DÉCIDEURS - EXPOSITIONS

Stéphane Debost – Galerie In Arte Veritas

1 juin 2023

« L'art est un vecteur d'émancipation » Stéphane Debost

Nouvellement implantée à Toulouse, la galerie In Arte Veritas remplace désormais la galerie Alain Daudet, rachetée par Stéphane Debost il y a bientôt un an dans le quartier des Carmes. Le dirigeant quadragénaire est un galeriste peu conventionnel dont le parcours détonne dans le paysage classique du milieu de l'art. Touche à tout, passionné et ambitieux, Stéphane Debost est aujourd'hui à la tête de 3 galeries en à peine 10 ans. Il nous partage sa vision du monde et la place que l'art occupe aujourd'hui dans sa vie de collectionneur et serial entrepreneur.

Bonjour Stéphane, vous êtes à la tête d'une holding regroupant 3 galeries d'art dont la dernière s'est ouverte récemment à Toulouse.
A quand remonte cette passion pour l'art contemporain ?

Ma passion pour l'art contemporain remonte à mes 18 ans quand je suis tombé en amour avec une marine (peinture d'un genre figuratif inspirée de la mer très répandue entre le 17e et le 19e siècle) très contemporaine, très épurée. J'étais en vacances avec mes parents et je n'avais jamais vu de peinture de ce type. Elle valait 300 francs – une somme pour l'époque – et mes parents ont eu l'intelligence de m'encourager à m'offrir cette oeuvre que j'ai toujours, dans un appartement au bord de la mer. Ce rapport à l'art il y a presque 30 ans a été le début d'une collection.

J'ai compris le bonheur d'acquérir une oeuvre d'art et le lâcher prise que l'on ressentait, l'émotion que cela procurait.

Au bout de 20 ans de collection à un moment où je souhaitais du changement dans ma vie professionnelle, j'étais cadre dirigeant dans de grands groupes dédiés à l'environnement – une autre de mes passions – je sentais que ce schéma ne me correspondait pas et je passais des heures dans les galeries d'art et les ateliers, j'achetais, je rencontrais les artistes, je me sentais pleinement vivant dans ces sphères-là. J'ai décidé de quitter mon secteur d'activité pour lancer ma première galerie d'art.

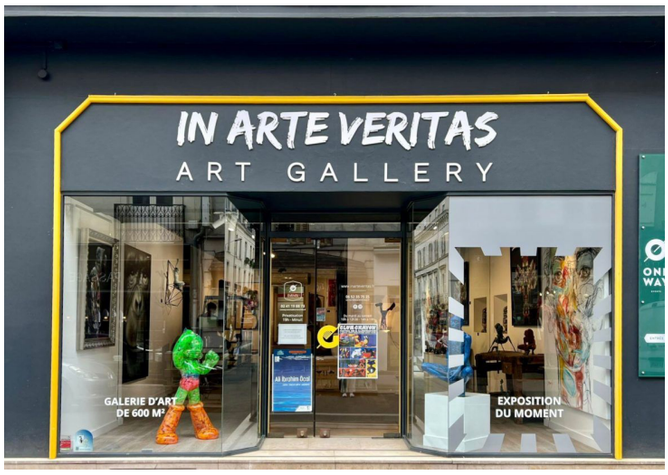
Au départ c'était une maison-galerie de 86 m2 dans la petite ville de Clisson, près de Nantes. On était en 2013. J'ai ouvert la porte et mis un panneau indiquant *In Arte Veritas home sweet art gallery.*

Dix ans plus tard, ce sont 3 galeries d'art à Angers, Valence et Toulouse, 1100 m2 d'exposition et bientôt 18 collaborateurs avec la nouvelle personne qui arrive en août.

Je précise qu'In Arte Veritas présente un art figuratif. Je suis convaincu que l'art fait du bien, c'est un vecteur d'émancipation et d'émotion. L'art figuratif est éminemment accessible par des gens qui n'ont pas nécessairement la culture ou qui n'ont pas visité beaucoup de galeries ni travaillé l'histoire de l'art – moi-même je n'ai jamais étudié l'histoire de l'art, mais en revanche ce sont des oeuvres qui parlent immédiatement, qu'elles plaisent ou déplaisent.

Tant que l'on se sent libre de son émotion on peut accéder à ce que l'oeuvre propose d'imaginaire, de ressenti, de puissance. C'est clairement la ligne de la galerie et de mon attachement comme de ma passion pour l'art. L'humain demeure au centre, la représentation humaine, animalière, au sens large.

A de très rares occasions, j'ai ressenti des émotions face à des oeuvres abstraites, face au travail de Soulages d'ailleurs récemment, au Musée Soulages de Rodez.



In Arte Veritas – Angers

Avez-vous toujours été dirigeant et quel a été le déclencheur professionnel dans votre parcours d'entrepreneur ?

Je suis ingénieur chimiste de formation avec une spécialisation dans l'environnement en France, j'ai ensuite obtenu un double diplôme grâce à des travaux de recherche aux Etats-Unis et je suis sorti de là en étant persuadé que je ne voulais pas travailler enfermé dans un laboratoire, ça ne me correspondait pas du tout.

Je suis rentré en France en cherchant à travailler dans la chimie et l'environnement sans faire de chimie ! Après plusieurs propositions pour être cadre commercial, j'ai choisi une annonce qui sortait du lot et m'attirait davantage, en tant que Responsable de site pour une société de collecte et de traitement des déchets. Je n'avais jamais managé personne, jamais fait de commerce, je ne connaissais rien dans la dépollution, la collecte de déchets dangereux etc et en plus j'étais très timide à l'époque.

Je suis donc rentré dans le Groupe Suez, N°1 mondial de l'environnement, aujourd'hui Engie, où on m'avait donné un an pour redresser une structure au sein du Groupe, composée d'une quinzaine de collaborateurs. Soit je redressais la structure, soit je partais avec l'eau du bain et les collaborateurs aussi. Donc ça a été une année extrêmement compliquée. A force de travail et en m'appuyant avec bienveillance sur les équipes, finalement ça s'est très bien passé. Non seulement j'ai redressé la barre mais en plus, on m'a confié une deuxième puis une troisième structure.

Au bout de dix ans, j'avais des centaines de collaborateurs et des dizaines de sites sous ma responsabilité. Donc j'ai toujours été dirigeant de *business unit*, de centres de profit. De ce point de vue, créer une entreprise n'était pas effrayant. Mais dans ce parcours-là, beaucoup me disaient que j'avais le profil pour être chef d'entreprise à mon nom, j'ai toujours fonctionné comme si les sites que je pilotais étaient les miens, donc j'avais un rapport tout à fait particulier aux collaborateurs, un sens des chiffres extrêmement pointu et beaucoup de succès. Pour autant je ressentais une limite dans les lignes directrices du Groupe qui ne correspondaient pas forcément à ma sensibilité. J'avais le profil pour être patron de structures et j'avais envie d'être autonome.

J'ai surtout basculé par évidence, parce que ma passion pour l'art était beaucoup plus grande que celle que j'avais pour les grands Groupes, c'est ce qui a guidé ma ligne. J'ai mené la galerie avec une vraie fibre entrepreneuriale, proche des structures que j'ai pu piloter.

Mon management de ce fait est assez différent des fonctionnements classiques des galeries d'art, y compris dans les recrutements que j'opère, sensibles et intuitifs.

In Arte Veritas Toulouse est la dernière-née de vos 3 galeries après Angers et Valence en Espagne. Pourquoi Toulouse en particulier ?

Toulouse n'est pas exactement la dernière-née des 3 galeries. En réalité, j'ai créé la galerie d'Angers, j'ai créé la galerie de Valence, Toulouse, je l'ai rachetée. L'orientation toulousaine est née de la raison de ce rachat. Je connaissais la galerie Alain Daudet, la plus ancienne galerie de Toulouse encore existante. Parce qu'on partageait 3 artistes avec Alain et au nombre desquels le duo de sculpteurs espagnols Coderch et Malavia qui ont obtenu un premier prix international de sculpture. J'avais la chance d'en avoir l'exclusivité dans le Nord de la France et Alain dans toute la partie Sud du pays.

Sachant qu'Alain allait prendre sa retraite et connaissant Edouard son assistant, il y a eu une inclinaison naturelle à racheter la galerie Daudet, même si finalement, cette décision a été prise en 2 mn sur un salon.

Je m'entendais bien avec Edouard et cette continuité tombait sous le sens. Il y avait cette intuition mais dans les faits, j'étais en recherche d'un nouveau lieu. Paris était beaucoup trop cher et comme disait mon papa « mieux vaut être le premier dans son village que le deuxième à Rome ». A la suite d'une discussion ouverte, je me suis donc positionné sur Toulouse et avec grand bonheur.

In Arte Veritas – Toulouse

Quelles sont vos ambitions auprès de la clientèle locale et pour le Groupe au plan international ?

Mon ambition a toujours été la même. J'ai appelé la galerie In Arte Veritas – *La vérité dans l'art* – car je suis convaincu que l'art fait du bien, qu'il est vecteur d'émancipation personnelle, d'adhésion socio-culturelle au sens large, avec beaucoup de joie et avec une grande reconnaissance et humilité de voir la façon extraordinaire dont la galerie a été accueillie en Espagne. Il se trouve que depuis l'ouverture à Valence, on représente de façon exclusive António Cámaro, un peintre espagnol nommé peintre de la Concordance des peuples et de la Paix par l'Unesco, qui jouit d'une grande visibilité muséale et institutionnelle et avec lequel nous avons co-signé auprès d'autres acteurs, une Déclaration universelle de la paix (Le texte de cette déclaration est à retrouver sur le site Internet d'In Arte Veritas).

L'idée est que Valence devienne le centre mondial de la paix, doté d'un Forum international de la paix et d'une Université de la paix et de la concordance des peuples. La galerie s'inscrit fondamentalement et depuis le départ dans cette ligne directrice.

Je suis pour ma part un collectionneur néophyte. Je n'ai jamais étudié le marché, je l'ai appris, mon regard est devenu plus expert. J'ai une culture acquise sur le tas.

Il ne suffit pas de grand-chose pour passer la porte d'une galerie d'art.

80% des clients de la galerie sont des primo-accédants en art, des personnes qui n'ont jamais acheté d'oeuvres car ils n'ont jamais eu cet accompagnement, cette facilitation.

La galerie présente des artistes uniques dans leur écriture : le premier prix européen de sculpture animalière, le deuxième prix mondial de photographie, le plus grand portraitiste de collage au monde, Hom Nguyen qui est le peintre figuratif français le plus en vue… on a beaucoup d'artistes de très grands talents, très qualitatifs techniquement. On est aussi découvreurs et mécènes d'artistes dont certains sont en exclusivité.

En tant que collectionneur, je m'intéresse davantage aux artistes initiateurs d'un mouvement.

Cette proposition est notre ambition à ce jour même si on envisage d'ouvrir à un ou deux artistes abstraits car certains m'ont estomaqué par leur écriture et leur impact. On veut faire de l'art un vecteur d'émancipation, de partage et d'investissement également auprès des chefs d'entreprise et des professions libérales.

L'art est le premier vecteur d'investissement selon plusieurs études, tant en terme patrimonial, qu'en terme de projection à moyen et long terme.

Notre volonté pour la clientèle est celle d'un art qui fasse sens, immédiatement accessible. On a de plus en plus de développement d'apport d'affaires au plan international également, avec des gestionnaires de patrimoines, des agences immobilières, des architectes. Mettre de l'art dans les maisons, oser le faire avec intelligence et passion à destination du grand public comme de collectionneurs pointus, voilà notre ambition.

L'idée, c'est que l'offre crée la demande, donc il n'y a pas d'autres stratégies que de vivre avec passion et sincérité et de la partager.

Comment voyez-vous l'avenir des galeries d'art dans un contexte mondialisé, où tout se négocie à distance ?

Ce qui est sûr, c'est qu'Internet est devenu un outil incontournable de nos métiers. Aujourd'hui, toutes ont une page Instagram. Quand j'ai ouvert ma première galerie, c'était Facebook. Aujourd'hui, on est présent sur Instagram. On a une page Linkedin, on travaille avec des *Market place* comme Artsper, la plus grande *market place* française devenue européenne, Artsy, la plus grande plateforme mondiale qui a investi le marché anglo-saxon et les marchés à hauts potentiels, asiatiques ou suisse notamment.

La Holding qui s'appelle Groupe In Arte Veritas (Angers/Toulouse/Valence) gère toutes les ventes hors zones, à l'international comme en régions.

Ce marché ne cesse de prendre de la place via des ventes à distance, par le biais des *Market place* ou par notre site Internet.

En 2023, cela représente près de 25% de notre chiffre d'affaires et est en constante progression ces dernières années. C'est une réalité et cela implique aussi une grosse qualité de communication, donc on a une personne en charge des communications internationales, une assistante communication pour les réseaux sociaux, la qualité de la présentation des oeuvres etc. On a une richesse humaine au sein de la galerie qu'il faut également qu'on valorise.

Notre force, c'est la fidélité de nos clients, marché mondialisé ou pas : un client qui cherche une oeuvre et me demande conseil sans être présent sur place. Nous bénéficions à la fois de cette réalité du marché mondialisé auquel on répond et à la fois d'une richesse relationnelle au quotidien qui nous permet de développer une activité nourrie avec nos collectionneurs.

Les galeries physiques dans ce contexte tendent aujourd'hui à se concentrer**.** De plus en plus de galeries ferment en province au profit de grandes zones urbaines avec de forts flux de visibilité et de passage, à Paris, Tokyo, Londres etc.

Mon modèle de développement est sciemment à l'opposé. A Angers, on possède la plus grosse galerie de l'Ouest de la France, à Valence et Toulouse, nous disposons du plus grand espace d'exposition, ce sont des villes de première importance, mais pas les plus grandes ni les plus touristiques. Toulouse figure quand même parmi les plus agréables à vivre du Sud de la France. Donc on fait corps avec le tissu local. Je suis uniquement mon intuition et ça marche. Si vous proposez aux gens de la beauté, de l'émotion, de la passion, bien sûr que ça marche !

Face à la mondialisation, un ancrage territorial reste de mise de mon point de vue, en parallèle de l'apport d'affaires. De plus en plus de Français achètent des pièces ailleurs sur Internet, en régions comme à l'international. Il faut être solide pour en faire bénéficier la galerie et à la fois pour donner un souffle économique et une visibilité grâce à la mondialisation, dans le même temps, faire en sorte que nos collectionneurs viennent chez nous physiquement, même si l'offre mondiale est plurielle.

In Arte Veritas – Valence

Les questions sociales et environnementales sont au coeur des stratégies d'entreprise aujourd'hui et sensibilisent les salariés. Quelle est votre position à ce sujet au sein du Groupe In Arte Veritas et comment cela se traduit-il ?

Je suis très à l'aise sur le sujet car c'est ma sensibilité personnelle, citoyenne, sociétale et humaine, donc entrepreneuriale. Je suis issu de l'environnement. Il est clair que le marché de l'art est multimodal avec beaucoup d'emballages logistiques rarement réutilisables.

J'ai mis en place un groupe de travail pour trouver des solutions alternatives. Il y a des actions de proximité comme remplacer les luminaires par des leds, travailler avec des minuteurs séquencés…

Certes des actions peuvent être menées. La réalité, c'est que le marché est soumis à l'impact carbone du transport des oeuvres et de leurs emballages.

In Arte Veritas a choisi d'opter pour une logistique de déménagement partagée : les oeuvres sont prises dans une optimisation logistique à laquelle nos clients participent indirectement. Nous ne sommes pas dans une grande réactivité à dessein.

A quelque endroit que ce soit, que les oeuvres soient transférées au client, qu'elles viennent des ateliers ou qu'elles voyagent d'une galerie à l'autre, sauf urgence, on fait en sorte que nos clients accompagnent cette temporalité. **La temporalité fait naître le désir.** Donc si vous achetez une oeuvre à la galerie, vous ne l'aurez jamais sous 48h à l'autre bout de la planète, ni même à l'autre bout de la France.

Socialement, j'ai toujours valorisé l'humain dans un système économique, le plus grand capital, c'est l'humain. Plus on respecte les collaborateurs, plus on gagne.

Au-delà d'avoir été le plus jeune directeur de France dans mon secteur d'activité, j'avais aussi la structure la plus rentable avec le moins de *turn over*. Cette rentabilité est née de ma capacité à fédérer les équipes.

Chez In Arte Veritas, je pense sincèrement avoir constitué un groupe extrêmement solidaire avec des profils très atypiques. J'ai transcendé les richesses. La 18e embauchée est issue du marché de l'art mais les 17 autres ne le sont pas. L'expérience prévaut selon moi sur les diplômes.

Je fais en sorte que la dynamique soit sur une collégialité de pensée sans individualité et que chacun trouve son plein épanouissement.

António Cámaro qui avait jusqu'alors choisi de ne jamais travailler en galerie a dit dernièrement de moi dans une interview, qu'il m'avait choisi car il n'avait jamais vu « un galeriste qui mette le social et l'humain avant toute considération économique. » Et ça, c'est clairement ma nature intrinsèque et celle de la galerie. En tant que chef d'entreprise, outre les considérations économiques, l'essentiel de mon temps est orienté vers les équipes et je suis convaincu qu'en partageant cette passion en interne, on la partagera d'autant mieux en externe.

Comme l'a écrit l'auteur Christian Mayeur dans son livre « le manager à l'écoute de l'artiste » en 2006, pensez-vous qu'entreprendre soit un art et si oui, qu'est-ce qui distingue pour vous l'artiste de l'entrepreneur ?

Oui, entreprendre est un art subtil du quotidien. C'est un art de la capacité d'anticipation, du dialogue, de la négociation, de la vision, de la passion, c'est un art de l'humain, réel. Longtemps j'ai beaucoup acheté d'oeuvres d'art en me disant que je n'étais pas créatif, qu'au travers de ce que j'achetais, j'allais accéder à cette créativité qui me manquait, jusqu'à réaliser qu'en fait, ma créativité était dans cette capacité à fédérer des systèmes, à les créer, à les construire, à les dynamiser, les réadapter, dans mes argumentaires de négociations, au plan psychologique, d'accompagnement ou dans l'art de résorber des tensions parfois.

L'entreprise est un art passionnant, fatiguant aussi, il faut savoir se ressourcer mais oui ma plus grande fibre artistique est dans ce que les dynamiques, les mots peuv[illegible] générer dans la construction d'une entreprise.

Ce qui différencie l'artiste plasticien de l'entrepreneur, c'est le fait que l'artiste a la créativité de son quotidien, de ce qu'il veut y mettre, moi je veux mettre de l'humain, de l'émotion et de la passion au sens large dans l'entreprise, dans la sphère citoyenne et publique, et le construire comme un vrai projet économique avec les artistes qui font partie de la dynamique de la galerie.

Les artistes ne savent pas forcément se vendre. On est là pour les accompagner, leur donner une stratégie, une visibilité, parfois réajuster des logiques tarifaires qu'ils voudraient adopter. J'ai la chance que nombre d'entre eux soient à l'écoute de mon point de vue de collectionneur et de galeriste sur leur travail. De même que je suis à l'écoute de mes équipes.

La différence c'est que l'artiste au-delà de ses productions est rarement dans l'accompagnement de la vente. La nourriture de l'entreprise, c'est l'humain et l'économie. L'artiste peut souffrir de ne pas être en capacité de transcender son art au travers d'un mécanisme économique comme le marché de l'art, dont il faut pouvoir vivre.

Pour pleinement exprimer son art, il faut pouvoir s'y donner pleinement et pour s'y donner pleinement, il ne faut pas avoir d'autres activités alimentaires tierces et pour cela, il faut encore réussir à vendre son art. L'entrepreneur galeriste est là pour accompagner le créateur artiste qui n'a pas cette dynamique entrepreneuriale, ni la connaissance du marché car il ne sait pas comment valoriser ou vendre son art.

Mais au fond, nous sommes tous deux artistes à notre manière.

Maïa de Martrin

—

In Arte Veritas Toulouse
10 Rue de la Trinité, 31000 Toulouse
Du mardi au samedi de 10h-19h
Tél. : 09 71 47 23 98

Parmi les expositions en cours, Nocturama – Erwann Tirilly du 25 mai au 30 juin 2023

www.inarteveritas.com

@2021 - Tous droits réservés / Culture 31 / Mentions Légales