

Edition : Juin - juillet 2024 P.24-25
Famille du média : Médias spécialisés
grand public
Périodicité : Bimestrielle
Audience : 30000



Journaliste : **Géraldine Pascaud-Rasse**
Nombre de mots : **997**

ATELIERS D'ART

ÉCONOMIE

Le Cercle de l'Art: un cadre bienveillant d'émancipation

L'Art Month organisé par Le Cercle de l'Art permet à des collectionneurs d'acquérir en douze mensualités une œuvre choisie dans les portfolios d'une centaine de créatrices. Éclairage avec l'artiste Margaux Derhy, fondatrice du Cercle de l'Art, et Solenne Jolivet, créatrice textile.

Propos recueillis par Géraldine Pascaud-Rasse



Margaux Derhy, peintre et fondatrice du Cercle de l'Art.

Du 30 mars au 30 avril dernier s'est tenu l'Art Month – saison 3 du Cercle. Quel est le concept de cet événement dont vous êtes, Margaux Derhy, l'initiatrice ?

Margaux Derhy : L'Art Month permet pendant un mois d'accéder, via une plateforme en ligne et des visites d'ateliers, aux portfolios d'une quinzaine d'œuvres proposés par des artistes. Afin de garantir à ces créatrices un revenu régulier, les collectionneurs qui souhaitent acquérir une de leurs œuvres s'engagent à la régler en douze mensualités, comme un salaire. L'adhésion versée par l'artiste permet de couvrir les frais de gestion du Cercle. En contrepartie, aucune commission n'est prélevée sur les ventes. La plupart des artistes augmentent leur revenu de saison en saison. C'est le cas de Solenne Jolivet.

De quel constat est née l'idée en 2020 et pour quelle ambition ?

M. D. : Le Cercle est né de mon expérience d'artiste. À la trentaine, j'ai décidé de me consacrer à plein temps à la peinture. J'ai repris des études. À la sortie du Royal College de Londres, il m'est apparu que le métier d'artiste était compliqué dans le monde actuel en raison de sa précarité, de son incertitude et de son caractère fluctuant. Comment tenir sur le temps long quand on se lance ? Pendant le Covid, je me suis forgé trois convictions : l'importance d'appartenir à une communauté pour gagner en confiance, le rôle de l'éducation et de l'apprentissage permanent pour renforcer et enrichir ses compétences, et enfin la nécessité de trouver les conditions d'une sécurité financière pour pérenniser son activité. S'il y a aujourd'hui 102 femmes au Cercle, l'appel à candidatures ne leur était pas réservé au départ, mais très peu



Solenne Jolivet, créatrice textile, qui a mis au point en 2021 une nouvelle technique de marqueterie de fil.

d'hommes nous ont sollicitées. Cela dit, je suis heureuse que les artistes femmes prennent la place qu'elles méritent dans la société et se donnent les moyens de s'émanciper sur un marché de l'art encore dominé par les hommes.

Parmi les créatrices participantes, nombreuses sont celles qui possèdent un savoir-faire métier d'art comme Solenne Jolivet. Solenne, pour quelles raisons avez-vous intégré le Cercle ?

Solenne Jolivet : Le Cercle de l'Art était une belle opportunité pour me structurer, commencer à commercialiser mon travail et faire ainsi mes premiers pas dans le marché de l'art. En 2022, je n'avais pas encore de collectionneurs. Avec un diplôme des métiers d'art textile (DMA), option broderie, complété par un diplôme supérieur des arts appliqués (DSAA), option mode et environnement, de l'Esaa Duperré et un master en management à l'Institut français de la mode, j'ai débuté ma carrière dans les achats tissus pour le luxe. À partir de 2017, j'ai commencé à développer

différentes typologies de techniques, en travaillant le fil comme un pigment et en cherchant à réinterroger la notion de surface textile. En 2021, j'ai été lauréate de la Fondation Banque Populaire. Dans le cadre de ma candidature, je devais éditer un business plan sur trois ans. Cela a marqué un tournant fondamental pour la suite de mon développement économique !

Qu'avez-vous trouvé en rejoignant Le Cercle ?

S. J. : Un programme qui permet d'entrer dans un cadre et de respecter un calendrier de production d'œuvres. Une adhésion qui donne accès à des cours d'histoire de l'art et de philosophie, et permet de bénéficier d'interventions d'experts qui renforcent nos connaissances. Et aussi, un partage d'expérience avec, en particulier, des résidences où nous échangeons entre créatrices. Tout est resserré dans un même espace-temps. Venant de la mode et de l'artisanat d'art, j'ai rejoint une communauté dont les membres

s'entraident, se soutiennent, échangent. Nous étions 50 pour la saison 2, nous sommes 102 à cette saison 3. Vendre permet de gagner confiance en soi, d'affiner sa proposition ; l'accès direct aux collectionneurs permet de nouer une relation privilégiée avec eux. Le Cercle propose en effet que l'acheteur bénéficie d'avantages exclusifs. En trois saisons, j'ai amélioré ma communication, la qualité de mon portfolio et ma démarche de prospection. Je n'aurais jamais gagné trois prix* en 2023 si je n'avais pas intégré le Cercle. Cela m'a permis aussi d'affirmer un positionnement commercial. Et puis, toute initiative qui permet à nos clients de mieux comprendre nos tarifs est à prendre.

Solenne Jolivet n'est pas la seule parmi vos adhérentes à avoir un savoir-faire métier d'art.

Qu'apporte ce type de profil ?

M. D. : C'est un profil très intéressant car elles ont l'état d'esprit du temps long et possèdent des compétences techniques qu'apprécient particulièrement les collectionneurs, sensibles à la technicité du geste. De plus, elles sont ouvertes à la commande car c'est une manière de travailler qui leur est familière. Au fil des saisons, elles sont de plus en plus nombreuses à déposer leur candidature et à intégrer le Cercle. Et ça marche plutôt bien pour elles !

Le Cercle est-il compatible avec une présence en galerie ou la participation à un salon ?

S. J. : Les approches sont complémentaires. Une galerie, comme celle que j'ai à Londres, prend en charge la relation commerciale, le référencement sur quelques techniques et la logistique. Elle donne accès à un réseau de collectionneurs. C'est précieux car on ne peut pas être pointu dans tous les domaines. Cela permet aussi de se consacrer davantage à sa création. La participation à un salon, tel que Révélation, donne de la visibilité, en particulier auprès des collectionneurs mais aussi des prescripteurs. Fondamentalement, la méthodologie du Cercle aide à progresser sur des objectifs précis et une stratégie commerciale et de communication.

* Grand Prix de la création de la Ville de Paris – Talents émergents Métiers d'art, Prix ODI Song Dong au Salon des Beaux-Arts et Prix des Artisanes Elle.

CARNET D'ADRESSES PAGE 80