LES GALERIES CULTIVENT L'ART DE SE RÉINVENTER

Le Covid a accéléré les mutations dans bien des secteurs et le marché de l'art n'y échappe pas. Alors que la Fiac s'ouvre dans quelques jours à Paris, retour sur les nouvelles stratégies et manières d'exposer des galeries.

Par Martine Robert



Et les transactions en ligne ont doublé en valeur, atteignant un niveau jamais vu de 12,4 milliards de dollars, soit 25% du marché global. Elles représentent même 37% du chiffre d'affaires des galeries d'art contemporain, séduisant les riches millennials. Des podcasts aux «viewing rooms», des reportages vidéo aux logiciels permettant au client de visualiser une peinture dans son salon, les professionnels de l'art ont investi le numérique avec une réactivité insoupçonnée. Mais si la vente en ligne a pris une place de choix, aux côtés des foires physiques qui font leur retour avec l'ouverture



dans quelques jours de la Fiac, la Foire d'art contemporain au Grand Palais éphémère à Paris, il est loin d'être leur seule arme.

«Le Covid a accéléré les mutations et les innovations des galeries. Celles-ci ont multiplié les formats, élargi leurs prestations, se diversifiant pour certaines dans le second marché, tel Emmanuel Perrotin dans son nouvel hôtel particulier avenue Matignon», résume Guillaume Piens, le directeur d'Art Paris. Ainsi la galerie Lévy Gorvy organise en ce moment un happening multipays inédit auquel ont été associées progressivement ses différentes antennes dans le monde: le coup d'envoi a été donné le 9 septembre à New York avec des premières œuvres de Mickalene Thomas exposées, suivies d'autres le 30 septembre à Londres, le 7 octobre à Paris et, enfin, le 15 à Hong Kong.

Objectif: permettre aux collectionneurs d'approcher les créations de l'artiste américaine près de chez eux tout en leur donnant accès à l'ensemble de son travail grâce à des caméras installées dans toutes les galeries de l'enseigne. «Ces dix dernières années, la valeur de l'art a crû de manière exponentielle et le marché s'est globalisé: il a grandi trop vite, épuisant les galeries et les collectionneurs contraints d'arpenter les foires de la planète, obligeant les artistes à produire au lieu de créer.

La pandémie a mis un coup d'arrêt à cette course malsaine et nous avons imaginé d'autres solutions pour que l'art puisse aller au client, avec une vision plus régionale », explique Dominique Lévy, éponyme de la galerie qui représente notamment Pierre Soulages, Frank Stella, Martial Raysse, les successions d'Yves Klein et de Germaine Richier.

AU PLUS PRÈS DES ÉLITES

Lévy Gorvy a décidé de réduire sa participation aux foires, boudant la Fiac à Paris et Frieze à Londres, se limitant à Art Basel à Bâle et à sa déclinaison hongkongaise ABHK, indispensable pour gagner des clients asiatiques. La galeriste a multiplié les pop-ups pour mieux suivre les collectionneurs, commissaires d'exposition, artistes... En décembre 2020, elle a exposé à Miami, en janvier 2021 à Palm Beach - refuge de gros acheteurs d'art tels le financier Daniel Loeb, l'homme d'affaires Ronald Lauder (fils d'Estée) ou le magnat des casinos Steve Wynn -, puis en février 2021 à Aspen dans le Colorado... Dominique Lévy est loin d'être la seule tentée par le nomadisme. L'été 2020, les Hamptons se sont littéralement transformées en un quartier d'art éphémère. «Ces délocalisations, permanentes ou temporaires, près des résidences secondaires ou des lieux de confinement des élites, prolifèrent depuis le Covid», confirme Guillaume Piens.

52 - LES ECHOS WEEK-END



ART

COURTESY ILYA LIPKIN/ I

GALLERY





En bas: Before the Sun Sinks Low, d'Inès Longevial, exposée aux Grandes-Serres de Pantin en janvier dernier par Ketabi Projects, la galerie nomade de Charlotte Ketabi. Cet été, les parisiennes Sultana et High Art se sont déplacées à Arles, la première transformant un appartement en espace hybride, showroom et résidence d'artiste, la seconde faisant d'une chapelle désacralisée un lieu de rencontre et d'expérimentations. Toutes deux ont misé sur l'inauguration des fondations Luma et Lee Ufan, comme sur les Rencontres de la photographie. « Opter pour un lieu en adéquation avec une programmation évènementielle attirant le public qui a déserté Paris, c'est rattraper le temps perdu du



confinement. Et suivre les collectionneurs sur leur lieu de vacances ou profiter de la saison des loisirs pour toucher des acteurs plus disponibles, c'est aussi une démarche qui apparaît moins ouvertement commerciale», commente le galeriste Georges-Philippe Vallois.

«Il faut désormais faire preuve de davantage d'agilité. Selon ce qui est bon pour tel artiste, il peut être intéressant de transformer en galerie une église, un espace de mode, une fabrique... Inventer et ne pas reproduire un modèle stéréotypé, ouvrir pour quelques semaines, quelques mois, un an, en fonction des besoins», estime Dominique Lévy. Une tendance certes antérieure au Covid. En témoigne l'école des filles de Huelgoat, en Bretagne, où migre aux beaux jours la galerie Françoise Livinec; le parc de sculptures de Jean-Gabriel Mitterrand au Muy (Var); la friche de l'Escalette d'Éric et Elliot Touchaleaume près du parc national des Calanques de Marseille, où des pièces d'artistes contemporains voisinent avec des pavillons de Jean Prouvé, l'été et les week-ends d'automne. Mais le phénomène s'est amplifié.

La prestigieuse galerie Hauser & Wirth, déjà présente dans les stations suisses de Saint-Moritz et de Gstaad, ainsi que dans la campagne anglaise de Somerset appréciée des artistes en résidence, a récemment ouvert des espaces pérennes à Monaco et sur l'île De gauche à droite: Beyond the Pleasure Principle, peinture de Mickalene Thomas présentée en octobre à Londres chez Lévy Gorvy, dans le cadre de son exposition décentralisée. Tom Wesselmann et Jean-Jacques Pothier. L'art moderne dialogue avec le xviiiº siècle, jusqu'au 10 novembre à la galerie Kraemer, Paris. High Art montrait, cet été à Arles, Gradually then suddenly, l'accrochage d'Ilya Lipkin à la chapelle de la Madeleine.

LES ECHOS WEEK-END - 53



12,4 MILLIARDS

de dollars, c'est le niveau atteint par les transactions en ligne en 2020, soit 25% du marché global.

Le damier flottant arc-en-ciel, travail in situ de Daniel Buren dans les vignes du domaine de Peyrassol (Var).

de Minorque, dans un ancien hôpital naval. En juillet, le galeriste Christophe Gaillard inaugurait La Résidence au château du Tremblay, en Normandie, lieu d'exposition et de séjour bucolique, pour mieux recevoir et échanger avec artistes et collectionneurs. Comme le remarque le chercheur Alain Quemin dans son livre Le monde des galeries (CNRS Éditions, 2013), le secteur fait tout pour se doter d'une image à l'opposé du monde prosaïque du commerce, s'employant à «faire émerger le besoin d'art» de manière très proactive.

Certains se passent même de domicile fixe, à l'instar des galeries Hors-Cadre et Un-Spaced ou encore de Charlotte Ketabi, qui avait lancé en juillet 2020 Ketabi Projects, investissant chaque fois des sites différents en fonction des projets de ses artistes émergents (comme Inès Longevial aux Grandes-Serres de Pantin), avant de se décider à ouvrir prochainement un espace dans le VIe arrondissement parisien. Si d'autres avaient fait ce choix il y a plusieurs années, comme Aline Vidal, ils faisaient figure

d'exception. À présent, Guillaume Piens le reconnaît, «ces profils divers, avec des galeries qui fonctionnent comme des bureaux de production d'œuvres, en mode projet, les foires ne peuvent plus les ignorer, alors qu'elles les ont longtemps boudés».

Dans cette volonté d'approcher les acheteurs autrement, Lorenzo Fiaschi, l'un des fondateurs de Continua, galerie coutumière des concepts décalés - d'un ancien cinéma en Toscane à un ex-moulin en Seine-et-Marne en passant par l'ouverture d'un supermarché de l'art dans le Marais qui a créé le buzz en pleine pandémie -, a réinventé le parc de sculptures de la Commanderie de Peyrassol, dans le Var. L'occasion d'inciter le propriétaire de ce domaine viticole, Philippe Austruy, à passer commande d'œuvres plus ambitieuses tel Le Damier flottant arc-en-ciel de Daniel Buren. La prestation du galeriste offre du même coup à Continua une image de marque à moindre coût, la promotion du site étant assurée par le maître des lieux.

Autre vitrine en vogue, l'expo-vente hors les murs qui ne dit pas son nom. En échange d'une participation à son financement, les galeries peuvent y céder des œuvres, de l'événement Basquiat organisé avec Enrico Navarra au domaine viticole du Château La Coste à celui autour de Yan-Pei-Ming à la Collection Lambert en Avignon, soutenu par Thaddaeus Ropac et Massimo De Carlo. Georges-Philippe Vallois y voit divers avantages: «Un écrin magnifique susceptible de créer un engouement, des frais malgré tout limités, une ambiguîté sur le statut des œuvres, un propriétaire des lieux qui connaît et fréquente d'autres collectionneurs difficiles à approcher en général», énumère-t-il.

VERS DES STRUCTURES COMMUNES

«Les galeries sont toujours à la recherche d'autres points de rencontres avec les acheteurs à mesure que le marché s'élargit, or on est submergé par les expositions de nouveaux musées et fondations privées », remarque Daniel Templon. En l'absence de foires, les professionnels ont aussi multiplié les temps forts collectifs, tel Emmanuel Perrotin invitant 26 galeries parisiennes à exposer chez lui dans le cadre de « Restons Unis ». «Un dimanche dans le Marais» a réuni une cinquantaine d'enseignes et « Paris Gallery Week-End» a particulièrement mobilisé cette année. Là encore, certains acteurs ont décidé d'aller plus loin et de se regrouper définitivement

Trois poids lourds américains mettent fin à leur activité individuelle pour créer une structure commune: LGDR pour Lévy Gorvy, Amalia Dayan (petite-fille du général israélien Moshe Dayan) et Jeanne Greenberg Rohatyn (belle-fille de Felix Rohatyn, ex-banquier chez Lazard et ancien ambassadeur américain en France), sera inaugurée dans l'Upper East Side à New York en janvier dans les locaux de Salon 94, soit 1600 m2 rénovés. « Pendant la pandémie, les galeries se sont retrouvées avec d'énormes surfaces immobilières fermées, cela fait réfléchir », justifie Dominique Lévy, pour qui l'heure est venue de redéfinir un modèle hybride, aux coûts mutualisés, incluant du conseil aux maisons de vente, combinant premier et second marchés..

Car les frontières se brouillent entre les acteurs, notamment sous l'influence de nouveaux entrants: de Christie's, qui lance sa boutique avec une sélection d'œuvres à prix fixe, à l'antiquaire parisien Kraemer, qui s'associe à la conseillère en art contemporain Laurence Dreyfus pour élargir sa clientèle; de la place de marché LiveArt, qui connecte acheteurs et vendeurs assistés par l'intelligence artificielle dans l'élaboration des prix, aux artistes qui écoulent directement leur production sur les réseaux sociaux. Le Covid a contribué à rebattre les cartes sur un marché de l'art longtemps rétif au changement.

Plus d'infos sur lesechos.fr/weekend

54 - LES ECHOS WEEK-END

