

LE MONDE DE L'ART | ENQUÊTE

Double casquette

Au printemps, Emmanuel Perrotin ouvrira un 9^e espace, au cœur du « triangle d'or » parisien, dédié à l'achat et à **la revente d'œuvres en second marché**. Une diversification de plus en plus assumée par les galeries d'art contemporain. Explications.

PAR ANNICK COLONNA-CÉSARI

Fidèle à son habitude, et malgré le contexte, il a vu les choses en grand. Sa nouvelle galerie sera installée dans un hôtel particulier situé au cœur du quartier parisien le plus chic, avenue Matignon. « Je pratiquais déjà le second marché de façon confidentielle, reconnaît-il, car les clients qui vendent ou achètent par ce biais recherchent la discrétion. Mais depuis un moment, j'avais le désir de m'engager davantage. » Lorsque cette adresse prestigieuse s'est libérée, Emmanuel Perrotin n'a donc pas hésité, s'associant pour la circonstance au marchand Tom-David Bastok et à Dylan Lessel, ancien directeur de la galerie Kamel Mennour, avec lesquels il collabore depuis plusieurs années. D'ailleurs, il n'est pas le seul dans la profession à revêtir officiellement cette double casquette. Magda Danysz, connue pour sa défense du street art, a récemment annoncé la création, au sein de sa galerie, d'un département dédié au second marché. « Il y a une vingtaine d'années, plaisante-t-elle, un grand marchand parisien m'avait prédit qu'un jour je le ferais. En pleine vogue de l'art contemporain, j'avais trouvé cette perspective incongrue ! » L'idée, pourtant, semble plus que jamais d'actualité. « Est-ce le fait d'un réel changement de pratiques ou la levée d'un tabou ? », interroge Nathalie Moureau, dans une récente étude réa-

lisée auprès des adhérents du Comité professionnel des galeries d'art (CPGA). On classe traditionnellement ce petit monde en deux catégories. Les plus nombreux, rattachés au « premier marché », sont les galeristes assurant la promotion d'artistes qu'ils ont choisi de représenter. Les autres achètent et revendent des œuvres, chacun selon leur(s) spécialité(s), ce qui les place dans le « second marché ». Tel est le cas de Benoît Sapiro, vice-président du CPGA et directeur de la galerie Le Minotaure – centrée sur l'école de Paris ainsi que sur l'avant-garde d'Europe centrale et de l'Est –, ou encore de Franck Prazan, focalisé sur les peintres de la seconde école de Paris. « Je m'approvisionne à toutes les sources, excepté celle des artistes, témoigne ce dernier, auprès des familles, des collectionneurs, des confrères ou des maisons de ventes, toujours selon le même principe : sélectionner le meilleur du meilleur ». En réalité, même si les métiers diffèrent, les frontières ne sont plus étanches. Le glissement s'est produit au cours des années 2000, aboutissant au cumul des deux activités.

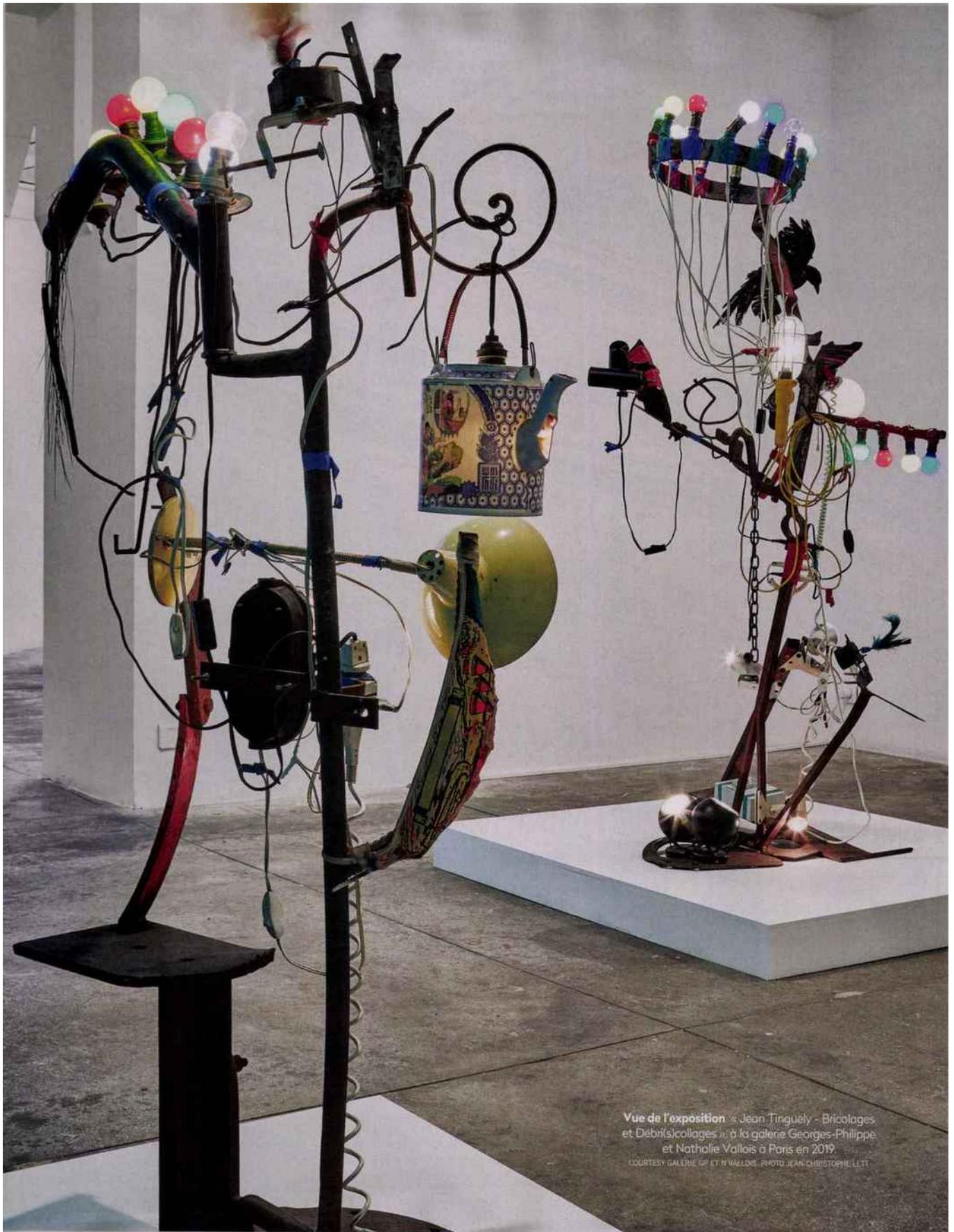
Second marché, deuxième moteur

« Suite aux crises successives, analyse Benoît Sapiro, certaines enseignes de premier marché se sont ouvertes au second, pour diversi-

fier les risques. Elles ont compris l'intérêt de disposer d'un deuxième moteur capable de les soutenir lorsque les temps sont difficiles. » Et pour cause. Les artistes portés par le second marché – souvent décédés et parfois inscrits dans l'histoire – constituent des valeurs plus stables que leurs homologues contemporains, a fortiori les stars dont les cotes sont soumises à fluctuations, particulièrement dans les périodes d'incertitude, incitant les collectionneurs à la prudence. Les chiffres confirment la tendance. En 2001, 78 % des galeristes interrogés, dans le cadre d'une enquête effectuée pour le ministère de la Culture, affirmaient ne travailler que sur le premier marché. Depuis, la situation a évolué. En effet, selon le rapport du CPGA, 32 % de ses adhérents opèrent seulement sur le premier et 7 % uniquement sur le second, alors que 61 % déclarent être actifs sur les deux, à des degrés très divers cependant, y compris les plus minimes. Le développement de la double pratique est également lié « à la prise en charge croissante d'estates », précise Nathalie Moureau, même si une partie de la gestion des successions d'artistes relève du premier marché, lorsqu'il s'agit, en accord avec les ayants droit, de promouvoir une œuvre sur la durée. Une certitude : le positionnement des galeries influence sur leurs résultats, ainsi que le montre encore le rapport. ➔



Prévisualisation de l'hôtel particulier
d'Emmanuel Perrotin au 8, avenue Matignon,
qui sera dédié au second marché.
PHOTO L'ATELIER SENZU





COURTESY APPLICAT-PRAZAN, PARIS / © ADAGP, PARIS, 2021

Un des tableaux passés par la galerie **Applicat-Prazan** : *Agrigente*, 1954, huile sur toile, 60 x 81 cm, par Nicolas de Staël (1914-1955).

➔ Près de la moitié d'entre celles qui interviennent exclusivement sur le premier marché ont un chiffre d'affaires inférieur à 500 000 euros ; inversement, celles cumulant les deux activités, dépassent, à 70 %, les 3 M€.

Estates et réseaux

Ce mélange des genres va sans doute s'amplifier, étant probablement accentué par la crise. Dans une certaine mesure, toutefois : « Pour conserver son image, tempère Benoît Sapiro, une galerie d'art contemporain doit avoir ses propres stars, et s'embarquer dans cette aventure ne s'improvise pas ». Il faut savoir dénicher les œuvres, vérifier les provenances et l'authenticité de celles qu'on vous propose, faire des estimations et avoir les bons réseaux. Ce sont en effet les enseignes les plus puissantes, telles Gagosian ou Hauser & Wirth, qui captent en priorité la clientèle susceptible d'acquérir des pièces majeures. À partir de là, chacun construit sa stratégie. Georges-Philippe Vallois, lui, s'est lancé sur le second marché par goût personnel dès ses débuts à Saint-Germain-des-Prés, il y a une trentaine d'années. Sa programmation incluait à la fois Alain Bubleux ou Gilles Barbier – jeunes talents du moment – et les nouveaux réalistes Arman et César, dont il a

largement contribué à asseoir la crédibilité. Puis il a élargi son champ d'action aux *estates* de Niki de Saint Phalle et de Jean Tinguely. Pour Almine Rech, qui possède depuis janvier une nouvelle adresse parisienne, avenue Matignon, l'engagement date du début des années 2000. « En plus des *estates* de Wesselman, Förg ou Appel, explique Martin Bremond, directeur senior, nous travaillons en second marché avec toutes les signatures de la galerie, comme Peter Saul, George Condo, Alex Israel ou Claire Tabouret, et, en fonction des opportunités, avec les œuvres d'artistes extérieurs, ce qui nous permet notamment d'organiser des *group shows* avec des pièces historiques provenant de collections privées. »

« En fait, cette activité est un prolongement logique de notre mission d'accompagnement, résume Magda Danysz. Connaissant nos domaines d'expertise, les collectionneurs s'adressent à nous naturellement. » C'est d'ailleurs ainsi que, dans son cas, le processus s'est enclenché vers 2008-2009 : « Des clients recherchaient des pièces de Shepard Fairey, et moi je savais où les trouver, puisque je les avais vendues quelques années plus tôt et que j'exposais cet artiste. Maintenant, on me sollicite également dans les secteurs de la vidéo et

de l'art chinois, mes autres domaines de compétence. Mais ces deux dernières années, les demandes, dont beaucoup émanent de nos antennes de Shanghai et de Londres, ont quadruplé. C'est la raison pour laquelle j'ai décidé de structurer la galerie ».

Les ambitions d'Emmanuel Perrotin

De tous, c'est évidemment Emmanuel Perrotin, implanté dans six pays, gérant six *estates* et une écurie de cinquante plasticiens, qui pousse le bouchon le plus loin. Les locaux de l'avenue Matignon se prêteront parfaitement à ses nouvelles ambitions. Le rez-de-chaussée, où se tiendront les expositions, sera accessible au public, contrairement aux salons feutrés des étages, réservés aux accrochages personnalisés et aux transactions privées. Les objectifs sont à la mesure du lieu : « Ouvrir le spectre à d'autres artistes que ceux représentés par la galerie, en art contemporain et moderne ». Aux habitués Murakami, Cattelan ou Othoniel s'ajoutent donc sans doute Calder, Jasper Johns, Fontana, Basquiat et, pourquoi pas, Picasso ou Giacometti. Un challenge, surtout par les temps qui courent. Mais Emmanuel Perrotin n'a jamais peur de rien. ■