

Le Monde

LE MONDE ECONOMIE | 26.05.2018 à 12h17 |
Par Roxana Azimi

En province, les marchands d'art tentent de résister.

Une poignée de commissaires-priseurs et de galeristes s'efforcent de créer une émulation hors de Paris. Leur stratégie : tisser une relation de proximité sur les territoires.

LE MONDE ECONOMIE | 26.05.2018 à 12h17 | Par Roxana Azimi



Sorti de Paris, point de salut pour le marché de l'art ? Le produit des ventes publiques a chuté de 18 % dans les Pays de la Loire et de 25 % en Auvergne-Rhône-Alpes, quand il a augmenté de 9 % en Ile-de-France en 2017, selon le dernier [rapport publié par le Conseil des ventes volontaires](#).

Une poignée de commissaires-priseurs, de galeries et de foires tentent toutefois d'inverser la tendance. Samedi 26 mai, la maison de vente Leclere proposait, à Marseille, sa vente rituelle autour des peintres du Midi. Le même jour, à Troyes (Aube), une vacation de poupées et jouets anciens était organisée, tandis que, dimanche, la Galerie de Chartres devait [dispenser](#) bijoux et objets de vitrine.

Le commissaire-priseur Damien Leclere, qui exerce dans la cité phocéenne depuis onze ans, a choisi de [développer](#) depuis 2015 une activité chez Drouot, à Paris, où il réalise désormais 80 % de son chiffre d'affaires. « Il est difficile de [créer](#) une émulation en province.

On se retrouve devant des salles vides. A Drouot, vous avez 5 000 visiteurs par jour ; à Marseille, c'est peut-être 5 000 sur un an », admet-il, avant d'ajouter : « Si 10 % seulement de mes acheteurs sont en Provence, 50 % des objets viennent de cette région. »

La province, en effet, demeure riche d'objets inestimables. En septembre 2017, la maison de vente Ivoire Toulouse a ainsi cédé pour 1,2 million d'euros un sceau de l'empereur chinois Qianlong (1711-1799).

« On ne peut pas [faire](#) la caravane du cirque Gruss ».

Les opérateurs français multiplient les journées d'expertise en région. Certains y ouvrent même des maisons de vente. Damien Leclere n'exclut pas de s'implanter dans une autre métropole française, à Lyon, Bordeaux ou Lille. « *L'idée est de [creuser](#) une stratégie de proximité sur les territoires* », explique-t-il.

Alexandre Millon a franchi le pas l'an dernier en fondant Millon Riviera, à Nice, en association avec Olivier Leydet, un huissier de justice local. « *20 % à 25 % de nos lots viennent de province, observe-t-il. On ne peut pas faire la caravane du cirque Gruss : [aller voir](#) les gens un jour et [repartir](#). Il faut une adresse permanente, que ce soit un bureau ou une maison de vente.* »

En matière d'art contemporain, les foires prospèrent en région : Art Up ! à Lille, ST-ART à Strasbourg, Docks Art Fair à Lyon et, la plus qualitative de toutes, Art-O-Rama à Marseille. Toutes ont une vertu pédagogique, formant un public qui, d'ordinaire, ne franchit pas la porte des galeries. « *De nombreux collectionneurs ne visitent pas les grandes foires par manque de temps, constate Patricia Houg, directrice de ST-ART. Ils ont d'autres moyens d'acquisitions qui ne passent pas obligatoirement par la visite d'une foire nationale.* »

Bien que plusieurs galeristes aient baissé le rideau au fil des ans, à l'image de Thomas Bernard, qui a fermé en 2015 son site bordelais pour se [concentrer](#) sur Paris, ou de Gourvenec Ogor à Marseille, un petit nombre d'enseignes s'efforce de [garder](#) la flamme intacte en région.

Initiatives porteuses.

Lorsqu'Yvonne Paumelle crée, en 1986, la galerie Oniris, à Rennes, son ambition est de s'inscrire dans la ville avec des artistes pointus comme François Morellet ou Vera Molnar. « *Si je veux [exister](#) à Rennes, il est indispensable d'être visible au niveau national voire européen, confie son fils, Florent Paumelle, qui a repris le flambeau. Notre clientèle est très peu locale. Nous avons assez peu de collectionneurs à moins de deux heures de Rennes.* » Aussi la galerie doit-elle [multiplier](#) sa participation aux foires en France et à l'étranger, et développer les ventes en ligne.

« Depuis plusieurs années, nous réalisons régulièrement des ventes à distance. Et depuis un an Rennes est à 1h25 de Paris en TGV. Les collectionneurs se projettent plus facilement

sur un déplacement à la galerie », poursuit M. Paumelle. Celui-ci a choisi de ne pas [participer](#) aux foires régionales, qu'il juge trop inégales.

Cependant, il privilégie d'autres initiatives plus porteuses en région, à l'instar de [l'opération « Une partie de campagne »](#), organisée par le galeriste parisien Bernard Utudjian, du 25 au 27 mai, à Chassagne-Montrachet (Côte-d'Or).

Les collectionneurs parisiens, blasés des grands raouts, ne cherchent pas forcément le dépaysement à New York ou Berlin, mais dans la campagne française. Les marchands d'arts primitifs l'ont bien compris. C'est pourquoi ils ont lancé, en 2016, le [Bourgogne Tribal Show](#), dont la troisième édition se tenait du 26 au 29 mai à Besanceuil, près de Cluny. Une manière de [retrouver](#), loin de Paris, le goût de l'art et de la convivialité.

Lire aussi : [Arts : le lucratif business des galeries marginales](#)