

## GCA GALLERY

### La patte de l'expert

**Après avoir ouvert les portes de sa galerie niçoise en 2014, Geoffroy Jossaume a créé un second espace au cœur du XIII<sup>e</sup> arrondissement parisien, pour présenter une sélection d'artistes choisis autant par le cœur que par la raison.**

Par Christian Charreyre

**A**ncien directeur du département d'Art contemporain et d'Art Urbain chez Piasa, ce diplômé en histoire de l'art du Sotheby's Institute à Londres a organisé plusieurs ventes spécialisées Street Art et Graffiti, développant une expertise dans ce marché et sa sensibilité envers le mouvement. En 2014, il ouvre sa première galerie à Nice puis sa seconde en 2017 à Paris, en plein cœur du XIII<sup>e</sup> arrondissement, le plus important quartier Street Art de la capitale.

**Comment passe-t-on du monde des maisons de ventes à l'ouverture d'une galerie ?**

En réalité, la maison de ventes, c'est un peu une erreur de parcours... une superbe erreur de parcours, mais ce n'était pas un but en soi. Après mes études, je souhaitais ouvrir une galerie. Cela ne s'est pas fait à l'époque et, par un heureux hasard, je suis passé par la maison de ventes, une expérience magnifique. Après dix ans chez Piasa, j'ai



2



3

petit à petit pris moins de plaisir à exercer. En 2014, j'ai eu l'opportunité de récupérer un local à Nice et j'ai franchi le pas. Mais j'ai continué mon activité d'expertise en parallèle. Aujourd'hui, j'organise toujours une vente de Street Art par an avec Drouot Estimations et une vente d'Art contemporain d'après-guerre avec Gros & Delettrez.

#### Quelle vision avez-vous du métier de galeriste ?

En 2010 ou 2011, j'ai eu l'occasion, de rencontrer Mehdi Ben Cheikh, le créateur de la galerie Itinérance, devenu aujourd'hui un ami très proche. Il m'a fait découvrir les murs du XIII<sup>e</sup>, même s'il y en avait moins... Ce type avait une façon de voir les choses extrêmement séduisante : il met ses tripes sur la table tous les matins pour défendre ce mouvement et utilise tous les outils pour en faire la promotion. Même si le passage à l'acte n'a pas été immédiat, cette rencontre a de nouveau « titillé » mon envie d'ouvrir une galerie.

#### Comment vous est venu cet intérêt pour l'Art Urbain ?

Naturellement, à travers mon précédent métier. Dans le monde de l'Art contemporain au sens large, difficile de ne pas s'intéresser ou au moins jeter un œil à l'Art Urbain. C'est un marché qui, sous sa forme structurée, n'a qu'une petite dizaine d'années.

“ **La galerie doit être un outil pour promouvoir les artistes. Elle doit être, ou essayer d'être, le lien entre la rue, l'atelier et le public, pour une vision plus globale.** ”

#### Êtes-vous collectionneur vous-même ?

Oui. Mais je l'étais davantage avant parce que j'avais davantage de moyens [rires]. Si je pouvais, si j'avais l'argent et la place, je pourrais sans forcer acheter une œuvre par semaine. Quand on met le doigt dans l'engrenage, on ne s'en sort plus ! J'ai envie de posséder des œuvres, de les avoir à moi, d'en jouir, de vivre avec.

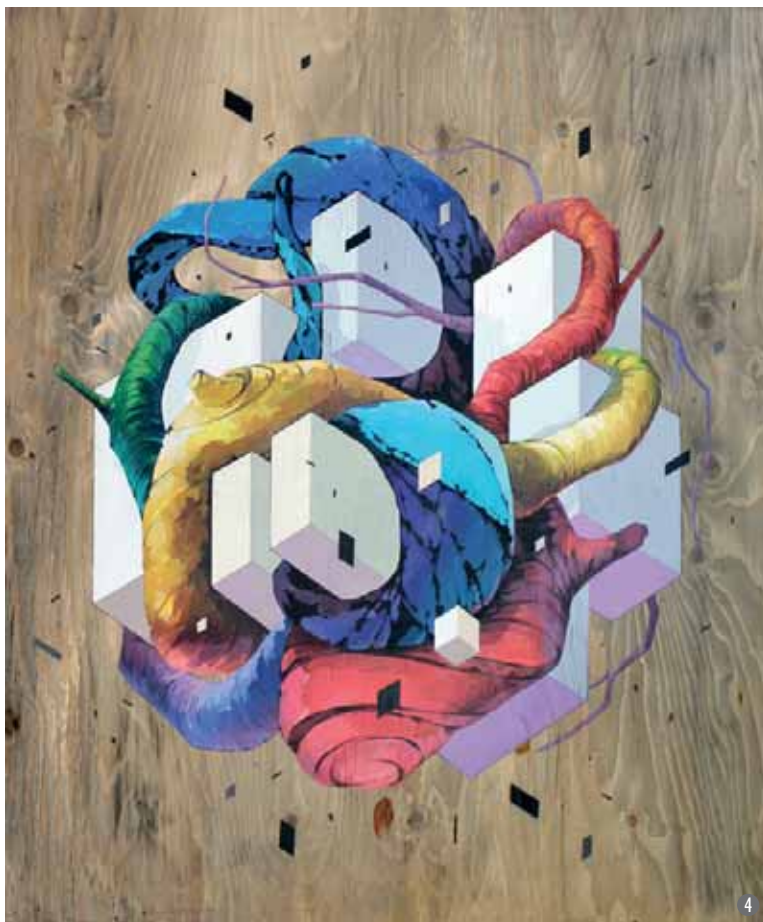
#### L'Art Urbain ne reste-t-il pas encore accessible ?

Les choses changent vite... et tout dépend où on place la barre de l'accessibilité. Je trouve qu'on perd un peu pied parfois avec ce métier. Il ne faut pas oublier que, lorsque l'on demande 2.500 euros pour une œuvre, ce qui peut

1 Geoffroy Jossaume.

2 La galerie CGA de Nice, un superbe lieu pour explorer l'Art Urbain (exposition Nebay).

3 Kurar, *This is not a flop*, 2018, pochoir de peinture aérosol sur toile, 146 x 97 cm.



paraître peu cher pour un tableau, c'est néanmoins plus que le salaire moyen en France. Il est vrai également que l'on peut trouver des œuvres originales de qualité entre 1.000 et 3.000 euros.

**Comment s'effectue votre choix d'artistes ?**

D'abord, il faut que je sois séduit par le travail. C'est un métier difficile, on a parfois du mal à vendre les œuvres alors vendre une œuvre que l'on n'aime pas me paraît tout simplement impossible. Ensuite, et c'est presque aussi important que l'aspect plastique : la relation humaine. Je n'ai pas changé de métier et chamboulé toute ma vie pour supporter des gens difficiles. En six ans, hormis quelques rarissimes exceptions, j'ai eu la chance que tous les artistes avec lesquels j'ai travaillé, même si tous sont très différents, aient été de belles rencontres.

**Privilégiez-vous certaines tendances ou certains mouvements ?**

Des artistes issus du graffiti vandale comme Nebay, Momies ou même Etnik, qui vient de là même s'il s'en est éloigné. Mais aussi des artistes du Street Art comme Dotmasters, Kurar et, récemment, Matthias Mross, des pochoiristes... Et certains artistes qui viennent de la scène graffiti dont le travail a énormément évolué, comme celui de Mr June, mais qui conservent le même esprit.

**Est-ce important que les artistes soient passés par la rue ?**

Cela l'a été, cela l'est moins aujourd'hui. L'ancienneté dans la rue n'est pas un gage de qualité, et inversement. Tout ceux qui étaient dans la rue dans

4 Etnik, *Struggling*, 2017, acrylique, peinture aérosol et marqueur sur panneau, 120 x 100 cm.

5 Mr June, *Cube 69*, 2020, acrylique sur toile, 80 x 80 cm.

6 Ouvrir à Paris, un « cadeau » que Geoffroy ne pouvait pas refuser.

Il y propose des fresques ou des installations à l'intérieur de la galerie, le moyen de faire le lien entre la rue et l'atelier.

7 Nebay, *I run with maud*, 2020, peinture aérosol et acrylique sur toile ajourée montée sur double châssis, 92 x 73 x 4 cm.

les années 90 ne sont pas devenus de grands artistes. Il y a aujourd'hui de jeunes artistes qui ont un parcours différent, qui sont passés par les écoles d'art. J'ai l'impression que la frontière est en train de s'amenuiser...

**Êtes-vous impliqué dans le travail extérieur des artistes de la galerie ?**

Oui. Les murs et l'atelier sont aujourd'hui à voir de manière globale, les deux étant très liés. On peut faire également des installations, peindre des murs à l'intérieur de la galerie... Mais un mur, cela ne se vend pas ! Il faut donc les voir comme un moyen de promotion, comme peut l'être un catalogue. La galerie doit être un outil pour promouvoir les artistes. Elle doit être, ou essayer d'être, le lien entre la rue, l'atelier et le public, pour une vision plus globale. Le métier est en train de changer, même si je n'ai pas la réponse sur ce qu'il sera dans dix ans. Mais le vieux modèle de la galerie des années 80,





où, en caricaturant, on proposait un vernissage avec du champagne en attendant que les gens poussent la porte est déjà mort. Tout cela évolue avec le numérique, les envies et les besoins des gens.

**Deux ans après Nice, vous avez ouvert à Paris. Était-ce important d'être présent dans la capitale ?**

Je suis niçois à la base et j'aime beaucoup ma ville. L'ouverture parisienne, qui n'était pas prévue, est un « accident ». Medhi m'a appelé, peu avant Noël, pour me parler d'un lieu disponible à la location. Lorsqu'on ouvre une galerie, on ne se dit pas : « dans un mois, je signe mon bail » ! Mais le lieu m'a tellement séduit que j'ai dit oui, comme un cadeau que je ne pouvais pas refuser. Comme je vis à Paris avec ma femme et mes filles, c'était bien de pouvoir passer plus de temps ici avec elles. Surtout que, à peine la galerie de Nice ouverte, des travaux ont débuté juste devant, avec une palissade à un mètre de la façade, et qui ne se sont achevés qu'en décembre de l'année dernière. Entre ces travaux et le Covid, je n'ai jamais connu la galerie dans des conditions normales ! Mais elle est très belle...

**Quelles différences faites-vous entre les deux galeries ?**

Pour moi, c'est une seule et même galerie, deux espaces distants de 1.000 kilomètres. Je travaille de la même façon, il n'y a pas de

raison de faire autrement. En revanche, la clientèle est très différente. D'une manière générale, la clientèle parisienne est plus connaisseuse, plus avertie ; la clientèle niçoise, en tout cas ma clientèle, découvre davantage ce que je présente. Peu d'entre eux avaient entendu parler de Nebay avant que je l'expose, alors qu'à Paris, dans le public des galeries d'Art Urbain, tout le monde connaît. C'est agréable parce que je suis presque un découvreur de talents alors que ce n'est pas moi qui ai découvert les artistes que je présente [rires].

**En une dizaine d'années, le marché de l'Art Urbain a-t-il beaucoup évolué ?**

Oui. Il y a une certaine reconnaissance, tout simplement parce que les cotes de certains artistes ont grimpé. Inévitablement, les grosses galeries et grosses maisons de ventes qui ne s'y intéressaient pas quand les prix ne dépassaient pas 5.000 euros se sont dit qu'elles voulaient leur part du gâteau dès que l'on est passé à cinq, voire six chiffres. Les prix d'il y a dix ans ne sont plus du tout les mêmes aujourd'hui, à la hausse mais aussi à la baisse ! Si la cote d'un Invader a explosé, il a aussi des artistes dont on parlait beaucoup à l'époque, notamment dans le graffiti vandale français, et qui ont un peu disparu. Certains se sont éloignés du marché de l'art pour une pratique plus institutionnelle et subventionnée.



### Les prix ont-ils beaucoup augmenté ?

L'offre a changé. Il y a dix ans, avec les mêmes moyens, on pouvait acheter davantage. À l'époque, certaines personnes ont été un peu boulimiques. Et aujourd'hui, elles commencent à revendre. On assiste désormais à la naissance d'un véritable second marché, avec des œuvres qui ont déjà tourné une, deux ou trois fois. C'est intéressant parce que l'on arrive ainsi à davantage anticiper l'évolution des prix. L'information étant beaucoup plus liquide, on sait de façon presque instantanée ce qui se passe. Nous sommes sur un marché qui s'assainit et qui reste très intéressant.

### L'Art Urbain réserve-t-il encore des opportunités à saisir ?

C'est compliqué. Il y a toujours un artiste que l'on n'a pas vu venir et qui va exploser. Mais cela ne représente pas la majorité, plutôt une extrême minorité. Globalement, la tendance du marché est toujours favorable. Les prix montent lorsque

le travail est de qualité, que la promotion des artistes est bien faite et que les collectionneurs savent être patients et gardent le sens des réalités. Mais attention, quand la cote d'un artiste descend, elle descend fortement, jusqu'à disparaître. Il y a des exemples d'artistes qui ont connu un succès incroyable, à tel point qu'il n'y avait plus d'œuvres disponibles sur le marché. Il a suffi que trois ou quatre collectionneurs mettent en vente au même moment pour que la cote s'effondre. Chercher les coups, les trop bonnes opportunités, c'est limité. En art, il faut toujours acheter avec son cœur. Mon père, qui est antiquaire, m'a répété dit : « Si tu achètes une œuvre, il faut accepter que le lendemain, elle ne vaille plus rien et être toujours heureux d'en être propriétaire ». C'est pourquoi il ne faut jamais se mettre dans situation financière délicate. Si on achète une œuvre 10.000 euros, c'est qu'on peut se passer de cette somme. La valeur, c'est le prix du plaisir. Et si la cote monte, tant mieux.

8 Momies, modules 20.11, 2020, acrylique sur toile, 130 x 89 cm.

9 Matthias Mross, PonyGang, 2020,

acrylique sur toile de jute, 120 x 180 cm.

10 Dzia, Take it easy, 2020, encre et peinture aérosol sur panneau, 80 x 60 cm.

### À savoir

Entre Graffiti et Street Art, les deux galeries GCA présentent un ensemble d'artistes urbains, français et internationaux parmi les plus actifs et reconnus du moment, notamment Dotmaster, Etnik, Mr June, Etnik, Nebay, Ratur...

#### GCA Gallery Paris

2 place Farhat Hached 75013 Paris  
Jeudi de 14h30 à 20h00, vendredi de 14h30 à 19h00, samedi de 11h30 à 19h00

#### GCA Gallery Nice

16 bis rue Catherine Ségurane 06300 Nice  
Du mardi au samedi de 14h30 à 18h30