

Ces professionnels qui ont réussi à l'étranger

Bruxelles, Londres, New York, Hong Kong, sont leurs terrains de jeu privilégiés pour rencontrer leurs clients internationaux.

En mars, le galeriste **Bernard** Ceysson ouvrira un nouvel espace au Luxembourg, où il détenait déjà 200 mètres carrés. Celui qui dirigea les musées de Saint-Etienne de 1967 à 1998 a déjà pignon sur rue à Paris, Genève et dans la métropole stéphanoise. Mais, pour lui, à l'heure où les galeries sont dans une surenchère pour monter des événements, organiser des expositions collectives, disposer de belles surfaces de stockage, réaliser des économies d'échelle, c'était indispensable.

Il n'est pas le seul marchand d'art contemporain à avoir ouvert des antennes à l'étranger avec succès. A Bruxelles, la galerie française Almine Rech a ouvert le bal en 2006, suivie par Nathalie Obadia en 2008 et Daniel Templon en 2013. La galerie Kreo, de Didier et Clémence Krzentowski – experts en design et luminaires des années 1950 à

aujourd'hui – a complété l'an dernier ses espaces parisiens par une antenne à Londres, tout en montant aussi des partenariats avec Delphine Pastor à Monaco. Objectif : se rapprocher de ses clients et designers internationaux. Le spécialiste du design contemporain Carpenters, qui vient d'ouvrir 8.000 mètres carrés consacrés à la production et au développement artistique près de Roissy, est présent, lui, à Paris et à Londres.

New York pour cible

Et l'Europe n'est pas le seul terrain de jeu des professionnels de l'Hexagone. Aux Etats-Unis, la galerie Zürcher, créée en 1992 à Paris, s'est offert en février 2008 une seconde enseigne à New York. Bernard Zürcher a estimé cet investissement indispensable pour assurer aux artistes français qu'il défend une carrière internationale, après que des géants multinationaux comme Gagosian lui eurent soufflé quelques talents telle Elisa Sighicelli. Il a fait le pari de ne pas choisir Chelsea ou Meatpacking, où il aurait été noyé parmi de

plus grosses galeries, mais un modeste local sur Bleeker Street, proche du New Museum. Il assure y avoir rencontré de vrais collectionneurs. Le préféré des people, Emmanuel Perrotin, conjugue pour sa part Paris, New York et Hong Kong. Celui qui a su repérer des artistes devenus stars du marché international (Damien Hirst, Takashi Murakami et Maurizio Cattelan), ne fait pas les choses à moitié. A Hong Kong, il loue l'un des plus beaux emplacements et, à New York, il a pris ses quartiers sur Madison Avenue, près du Whitney Museum, de Gagosian, de Sotheby's et de Friedman & Vallois.

Les décorateurs et collectionneurs américains restent incontournables.

Les Etats-Unis ne sont pas l'apanage des pros de l'art contemporain. Les experts mondiaux de l'Art déco Bob et Cheska Vallois se sont associés dès 1999 avec l'Américain Barry

Friedman à New York. Pour ces anti-quaires-défricheurs qui ont redécouvert, dans les années 1970, les meubles et objets Art déco alors complètement négligés (Ruhlmann, Eileen Gray, Rateau...) il s'est agi, là encore, de renforcer les liens avec les décorateurs et collectionneurs américains.

Bien leur en a pris : si le chiffre d'affaires de leurs galeries de Paris et de New York s'élève à plus d'une vingtaine de millions d'euros, 89 % sont réalisés avec une dizaine de clients internationaux, essentiellement américains. A l'heure où la marchandise de qualité (pièces de 200.000 à 1 million d'euros) se raréfie, l'ancienneté et le rayonnement de leur galerie, la richesse de leurs archives, assurent à Bob et Cheska Vallois une position incontournable. « *Nous savons où sont tous les collectionneurs importants, ce qu'ils ont acheté. Nous avons la mémoire de toutes les pièces vendues dans le monde. Nous pouvons ainsi racheter parfois auprès d'anciens clients des meubles que nous leur avions cédés il y a quarante ans.* » — **M. R.**