

Bernard Zürcher : « Les grandes foires concentrent les happy few du monde entier et s'uniformisent »

Bernard Zürcher a fait le choix de ne pas être à la Fiac et de monter son propre Salon. Ce galeriste présent sur la scène parisienne depuis vingt ans est l'un des rares professionnels français à avoir ouvert un deuxième site à New York en 2009.

Vous reconnaissez que la Fiac a acquis un très bon niveau, alors pourquoi ne pas y être ?

La Fiac fait effectivement partie des grandes foires internationales, mais, du coup, c'est moins une foire de découvertes. La plupart des galeries choisies le sont parce qu'elles présentent des artistes connus. La financiarisation de l'art, exponentielle depuis dix ans, impulse ce mouvement : la part des artistes confirmés a beaucoup augmenté dans ces foires-là. Alors nous ne sommes plus à la Fiac depuis deux ans. De toute façon, avec notre politique d'auteurs, nous ne serions pas retenus. Le comité de sélection est tenu pas les galeries qui font le marché international.

Pour vous, quelle est la foire d'art idéale ?

C'est une foire qui garde un esprit d'ouverture, qui réserve des surprises et ne présente pas que des



INTERVIEW
BERNARD ZÜRCHER
MARCHAND D'ART

« Aujourd'hui, comme c'est le luxe qui rapporte le plus, on privilégie les artistes et les galeries qui font partie de ce luxe. »

choses convenues ; une foire qui conserve aussi une vocation culturelle. Aujourd'hui, comme c'est le luxe qui rapporte le plus, on privilégie les artistes et les galeries qui font partie de ce luxe. Les grandes foires concentrent ainsi les happy few du monde entier et s'uniformisent. Et certaines galeries alibis sont avant tout des entreprises commerciales allant de foire en foire, au détriment d'un travail en profondeur avec les artistes. Sur

les stands, les visiteurs vous demandent : avez-vous du « Desgrandchamps » comme ils vous demanderaient du « Total » ou du « Veolia ». L'art devient un produit refuge. Des stars telles que Jeff Koons assument d'ailleurs d'être des produits spéculatifs et le marchand new-yorkais Gagosian monte de véritables coups marketing quand il programme un même artiste dans toutes ses galeries à la fois.

Pourquoi avoir créé votre propre Salon plutôt que de participer à l'une des nombreuses foires off ?
Je conçois ma galerie comme une poulinière. Pour faire grandir mes artistes, en tant que galerie française, je me dois de leur apporter une visibilité internationale. C'est pourquoi j'ai souhaité ouvrir une deuxième galerie à New York. Et, pour affirmer notre présence outre-Atlantique, j'ai voulu inviter pendant la Fiac des jeunes galeries américaines. J'ai appelé cela le Salon Zürcher parce que, selon moi, une galerie doit avoir sa propre personnalité.

Beaucoup de vos poulains sont-ils partis, une fois la notoriété acquise, vers de plus gros marchands ?

On perd des artistes en route, car le marché de l'art est de plus en plus puissant et certaines proies sont très convoitées. J'ai ainsi perdu Elisa Sighicelli, désormais chez Gagosian. Avant de partir, elle m'a proposé de garder quelques œuvres d'elle. C'est mon trésor de guerre, au cas où un jour j'aurais besoin d'argent !

PROPOS RECUEILLIS PAR
MARTINE ROBERT