

CEYSSON & BÉNÉTIÈRE, DE SAINT-ÉTIENNE À NEW YORK

LA GALERIE CEYSSON & BÉNÉTIÈRE, À SAINT-ÉTIENNE,
A CONNU UN DÉVELOPPEMENT FULGURANT EN UNE DOUZAIN D'ANNÉES.
BILAN ET PERSPECTIVES POUR LES DEUX ENTREPRENANTS TRENTENAIRES.

PAR ALAIN QUEMIN

Créée en 2006 par trois associés – l'ancien conservateur de musée Bernard Ceysson, son fils François, ainsi que Loïc Bénétière –, la galerie s'est internationalisée dès 2008, ouvrant des antennes au Luxembourg et à New York (sur Madison Avenue) sans oublier Paris et une éphémère expérience genevoise.

Alors que la galerie s'était fait connaître sous l'appellation «Bernard Ceysson», elle se nomme désormais Ceysson & Bénétière...

Loïc Bénétière : En fait, nous avons tout d'abord un premier nom un peu compliqué, «IAC - Ceysson/Bénétière», mais, dès les premières expositions et foires, tout le monde nous demandait notre lien avec Bernard Ceysson, figure incontournable de la scène de l'art contemporain. Nous avons donc rapidement renommé la galerie plus simplement : «Bernard Ceysson», d'autant plus que la plupart des artistes qui nous ont rejoints avaient déjà collaboré avec lui quand il était directeur de musée. Notre implantation au Luxembourg a été également très liée à l'action de Bernard dans ce pays. L'an dernier, il a quitté l'actionnariat de la galerie, mais il reste très

actif en tant que directeur artistique et commissaire de la plupart de nos grandes expositions. Simultanément, lorsque nous avons ouvert à New York, nos collectionneurs nous demandaient souvent qui étaient les associés. Dans ce nouveau contexte, il nous a paru plus logique de revenir à «Ceysson & Bénétière».

En douze ans, le monde des galeries et celui de l'art contemporain ont connu des changements importants. Lesquels vous semblent les plus significatifs ?

François Ceysson : Je pense à trois évolutions majeures : la multiplication et l'importance croissante des foires et, en conséquence, l'internationalisation du marché ; l'omniprésence des salles de ventes et l'accès aux résultats des enchères en ligne ; la multiplication des collectionneurs et acteurs internationaux.

La réussite de votre galerie est très atypique pour une enseigne aussi jeune, a fortiori pour une structure créée en province. Quels éléments ont, selon vous, permis pareil succès ?

L. B. : Comme nous avons toujours plaisir à le rappeler, nous venons de Saint-Étienne,

à l'instar du groupe Casino, qui a conquis la France avec ses supérettes ! Plus sérieusement, notre rapide présence à l'international, notamment au Luxembourg dès 2008, nous a permis de travailler sur plusieurs marchés en simultané et de fidéliser de très bons collectionneurs. Depuis 2010, nous développons aussi une activité aux États-Unis, et avons la chance de pouvoir accompagner une nouvelle génération d'artistes américains : Sadie Laska, Chris Hood, Spencer Sweeney, Trudy Benson, Jessy Willenbring ou Lauren Luloff. Nous avons également été présents sur les foires dès la création de la galerie.

F. C. : Notre développement a aussi été porté par la défense des artistes de supports-surfaces, leur soutien constant en salle des ventes, des publications nombreuses *via* notre maison d'édition, et une politique de diffusion à l'international.

Certains confrères vous reprochent une politique commerciale assez agressive, avec des remises importantes à certains clients. Que répondez-vous ?

L. B. : Je dirais plutôt que nous avons une politique de prix soutenus ! Les prix des artistes, français notamment, sont souvent bas par rap-





Erik Dietman à la galerie du Luxembourg en 2017.

© RÉMY VILLAGI/COURTESY C&B

CEYSSON & BÉNÉTIÈRE

EN 4 DATES

2006

Création de la galerie à Saint-Étienne

2008

Ouverture d'une antenne au Luxembourg

2009

Installation à Paris, dans le quartier du Marais

2017

Inauguration de la succursale new-yorkaise

► port au marché international, et nous œuvrons à inverser cette tendance. Une pièce historique de Noël Dolla, par exemple, devrait aujourd'hui être vendue aussi chère qu'une œuvre de Sol Lewitt de la même époque ! Mais il est évident que certains de nos collectionneurs fidèles, qui ont accompagné dès 2006 notre petite enseigne stéphanoise, ont parfois bénéficié de bonnes conditions pour acquérir des œuvres majeures pour leur collection... Je qualifierais cela plus de politique commerciale humaine qu'agressive.

Vous faites partie des rares galeristes qui communiquent facilement sur l'aspect financier. Comment se répartit aujourd'hui le chiffre d'affaires entre vos différents espaces ?

F. C. : La galerie réalise entre 8 et 10 M€ de CA moyen, la moitié *via* les espaces français de Saint-Étienne et Paris, l'autre au Luxembourg et à New York.

En France, depuis trois ou quatre ans, nous vendons de mieux en mieux en province, notamment grâce à une politique d'accompagnement « sur le terrain » de collectionneurs en région. Au Luxembourg, nous avons toujours bien travaillé. Quant à la galerie new-yorkaise, elle est encore jeune, mais nous vendons bien les artistes français, principalement ceux du groupe supports/surfaces, à des collections privées et publiques américaines.

Quelle est la place des foires dans votre business model ? Vos implantations multiples vous rendent-elles moins dépendants de celles-ci ?

L. B. : En 2018, nous avons participé à quinze foires, dont Art Brussels, Frieze New York, Seattle Art Fair, Expo Chicago, la FIAC, Artissima, Luxembourg Art Week, Art 21 Shanghai, Abu Dhabi Art... En 2016 et 2017, nous avons également participé aux foires de Cologne, Dallas ou Rio. En 2019, nous serons de nouveau à l'Armory Show, avec un grand stand consacré à Claude Viallat.

F. C. : Ce sont aujourd'hui des événements incontournables, mais ne surévaluons pas leur rôle. Car si des collectionneurs ne fréquentent plus les galeries, d'autres, en revanche, ne mettent jamais les pieds dans les foires. Il faut donc être présent partout !

Vous vous êtes fait connaître en défendant principalement les artistes de supports-surfaces. Depuis un an, la ligne de votre galerie s'est nettement ouverte. N'est-il pas temps de reconsidérer la liste de vos artistes pour davantage de lisibilité ?

L. B. : Dès le début, nous avons voulu faire preuve d'ouverture d'esprit. Si nous restons très fidèles aux artistes proches du groupe supports-surfaces, tels que Bernard Pagès, Noël Dolla, Louis Cane, Patrick Saytour,

Pierre Buraglio, et Claude Viallat, aujourd'hui, nous accueillons également d'autres peintures comme Bernar Venet, ORLAN, Mounir Fatmi ou Daniel Firman. Mais la jeune scène française est aussi importante pour nous : Aurélie Pétreil, Pugnaire & Raffini, Lionel Sabatté, Nicolas Momein, Adrien Vescovi, etc. Cette diversité n'a rien d'inédit pour les galeries internationales de renom.

Comment envisagez-vous l'expansion internationale de la galerie ?

L. B. : Plusieurs projets sont en réflexion, notamment en Asie. François aura du mal à ne pas ouvrir un nouveau lieu dans les cinq ans qui viennent !

Avez-vous d'autres projets de développement ?

F. C. : Nous travaillons à l'ouverture d'un très grand espace de 1 500 mètres carrés à Saint-Étienne, sur le modèle de notre galerie luxembourgeoise, fin 2019. Nous croyons beaucoup au développement de projets ambitieux en province. Et puis, ce serait dommage d'oublier que nous sommes stéphanois... ■



Exposition **Claude Viallat**
à la galerie de Paris en 2018.

©AURELIEN MOLE / COURTESY C&B



Exposition **Bernar Venet**
à la galerie du Luxembourg en 2015.

©ARMAND QUETSCH / COURTESY-C&B

LA GAZETTE DROUOT

INTERNATIONAL

ÉDITION NUMÉRIQUE
EN ANGLAIS

NOVEMBRE



www.gazette-international.com

dior.com - 01 40 73 73 73 - Photographie retouchée



DIOR

JOAILLERIE

COLLECTIONS *ROSE DES VENTS*
ET *ROSE CÉLESTE*

Or jaune, or rose, diamants, nacre, onyx et opale rose.

LA GAZETTE DROUOT

Copyright © 2018

Le groupe Auctionspress, éditeur de La Gazette Drouot, confère à l'utilisateur un droit d'usage privé sur les contenus de La Gazette^{Adobe PDF}

Toute mise en réseau ou reproduction, sous quelque forme que ce soit, partielle ou totale, des informations, publicités ou commentaires contenus sur La Gazette^{Adobe PDF} sont interdites sans l'accord préalable du groupe Auctionspress.

Tous droits réservés.

La violation de ces dispositions soumet le contrevenant aux peines pénales et civiles prévues par la loi.

Copyright © 2018

Auctionspress group, Gazette Drouot's publisher, gives to the user a private an exclusive right on the Gazette's contents.

Any publication and copy of those informations or advertisements, on line or off line, is strictly forbidden without Auctionspress's agreement.

All rights reserved.

Any breach of these terms and conditions shall render the defaulting party liable to both criminal and civil penalties defined by the law.

La Gazette Drouot
est une publication du groupe

AUCTIONSPRESS

18, boulevard Montmartre - 75009 Paris - France
Tél. 00 33 (1) 47 70 93 00 - Fax 00 33 (1) 47 70 93 94
Email : gazettedrouot@drouot.com