



L'AIR DE PARIS
Reperages



Enchères nouvelle génération

LES AUTRES ALTERNATIVES Les maisons de vente aux enchères deviennent-elles des centres culturels? Hier réservées aux collectionneurs confirmés, elles se concentraient sur le marché de l'art. Aujourd'hui, elles se font aussi acteurs de l'art avec des expositions, des événements et du mécénat. Entre galeries et musées, de nouvelles adresses pour appréhender art et art de vivre.

Par Isabelle Bismuth

Faut-il le reconnaître, le mouvement artistique pour l'art contemporain et les arts en général, à un public toujours plus jeune et hétéroclite, entre jeunes adultes, primo-collecteurs ou amateurs de curiosités, les maisons de vente se trouvent au-delà de leur fonction première les enchères. Elles insistent et leur culture, voire de leur programmation expositive, événements, conférences, performances, et des espaces élitistes, traditionnels. Elles expérimentent chaque année un happening qui se fait par une rencontre avec les artistes, une soirée des plus "pop" ou un concert en live. Qui en France à tous les étages, collectionneurs des photographies, adhésifs de collectionneurs éditoriaux, à chacune se propose en fonction du public convoité.

Chez Piasa, "l'émancipation intellectuelle et affaire de goût"

Piasa présente des expositions sur des thèmes, notamment qui l'on pourrait voir à l'effluve d'un musée. Des expositions ventes évidemment qui sont souvent des premières, Piasa: Art-Design, l'art au



de la collection 1960-1980 ou "Benetton" (en juin) consacré à l'art textile sous toutes ses formes avec une sélection d'œuvres d'artistes de l'époque, guère à espérer! (Gustave Courbet, J. Elie peuvent aussi avoir un statut). André Magasin galerie et collectionneur pour "Maison de l'art". Pour son directeur, Frédéric Chénier: "Plus se développe par une présentation des objets plus engagés, par une approche plus "curatorial" et enfin plus culturelle et éducative grâce à l'organisation de tables rondes". On peut y découvrir des artistes, certains à travers des monographies, Robert Sabatier, Pierre Cubi, Peter Weiss. La volonté d'apporter un regard nouveau se retrouve dans le design qui met les apports des différents espaces et continents, Amérique du Sud et du Nord, Scandinavie...



Chez Faouzi, "Maison les enchères"

Pas tout à fait un art pour Faouzi qui a ouvert ses portes le 26 avril 2014 avec l'impulsion d'une équipe de moins de 30 ans Céline, Malika et Lucie. Elles ont en commun le prénom d'Anaïs et se consacrent à la communication. Chez Faouzi, un marché "Maison les enchères" à deux par du Maroc, un nom en résonance avec les peintures vendues sous la bannière des faouzi. Ils travaillent les salles de ventes, en proposant un lieu ouvert jusqu'à 21 heures, un temps d'exposition de trois semaines, des sites de vente-terroirs - "De toutes les matières" "L'art, culture et religion" "La ville de Alexandre Poper" (en juin) - pour une très belle série de design italien dont deux pièces seront exposées au musée d'Orsay et des catalogues comme des magazines de décoration. Ils participent à tout, du collectionneur privé au passant qui n'a jamais acheté. Pour susciter l'envie de peindre dans leur espace privé, paré à une boutique,



india mahdavi

show room # 3

A 3 rue las cases 75007 paris

T +33 1 45 55 67 67

F +33 1 45 55 67 77

—

E showroom@indiamahdavi.com

—

OPEN

monday: 10am-1pm, 2pm-7pm

tuesday to Friday: 10am -7pm

saturday: 11am -7pm

show room # 19

A 19 rue las cases 75007 paris

T +33 1 45 55 88 88

T +33 1 45 50 11 21

—

E accessoires@indiamahdavi.com

—

OPEN

monday to saturday: 11am -7pm

studio

A 5 rue las cases 75007 paris

T +33 1 45 51 63 89

F +33 1 45 51 38 16

—

E studio@indiamahdavi.com

—

press

A 5 rue las cases 75007 paris

T +33 1 45 51 75 12

F +33 1 45 51 38 16

—

E press@indiamahdavi.com

—