

Les Echos

Les Echos, 25.11.2016

“Les galeries se mobilisent pour faire revenir les visiteurs”, Martine Robert

Les galeries se mobilisent pour faire revenir les visiteurs

MARCHÉ DE L'ART

« Un dimanche à la galerie », c'est le nom de l'événement organisé le 27 novembre.

Une centaine de galeries donnent rendez-vous aux amateurs d'œuvres d'art.

Martine Robert
@martiRD

La libéralisation du marché parisien des enchères en 2001 et l'organisation de ventes par les maisons anglo-saxonnes Christie's et Sotheby's dans la capitale n'ont pas seulement déstabilisé Drouot. Les galeries d'art aussi peinent depuis à exister, face à ces poids lourds bien rodés pour communiquer des records en série. Aussi se mobilisent-elles le 27 novembre prochain autour de l'événement « Un dimanche à la galerie ». Au menu : expositions, performances, conférences, et rencontres avec les artistes. L'an dernier, 10.000 visiteurs avaient répondu à ce rendez-vous.

L'initiative est née du Comité professionnel des galeries d'art, selon le principe que « l'union fait la force ». « Les galeries sont à la fois des établissements commerciaux et culturels. La Mairie de Paris l'a compris, qui nous inclut dans le paysage artistique de la ville et relaie l'initiative sur 350



Parmi les artistes exposés, Glen Baxter, alias Colonel Baxter, dessinateur britannique, roi de l'absurde. Galerie Isabelle Gounod

panneaux d'information », souligne Georges-Philippe Vallois, président du CPGA. L'idée est de ramener le public vers les galeries. « Il ne faut pas oublier que tout tableau

moderne ou contemporain adjudgé aux enchères a d'abord été vendu par une galerie ! Notre marque de fabrique, c'est la connaissance de ce que nous montrons, tandis qu'une mai-

son de vente accepte en dépôt ce qu'on lui propose », poursuit-il.

L'autre défi des galeries est la prolifération des foires d'art, très prisées des amateurs en raison de la diversité de l'offre proposée sur un site unique. Les galeristes se voient contraints de participer à ces salons dispendieux tout en supportant les coûts fixes de leurs locaux. Et si tenir un petit espace à Belleville peut coûter 25.000 à 50.000 euros par mois, les charges mensuelles d'une galerie haut de gamme dans le Marais ou dans le 8^e arrondissement employant des spécialistes atteignent facilement 100.000, et jusqu'à 300.000 euros pour ceux qui ont plusieurs pas-de-porte. « Nous sommes des inventeurs de goûts, ce qui nécessite de la conviction et de l'endurance. Car sur les jeunes artistes qu'il faut lancer, il est très difficile de gagner sa vie ; c'est un challenge permanent », note Georges-Philippe Vallois.

« Inventeurs de goûts »

Ces dernières années, les professionnels ont multiplié les événements pour gagner en visibilité. En 2014 a été lancée à l'initiative de la galerie Claude Papillon « Choices », un week-end plus élitiste durant lequel une trentaine de galeries invitent chacune un collectionneur international. Avec « Un dimanche à la galerie », la visée est la plus populaire avec, par exemple chez Georges-Philippe Vallois des œuvres de 900 à 5.000 euros. « Le marché de l'art est souvent médiatisé par le prisme des records en ventes publiques, mais les lots adjudgés plus de 1 million d'euros représentent moins de 2 % du total. Cela est dissuasif et véhicule une image déformée auprès du public comme des politiques », regrette le président du CPGA. L'été dernier, plusieurs jeunes galeries ont dû fermer, rappelle-t-il.

Les galeries souffrant aussi de la désaffection des touristes internationaux, c'est donc vers les potentiels collectionneurs français que se tourne le comité. Il compte aussi travailler avec l'Admical, l'association de promotion du mécénat d'entreprise, afin de mieux faire connaître aux patrons les avantages fiscaux attachés à l'achat d'œuvres d'artistes vivants quand celles-ci sont exposées au public. ■