

**Perrotin**

*Emmanuel Perrotin, le galeriste qui connaît bien les crises*

*March 2020*

## Emmanuel Perrotin, le galeriste qui connaît bien les crises

Présent à New York et en Asie, le « marchand entrepreneur », qui devait inaugurer un neuvième espace à Paris, a su faire preuve d'ingéniosité dans des contextes hostiles.



Emmanuel Perrotin, en 2017, lors de l'ouverture de la galerie de Tokyo, avec une exposition de Pierre Soulages. YOSHIFUMI MORIYA

Il allait inaugurer une neuvième galerie, son troisième espace à Paris, au 2 bis de la prestigieuse avenue Matignon. Il voulait en faire une vitrine, susceptible d'attirer le chaland, pardon, le regard d'un collectionneur de passage. L'épidémie est passée par là, et les lieux restent fermés, comme ses autres implantations à Paris, New York, Séoul, Hongkong – qui était en pleins travaux de déménagement, mais dont le chantier est arrêté –, Shanghai. Seule son antenne de Tokyo fonctionne encore normalement, pour l'instant. Comment Emmanuel Perrotin, qui en trente ans a bâti un petit empire (la totalité de ses espaces cumulent une superficie de plus de 7 000 m<sup>2</sup>, il représente une cinquantaine d'artistes ou leurs héritiers, travaille ponctuellement avec une quinzaine d'autres et emploie 145 personnes) dans le monde de l'art, pourra-t-il s'en tirer ?

Lire le compte-rendu : Art Basel Hongkong, première foire 100 % virtuelle pour galeries et collectionneurs confinés

S'il y parvient, ce sera pour plusieurs raisons, qui tiennent à son histoire. Sa toute première galerie, il l'a créée à Paris, en 1990, soit au début d'une des pires crises que le marché de l'art a connue au XX<sup>e</sup> siècle. Une des plus longues aussi : le marasme a duré six ou sept ans. Lui en avait 21, et ne doutait de rien. Il avait surtout une imagination qui le place au rang des « marchands entrepreneurs », ceux qui inventent de nouvelles façons de travailler. Sans concurrencer ses aînés en tentant de débaucher leurs artistes, il leur a proposé un service alors inédit : gérer leur fichier d'œuvres. Reconnaisants, ils l'assureront de leur soutien. C'est ainsi

grâce à la galeriste Marie-Hélène Montenay, laquelle investit dans l'entreprise de son jeune concurrent, qu'il peut développer sa deuxième idée : produire les œuvres des artistes qu'il défend.

Si la chose paraît aujourd'hui banale, elle ne l'est pas alors, surtout dans une époque de crise. On lui reproche même de vouloir en faire des assistés ! Lui en fait plutôt des actionnaires. « *Je leur ai proposé, raconta-t-il plus tard, de renoncer à une part du pourcentage que je leur devais sur les ventes, pour le placer dans la production d'autres œuvres, y compris celles d'autres artistes, dont ils deviendraient copropriétaires.* » Ces fonds ainsi dégagés lui permettent d'appliquer un autre principe, peu utilisé à l'époque, consistant non pas à produire au coup par coup, mais à réaliser en une seule fois l'intégralité d'une édition, un tirage en bronze ou photographique, par exemple, ce qui permet de négocier d'importants rabais auprès des fournisseurs.

Outre les artistes, il implique aussi ses collectionneurs : en pratiquant des souscriptions, ceux-ci payant à l'avance une œuvre qui n'existe encore que sur le papier. Il les récompense en leur vendant moins cher, ceux venant après, ou se décidant plus tard, étant facturés plus. Enfin, à ses débuts, il a su prospecter les marchés émergents : au lieu de tenter de pénétrer les foires prestigieuses (elles l'accueillent toutes aujourd'hui, il en fait une vingtaine par an), il s'attache à participer aux petites nouvelles. C'est ainsi qu'il fut un des rares Français à participer à la toute première édition de l'Armory Show de New York. Le premier aussi à ouvrir une galerie à Miami (fermée depuis), au moment même où s'y implantait la foire Art Basel : son fichier de collectionneurs latino-américains (et nord-américains) n'en est que plus impressionnant.

## Passionné de nouvelles technologies

---

Comme beaucoup de gens de sa génération (il est né en 1968), il s'est passionné pour les nouvelles technologies. Le fichier d'œuvres qu'il gérait à ses débuts était évidemment (même si ça n'allait pas de soi en ces temps héroïques) informatisé. Aujourd'hui, il l'a développé, emploie dix programmeurs à plein temps, qui travaillent sur le logiciel, lequel permet, entre autres, à tous ses employés de savoir en temps réel ce qui est en stock, ce qui est vendu, et combien. Depuis longtemps aussi, des assistants se relaient au téléphone pour relancer les clients distraits. Autant dire que le passage au télétravail, il l'a anticipé bien avant qu'il ne devienne une obligation.

Il a su aussi rebondir sur toutes les crises que le marché a traversées. En 2008, au moment de la faillite de la banque Lehman Brothers, il a eu, ainsi qu'il l'a confié naguère au quotidien suisse *Le Temps*, 6 millions de dollars d'annulations : « *Malgré l'angoisse, j'ai tout de même décidé d'organiser une fête mémorable à la Foire d'automne de Bâle, avec Pharrell Williams. Comme les autres galeristes avaient choisi d'être prudents en économisant sur les soirées, tout le monde est venu chez nous (...) et nous avons vendu la pièce The Simple Things, une collaboration entre Murakami et Pharrell, pour 2 millions de dollars, le premier jour de la foire. C'était énorme. Fait rarissime, le New York Times nous a même consacré une demi-page. On avait osé, et on a gagné.* »

Mais c'est un accident qui lui a peut-être le plus profité. Une chute en scooter, quelques années après ses débuts, qui l'a immobilisé de longs mois. Ses assistants ont alors pris le relais, avec succès, et prouvé que la galerie fonctionnait malgré tout. Aujourd'hui, trois sont devenus ses

associés. La maison va fêter ses 30 ans, elle semble conçue pour résister à une nouvelle crise.

Écouter aussi Emmanuel Perrotin : « Mon snobisme, c'était d'avoir monté une galerie sans peinture »

Harry Bellet