Perrotin

Le Monde,

Portrait plein cadre

October 2013

Le Monde
22 Octobre 2013
Harry Bellet

PORTRAIT

Les riches connexions d'un marchand d'art français

Promoteur d'artistes vedettes, comme Murakami ou Cattelan, Emmanuel Perrotin sera une figure de la FIAC (du 24 au 27 octobre). Retour sur son ascension. CAHIER ÉCO – P. 2

PLEIN CADRE

Emmanuel Perrotin, le cow-boy de l'art contemporain

Sa galerie, présente à la FIAC à partir du jeudi 24 octobre, au Grand Palais, à Paris, possède des succursales à New York et à Hongkong. Elle emploie cinquante salariés.

LIRE PAGE 2

Le Monde
22 Octobre 2013
Harry Bellet

Emmanuel Perrotin, le cow-boy de l'art contemporain

Le marchand, qui sera à la FIAC, jeudi 24 octobre, au Grand Palais, à Paris, innove en finançant les artistes du début à la fin de leur travail

Même s'il en est un bon client, François Pinault n'est pas, contrairement à ce qui se susurre ici ou là, actionnaire de la galerie d'Emmanuel Perrotin. Ce dernier possède 99 % de sa structure. Tous deux ont cependant un point commun : leur diplôme le plus élevé est le permis de conduire. Et encore, Emmanuel Perrotin a attendu quelques années, et l'ouverture de sa galerie de la rue de Turenne, pour acheter sa première voiture.

Aujourd'hui, sa galerie a des succursales à New York et à Hongkong, et elle emploie cinquante personnes qui s'occupent de trente-sept artistes. Elle participera évidemment à la Foire internationale d'art contemporain, qui doit ouvrir ses portes jeudi 24 octobre, au Grand Palais, à Paris. Le petit garçon à la scolarité chaotique – ses parents, en désespoir de cause, le casent dans un lycée autogéré à Paris – est devenu *« un entrepreneur qui sait prendre des risques »*, saluait, dès 2010, le *New York Times* dans un portrait.

On devrait même ajouter un « entrepreneur innovateur », au sens où l'entendait l'économiste autrichien Joseph Schumpeter. Pour comprendre ce dernier point, il faut résumer ce qu'est l'histoire du marché de l'art depuis que Paul Durand-Ruel en a jeté les bases dans les années 1880. Le marchand, en achetant la totalité des œuvres des grands impressionnistes, s'était placé en situation de monopole. Qui voulait du Monet devait passer par lui. Daniel-Henry Kahnweiler, avec les cubistes, ne fit guère autre chose.

A la fin des années 1980, quand Emmanuel Perrotin, 17 ans à l'époque, entre dans le métier, celui-ci n'a guère évolué. Les plus nantis de ses collègues sécurisent leurs relations avec leurs artistes en leur versant une mensualité en échange de la majeure partie de leur production. Les moins fortunés peuvent se contenter d'acheter – en général au tiers du prix – les œuvres qui seront ensuite exposées. Mais, le plus souvent, ils les prennent en dépôt, et se partagent les ventes à moitié.

Ce qui suppose, dans tous les cas, que les artistes assument eux-mêmes les frais de production. Par leur format ou par leur nature, certaines œuvres d'art contemporain ont des coûts de fabrication qui s'apparentent plus à l'économie du cinéma ou de l'industrie de la musique qu'à celle du peintre travaillant dans sa mansarde à la lueur de la bougie.

Fort de ce constat, M. Perrotin va avoir à cœur d'aider les artistes à produire, en les finançant du début à la fin de la conception de leur œuvre. Pour cela, il invente *« le catalogue évolutif »*. Il réalise des fiches sur lesquelles il note les projets des artistes qu'il suit. Et contacte des collectionneurs sur cette base, qui – la comparaison ne lui plairait sans doute pas – achètent sur plan et paient au fur et à mesure de l'avancée du travail.

Cette idée lui vient très vite, alors qu'il fait ses armes chez un galeriste, Charles Cartwright. Il y apprend les bases du métier, y compris la peinture en bâtiment, mais rêve déjà d'organiser ses propres expositions. A 21 ans, il le quittera pour ouvrir son propre lieu. Diverses aides pour les créateurs d'entreprise, un emprunt bancaire pour lequel ses parents, pourtant pas bien riches, se portent caution, un prêt de 20 000 francs de sa grand-mère. Le voilà à la tête de sa maison. *« J'ai remboursé tous les gens à qui je devais de l'argent dans ma vie. Cela a commencé là. J'en suis très fier. »*

L'argent est vite englouti, non dans l'achat d'une œuvre, mais dans celui d'une imprimante laser – 40 000 francs à l'époque – indispensable au fameux *« catalogue évolutif »*. Les artistes aiment l'idée et se livrent volontiers à l'exercice en lui confiant la nature des projets qu'ils ont en tête. Et ce quand bien même ils sont représentés par d'autres marchands, qui, eux, s'ils ne voient pas toujours l'intérêt de la chose, laissent faire. *« Je me souviens avoir organisé une petite exposition d'un artiste représenté par Eric Fabre, avec son accord : Fabre m'a même acheté une œuvre ! »*, raconte M. Perrotin.

Les artistes, ses aînés, et notamment Dominique Pasqualini, du collectif IFP (Information, fiction, publicité), le prennent sous leur aile. C'est comme ça qu'il rencontre un couple de marchands américains qui organisent une première foire à New York, Gramercy Park, où il est l'une des trois seules galeries étrangères.

Les débuts ne sont pas faciles, mais il a la confiance de Marie-Hélène Montenay, galeriste elle aussi (elle représentait Malcolm Morley, Baselitz ou Erro), et de son mari, Philippe. *« Elle achetait des œuvres chez moi, et m'a proposé un petit espace rue de l'Ancienne-Comédie, au fond d'une cour. J'avais 23 ans. Et là, j'ai osé lui dire : "Mon problème, ce n'est pas tant l'espace que les moyens. Ce que j'aimerais, c'est produire les œuvres de mes artistes." »*

Dubitatif, le couple suit : *« Ils ont été d'une générosité incroyable. Je n'oublierai jamais son mari, me tendant le premier chèque, 100 000 francs : "Vous allez faire du stock ?" "Non, ce n'est pas ma stratégie, je vais produire des œuvres… " Il a conclu : "Bon. Je ne les reverrai jamais !" Cela ne les a pas empêchés, de mémoire, de me prêter jusqu'à 1 million de francs, ce qui est colossal, en deux ans de temps. »*

Sa règle d'or, dès le départ, est de travailler pour les intérêts des artistes. Cela lui permet de les garder – il a des stars comme Murakami ou Cattelan depuis leurs débuts –, mais n'aide guère à la trésorerie. Même si certains artistes, comme Guy Limone, n'hésitent pas à investir eux-mêmes dans la galerie une partie des gains qu'a générés le jeune homme pour aider à produire les travaux des autres.

C'est l'époque de la débrouille : *« J'étais capable de faire les foires de New York et de Chicago, avec seulement deux jours de battement entre les deux, en emmenant toutes les œuvres dans mes valises. Cela a été longtemps difficile. On me reproche la popularité d'un artiste comme Murakami. Mais, en 1996, sa sculpture* Hiropon, *je la propose à 12 000 dollars. Je la vends à 10 000 dollars. Il y a 8 000 dollars de production. Ce qui laisse 1 000 pour Murakami, 1 000 pour moi, qui vont d'ailleurs servir à payer le transport. Si on devait la produire maintenant, cela coûterait 250 000 dollars* [182 700 euros]. *Depuis, le degré d'exigence de Murakami a évolué : les matériaux qu'il utilise maintenant sont plutôt en usage dans la formule 1. »* Aujourd'hui, une œuvre de cette série vaut 15 millions de dollars.

Sous l'égide de la maire (PS) de Lille, Martine Aubry, le Tri postal lui a offert 6 000 mètres carrés pour fêter les 25 ans de sa galerie (exposition du 11 octobre au 12 janvier). Bercy non plus ne l'a pas oublié : pour son anniversaire, il a reçu en cadeau son sixième contrôle fiscal. Merci qui ? ■

HARRY BELLET

Emmanuel Perrotin fête les 25 ans de sa galerie par une exposition organisée dans le cadre de Lille 3000, au Tri postal, le 11 octobre. SYLVAIN LEFEVRE/RESERVOIRPHOTO

6 mai 1968 Naissance à Montreuil (Seine-Saint-Denis).

1985 Entre à la galerie Charles Cartwright.

1989 Ouvre son premier espace, en appartement, dans le 3e arrondissement de Paris. Première exposition en 1991 du Britannique Damien Hirst, alors inconnu.

1997 Participe avec d'autres à la migration des principales galeries d'avant-garde dans le 13e arrondissement de Paris, rue Louise-Weiss.

2004 S'installe dans le Marais, rue de Turenne (4e arrondissement).

2012 Ouvre une galerie à Hongkong.

2013 Ouvre une galerie à New York.

LA GALERIE PERROTIN EMPLOIE 50 PERSONNES QUI S'OCCUPENT DE 37 ARTISTES

Sur Lemonde.fr
« Martine au musée : la maire fait la visite »