



© WE DOCUMENT COURTESY GALERIE NATHALIE OBADIA, PARIS/BRUXELLES

NATHALIE OBADIA

"INFLUENCER LES GENS INFLUENTS"



© LUC CASTEL

EN 2008, LA GALERISTE PARISIENNE OUVRIT UNE ANTENNE À BRUXELLES. UN PARI QUI S'EST RÉVÉLÉ PAYANT. À L'OCCASION D'ART BRUSSELS ET DE LA SORTIE D'UN LIVRE, ELLE ANALYSE L'ÉVOLUTION DE SON MÉTIER ET L'ÉTAT DU MARCHÉ.

PAR ÉRIC JANSEN

possède également, depuis 2008, une troisième galerie à Bruxelles. Une adresse qui lui a permis d'approcher de nouveaux collectionneurs, qu'elle retrouve sur son stand d'Art Brussels. Car Nathalie Obadia est une habituée des foires. Elle en fait une dizaine par an ! Quand on vend de l'art contemporain, il faut aimer prendre l'avion. Contrairement à ce qu'on pourrait croire, ce tourbillon ne la lasse pas. Connue également pour son franc-parler, elle livre aujourd'hui dans un ouvrage ses réflexions sur son métier et l'état du marché. Son titre ? *Géopolitique de l'art contemporain*. Une analyse sans concession.

L'Éventail – Pourquoi avoir eu envie d'écrire ce livre ?

Nathalie Obadia – Tout a commencé il y a quatre ans. J'ai rencontré à un dîner Frédéric Mion, le directeur de Sciences Po. Nous avons sympathisé, nous nous sommes revus et il m'a proposé de faire un cours sur le marché

de l'art contemporain. J'y ai pris goût, cela m'a donné envie d'écrire un article que la *Revue des Deux Mondes* a publié. Le titre était *Géopolitique de l'art contemporain*. Les éditions du Cavalier Bleu l'ont vu et m'ont proposé d'écrire un livre sur ce sujet.

– Cela correspondait aussi à un besoin de clarifier les choses... à une réflexion sur votre métier ?

– Cela fait vingt-cinq ans que je sillonne le monde et que je me pose des questions : pourquoi tel artiste, pourquoi telle foire, comment continuer à faire ce métier?... Je rentre de Marrakech, je repars pour New York. Je suis allée renifler l'ambiance de Los Angeles. Chaque jour, il faut être compétitif. Rien n'est jamais acquis. Ce livre est un état des lieux et aussi une analyse sur l'évolution du marché : pourquoi les États-Unis dominent la scène artistique depuis l'après-guerre, pourquoi la

DANS LE MONDE DE L'ART, son énergie est célèbre. Depuis qu'elle a ouvert sa première galerie en 1993, Nathalie Obadia n'a cessé d'avancer avec enthousiasme. Les 40 m² des débuts se sont transformés en deux beaux espaces. L'un de 400 m² près du Centre Pompidou et l'autre de 300 m² dans le Marais. Le premier est découpé en plusieurs salles qui permettent des accrochages intimistes, alors que le vaste cube blanc du Marais peut accueillir des œuvres monumentales. Elle



France n'a pas réussi à défendre ses artistes quand l'Allemagne et la Grande-Bretagne ont des stars internationales, est-ce qu'on doit craindre la montée en puissance de la Chine, quel rôle jouent les institutions, les foires...

- J'imagine que c'est plus dur qu'avant?

- On a toujours dit ça. Quand j'ai ouvert en 1993, les gens se moquaient de moi. On était en pleine crise ! Ce qui aujourd'hui est primordial, c'est de se projeter sur un plan international, promouvoir ses artistes dans les musées prescripteurs à travers le monde, et bien sûr vendre à de grands collectionneurs, que j'appelle des *taste makers* car ils sont scrutés par tous les autres, et il y a dans ce marché un important phénomène de mimétisme.

- Est-ce qu'il n'y a pas trop de foires?

- Sans doute, d'ailleurs certaines se cannibalisent. Singapour a été annulée au dernier moment. Abu Dhabi? Plus personne n'y va. Je suis sceptique sur l'avenir de Frieze New York avec l'arrivée de Frieze Los Angeles. Il y a toutefois des foires incontournables: les trois Art Basel (Bâle, Miami et Hong Kong), la Frieze de Londres, la Fiac que je fais depuis 1994, et des foires de niche, plus petites, mais qui offrent une proximité, comme Art Brussels ou Art Genève.

- Pourquoi avez-vous ouvert une galerie à Bruxelles en 2008?

- Je me rendais compte que les collectionneurs belges allaient à Londres ou à Berlin, mais on avait du mal à les faire venir à Paris. Bruxelles ne coûtait pas cher. J'ai tenté l'aventure. Et je suis ravie, car on vend très bien. Nous avons un rapport plus chaleureux, plus intime avec les clients. Ils n'ont pas les *a priori* des Français et sont donc plus curieux, plus ouverts. Cela m'a

permis aussi d'approcher des musées. C'est là que j'ai pu faire la première rétrospective d'Andres Serrano, au musée des Beaux-Arts de Bruxelles, et nous allons montrer Valérie Belin au musée d'Ixelles en 2021. Enfin, j'ai connu des artistes belges.

- Malgré ce tourbillon, vous avez toujours le même plaisir?

- Oui, franchement, c'est passionnant. L'art est à un carrefour, avec des enjeux économiques, politiques. Comment s'implanter par rapport à la puissance américaine, c'est un défi de tous les jours. Mon métier de marchand, c'est convaincre, influencer les gens influents, aller prêcher la bonne parole auprès des directeurs de musée, des critiques, des grands collectionneurs.

- Cela demande beaucoup plus de travail qu'il y a vingt ans.

- C'est sûr qu'il y avait moins de musées, moins d'artistes à promouvoir, moins de concurrence. Aujourd'hui, j'ai une personne à la galerie qui ne s'occupe que des démarches auprès des institutions.

- Mais comment lutter avec des galeries qui ont des chiffres d'affaires de plusieurs centaines de millions de dollars?

- C'est très difficile, je le reconnais. Heureusement, nous travaillons avec des humains et certains artistes ne sont pas faits pour les grosses machines. J'en ai qui n'iront jamais chez Gagosian ou Hauser & Wirth, cela ne les intéresse pas. D'autres n'ont pas assez d'œuvres à vendre, car il faut produire, dans ces structures. Si l'artiste ne suit pas, ou s'il n'est plus à la mode, il est marginalisé, on ne le voit plus dans les foires, et il est tué... C'est arrivé à beaucoup.

En page de gauche, en haut: Le stand de Nathalie Obadia l'an dernier à Art Brussels, avec les œuvres de Jorge Queiroz, Wang Keping et Fabrice Hyber.
En bas: Portrait de la galeriste Nathalie Obadia.

Ci-dessus: Rétrospective Andres Serrano aux Musées royaux des Beaux-Arts de Bruxelles.

- Certains artistes ont aussi des prétentions qu'ils n'avaient pas avant...

- L'égo de l'artiste, cela a toujours existé. J'en ai toujours eu qui étaient très exigeants par rapport à la destination de leurs œuvres.

- Mais ils n'étaient pas aussi jeunes...

- C'est vrai, mais le problème, c'est qu'aujourd'hui ils savent qu'ils doivent franchir les étapes entre vingt-cinq et quarante ans. S'ils n'ont pas rempli certaines cases, c'est cuit, il n'y aura pas de rattrapage.

- De quelles cases parlez-vous?

- Ils ont dix ans pour être chez les grands collectionneurs, avoir exposé dans les musées prescripteurs. C'est pour cela qu'ils sont inquiets. Maintenant, ils demandent tout de suite quelle foire vous faites. Avant, ils n'aimaient pas ça, c'était pour eux du commerce, mais comme les foires sont devenues aussi des lieux de promotion, elles sont devenues désirables, et l'image d'une galerie se fait à travers les foires.

- Trouvez-vous qu'il y a des artistes surcotés?

- Je ne pense pas, parce que je crois au marché... Il n'y a pas que des imbéciles qui achètent cher.

À LIRE

Géopolitique de l'art contemporain, par Nathalie Obadia, Éd. Le Cavalier Bleu.