

ALINE JANSEN, ARTISTE ET GALERISTE

Artiste, elle a ouvert sa propre galerie.

Née en 1954 à Montpellier, Aline Jansen étudie le fusain et le croquis vivant aux Beaux-arts de Montpellier, puis l'Histoire de l'art à l'université des Lettres. Elle travaille la peinture dans plusieurs ateliers. Sa carrière de peintre commence en 1975 par ses premières expositions personnelles dans le Nord de la France, à Paris et à Laon. Aujourd'hui établie à Aigues-Mortes où elle a ouvert une galerie d'art, elle participe à de nombreux salons et foires internationales en France et à l'étranger, exposant également en galerie. Depuis 2008, elle élabore un nouveau travail, des photos plasticiennes, tirées en digigraphie et montées sur dibond. En recomposant numériquement ses espaces plastiques et ses photos, et en introduisant peinture et matière, elle crée un univers urbain immédiatement identifiable. Aline Jansen est très appréciée des collectionneurs en France et dans le monde entier.

Parallèlement à sa carrière d'artiste, elle développe une expérience de commissaire d'expositions en organisant des événements dans des galeries et des espaces culturels. Elle lance en 1992 une association, NACSEL, qui se spécialise ensuite dans la publication de livres d'artistes originaux. Entourée de nombreux artistes qu'elle apprécie et avec qui elle travaille depuis des années, Aline Jansen a tout naturellement ouvert sa galerie, Europ'art, aussi bien pour vendre ses œuvres que celles des artistes qu'elle expose. Elle partage son temps entre la production, l'organisation de sa diffusion et de celle de ses artistes. Une vie à cent à l'heure pour une femme au tempérament d'artiste et de chef d'entreprise.

Comment s'est déroulée votre carrière de peintre d'abord, de photographe ensuite, et comment a-t-elle été consacrée par la réussite ?

Je suis très organisée et j'ai les pieds sur terre. J'ai commencé à exposer tôt, à 20 ans, avec le galeriste Didier Vesse, qui me vendait

bien. Avant l'âge de 30 ans, je vendais pour manger ; après, j'ai décidé de prendre un travail à mi-temps qui m'intéressait pour ne pas m'enfermer dans le succès commercial et continuer mes recherches artistiques sans être dans la dépendance financière. J'ai même repris des études scientifiques. Ma devise a toujours été : on a le droit d'être artiste mais pas celui d'être sur le dos de la société.

Est-ce à dire que vous conseillez aux artistes d'avoir un travail à côté ?

Exactement, mais il faut que ce travail vous plaise. Non seulement il doit apporter une stabilité financière, mais aussi vous permettre d'être en osmose avec vous-même et ouvert sur le monde, conditions essentielles pour progresser dans votre activité artistique. J'ai travaillé pendant 25 ans à mi-temps et je m'en félicite quand je vois combien c'est dur financièrement tant pour les artistes que les galeristes. Moi, je ne me plains pas en tant qu'artiste ; en tant que galeriste, c'est autre chose, il faut tenir.

Alors justement, quel conseil donnez-vous à un artiste qui monte sa galerie ?

Une galerie, c'est un gouffre financier : il y a le loyer, la taxe professionnelle, les frais d'exposition... Le premier conseil, c'est de tester sa propre force de vente avant d'ouvrir sa galerie : si l'on ne se vend pas, ce n'est pas la peine de se lancer, au risque de « brûler » ses économies !! Il faut avoir un minimum de chiffre d'affaires avec plusieurs artistes qui tournent et qui ont leur public. Je conseille de s'appuyer sur quelqu'un de confiance qui assure un financement pendant quelques années avant d'arriver à l'équilibre, sinon c'est mission impossible. En ce moment, il est préférable de louer des espaces à plusieurs, d'organiser des événements, plutôt qu'une galerie avec un lieu fixe. Surtout en cette période.

Alors pourquoi avez-vous monté une galerie ? Comment arrivez-vous à marier vos deux activités, artiste et galeriste ?

Cela s'est fait dans le prolongement de mon activité d'artiste qui marchait déjà bien. Et puis cela permet d'être des deux côtés de la barrière. Par exemple, les artistes ne se rendent pas compte que lorsqu'un galeriste ne paie pas ce qu'il leur doit, très souvent ce n'est pas par malhonnêteté mais tout simplement par manque d'argent (ce n'est pas mon cas) ! En étant des deux côtés, on

comprend mieux le marché, son fonctionnement et la psychologie des uns et des autres : l'artiste compte trop souvent sur le galeriste comme sur un dieu alors qu'actuellement, avec la crise, les ventes chutent de 40 à 50%. Pire, je vois des personnes qui entrent dans la galerie avec les moyens financiers, sont intéressées par des œuvres mais qui pourtant n'achètent pas à cause de l'ambiance économique et politique actuelle anxiogène. Quant à mon organisation au quotidien, je me lève tôt, travaille dans mon atelier puis devant mon ordinateur à un rythme intense et régulier.

Comment faites-vous pour vous en sortir économiquement ?

En l'espace de 5 ans, j'ai complètement informatisé mon réseau ; mes cartons sont numériques, je tire juste quelques affiches. J'ai conçu le site de la galerie moi-même et chaque artiste de la galerie a un minisite où je relaie ses actualités. Il faut faire beaucoup de choses soi-même et travailler beaucoup. Je dois faire rentrer 25 000 € par an pour couvrir les frais de la galerie ; et je suis à Aigues-Mortes, pas à Paris. Alors je n'ai pas le choix. Et je bouge beaucoup en France et à l'étranger.

Forte de vos deux activités, quels conseils donnez-vous pour les prix de vente ?

Au début, quand j'ai commencé, mon galeriste m'a fixé lui-même mon prix de vente ; j'ai à l'époque obtempéré ; je ne suis pas arrivée en demandant 3000 € pour une toile ! D'autre part, si tu es dans une galerie où il existe une moyenne de prix, tu dois te situer dans cette fourchette. Quand le galeriste vend, il monte progressivement tes prix (c'est ce qui va faire monter ta cote entre autres). Aujourd'hui, après 40 ans de carrière d'artiste, je suis à 2500 € le m². Un prix va avec un CV, la qualité du travail, l'expérience. Il y a toujours des exceptions. On peut vendre cher mais il faut avoir un système commercial extrêmement rôdé derrière. Pour finir, l'artiste doit bien évidemment vendre au même prix dans son atelier et en galerie.

Comment sélectionnez-vous vos artistes dans votre galerie ?

J'ai ouvert la galerie en 2000. Je cherche des artistes qui ont un CV et un travail abouti, qui tient. Si l'un d'entre eux arrive en me disant qu'il cherche un galeriste qui fasse tout pour lui, ça ne marche pas. Je préfère « je voudrais travailler en partenariat avec

vous ». J'en ai plus qu'assez des *ego* des artistes. Un artiste vaut pour un galeriste, d'une part, parce qu'il a quelque chose dans le ventre et, d'autre part, quand il se vend !

Mettez-vous dehors un artiste qui entre dans votre galerie pour démarcher ?

Non, je lui dis de m'envoyer un mail avec dossier ; quand j'ai vu passer un artiste et qu'il m'envoie un mail, je le regarde. Pour autant, je ne conseille pas de le faire à l'improviste. Il y a aussi des artistes que j'aime et que je n'arrive pas à vendre ; je les garde quand même quelque temps dans ma galerie car je sais que cela les aide. Evidemment, les artistes doivent savoir qu'il n'est pas recommandé de démarcher des galeries de haut niveau avec forte visibilité pour des artistes à l'international (Templon, Lambert, Perrotin...) car elles fonctionnent uniquement par réseau.

Quelles sont les qualités que doit avoir un artiste pour réussir ?

Evidemment, il doit avoir une qualité de travail avérée. Ensuite, il doit être nanti d'une importante capacité de travail et d'optimisme, et aller jusqu'au bout de ce qu'il entreprend. Quand on regarde son site, il faut y voir de la cohérence. Rien de pire que ces sites avec des onglets « figuratif », « abstrait », « nus »... cela fait amateur, pas professionnel. Souvent les artistes ne connaissent pas assez le fonctionnement du marché de l'art et de ses acteurs. Faire preuve de curiosité, voyager, mettre son *ego* de côté, rester humble et se remettre en question sont autant de qualités nécessaires pour réussir.

www.aline-jansen-peintre.com