

land

Lëtzebuurger Land

7 October 2022

Accompanying Collectors

by France Clarinval

Recently settled in Luxembourg, Sharon Zoldan advises art lovers on how to build their collections. A Profile.

(Translated from French)

It is not an art gallery, but art surrounds us. As we enter, we are greeted by an installation of hundreds of birds printed on vellum. The pages rise slightly as we pass, like the wings of birds. This piece, by Turkish artist Sena Başöz, is inspired by a doleful Farrokhzad poem that likens Iranian women to caged birds. Adjacent, a prominent painting of dancers by Lynette Yiadom-Boakye (whose Tate exhibition was recently featured at Mudam) is in dialogue with dancers from another era: a drawing by Degas. Further down, in the office, a large felt sculpture by Robert Morris hangs on the wall, complemented by an intimate straw marquetry by Brognon Rollin. These works function "as an extension of the collection" of



Sharón Zoldan and her husband. "I can't imagine working without being surrounded by beautiful objects, even if my job doesn't necessarily require an office," she says. A little less than a year ago, her company SZ | Advisory opened its offices in the heart of Luxembourg's old city center, and the art advisor uses her space to showcase what she does for a living, as a curator of private art collections.

Sharón Zoldan has been developing her advisory for the past decade, first in her hometown of Los Angeles, and now in Luxembourg, her husband's native country. A graduate in Art History, Italian, and Spanish from the University of California, Los Angeles (UCLA), she first fell in love with the Italian Renaissance, which led her to Florence: "a holistic experience." She then worked for Christie's auction house, before joining the Hammer Museum (adjacent to her university), where she suddenly understood "the bridges between Contemporary Art and Old Masters." Sharón Zoldan considers her training to be a solid foundation in "understanding what is happening in today's art market, without losing sight of a personal intuition." Although they were not collectors, her parents, Israeli immigrants, opened her up to creativity and an aesthetic sensibility. "My mother regularly took us to museums and encouraged us to draw. My father was a designer, so I always saw him working with his hands." Her choice of career stemmed from a desire to be in a creative field, while "earning enough to be free and independent."

"When you work in a museum, you don't often see the fruits of your labor until several months or even several years later. I wanted to do things faster." This led the consultant to pivot toward working with several galleries, where she discovered the world of art fairs and exhibitions, visited artists' studios, and met collectors. "I was able to cultivate a network of supportive clients, but, most importantly, clients who were eager to learn." Sharón Zoldan appreciates working with people who are just at the beginning of their art education, "because they are quite open and receptive to discussion and advice." She regards her approach as a partnership alongside clientele - to develop a vision of a collection "and to follow a path of discovery together." She travels with certain clients to guide them through fairs, auctions, and, sometimes, goes as far as giving them lessons in Art History or specific techniques. Her early clients were friends and friends-of-friends. She recalls her first sale, "a close friend came to her to help her beau: he had nothing on his walls, and no background in buying art. We spoke in depth about his interests, and I offered him works that spoke to them, and once he was convinced by my insight, I was able to secure him a stellar piece by an LA-based artist." She will reveal any more for the sake of discretion, but in that moment, she recognized her potential as an art advisor. Gradually, she made a name for herself and expanded her network by putting on exhibitions and spearheading charity events for nonprofits. "I grew into my profession along with my clients: starting off young, looking out for what young people could appreciate and collect."

Typically, the advisor receives a commission on sales, on a case-by-case basis. Sometimes she negotiates a fee for a larger project, such as a corporate collection. On occasion, she also makes a point to advise young artists - to give them insight into the business and teach them how to sell themselves and how to approach galleries, "something that is not necessarily

taught in art schools, even in the U.S." She then works to place their pieces in collections or organize commissions.

For Sharón, the most exciting part is the artists' studio. She loves seeing artists in their element, which allows you to delve into their creative process. But that's not enough to be a consultant: "I do the research and read everything I can find about the artists I'm interested in – their background, their technique, their contemporaries, significant exhibitions, press mentions, auction results, pricing, availability... I have to be the one who knows more than anyone in the room, that's what I'm paid for!" Regular conversations with her collectors allow her to understand their aspirations, their style, and their budget. These are all carefully considered to prepare visual presentations paired with market insight, allowing for these strategic dialogues to be the best possible opportunity to understand the works. "We have to come to terms with the fact that more and more works are being bought sight-unseen, because sales move so quickly and travel is not always possible." It is this urgency, the fast pace, and current surging market prices that really make the work of a consultant more valuable, as their networks give clients privileged access to sellers and protect clients from the inevitable avalanche of other (less interesting) sales proposals. "A steadfast knowledge of the market provides for access to the best pieces." Presenting the works with investment value is part of the advisor's approach, which proves to be a sensible strategy for those from the financial sector "If this aspect is not taken into account, I am no more than a decorator, who finds a painting to complement the sofa. I get paid, *because* I study the market."

— "Luxembourg may not have the lure of a larger metropolis, but there are a lot of people passing through and it has plenty of financial means." —

Sharón Zoldan spends a substantial part of her time keeping constant watch over the artists and the market: newsletters, press releases, publications, visits to art fairs, museums exhibitions, private collections, artist studios... "You have to establish relationships with artists early on, as well, before galleries close certain doors." Social networks have become important for discovering talent: "Instagram is a good visual resource to get a sense of what's going on at an art fair in Mexico or a studio in Berlin," she believes. The tedious part is sorting through all these sources and offerings. "My mission is to filter and advise on only what has staying power, what will make history, and what will go into a museum. Even if a client is attracted to trendier works, I have to show them other options." With this passionate work ethic, Sharón Zoldan has people talking about her, and this word-of-mouth momentum is bringing her clients. She shares the story of meeting one of her clients, a fierce, young businessman. He was visiting London during Frieze, and she convinced him to visit the art fair. "He gave me 45 minutes. As I had already cherry-picked the interesting highlights, we did a quick walkthrough. He was convinced. He bought his first work, a magnificent piece, for \$350,000." Her arrival in Luxembourg gives the art advisor the opportunity to expand her portfolio of clients and artists. While she has already had the opportunity to buy for clients in Luxembourg, she regrets that the local culture is somewhat more reserved. "In the United States in general and Los Angeles in particular, collectors are proud to share what they have. It's inspiring for others and it creates emulation. I get the sense that there is still room here for collectors to support creativity and

dialogue.” With this in mind, SZ | Advisory wants to organize small exhibitions, meetings with artists, conversations between (future) collectors, exchanges with international galleries or auction houses, and thus build a program that complements the local ecosystem. “Luxembourg is not a big city, but there are a lot of resources and a tight-knit community here, which are the perfect circumstances to foster support for art.”

(Original article written in French below)

Accompagner les collectionneurs

France Clarinval

Récemment arrivée au Luxembourg, Sharón Zoldan conseille les amateurs d’art pour constituer leur collection. Portrait

Ce n'est pas une galerie d'art, mais il y a des œuvres partout. On est accueilli par une centaine d'oiseaux imprimés sur des calques qui se soulèvent légèrement à notre passage, comme les ailes des volatiles. Cette pièce de l'artiste turque Sena Başöz est inspirée d'un poème de Forough Farrokhzad qui compare les femmes de la révolution iranienne de 1979 à des oiseaux en cage. Dans le couloir, une danseuse de Lynette Yiadom-Boakye (qui était récemment exposée au Mudam) entre en dialogue avec une danseuse d'une autre époque : un dessin de Degas. Plus loin, dans le bureau, c'est une grande pièce en feutre de Robert Morris qui est accrochée au mur alors qu'une marqueterie de Brognon Rollin lui fait discrètement face. Ces œuvres sont « comme une extension de la collection » de Sharón Zoldan et de son mari. « Je n'imagine pas travailler sans être entourée d'art, même si mon métier ne nécessite pas forcément un bureau », souligne-t-elle. Depuis une petite année, sa société SZ | Advisory a ouvert ses bureaux au cœur de la vieille ville de Luxembourg et la conseillère en art (le terme anglo-saxon *art advisor* est difficile à traduire) y montre sur ses murs ce qui fait son métier : mener à bien une collection.

Sharón Zoldan développe son entreprise de conseil depuis une dizaine d'années d'abord dans sa ville natale de Los Angeles et désormais au Luxembourg, patrie de son mari. Diplômée en histoire de l'art, en italien et en espagnol de l'université de Californie à

Los Angeles (UCLA), elle s'est d'abord passionnée pour la Renaissance italienne, ce qui l'a conduite à Florence, « une expérience holistique ». Elle travaillera un moment pour la maison de ventes Christie's, avant d'entrer au Hammer Museum (voisin de son université) où elle a entrevu « les ponts passionnants entre l'art contemporain et l'art ancien ». Sharón Zoldan considère sa formation comme une base solide pour « comprendre ce qui se passe dans l'art d'aujourd'hui, sans perdre de vue une sensibilité personnelle ». S'ils n'étaient pas collectionneurs, ses parents, immigrants israéliens, l'ont ouverte à la créativité et au sens esthétique. « Ma mère nous emmenait régulièrement au musée et nous faisait dessiner. Mon père était menuisier et designer, je l'ai toujours vu faire des choses de ses mains. » Elle explique aussi son choix de carrière par une envie d'être dans l'univers artistique tout en « gagnant assez d'argent pour être libre et indépendante ».

« Quand on travaille dans un musée, on ne voit le résultat de son travail qu'après plusieurs mois voire plusieurs années. J'ai pensé que je pouvais faire les choses plus vite ». Ce qui amène la conseillère à travailler dans plusieurs galeries à Los Angeles avec lesquelles elle découvre le monde des foires et salons d'art, visite des ateliers d'artistes et rencontre des collectionneurs. « J'ai pu ainsi cultiver un réseau de clients qui me soutenaient, mais surtout qui avaient envie d'apprendre. » Sharón Zoldan

aime en effet travailler avec des personnes qui n'ont pas encore tellement d'expérience de l'art « car ils sont plus ouverts à la discussion et aux conseils ». Elle considère ainsi son approche comme un parte-

nariat pour développer une vision de la collection « et faire ce chemin de découverte ensemble. » Elle voyage ainsi avec certains clients pour les guider dans les foires ou les ventes et va parfois jusqu'à leur donner des cours d'histoire de l'art ou des techniques. Des amis, ceux de ces parents, et leurs amis seront ses premiers clients personnels. Elle se souvient son premier *deal* : « une amie est venue me voir pour que j'aide son compagnon qui n'avait rien sur les murs et aucune d'idée sur l'art. On a beaucoup discuté et il a été convaincu par mes connaissances. J'ai pu lui proposer une œuvre d'un artiste de Los Angeles qui était sur le second marché. » Elle n'en dira pas plus par souci de discrétion, mais pense que cette première affaire a été un déclencheur pour se voir comme « art advisor ». Progressivement, elle se fait un nom et élargit son réseau en travaillant par exemple pour des expositions et des ventes caritatives ou des ONG. « J'ai grandi dans mon métier en même temps que mes clients, en commençant jeune et en cherchant ce que des jeunes pouvaient apprécier et collectionner. »

Généralement, la consultante perçoit une commission sur les ventes, au coup par coup. Parfois, elle négocie des honoraires pour un ensemble plus vaste, comme une collection d'entreprise. Il lui arrive aussi de travailler avec de jeunes artistes pour leur transmettre ses connaissances du marché et leur apprendre à se vendre, à approcher le monde des galeries, « ce qu'on n'enseigne pas dans les écoles d'art, même aux États-Unis ». Elle essaye ensuite de les placer dans des collections ou de leur obtenir des commandes et sera commissionnée à ce moment-là.

Visiter les ateliers des artistes est pour Sharón « le plus excitant et le plus sympa ». Elle aime voir les artistes dans leur environnement et suivre ainsi leur processus créatif et leur cheminement de pensée. Mais cela ne suffit pas pour être consultante : « je fais des recherches et je lis tout ce que je trouve sur les artistes qui m'intéressent, leur parcours, leur technique, leurs proches, les expositions, les catalogues, les ventes... Je dois être celle qui sait le plus sur lui, c'est pour cela qu'on me paye ». Les conversations avec les collectionneurs permettent de comprendre leur envie, leur style et leur budget. Elles sont nourries et préparées soigneusement avec un grand nombre de documents visuels, d'informations et de matériel qui permet d'appréhender au mieux les œuvres. « De nos jours, il faut se faire à l'idée qu'on achète de plus en plus des œuvres sans les avoir réellement vues, car le marché va trop vite et les déplacements ne sont pas toujours possibles. » Cette pression liée au marché et à la croissance rapide des prix donne plus de valeur au travail de consultant qui bénéficie d'un accès privilégié aux vendeurs et protège ses clients de l'avalanche de propositions. « Les réseaux et la connaissance du marché et des artistes donne accès aux meilleures œuvres. » Présenter les œuvres comme une valeur d'investissement fait aussi partie de la démarche de la consultante à laquelle le monde de la finance est sensible. « Si cet aspect n'est pas pris en compte, je ne suis pas autre chose qu'une décoratrice qui va

« Luxembourg n'a pas l'attractivité d'une métropole, mais il y a beaucoup de passage et beaucoup de moyens »

trouver un tableau qui va bien avec le canapé. On me paye parce que j'étudie le marché ! »

L'essentiel du travail de Sharón Zoldan consiste en une veille permanente pour suivre les artistes et le marché : newsletters, presse, catalogues, visite de foires, de musées, de collections, d'atelier... « Il faut nouer des relations avec les artistes le plus tôt possible pour avoir accès à leur travail, avant que les galeries ne ferment certaines portes. » Les réseaux sociaux sont devenus importants également pour la découverte de talents : « *Instagram* est une bonne source visuelle pour se faire une idée de ce qui se passe dans une foire d'art au Mexique ou un atelier à Berlin », estime-t-elle. Le plus difficile est de faire le tri dans toutes ces sources et toutes ces œuvres. « Ma mission est de filtrer pour ne garder et ne conseiller que ce qui va rester, ce qui va faire date et ce qui va entrer dans un musée. Même si un client est attiré par des choses plus tendance, je me dois de lui montrer d'autres choses. » Avec cette manière passionnée de travailler, Sharón Zoldan fait parler d'elle et le bouche à oreille lui apporte d'autres clients. Elle raconte la rencontre avec le patron d'un de ses clients, jeune loup de la finance. Il était à Londres pendant la grande foire Frieze et l'a convaincu d'aller la visiter. « Il m'a accordé 45 minutes. Comme j'avais déjà repéré les pièces intéressantes, on a fait le tour rapidement. Au bout du compte, il a acheté sa première œuvre, une pièce magnifique, pour 350 000 dollars. » Son arrivée à Luxembourg donne à la *art advisor* l'occasion d'élargir son portefeuille de clients et d'artistes. Si elle a déjà eu l'occasion de réaliser des ventes pour des clients au Luxembourg, elle regrette que cet univers ne soit pas plus ouvert. « Aux États-Unis en général et à Los Angeles en particulier, les portes sont plus ouvertes et les collectionneurs sont fiers de montrer ce qu'ils ont. C'est inspirant pour d'autres et ça crée une émulation. J'ai l'impression qu'il y a ici encore de la place pour que les collectionneurs apportent un soutien à la création. » C'est dans cette perspective que SZ | Advisory veut organiser des petites expositions, des rencontres avec des artistes, des conversations entre (futurs) collectionneurs, des échanges avec des galeries ou maisons de vente internationales et construire ainsi un réseau. « Luxembourg n'a pas l'attractivité d'une grande métropole, mais il y a beaucoup de passage et beaucoup de moyens. » ●

