

Amener l'art dans l'entreprise



Marie-Pierre Martin : « Je me donne trois ans pour réussir. » (Photo DNA-Alain Destouches)

Depuis quelques mois, Marie-Pierre Martin démarche les entreprises de la région. Son objectif : convaincre leurs dirigeants d'acquérir de l'art contemporain. Mission difficile mais pas désespérée.

Au départ, il y a ce constat, dressé par le comité des galeries françaises : seulement 5% du chiffre d'affaires de ces dernières est réalisé auprès des entreprises, alors qu'il atteint les 40% en Allemagne. Pourtant, en France, un dispositif fiscal permet aux sociétés de déduire les acquisitions d'oeuvres originales, sur une période de cinq ans, à hauteur de 3,25 pour 1000 de leur chiffre d'affaires. Alors pourquoi s'en privent-elles ? « Parce que la plupart en ignorent la possibilité. Et puis une relative indifférence du monde de l'entreprise à l'art contemporain doit également jouer » estime Marie-Pierre Martin. Durant 15 ans, cette Strasbourgeoise originaire de Nantes, a été déléguée médicale d'une multinationale de la pharmacie. « Je vendais des molécules » résume-t-elle. L'activité n'offrait, certes, aucun rapport à l'art contemporain. Mais Marie-Pierre Martin a toujours cultivé une petite passion pour les arts plastiques. Etudiante, elle fréquentait l'école des beaux-arts de Nantes, avant d'entrer, en 1969, à 21 ans, dans une galerie nantaise, comme assistante. « Cela m'a permis de mieux connaître les milieux de l'art. J'y ai croisé des gens extraordinaires : César, Vasarely, Mathieu... »

Un choix de 200 oeuvres

L'expérience lui laissera une empreinte nostalgique, son cursus professionnel l'amenant, via un diplôme en communication, marketing et relations publiques, sur d'autres chemins. Pourtant, une bonne connaissance du monde de l'entreprise, alliée à un suivi attentif de la scène artistique de la région, lui donnent l'idée de lier ces deux mondes qui s'ignorent. Elle se met alors en congé de création d'entreprise et lance, à l'automne dernier, sa propre société : Wolm'art. Le concept ? Démarcher les entreprises, « leur proposer d'introduire l'art contemporain dans leurs espaces afin de dynamiser leur image et accompagner leur communication. » Avant cela, il a aussi fallu convaincre des artistes de s'associer à l'opération afin de constituer un choix d'oeuvres (peintures, sculptures, photographies, collages...). « Elle "prend" 50% du prix d'un de mes tableaux, ce qui correspondrait à la commission d'un galeriste » remarque le peintre strasbourgeois **Christoff Baron**. « La différence, c'est qu'elle se déplace, qu'elle va voir les gens, des personnes disposant a priori d'un réel pouvoir d'achat... Alors, pourquoi ne pas tenter l'expérience ? » Une quarantaine d'artistes de la région lui ont donc laissé en dépôt quelque 200 pièces, qu'il est aussi possible de louer. Son ordinateur portable sous le bras, afin de visualiser sur écran les oeuvres, Marie-Pierre Martin démarche les entreprises de la région de Strasbourg, sollicite les rendez-vous, propose d'accueillir ses interlocuteurs dans son show-room où sont entreposées les oeuvres. Une centaine de contacts

ont déjà été pris. Pour de maigres résultats. « Je n'ai vendu pour l'instant que huit tableaux. » Pas de coup de blues pour autant.

Serge Hartmann

© Dernières Nouvelles d'Alsace, Jeudi 27 Février 2003. - Tous droits de reproduction réservés
