

LE QUOTIDIEN DE L'ART

GALERIES

PAGE
05

LE QUOTIDIEN DE L'ART | MARDI 30 AOÛT 2016 N°1093

Jeunes galeries : un modèle économique fragile

En à peine un mois, deux jeunes galeries parisiennes, de Roussan et Laurent Mueller, ont fermé leurs portes, trahissant une difficulté croissante pour les enseignes de petite taille de tenir la distance dans le marché de l'art. *Par Roxana Aziml*

— C'était une surprise sans l'être totalement : deux jeunes galeries ont fermé leurs portes avant la trêve estivale. D'autres pourraient aussi lever le rideau dans un contexte économique de plus en plus instable. Les attentats de novembre 2015 ont porté un sale coup au marché dans sa globalité, fragilisant encore plus les galeries à faible trésorerie. Les dépenses elles ne faiblissent pas. Le coût mensuel des loyers oscille entre 2 500 et 5 000 euros, celui des foires avoisine les 90 000 euros annuels.

Cinq ans, c'est l'âge de raison et des décisions pour les structures de taille intermédiaire : poursuivre, s'arrêter, muier. « Travailler avec de jeunes artistes, implique de vendre des pièces globalement à moins de 5 000 euros. Les coûts des foires sont trop élevés pour de jeunes galeries comme la nôtre », confie Jeanne Lepine, codirectrice de la Galerie de Roussan avec Anne Bourgois. L'enseigne s'est dès lors confrontée à deux solutions : chercher des investisseurs pour s'agrandir, sans certitude de succès. Ou changer de modèle. C'est le parti pris les duettistes. « Nous avons pu constater une demande de plus en plus croissante de la part des entreprises, notamment avec la charte "un immeuble, une œuvre" et la construction du Grand Paris Express, explique Jeanne Lepine. Et au cours de nos différents séjours à l'étranger, on a vu que le "conseil" était devenu extrêmement important dans les pays anglo-saxons ainsi qu'en Suisse notamment. » Aussi le duo a-t-il

CINQ ANS, C'EST
L'ÂGE DE RAISON
ET DES DÉCISIONS
POUR LES
STRUCTURES DE TAILLE
INTERMÉDIAIRE :
POUR SUIVRE,
S'ARRÊTER, MUER



Vue extérieure
de la Galerie
de Roussan avec
Jeanne Lepine et Anne
Bourgois. © Galerie
de Roussan, Paris.

JEUNES GALERIES :
UN MODÈLE
ÉCONOMIQUE
FRAGILE

SUITE DE LA PAGE 05 décidé de réduire ses charges, en supprimant l'espace et le stockage, pour créer cette plateforme de conseil.

Laurent Mueller s'était posé la question dans tous les sens : changer de programme, d'espace, de nom, aller en ligne, s'installer en périphérie. Avant de finalement jeter l'éponge. « Il y a trop d'effets de mode et trop de marketing, confie-t-il. Je ne le critique pas, c'est le commerce et la vie, mais cela ne me correspond pas, et pas non plus au projet de la galerie ». Aussi

a-t-il choisi de représenter la maison de ventes allemande Lempertz à Paris. Selon lui, même les enseignes branchées de Belleville peinent sur le long cours. « Malgré la hype, la bonne presse, les ventes aux institutions, la possibilité de grandir est faible même pour les plus sérieuses – aussi parce qu'il y en a de plus en plus », estime-t-il.

Évidemment, ces fermetures laissent un goût amer aux confrères de la même génération.

« C'est toujours désolant de voir une galerie fermer. Une galerie est une aventure humaine collective qui engage tant son fondateur que son équipe. C'est un petit monde en soi qui prend fin », regrette Vincent Sator. Pas question pour autant de baisser les armes.

« Cela fait plus de cinq ans que je travaille à peu près sept jours sur sept, alors je ne changerai pas de voie », martèle Delphine Guillaud, de la galerie Backslash. Et d'ajouter : « Le modèle de la galerie reste selon moi nécessaire. Mais nous devons nous regrouper, créer une nouvelle synergie entre galeristes ».

L'enseigne avait ainsi invité en juin et juillet 17 galeries à exposer leurs artistes.

Mais pour tenir, un contrôle strict des équilibres budgétaires s'impose. Un sou est un sou. Plus encore, il faut garder une dynamique, imaginer de nouvelles modalités, diversifier ses activités. « Les terrains d'action sont nombreux, il faut les définir et se les approprier. Internet me semble un champ encore insuffisamment développé par le marché de l'art, estime Vincent Sator. La mutualisation et la

complémentarité des moyens entre galeries sont également une piste intéressante à creuser ».

Le désir a d'ailleurs raison des cassandres. Au point qu'une toute jeune structure, Pact, a même ouvert au printemps dernier. Après avoir assuré la programmation de Sisso, Anne-Sarah Bénichou s'est installée en mars dans le Marais. « Depuis que j'ai ouvert la galerie, le mot qui est le plus revenu dans la bouche des personnes autour de moi est "courage" : "tu es très courageuse", "ouvrir une galerie aujourd'hui, quel courage !", s'étonne-t-elle. Il ne me semble pourtant pas arriver sur un marché dévasté.

Il ne me semble pas être au pied d'une montagne qu'il faudrait gravir avec courage mais au début d'une aventure pleine de promesses. Mon état d'esprit est très optimiste ! » D'autant plus que la France possède un vivier d'amateurs de type cadres supérieurs prêts à déboursier entre 1 000 et 10 000 euros pour une oeuvre, fourchette permettant aux jeunes galeries de survivre. Anne-Sarah Bénichou n'en est pas moins lucide : « Ce qui permet de tenir bon au début, c'est un cercle de fidèles qui te font confiance et qui achètent régulièrement les œuvres de tes artistes. Tant que cet équilibre économique se maintient, on continue... Il ne faut pas avoir les yeux plus gros que le ventre. C'est une économie de très longue haleine ». Aussi, dans un premier temps, elle a fait le choix d'artistes qui disposent déjà d'une renommée et d'un marché préexistant, à l'instar de Chourouk Hriech ou de Valérie Mrejen. On le devine, elle ne compte pas s'arrêter en si bon chemin. ●



Laurent Mueller dans son ancienne galerie.
Photo : D. R.

ÉVIDEMMENT,
CES FERMETURES
LAISSENT
UN GOÛT AMER
AUX CONFRÈRES
DE LA MÊME
GÉNÉRATION