

Accrochages,
décrochages

Comme un poisson dans l'eau

ROXANA AZIMI,
Le Quotidien de l'Art

A la via regia de la finance, Françoise Adamsbaum a préféré les chemins de traverse de l'art contemporain

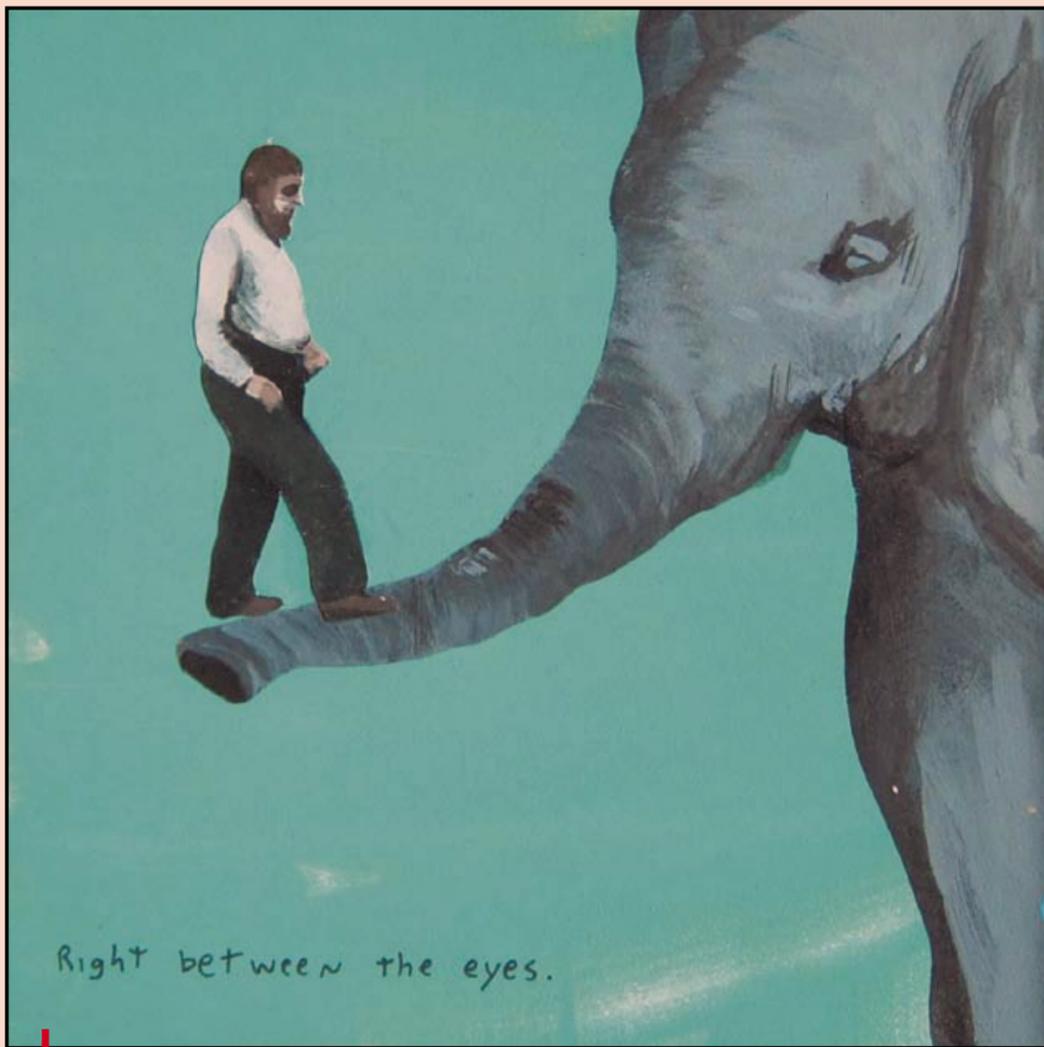
La finance mène à tout. Pour peu qu'on s'en éloigne ! C'est le choix qu'a opéré Françoise Adamsbaum. Passée par les bancs de Math sup/spé, ingénieur conseil pendant deux ans chez Hewlett-Packard avant de rejoindre Natexis, elle s'est un jour lassée de jongler avec les chiffres. "Il y a eu un énorme krach en 1987, premier de la série. Il n'y avait plus de matière dans notre métier, de fonds, c'était l'argent fabriqué par l'argent. Je sentais que c'était stérile. La finance, c'est un environnement sec où il n'y a pas d'échanges intellectuellement riches", explique cette tornade rousse frisée qui a troqué le poker face de mise dans son ancien métier pour un sourire franc et contagieux. "Tout naturellement", elle songe à se reconverter dans l'art. Normal, ses parents étaient collectionneurs d'art brut et d'arts primitifs et, pour y avoir barboté jeune, elle se sent dans le milieu de l'art comme un poisson dans l'eau. D'ailleurs, d'autres financiers ont suivi ce chemin, comme l'ancien galeriste Serge Le Borgne, ex-trader, ou le jeune marchand de photos Gad Edery.

Mais Françoise Adamsbaum a une particularité : elle s'est construit un métier (ou plutôt des métiers) sur mesure. Alors que l'idée de produits dérivés en art n'en est qu'à ses balbutiements, que les musées ne regorgent pas encore de bloc-notes, mugs et autres magnets à l'effigie des artistes contemporains, elle lance une collection de montres, Lito, dont le cadran est signé par des grands noms tels que Sol LeWitt, Robert Indiana ou Hervé di Rosa. "Je me suis dit que porter une œuvre d'art à son poignet était une bonne manière de diffuser l'art", explique-t-elle. Elle a eu du flair, puisque même le prestigieux MoMA de New York lui achète sa collection pour sa boutique de design.

"Je m'adresse à des collectionneurs qui ont envie d'explorer des niches pointues avec un accompagnement, un conseil, une éducation. L'idée est de les emmener sur un terrain où ils ne pourraient pas aller d'eux-mêmes sans se tromper."



Portrait de Françoise Adamsbaum.



Michael Dumontier/Neil Farber - "Right between the eyes" (2010).

OUVRIR DES TERRITOIRES

Avec ce projet, elle remporte en 1989 le premier prix de la Fondation Jacques-Douce. Elle avance pas à pas avec les artistes, se fait ouvrir beaucoup de portes par Arman, rencontre Keith Haring qui n'était pas encore l'icône à laquelle le musée d'Art moderne de la Ville de Paris rend hommage la semaine prochaine. En quinze ans, elle construit son socle relationnel, préférant au mainstream les voies buissonnières et les niches pointues. "J'ai un œil modeste et éclectique, explique celle qui "tout naturellement" encore travaille bénévolement pour le musée international des Arts modestes à Sète. Un artiste modeste, c'est celui qu'on ne regarde pas, mais qui ouvre des territoires. Ce que je veux, c'est ouvrir le territoire des regards." A la fin des années 1990, elle devient conseillère pour construire des collections, toujours de niche, et monte les premiers fonds sur l'art indien baptisés Nalonga en 2004, regroupant à chaque fois entre 4 et 10 collectionneurs. Contrairement aux fonds d'investissements, les collectionneurs ne revendent par les œuvres pour se partager le butin, mais repartent avec. "On ne peut pas écarter l'idée d'investissement quand on demande aux gens de mettre entre 50 000 et 100 000 euros. Je n'aime toutefois pas le terme de fonds, je préfère dire "collectif", précise-t-elle. Je m'adresse à des collectionneurs qui ont envie d'explorer des niches pointues avec un accompagnement, un conseil, une éducation. L'idée est de les prendre par la main,

de les emmener sur un terrain où ils ne pourraient pas aller d'eux-mêmes sans se tromper." D'ailleurs, elle opère toute seule les choix, partant d'un point de vue plus sage qu'autocrate : "En art, il faut des partis pris, des convictions. Je suis contre les choix collectifs. Le compromis est la meilleure chose pour prendre une mauvaise décision. La plupart des bonnes œuvres sont controversées. J'aime avoir l'avis des collectionneurs, qu'ils disent qu'ils n'aiment pas mais qu'au fil de la durée du fonds, ils comprennent pourquoi l'acquisition a été faite. Notre métier, c'est aussi d'anticiper."

ARTISTES DE WINNIPEG

Parallèlement à cela, Françoise Adamsbaum a ouvert avec son associé Sidney Tenoudji depuis six ans la galerie Keza à Paris, un show-room ouvert uniquement sur rendez-vous. Sa liste d'artistes reflète son éclectisme buissonnier puisqu'on y retrouve aussi bien l'Indien Bose Krichnamachari que les Français François Boisrond ou Miguel Chevalier. Pourquoi ne pas prendre modèle sur les enseignes ayant pignon sur rue ? "Il n'y a pas de place pour les galeries de taille moyenne, tranche-t-elle avec lucidité. On va avoir de moins en moins d'argent pour faire des projets, on s'essouffle. Or il faut voyager, être mobile et une vitrine ne le permet pas. Les collectionneurs n'ont plus le temps d'aller dans les galeries. On doit travailler sur les affinités, les rencontres, et non pas le déplacement physique. A ce titre, le rendez-vous est plus adapté. Il faut que les collection-

neurs aient du désir, et il ne peut venir que dans le conseil." Ce qu'elle conseille, ce sont notamment les artistes comme Michael Dumontier et Neil Farber, issus de l'école de Winnipeg, une ville canadienne qui regroupe une communauté artistique féconde, une scène périphérique montrée en 2011 à la Maison rouge à Paris. "J'avais remarqué Marcel Dzama, les cadavres exquies du Royal Art Lodge, rappelle-t-elle. Ce qui me fascine, c'est que ces artistes sont dans leurs mondes, dans des sortes de cellules créatives." A l'écouter s'enthousiasmer pour des créateurs que - dans son snobisme - le grand marché ignore, on comprend pourquoi cette femme curieuse a quitté le carcan de la finance. "Dans la finance, on arrive à un niveau et on y reste. Ce qui est passionnant, c'est que les artistes vous poussent à vous déplacer par rapport à votre centre de gravité. J'aime ce mouvement. Montaigne le disait bien, tout ce qui branle ne tombe pas."

Galerie Keza, www.galeriekeza.com