



ETIENNE DUMONT

GALERIE/De Genève à Luxembourg, avec les Ceysson

Publié le 23 Février 2015

Il ne suffit pas d'être à cheval sur plusieurs pays pour former une multinationale. Surtout en matière d'art. Tenez! Prenez les Ceysson, qui ont pignon sur rue à Genève comme à Paris ou au Luxembourg. Difficile de leur trouver des points commun avec les points de vente de Larry Gagosian. Nous restons avec eux dans l'artisanal, où un tableau constitue encore une œuvre et non pas simplement un produit. De luxe certes. Mais un produit tout de même.



La galerie Bernard Ceysson était fin janvier à «artgenève». Le trio qui l'anime ouvre prochainement un énorme lieu à Luxembourg: Wandhaff. Deux raisons de parler de cette entreprise pas comme les autres, qui s'accompagne d'un vrai travail d'éditeur sur ses artistes. Mon interlocuteur est François, le fils de Bernard Ceysson. J'en profite pour dire que le troisième membre de l'équipe se nomme Loïc Bénétière.

Vous êtes aujourd'hui à Saint-Etienne, à Genève, à Paris et à Luxembourg. Pourquoi ce désir d'expansion?

Je parlerais plutôt d'un besoin. Nous vendons de la peinture bon marché par rapport à ce proposent certains confrères. Nous sommes axés sur les artistes français, qui peignent à acquérir une dimension internationale. Il nous faut par conséquent réaliser beaucoup de ventes en nous multipliant, ne serait-ce que parce que nous faisons presque tout nous-mêmes. Je dirais du coup que nous assurons des présences locales et non pas des implantations internationales.

A quand remonte votre première galerie?

Tout a commencé en 2004. A l'époque, je vendais des skateboards. Mon père sortait d'une aventure dans l'édition. Loïc terminait son Institut d'études politiques à Grenoble. Nous avions du temps libre. Nous avons pensé à faire quelque chose avec les copains de mon père, qui n'avaient pas d'agent. Il y avait là les membres du mouvement Support/Surface, comme Claude

Viallat, Patrick Saytour ou Daniel Dezeuze. On les a représentés, avec succès, en montant des expositions et en les proposant clés en mains aux petits musées dépourvus de staff permanent.

Peut-être faudrait-il maintenant parler de Bernard Ceysson...

Mon père a commencé par diriger, à Saint-Etienne, le Musée d'art et d'industrie, aux collections hybrides. Il s'est investi dans l'art contemporain à un moment où l'on n'en parlait guère. Cela lui a permis d'acheter en précurseur du Gerhard Richter ou du Frank Stella. La Ville s'est alors laissée convaincre de bâtir un nouveau lieu dédié à la création moderne. Pas un geste architectural. Quelque chose de simple, laissant la priorité aux œuvres. Le bâtiment a été édifié en 1987 pour l'équivalent de quinze millions d'euros par Didier Guichard, qui construisait les supermarchés de la chaîne Casino.

Et ensuite...

Mon père a été nommé à la tête du musée au Centre Pompidou. Il n'a pas aimé. Il a démissionné pour retourner à Saint-Etienne. C'est donc là que nous avons ouvert notre première galerie fixe en 2006. Toujours pour représenter les mêmes artistes.

Comment êtes-vous arrivé au Luxembourg?

Mon père avait été conseiller pour le Musée du Grand-duc Jean. Il en avait profité pour nouer des contacts avec les collectionneurs locaux. Des gens très sérieux. Pointus. On leur amenait des tableaux en voiture. C'était compliqué. Quand nous avons vu, en 2008, un bâtiment rénové dont les loyers nous semblaient supportables, nous n'avons pas hésité. On a pris trois cents mètres carrés et on a inauguré l'espace avec Claude Viallat. L'exposition a bien marché. Nous avons trouvé un public ouvert. Francophile. C'était essentiel pour nous. Jusqu'à notre récente aventure new-yorkaise, nous avions tendance à nous déployer en terrain francophone.

Genève, maintenant.

Il y a eu Paris avant. A nouveau une opportunité. Nous ne développons pas de plan d'avenir. Quelque chose s'est trouvé rue du Renard, à quelques mètres du Centre Pompidou. Genève, nous y sommes venus pour des raisons qui me sont personnelles. Ma femme y travaillait. Je l'ai rejointe. Mes associés ont accepté l'idée d'une implantation. Leur première visite leur donnait une idée de dynamisme, avec un quartier de galeries. Restait à en trouver une. Nouvelle opportunité. Evergreen quittait les Bains. Pas de pas de porte. Nous avons à la fois repris le lieu et un de leurs artistes, Christian Robert-Tissot. Puis nous avons prospecté. Christian Floquet, né à Genève, n'y avait pas de marchand. C'est exactement le genre d'hommes qui nous intéresse. Tout demeure à faire. Il a encore le meilleur de sa production dans son atelier. A nous de lui trouver des amateurs et des points de chute.

Retour au Luxembourg.

Nous y avons tenu un temps une seconde galerie, plus petite que la première. Elle était vouée aux modernes ayant produit entre les années 30 et le milieu des années 60. Des gens comme Estève, Bissière, Debré, Veira da Silva. On a vendu leurs créations, parfois cher. Vendre un tableau à 300.000 euros, cela aide puissamment à encourager des artistes émergents. Mais ce n'était pas notre truc. Cela s'apparentait à du courtage. On a donc arrêté, tout en continuant hors galerie ce genre de transactions. Il faut dire que nous avons trouvé, un peu hors du centre

de la ville un endroit fabuleux. Mille quatre cents mètres carrés. A rénover, sans faire de folies. C'était un ancien magasin de sport, appartenant à des collectionneurs. Le hasard, à nouveau. Les travaux ont débuté en décembre 2014 après un premier accrochage dans le local brut. Claude Viallat, bien entendu!

Et pour l'ouverture, le 21 mars, jour du printemps?

Bernar Venet. Le local étant immense, autant en profiter pour y installer le sculpteur français le plus surdimensionné. Il y aura une quinzaine de pièces mesurant parfois quatre mètres de haut. Notre galerie en ville proposera au même moment la peinture, moins connue, de Venet.

Ce sera donc la cinquième ou sixième Galerie Bernard Ceysson.

Oui. Je me place sous son nom, comme Loïc Bénétière. Au départ, soit dit en passant, mon père ne voulait pas baptiser l'entreprise. Cela le gênait. Notre capital, comme nous n'avions pas d'argent et que nous n'en avons du reste toujours pas, c'était pourtant sa réputation. Une renommée faite de sagacité et d'intégrité. Comme je vous l'ai dit, nous proposons des œuvres accessibles à un plus large public que les grandes maisons internationales. Il nous faut convaincre beaucoup d'amateurs sur un large terrain pour arriver à un seuil de rentabilité. Il nous faut donc calculer au plus juste. Depuis 2010, on a bien des vues sur New York où la peinture française contemporaine n'intéresse encore personne. Mais les loyers... Mais les fluctuations du dollar...

Vous avez pourtant évoqué, François Ceysson, une récente aventure américaine.

Encore un coup de chance! Nous représentons en France Wallace Whitney. Il avait créé dans le Lower East Side la galerie Canada, avec d'autres artistes. Ils se sont intéressés au courant Support/Surface, qui représente selon nous l'une des plus importantes aventures françaises de l'après-guerre. Ils ont organisé une exposition en 2014. Elle a reçu une presse hallucinante. Soixante-dix articles, 50 blogs. Là dedans, les dix médias les plus importants. Il y a du coup eu des retombées en termes d'expositions à Los Angeles ou à Portland. On a forcé le verrou des collections américaines. Nous avons fait davantage pour l'art français que les musées de l'Hexagone en dix ans!

Parlons maintenant de votre clientèle genevoise.

Je parlerais plutôt de clientèle régionale, avec les zones frontalières. Nous rencontrons aussi des internationaux. Ils passent par Genève, quelque part entre New York et Singapour. Pendant les vacances d'hiver, nous voyons également des skieurs. Nous avons livré à Mégève.

Que prévoyez-vous au Wandhaff de Luxembourg après Venet?

Raymond Hains. Puis François Morellet pour ses 90 ans. Ensuite la jeune scène américaine. Pour équilibrer, il y aura enfin les années 1950 en France. Jusqu'ici, nous avons beaucoup défendu les Français, d'où notre aspect national. Maintenant, nous allons situer les mêmes Français dans une perspective internationale.