



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 Isabelle Bismuth

Façon le langage commun pour l'art contemporain et les arts en général, à un public toujours plus jeune et hétéroclite, entre courtes ailes, 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 l'ère, et proposent expositions, événements, conférences, performances, et des espaces élitaires, raffinés, éblouissants. Elles expérimentent chaque vente en happening qui se suit par une rencontre avec les artistes, une soirée des plus "poussés" ou un cocktail en live. Que ce soit à travers les diapos, collages, des vidéos, des installations, des œuvres de collectionneurs, à chacune se propose en fonction du public convoqué.

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

Piasa présente des expositions sur des thèmes, notamment 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 "Ben Tashir" (en juin) consacré à l'art textile sous toutes ses formes avec une sélection d'œuvres d'artistes de l'époque, guère à espérer! (Guillaume Carlier), Joëlle Royo, Daniel Giffroy, Jimmy Galt, J. Elles peuvent aussi avoir un soutien: André Magnin président et collectionneur pour "Maison de l'art 21". Pour son directeur, Frédéric Chénier: "Plus se développe par une présentation des objets plus engagés, par une approche plus contextualisée 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 FaureParis, "Mises les enchères"**

Pas tout à fait un art pour FaureParis qui a ouvert ses portes le 26 avril 2014 avec l'impulsion d'une équipe de moins de 30 ans Céline, Malak et Lucie-Élisabeth Rouven, en compagnie gracieuse d'Agès et en responsabilité de la communication: Chloé Piasa. Un marché: "Mises les enchères", à deux par du Maroc, un nom en résonance avec les peintures vendues sous la bannière des faunes, de bricolages 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 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, les catalogues 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 75 12

F +33 1 45 51 38 16

—

E press@indiamahdavi.com

—