



# Thibaut Wolvesperges

“De ideale expert paart wetenschappelijke bagage aan een praktische kennis van objecten.”

De recente schandalen rond vervalsingen doen vragen rijzen omtrent de onfeilbaarheid van experts en de mate waarin ze zich eerlijk gedragen tegenover het koperspubliek. Hoog tijd dus voor een stand van zaken. We legden de kwestie voor aan Thibaut Wolvesperges, kunsthistoricus, lector en hoofd van de afdeling moderne sierkunst aan de Universite Paris-Sorbonne. Hij is bovendien een erkende meubelexpert, met intussen al een kwarteeuw ervaring.

TEKST: CHRISTOPHE DOSOGNE    PORTRET: GUY KOKKEN

**T**hibaut Wolvesperges opende zijn eerste galerie in december 2015, in Brussel. Daarmee ging een oude droom in vervulling. “Begin 2015 wilde ik mijn leergerigheid uitbreiden naar andere periodes, met name de meubelkunst van de 20e eeuw. Een van mijn studentes wekte mijn belangstelling voor de art deco, en vervolgens ook voor de Scandinavische meubelkunst, die blijk geven van veel respect voor de materialen en het hout. Dat zie je ook in de meubelkunst van de 18e eeuw. Intuïtie en documentatie vormen nog altijd de basis van mijn werk.” In de strategisch gelegen wijk Tenbos, in de Brusselse deelgemeente Elsene, kan Wolvesperges uiting geven aan zijn verschillende talenten. In zijn galerie vind je een eclectisch aanbod, dat voortdurend wordt verrijkt met nieuwe aanwinsten uit diverse periodes, maar met een duidelijke voorkeur voor de 20e eeuw. “Ik heb mezelf enkele jaren gegeven om een eigen identiteit te smeden als galerist en misschien ook deel te nemen aan een of andere beurs, zoals Antica Namur of BRAFA. Intussen wil ik mijn klanten een ruime selectie objecten van uitgelezen kwaliteit aanbieden, met een gemiddelde waarde van € 500 tot 5.000. Die eclectische keuze maak ik ook wanneer men mij vraagt een interieur in te richten, zonder dat ik me daarom beschouw als een echte interieurontwerper. Ik raad mijn klanten altijd aan enkele objecten of meubelen uit hun verleden te gebruiken, om hun interieur een eigen

---

“Ik raad mijn klanten altijd aan enkele objecten of meubelen uit hun verleden te gebruiken, om hun interieur een eigen ziel te geven.”

ziel te geven. Over het algemeen ben ik erg tevreden over de reacties van bezoekers en klanten, die mijn vakkennis op prijs stellen. Die kennis maakt steeds meer het verschil.”

## Vakkennis primeert

Thibaut Wolvesperges stamt uit een familie van kunstliefhebbers, met een bijzondere voorkeur voor de 18e eeuw. Reeds in zijn kinderjaren kreeg hij de smaak van het verzamelen te pakken. Al snel stapte hij van postzegels over op dozen met inlegwerk uit de 19e eeuw. In de gezinsbibliotheek vond hij het nodige om zijn kennis te verrijken. “Al snel had ik door dat kennis onmisbaar is, wil je de juiste aankopen kunnen doen en nieuwe dingen kunnen ontdekken.” Hij breidde zijn kennis verder uit aan de Zavel, bij Pierre Schreider, een atypische antiquair, doctor in de kunstgeschiedenis en specialist van tekeningen en schilderijen uit de 19e eeuw. Die bracht hem de passie voor onderzoek bij en deed hem ook al snel inzien dat je niet moet aarzelen dingen te verkopen, om

met de opbrengst betere dingen te kunnen kopen. Geleidelijk aan ontstond een passie voor de meubelkunst van de 18e eeuw, “een erg menselijke en elegante meubelkunst, waarbij de houtsoorten van essentieel belang zijn en waarin Parijs een dominante rol zou gaan spelen.” Aanvankelijk studeerde Thibaut Wolvesperges rechten, maar echt boeiend vond hij dat niet. Dus ging hij hedendaagse kunstgeschiedenis studeren aan de ULB, om een zo ruim mogelijke kennis te verwerven. Uiteindelijk ging zijn voorkeur toch uit naar de 18e eeuw, zoals zijn eindschrijft bewees. Zijn doctoraalschrijft ging over de meubelen van lak uit de tijd van Lodewijk XV. Hij verdedigde die schrijft met glans aan de Sorbonne. Daarmee ging voor hem meteen ook de deur naar de academische wereld open. “In 2000 vroeg de Universiteit Paris-Sorbonne me uit het niets een afdeling sierkunst op te richten, waar alle specialisten hun krachten zouden bundelen. Drie jaar lang leidde ik die afdeling, met zo’n 70 hoogleraren en 1.800 studenten. Na zeven jaar in Parijs te hebben gewerkt, kreeg ik zin om terug te keren naar Brussel en er een expertisebureau voor 18e-eeuwse meubelen op te richten, steunend op mijn reeds uitgebreide netwerk van kennissen.”

### **Wat is een echte expert?**

Als erkende expert heeft Thibaut Wolvesperges reeds menig werk gepubliceerd, waaronder ‘Le meuble français en laque du XVIIIe siècle’. Hij had ook de leiding over de boekencollectie ‘Les Cahiers du mobilier’ van Galerie Perrin, monografieën over meubelmakers uit de 18e eeuw. Verder was hij lid van de wetenschappelijke commissie van de grote tentoonstelling ‘Le XVIIIe siècle, aux sources du design, chefs-d’œuvre du meuble, 1650-1790’, die eind 2014 plaatsvond in Versailles. Dankzij die vele activiteiten kon hij een uitgebreid netwerk van kennissen uitbouwen in de wereld van de kunstexperts. Het beroep van expert is evenwel niet gereguleerd. Dus stelt zich de vraag: wie mag zich een expert noemen? En hoe word je expert? “Voor mij zijn er twee manieren om dat te worden. De eerste, klassieke manier is via de universiteit, waarna je aan de slag kan in een erkend expertisebureau of veilinghuis. De andere manier vind ik al stukken boeiender: je schrijft een doctoraalschrijft en verwerft zo een zekere reputatie. Je schrijft wordt een referentiewerk op dat specifieke gebied. Aanvullend op dat wetenschappelijke onderzoek moet je wel nog praktische ervaring met objecten opdoen, in veilinghuizen en bij grote handelaars, maar ook via conservators van grote instellingen. Steeds meer jongeren volgen die weg: een combinatie van wetenschappelijke bagage en een grondige praktische kennis van objecten. Wie tegenwoordig een beroep doet op een expert is doorgaans

---

“Wie tegenwoordig een beroep doet op een expert is doorgaans beter ingelicht in vergelijking met vroeger en vertrouwt ook sneller iemand met een universitaire achtergrond.”

beter ingelicht in vergelijking met vroeger en vertrouwt ook sneller iemand met een universitaire achtergrond.” Het beroep heeft een grondige verandering ondergaan, onder meer omdat de traditionele sector van de nalatenschappen vrijwel volledig in handen is van veilinghuizen en hun ‘boedelafdeling’. Wat blijft er dan nog over voor de experts? Moet een deskundige zich toespitsen op wetenschappelijke expertises? Traditiegetrouw werd een expert op verschillende manieren vergoed: een percentage van de opbrengst van de aan- of verkoop van een object, een vast bedrag voor de behandeling van een dossier als adviseur, of als makelaar bij de aan- of verkoop, waarbij men een zo goed mogelijke prijs probeert te bekomen voor de klant, enzovoort. De wereld is echter veranderd. Dit soort gentlemen’s agreement komt steeds minder vaak voor. Men doet nu enkel nog een beroep op een expert in geval van betwisting. Maar is een expert altijd te vertrouwen? “De laatste maanden zijn nogal wat experts in diskrediet gebracht nadat vervalsingen aan het licht zijn gekomen. Sommige collega’s hebben misbruik gemaakt van hun positie en het blinde vertrouwen dat men in hen heeft. Nu vervalsers steeds geraffineerder te werk gaan, ook wat meubelen betreft, biedt een wetenschappelijke expertise ongetwijfeld uitkomst. Voor de belangrijkste stukken, die honderdduizenden euro’s kosten, verdient een analyse van het hout door jaarringenonderzoek aanbeveling, om elke twijfel weg te nemen, zeker als de herkomst van het bewuste stuk onbekend is.” Dit credo heeft echter zijn beperkingen. Hoe meer experts publiceren, hoe meer vervalsers hun methoden aanpassen. Sommige vervalsers zijn al erg bedreven geworden in hun vak. En als sommige van de meest gerespecteerde deskundigen onder één hoedje spelen met hen, dan is de schade niet te overzien. Dat is al gebeurd bij aankopen door instellingen, zoals het kasteel van Versailles. Thibaut Wolvesperges sust: “Er zijn gelukkig nog veel betrouwbare deskundigen. Hoe integer je bent, hangt af van je persoonlijke beroepsethiek. Dat is iets dat je niet kunt leren. Als expert heb ik klanten al vaak de raad gegeven iets niet te kopen. Dat is niet makkelijk, want dan krijg je ook geen

commissieloon en bovendien stellen niet alle klanten zo'n negatief advies op prijs. Voor mij is dat echter een kwestie van beroepsethiek. Wanneer ik mijn studenten vraag hoe het zit met hun doorzicht, dan klaagt die jonge generatie van experts en conservators over de grote werklust, met name de paperassen, waardoor ze niet meer hun intuïtie en hun eigen oordeel durven te volgen en dus geneigd zijn blindelings te vertrouwen op gezaghebbende

experts. Behalve door corruptie en fysieke bedreigingen is het ook daardoor niet altijd even simpel om het hoofd koel te houden. De sector is dan ook kwetsbaarder geworden en zwicht sneller voor de dictaten van de markt. Dat is een gevaarlijke situatie, want de reputatie en de respectabiliteit, of dat nu is ten opzichte van de grote handelaars, dan wel de academische wereld en de museumconservators, zijn dé troeven van een expert."



---

"Hoe meer experts publiceren, hoe meer vervalsers hun methoden aanpassen."

### **Meer weten**

Contact  
TW Art & Furniture  
Washingtonstraat 154  
Brussel  
[www.wolvesperges.com](http://www.wolvesperges.com)