



L'avenue Matignon séduit le monde de l'art

L'artère parisienne, percée en 1837, accueille une dizaine de galeries et de salles des ventes

Au Monopoly, l'avenue Matignon appartient au groupe rouge, moins prisé que la rue de la Paix, fief des grands joailliers, ou que l'avenue des Champs-Élysées, pôle d'attraction des touristes. Depuis deux ans pourtant, cette artère chic du « triangle d'or » dans le VIII^e arrondissement de Paris connaît un élan sans précédent. Au point de devenir pour le monde de l'art ce qu'est l'avenue Montaigne pour celui du luxe, un « hot spot » où chaque local libéré est pris d'assaut.

Après les galeries d'art moderne et contemporain Lelong, Gagosian, White Cube, Kamel Menour, le marchand de design des années 1950 Jacques Lacoste et le spécialiste de la bande dessinée Huberty et Breyne, deux nouvelles enseignes y ouvriront leurs portes en 2021. Emmanuel Perrotin, qui voilà six mois s'était déjà offert une vitrine sur l'avenue, poursuit son expansion en s'associant à Tom-David Bastok et Dylan Lessel. Le trio occupera les cinq étages d'un petit hôtel particulier du numéro 8, avec l'intention d'y développer des activités de second marché, c'est-à-dire l'achat et la revente d'œuvres d'art.

C'est dix numéros plus loin que s'arrime Almine Rech, qui représente notamment l'artiste Jeff Koons, dont les *Tulipes* controversées ont poussé à un jet de pierre, près du Petit Palais. Trop à

l'étroit dans ses anciens pénates de la rue du Faubourg-Saint-Honoré, la maison de ventes Sotheby's investira en 2023 l'espace de l'ancienne galerie Bernheim Jeune, que Patrick Drahi a racheté pour une somme estimée à 65 millions d'euros.

« Tous les atouts »

L'attrait de l'avenue Matignon ne date pas d'hier. Percée en 1837 par le marquis de Marigny, elle a accueilli en 1925 Bernheim Jeune, qui avait représenté Matisse, Seurat et Dufy, ainsi que de grands décorateurs tels que Jacques-Emile Ruhlmann ou Jean-Michel Frank. Mais à l'orée des années 2000, le quartier « était en perte de vitesse », se souvient Franck Prazan, alors directeur général de Christie's. A l'exception de la galerie Malingué, les marchands avaient perdu de leur lustre, leur clientèle avait vieilli.

Pourtant, lorsqu'il apprend fin 1999 que L'Oréal veut céder l'espace de 3500 m² qu'occupait la galerie Artcurial, Franck Prazan n'hésite pas. Au moment où le marché français s'ouvrait aux maisons de vente étrangères, Christie's se dotait ainsi d'une machine de guerre. Voilà quelques mois, l'écurie de François Pinault a même annexé l'ancien espace de la galerie Felix Vercel.

Pourquoi s'agrandir quand la pandémie semble avoir dématérialisé le marché de l'art ? « *Même*

si les ventes en ligne marchent très bien, on a besoin de montrer ce qu'on fait », indique Cécile Verdier, présidente de Christie's France. Et d'expliquer que cette nouvelle vitrine permet « de faire comprendre qu'on ne vend pas que des œuvres à des millions mais aussi à 30 000 euros ». Bref à ratisser plus large au moment où tout client, acheteur ou vendeur est bon à prendre.

Comme au Monopoly toutefois, certains segments sont plus cotés que d'autres. Ainsi du côté pair, entre l'avenue Gabriel et la rue du Faubourg-Saint-Honoré. C'est sur ce tronçon stratégique que s'était installée dès 2009 la galerie italienne Tornabuoni, qui présente des chefs-d'œuvre de Lucio Fontana ou Alberto Burri. « *L'avenue a tous les atouts possibles* », vante son fondateur, Michele Casamonti, détaillant « *la proximité du Grand Palais avec ses foires et ses*

expositions, des grands palaces, tables étoilées et banques privées ». Aussi les marchands qui possèdent déjà des espaces rive gauche et dans le Marais n'ont pas hésité à s'y dédoubler, malgré des loyers hors de prix allant de 600 à 1500 euros le mètre carré par an.

Effets d'aubaine

« *C'est un point d'entrée précieux, qui m'a permis de rencontrer tous les nouveaux clients que je me suis faits en dehors des foires* », confie Franck Prazan qui, depuis son départ de Christie's, défend l'école de Paris. Pour Almine Rech, qui n'a pas lâché son espace de la rue de Turenne, « *l'avenue Matignon est beaucoup plus pratique pour les clients qui habitent dans l'Ouest parisien, ou qui travaillent dans le VIII^e arrondissement* ».

Reste que cet étalage de puissance n'est pas sans déplaire à certaines galeries, dont un tiers accuse une chute de 70 % de leurs chiffres d'affaires. « *On ne cherche pas à fanfaronner, c'est l'opportunité qui nous a poussés à prendre un hôtel particulier* », se défend Dylan Lessel. « *On ne regarde pas les choses à six mois mais à quinze ans* », ajoute son acolyte Tom-David Bastok. Et de préciser que la crise actuelle a aussi favorisé les effets d'aubaine. Le trio Perrotin-Bastok-Lessel a ainsi pu décrocher son espace sans payer de pas-de-porte. ■

ROXANA AZIMI

« Même si les ventes en ligne marchent très bien, on a besoin de montrer ce qu'on fait »

CÉCILE VERDIER
présidente
de Christie's France