

ENQUÊTE

QUAND L'ART SE RÉINVENTE POUR MIEUX INVESTIR NOS INTÉRIEURS

De la mise en situation au sein d'espaces pensés comme des appartements aux services de location-vente d'œuvres, qui facilitent l'acquisition par les particuliers, pleins feux sur ces entreprises qui bousculent les codes pour proposer une nouvelle expérience de l'art.

PAR MARIE-CAROLINE SELMER



Ces dernières années, en parallèle de l'offre traditionnelle et encore majoritaire des galeries d'art, plusieurs start-up ont entrepris de démocratiser l'art contemporain en repensant intégralement le parcours client. C'est le cas de l'ancienne banquière d'affaires, Amélie du Chalard, qui a eu l'idée de mettre en scène l'art dans des volumes chaleureux, imaginés comme des lieux de vie. « Dans mon environnement de travail, j'étais en contact avec des personnes qui étaient intéressées par le sous-jacent artistique, mais qui, soit n'osaient pas franchir le pas des galeries, soit ne trouvaient pas ce qu'elles y recherchaient », explique la fondatrice d'Amélie, Maison d'art. Ayant grandi dans un environnement familial de passionnés d'art, elle teste en premier lieu



son projet auprès de son réseau, mettant à profit l'éducation qu'elle a reçue pour les guider dans leurs acquisitions. Et cela fonctionne. En quelques mois, l'entreprise valide son concept et les transactions se multiplient. « L'œil est comme un muscle, il faut l'éduquer à voir des centaines d'œuvres pour comprendre sa sensibilité artistique, ce que l'on aime et avec quelle typologie d'œuvres on a envie de vivre. » Une barrière à l'entrée que permet de contourner aisément le digital. Grâce à ce canal, les internautes peuvent avoir accès, à tout moment, à un catalogue d'œuvres exhaustif pour chaque artiste et obtenir les informations relatives à son univers et à ses prix. De nombreux atouts qui font la différence avec les acteurs traditionnels qui, souvent contraints dans leurs affichages par



AMELIE, MAISON D'ART EN CHIFFRES

2000
transactions effectuées
par an

50 %
de commission

Entre 3 et 5
millions d'euros de CA



la superficie des lieux, ne peuvent présenter toute l'étendue du travail d'un artiste.

En associant le digital à un lieu physique, Amélie du Chalard a repensé le parcours client dans son intégralité. Le digital permet aux clients de faire une première sélection, qu'ils viennent ensuite découvrir sur rendez-vous dans un espace où l'accrochage des œuvres aura été réalisé spécialement pour eux. Ces deux maisons d'art, la première nichée dans le 9^e arrondissement, la seconde située dans le quartier de Saint-Germain, mettent en scène le travail des 130 artistes représentés par l'entreprise, des jeunes diplômés des Beaux-Arts ou de Penninghen au talent prometteur, sans oublier une sélection d'artistes établis. Peintures, sculptures, œuvres

sur papier, dessins ou encore mobiles animent l'espace aménagé dans l'esprit d'un appartement parisien de très haut standing. Ces œuvres ont en commun d'être abstraites, un parti pris personnel et esthétique dont Amélie du Chalard a choisi de faire la signature des lieux. *« Ces rendez-vous sont un moment privilégié où le client découvre sa sélection mise en scène, tout en ayant la possibilité de poser toutes les questions qu'il souhaite sur l'artiste. Ces temps de rencontre durent en moyenne entre 1 heure et demie et deux heures, lorsqu'une visite de galerie se réalise en 10, voire 15 minutes. »* En complément, la Maison d'art propose aux clients d'autres options, comme celle de réaliser une simulation 3D de l'œuvre dans leur intérieur, l'encadrement ou encore l'accrochage de la pièce.

Amélie du Chalard, fondatrice d'Amélie, Maison d'art et des maisons de collectionneurs Ambroise



L'ŒIL EST COMME UN MUSCLE, IL FAUT L'ÉDUCUER À VOIR DES CENTAINES D'ŒUVRES POUR COMPRENDRE SA SENSIBILITÉ ARTISTIQUE, CE QUE L'ON AIME ET AVEC QUELLE TYPOLOGIE D'ŒUVRES ON A ENVIE DE VIVRE.

Une sélection des toiles de Virginie Hucher, exposées à la galerie Séguier (Paris 6°)



Un service haut de gamme qui a permis de fidéliser une large clientèle, « *du jeune actif qui souhaite s'offrir sa première œuvre au collectionneur averti* ». Côté prix, si l'offre démarre avec des toiles de petit format à 400 €, la fourchette se situe entre 2 000 et 20 000 €, avec une moyenne autour de 10 000 €.

Être client d'Amélie, Maison d'art, c'est rejoindre une communauté de passionnés que la fondatrice a à cœur de faire vivre, organisant plusieurs fois par an des rencontres d'artistes, des visites de musées ou des conférences avec des critiques d'art autour d'une thématique. « *C'est une communauté qu'on accompagne de la façon la plus riche et la plus pertinente possible, à travers l'acquisition d'œuvres mais, plus largement, en les accompagnant dans le développement de leur sensibilité artistique.* » À ceux qui justement la sollicitaient pour prolonger l'expérience en louant un de ses espaces, Amélie du Chalard vient de lancer Ambroise, un réseau d'appartements pensés comme des maisons de collectionneurs. Nommés ainsi en clin d'œil à Ambroise Vollard, marchand d'art réputé du XX^e siècle, ces deux adresses, l'une située dans le 7^e arrondissement, l'autre dans le Marais, sont le fruit d'un travail commun entre des artistes et des artisans, qui y ont développé spécifiquement des œuvres in situ, des fresques ou encore une ligne de mobilier sur mesure. « *Ces maisons de collectionneurs peuvent se louer le temps d'un dîner, d'un week-end ou à la semaine, selon l'envie de nos clients. Et bien sûr, toutes les œuvres peuvent être acquises.* » Une expérience inédite durant laquelle l'art a carte blanche pour séduire les hôtes.

Avec Wilo & Grove, Fanny Saulay et Olivia de Fayet ont, elles aussi, entrepris de désacraliser l'univers élitiste des galeries, qui conduisent trop souvent les jeunes générations à se tourner vers les enseignes grand public pour personnaliser leur intérieur, faisant l'amalgame entre l'art et la décoration. À l'appui d'un catalogue digitalisé d'œuvres et objets d'art uniques ou édités en série limitée, Wilo & Grove séduit les néo-collectionneurs avec des pièces accessibles, dont les prix varient de 50 € à 5 000 €. Leur showroom sous verrière situé dans le 9^e arrondissement de Paris abrite les créations de la cinquantaine d'artistes que le duo représente et à qui elles demandent de présenter un minimum de trois formats afin de convenir à tous les budgets. Dans ce lieu atypique, le client vient découvrir les œuvres sur rendez-vous comme il peut organiser un apéritif entre amis pour choisir le cadeau d'une vie, celui d'un mariage à venir ou d'un anniversaire à célébrer. Fanny et Olivia mixent les courants artistiques, dont l'impressionnisme, leur madeleine de Proust, dans ce loft où l'art s'épanouit à l'infini. Grâce à son offre phytitale au parti pris décomplexé, la start-up a contribué à faire émerger de jeunes artistes aux univers singuliers. Parmi eux, citons la designer et plasticienne Vanessa Bouziges et ses *loops*, des tapisseries contemporaines mêlant bois de laurier et laine filée à la main de façon



#

WILO & GROVE EN CHIFFRES

+ 65 %

de CA entre 2019
et 2020

1100

œuvres vendues
en 2020

traditionnelle, ou encore l'artiste Jean-Charles Yaïch et ses œuvres en *kirigami* (nom japonais de l'art du papier découpé) qu'il utilise pour sublimer le corps féminin.

À ces néo-collectionneurs que l'art attire, mais qui hésitent à franchir le cap de l'achat ou qui tout simplement n'ont pas les fonds suffisants pour payer en une seule fois leur coup de cœur, l'entreprise Bail Art propose un système de financement en location longue durée (de 13 mois à 5 ans) avec option d'achat. En se plaçant comme un intermédiaire entre le particulier et le galeriste, l'entreprise fondée en 2010 par Édouard Challemel du Rozier a fait de ce financement un outil de soutien du marché de l'art, qu'il dynamise en ouvrant ce modèle aux particuliers, comme aux professions libérales et aux entreprises. C'est d'ailleurs lui qui a obtenu de l'administration fiscale un rescrit permettant de déduire les loyers des impôts. Un atout non négligeable qui permet à chacun d'y trouver son intérêt, vendeur comme acheteur, et de se concentrer sur l'essentiel : vivre entouré d'art. ●