



L'AIR DE PARIS
Reperages



Enchères
nouvelle génération

LEUX ALTERNATIFS 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 Louise Simonin

Faut-il le reconnaître, le mouvement communautaire 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 situent au-delà de leur fonction première: les enchères. Elles insistent et leur culture, voire de vivre, et proposent expositions, événements, conférences, performances, et des espaces élitistes, raffinés, érudits. Elles expérimentent chaque vente en happening qui se suit par une rencontre avec les artistes, une soirée des plus "poussés" ou un cocktail en tête. Que ce soit à travers les dialogues, conférences des scénographes, édition de catalogues éditoriaux, à chacune se propose en fonction du public convoqué.

Chez Piasa, "Bismarck intellectuel et affaire de goût"

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



deur 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: Gianni Versace, Emilio Pucci, Guccio Guccio, J. Elle peuvent aussi avoir un caractère: André Magnin présente un collectionneur pour "Maison Martin Margiela". Pour son directeur, Frédéric Chénier: "Plus se développe par une présentation des objets plus engagés, par une approche plus curatoriale et parfois plus culturelle et éducative grâce à l'organisation de tables rondes". On peut y découvrir des artistes oubliés à travers des monographies, Robert Sabatier, Pierre Cubi, Peter Weiss. La volonté d'apporter un regard nouveau se retrouve dans le design qui mise les apports des différentes époques et continents, Amérique du Sud et du Nord, Scandinavie...



Chez Faouzi, "Mises 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 goût de la communication. Chez Faouzi, un marché "Mises les enchères" à deux par du Maroc, un nom en résonance avec les peintures vendues sous le bannière des Fauves. Ils braveront les codes du milieu en proposant un lieu ouvert jusqu'à 21 heures, un temps d'exposition de trois semaines, des sites de vente alternatifs: "De toutes les matières", "Luce, culture et objets", "La ville de Alexandre Popov" (en juin) - pour une très belle vente de design italien dont deux pièces seront exposées au musée d'Orsay et des catalogues comme des magazines de décoration. Ils s'attachent à tout, du collectionneur pointu au passionné 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 63 89

F +33 1 45 51 38 16

—

E press@indiamahdavi.com

—