarder les objets, à m'intéresser à leur contexte et à leur importance historique, j'ai grandi ainsi. » Un grand-père ébéniste, un papa expert et marchand international en design et objets d'art du 20^e siècle... A 9 ans, elle reçoit son premier appareil photo, apprend à développer, à « observer le monde et le cadrer pour l'embellir ». A 16 ans, elle accompagne son père à TEFAF Maastricht avant de participer à Art Basel, à la Biennale des Antiquaires et à The Armory Show à New York. « Dès le début, j'ai aimé échanger avec des directeurs de musée, des conservateurs, des collectionneurs, des artistes... J'ai senti la richesse de l'art qui témoigne de la grandeur de l'être humain. Tous ces contacts m'ont aussi permis de bâtir un réseau et une connaissance de terrain assez rares. »

Elle a pourtant hésité. Voulait prendre un peu de distance en partant étudier à Oxford, l'histoire de l'art et la sociologie simultanément. « Je voulais pouvoir choisir, vérifier si mon intérêt pour l'art était seulement lié à l'influence familiale. J'ai compris que non, que le sens du beau, de l'importance historique des œuvres et le plaisir du contact avec des personnalités intéressantes du milieu artistique étaient passés dans mon ADN. » Sterenn approfondit alors l'histoire de l'art à Cambridge où elle étudie également l'histoire de la technique de la photo, puis complète sa formation par un master histoire du design au Sotheby's Institute.

En parallèle, la jeune femme développe sa propre création artistique dans le domaine de la photographie (et aujourd'hui de la peinture), où elle déploie un talent tel que ses œuvres sont exposées en Europe et aux États-Unis et font partie des collections permanentes de plusieurs musées, de Bruxelles à Berlin, en passant par Londres, Lausanne, Charleroi ou Cambridge. Manquait une plume à son chapeau : la structure. « J'ai reçu une éducation rigoureuse, il était exclu pour moi d'être une personne désorganisée ou sans stratégie. »

Un Master en Business de la Solvay Brussels School of Economics and Management complète son bagage académique pour lui permettre d'acquiescer, au terme de ce solide parcours, une compréhension multidimensionnelle de l'art, de son contexte et de sa valeur. Tout ce qui

fonde aujourd'hui son expertise dans le singulier métier qu'elle s'est finalement construit : le conseil en art. « J'ai fondé quelque chose qui me permet de vivre à la fois mes valeurs et ma philosophie de vie. »

BÂTIR, GÉRER ET TRANSMETTRE UNE COLLECTION

Ce que propose Sterenn Denys, c'est l'accompagnement indépendant et sur mesure de collectionneurs, familles et institutions soucieux de bâtir, de gérer, conserver et transmettre une collection d'art. Elle a transformé son goût pour la prospection et l'acquisition, conjugué à sa propre expérience de la création artistique, en une pratique structurée et stratégique qui s'appuie sur près de 35 années d'expertise internationale. À la tête de Sterenn Denys Art Advisory, elle a développé une pratique fondée sur la neutralité, la rigueur, la discrétion et une vision à long terme. Ses services sont adaptés à chaque client, qu'il s'agisse de structurer une collection cohérente, d'organiser une transmission ou d'aligner des actifs culturels avec une intention philanthropique.

Au sortir des études, Sterenn avait entamé une carrière de galeriste et marchande, presque à son corps défendant. A 25 ans, alors qu'elle vivait à Cambridge, elle dut prendre les rênes de la galerie paternelle au Sablon à la suite d'un accident de santé de son père, Philippe Denys. Elle fut aussi experte et fondatrice du département de photographie moderne et contemporaine chez Pierre Bergé & Associés à Bruxelles, Paris et Genève. Si ces étapes majeures de son parcours lui ont permis d'affiner sa connaissance et sa compréhension du marché de l'art, elle a finalement choisi de cesser toute activité commerciale pour garantir la neutralité dans sa pratique du conseil, à l'abri des pressions spéculatives. « J'ai fait une grosse introspection, écouté mes clients historiques et conclu que la profession de marchand ne correspondait plus à mes valeurs. »

En cause, le « manque total de transparence » dans ce monde qui reste souvent opaque, parfois manipulé. « Des études montrent qu'une majorité de transactions ne sont pas finalisées en raison d'un manque de transparence sur la valeur ou la provenance d'une œuvre. Les gens ne se décident pas à acheter ou à prêter une œuvre par manque de confiance. » Elle a donc fait de la confiance son che-

val de bataille, à travers cinq services qui résument l'approche très complète qu'elle offre à ses clients. Et qui couvrent tout le cycle d'une collection, de sa création à sa transmission, en passant par son embellissement. « *Que les œuvres qui la composent valent 500 euros ou 5 millions, j'accompagne la construction d'une collection avec les mêmes standards muséaux pour en faire un patrimoine culturel légitime et transmissible.* »

LA TRAÇABILITÉ, PAS UN LUXE MAIS UNE NÉCESSITÉ

Complémentaires et sur mesure, ces cinq services allient curation personnalisée, valorisation stratégique et planification successorale. « *Dans le cadre du curating meaning, j'accompagne chaque acquisition ou cession en toute indépendance des maisons de vente, galeries et marchands une première façon de me démarquer. J'encourage mes clients à acheter avec les yeux et le cœur, pas seulement avec les oreilles, en les aidant à articuler intuition esthétique et critères stratégiques. Chaque acquisition sert une vision durable et un projet à long terme, en phase avec l'histoire et les valeurs du collectionneur. La collection reflète alors son propre portrait.* » C'est aussi vrai pour des collectionneurs aguerris que pour des acheteurs en quête d'une première œuvre, d'une première pierre à l'édifice de leur collection en devenir.

« Sans traçabilité, une œuvre d'art ne peut être ni vendue, ni transmise, ni légitimée, car elle ne peut plus circuler librement »

Le deuxième pilier novateur de son approche concerne la traçabilité. « *Avec le renforcement des législations européennes et américaine, celle-ci n'est plus un luxe mais une nécessité. Sans traçabilité, une œuvre d'art ne peut être ni vendue, ni transmise, ni légitimée, quelle que soit sa valeur émotionnelle, historique ou financière, car elle ne peut plus circuler librement.* » Sterenn Denys aide ses clients à reconstituer la chaîne de propriété, et les documents utiles. « *Beaucoup de collectionneurs sont rassurés*

de savoir qu'il existe des solutions concrètes pour combler les zones d'ombre de leur collection, les documenter, sécuriser et valoriser leur patrimoine. Avec la satisfaction de reconstituer une histoire solide et incontestable, aussi dans une perspective de transmission. »

Précisément : vient ensuite la préparation successorale des collections. « *Ici, mon rôle consiste à assurer que chaque collection conserve son intégrité et sa valeur pour favoriser une transmission la plus harmonieuse possible entre ceux qui la cèdent et ceux qui la reçoivent. Qu'il s'agisse de conserver la collection, de la diviser équitablement ou de la vendre. Chaque œuvre est documentée, son sens préservé, sa transmission alignée avec les volontés du collectionneur, en étroite coordination avec les conseils fiscaux et juridiques.* »

PRÉSENCE ÉMOTIONNELLE ET ESTHÉTIQUE

En 1999, une photo de Sterenn Denys a permis de lever 300.000 livres sterling pour une mission humanitaire en Ouganda, soutenant plus de 10.000 enfants. Cette expérience a ancré sa conviction que l'art peut toucher et transformer. Depuis, elle aide ses clients à activer le potentiel philanthropique de leur collection. Elle conçoit des projets sur mesure, en s'appuyant sur un réseau de partenaires culturels et institutionnels de confiance, en Europe et aux États-Unis. « *Beaucoup de gens se demandent ce qu'ils vont faire de leur collection. Je trouve touchant et passionnant de transformer actifs culturels et dons financiers en leviers d'influence culturelle et sociale durable, alignés avec les valeurs du collectionneur.* » C'est la quatrième corde à son arc professionnel.

L'accompagnement offert par Sterenn ne serait pas complet sans la scénographie. De l'habitat privé aux accrochages muséaux en passant par des avant-premières aux catalogues de salles de vente et aux salons d'art, elle entend créer des mises en scène qui subliment la présence émotionnelle et esthétique de chaque œuvre. « *Passionnée par la synergie entre l'art, le design et l'architecture, je peux concevoir des dispositifs qui couvrent aussi bien l'art moderne que contemporain et classique, la photographie et le design. Il faut avoir beaucoup d'écoute et veiller à faire dialoguer les époques, les styles et les médiums tout en servant le récit unique de la collection.* » ■

Forbes

Belgique

N°7 AUTOMNE 2025 9,50 €

COMBIEN GAGNENT
VOS ÉLUS?

—
De 2.400 à plus de 28.000 euros brut
Panorama des salaires
des ministres, députés...

CHRISTIAN VAN THILLO

CITIZEN
CHRIS