

# LA FIAC S'EXPOSE ET OSE

## Créateurs cherchent collectionneurs

Les artistes graphistes numériques ou vidéastes peinent à imposer leurs œuvres sur le marché.

**L**a Fiac promène cette année ses VIP (conservateurs de musées new-yorkais ou londoniens, collectionneurs et mécènes) à Beaubourg, au Palais de Tokyo ou chez des collectionneurs privés. Jean-Daniel Compain, le directeur général de la foire, insiste sur ces «parcours privés», ces liens tissés hors de la Fiac avec la scène artistique parisienne. Car une foire d'art contemporain est d'abord un marché, mais aussi un baromètre. Magda Danysz, galeriste parisienne qui a préféré exposer à la Frieze Art Fair, estime que Londres attire «plus de jeunes collectionneurs de 30 à 35 ans qui adorent graphisme, numérique ou postgraffiti».

**Pester.** Paris boudé par les «nouveaux» collectionneurs? Le Belge Alain Servais est l'un d'eux. Hier dans les allées de la Fiac, il pestait contre ces «galeries qui vendent très mal la vidéo». Dans son loft de 900 m<sup>2</sup>, un Gilbert & George dialogue avec une installation de Mark Napier, pionnier du Net-art. Les œuvres engagent toujours plus de médias (vidéo, ordinateur, radio...), sans que leur commercialisation ait été pensée (contrats-pièces numérotées...). **Le galeriste Grégoire Maisonneuve, pour la deuxième fois à la Fiac, reconnaît la «très grande difficulté à vendre un site web, un serveur vocal, des vidéos, des projets pas formatés pour être sur un stand».** La collectionneuse Marielle Carbonnier évoque le «blocage» des acheteurs en France, fermés à la culture de l'image, focalisés sur le «fantasme de la main de l'artiste».

Certains artistes ont pris leur parti de cette réticence du marché, tel Pascal Lièvre, qui proposait hier soir en performance le *remake* du *Baiser de l'artiste* d'Orlan à la Fiac: «Jene

*connais pas les fameux nouveaux collectionneurs même si j'en entends parler. J'ai décidé de fonctionner en amont, en trouvant des financements pour mes vidéos et y prenant des honoraires.»* De même, Martin Le Chevallier, qui a vendu pendant la Fiac 2003 au Fonds national d'art contemporain son téléphone et serveur vocal parodiques, aimerait impliquer les collectionneurs en amont, pour leur donner «symboliquement le sentiment d'avoir participé à l'œuvre». L'idée ne peut fonctionner qu'avec la catégorie de collectionneurs amateurs d'art. Les autres (qui placent leur argent) fuient vidéos et installations, pour l'instant peu monnayables. S'il existe des ventes aux enchères d'art moderne, contemporain, si la peinture opère un retour en force dans les foires, c'est aussi parce que les œuvres «hybrides» sont plus difficiles à échanger.

Même Marielle Carbonnier, qui achète chaque année à la Fiac pour alimenter sa collection «à 20% vidéo», exprime son «désarroi» face à des œuvres privant l'acheteur de la «maîtrise de leur circulation».

«**Test.**» Certains contournent la question en vendant l'art au prix d'un DVD, tels Art Netart (Closky, Matali Crasset, Olivier Bardin...) ou è®e (Nicolas Boone, Olivier Bosson, Robin Fercoq...). La galeriste Vanessa Quang, qui présente l'installation interactive des Héhé (un miroir très réactif), y voit «un test pour la Fiac puisque je n'ai encore jamais réussi à vendre une seule pièce interactive». Patricia Dorfmann est plus optimiste. Elle a déjà repéré des amateurs «plus jeunes», «plus ouverts», qui «adorent» le *Visual Kidnapping* de Zevs, installation à vendre à plus de 15 000 euros... ◆

ANNICK RIVOIRE