



20

Nicolas Maillefert et Diego Escobar, ARTCAN GALLERY

La vie artistique ne se limite heureusement pas à la capitale. Créée en 2016 par deux passionnés, cette galerie s'est imposée comme un lieu majeur de l'Art Urbain à Marseille.

Par Christian Charreyre

Proposant un mélange savamment dosé entre artistes établis et talents de demain, stars du graffiti new-yorkais des 80's et nouvelle vague européenne, expositions et manifestations hors-les-murs, ArtCan Gallery apporte un dynamisme bienvenu dans la cité phocéenne.

Qu'avez-vous fait avant de créer votre galerie ?

Diego Escobar : J'ai passé une dizaine d'années en maisons de vente, chez Tajan, Sotheby's à Londres, puis en Suisse... sur l'art contemporain et l'Art Urbain, avant de décider de voler de mes propres ailes.

Nicolas Maillefert : Je suis opticien à Marseille depuis 15 ans. J'ai rencontré Diego parce que je suis collectionneur, principalement d'Art Urbain. Lorsqu'il s'est installé à Marseille, nous nous sommes beaucoup vus et nous avons franchi le pas ensemble.

Pourquoi ouvrir une galerie dans un environnement peut-être un peu compliqué aujourd'hui ?

DE : Il y a une erreur dans la vision de beaucoup de personnes qui pensent que le modèle de la galerie est un peu fini. Si vous pouvez vous appuyer sur un réseau de collectionneurs et d'acheteurs internationaux et que vous sélectionnez des artistes de qualité, en n'hésitant pas à vous renouveler, il y a toujours de belles choses à faire.

Pour vous, la galerie dépasse-t-elle le simple espace d'exposition ?

DE : Notre galerie, c'est d'abord la convivialité. Lorsque vous entrez chez nous, vous trouvez une bibliothèque, vous pouvez prendre un café. Pour autant, aujourd'hui, 70% de nos ventes se réalisent auprès de notre réseau ou par les réseaux sociaux. Le métier s'est beaucoup dématérialisé.

L'adresse

ArtCan Gallery
18 rue Du Dragon
13006 Marseille
www.artcan-gallery.com



NM : Nous essayons également de contribuer au développement de l'art dans la rue. Nous avons ainsi rénové un terrain de basket à Marseille, avec un sol peint par Marcus Wow. Je crois que cela peut amener des personnes qui ne viendraient pas naturellement à la galerie à se faire une éducation visuelle.

Être à Marseille, est un bon choix en dehors du climat ?

NM : C'est tout de même la deuxième ville de France ! Dans mon autre métier, je suis plutôt axé sur le haut de gamme, avec une clientèle qui compte beaucoup de collectionneurs. Cela nous a semblé une bonne idée de mélanger les deux.

Comment se répartissent les rôles entre vous ?

NM : C'est une bonne question... Je vous avouerais que nous n'avons jamais fait de plan sur ce sujet. C'est Diego le chef [rires].

DE : Disons que je suis davantage en première ligne, parce que je suis plus souvent à la galerie et en connexion avec le monde de l'art. Nicolas gère les collectionneurs locaux, parce qu'il les connaît bien. De mon côté, je me concentre sur le développement à l'extérieur et sur mon réseau.

Au-delà de votre goût personnel, quel est le marché actuel pour l'Art Urbain ?

NM : Je pense qu'il y a un réel engouement. Personnellement, j'achète quasiment tous les mois

❶ Le bâtiment brut, avec une superbe verrière, est un bel écrin pour les œuvres proposées / The raw building, with a superb glass roof, is a beautiful setting for the works on display.

❷ Diego, professionnel passé par les maisons de vente, et Nicolas, collectionneur et amateur éclairé, un duo de choc / Diego, a professional who spent time in auction houses, and Nicolas, a collector and enlightened amateur - the fantastic duo.

❸ Markus Genesisius, *It's Me*, 2019, peinture aérosol sur toile (aerosol paint on canvas), 130 x 130 cm.



4

4 Zest, *Entre 2 eaux #2*, 2019, acrylique sur toile (acrylic on canvas), 195 x 130 cm.

5 Kurar, *Mind is higher than money*, peinture aérosol, acrylique et Posca sur toile (acrylic and Posca on canvas), 146 x 97 cm.

6 Les murs de l'ArtCan Gallery accueillent des expositions des artistes les plus renommés / The walls of the ArtCan Gallery welcome exhibitions from the most renown artists.

7 Spyc, *See you, 2019*, peinture aérosol sur toile (aerosol paint on canvas), 120 x 160 cm.



5

quelque chose et je crois ne pas être le seul... Je vois régulièrement les œuvres se vendre, à des prix qui augmentent. En deux ou trois ans, nous sommes passés du simple au double. Et cela ne va pas s'arrêter.

DE : Nous sommes effectivement sur un marché haussier. Nous ne savons pas jusqu'où cela peut aller mais cela à l'air de se maintenir.

L'Art Urbain est-il toujours financièrement accessible ?

NM : Toujours, même s'il l'est de moins en moins. Il a d'ailleurs beaucoup d'artistes en-dessous de 10.000 euros qui méritent d'être mieux cotés. Nous essayons ainsi de valoriser les jeunes talents.

DE : Nous n'avons pas vocation à être une galerie d'artistes émergents. Nous sommes dans un ratio de 20/80 entre jeunes artistes et confirmés, parce que c'est un commerce et que nous avons besoin d'avoir une stabilité pour offrir la même chance aux émergents et aux établis.

Quelle est la gamme de prix des œuvres proposées dans votre galerie ?

NM : Les premiers prix tournent autour de 4.000 euros et cela peut monter jusqu'à 20.000 à 25.000 euros.

Comment peut-on repérer les artistes intéressants ?

DE : Nous nous consultons beaucoup avec Nicolas.

Pour les nouveaux entrants, nous les dénichons sur les réseaux sociaux, les publications, les festivals, la scène internationale... Pour les artistes établis, nous travaillons avec certains d'entre eux depuis de nombreuses années. Et pour les autres, c'est souvent le fruit de longues années de discussion. Nous avons ainsi quelques belles signatures qui rejoignent la galerie dans la programmation de l'année prochaine.

Y-a-t-il aujourd'hui des styles pour lesquels existe une très forte demande ?

NM : Je vous dirais que non. Au premier semestre, nous avons fait un gros travail sur l'abstraction, qui a vraiment bien fonctionné. Plus récemment, nous nous sommes plutôt tournés vers le figuratif, et cela marche très bien aussi.

DE : Il y a sans doute plus de demandes pour le figuratif, qui touche davantage de personnes que l'abstraction.

À titre personnel, avez-vous des coups de cœur ?

NM : On ne présente pas d'artistes que nous n'aimons pas. Tous les artistes que nous proposons à la galerie sont des talents que nous aimerions avoir dans nos collections personnelles.

DE : Ah oui ! C'est même le gros souci, entre les pièces que l'on doit vendre et celles que l'on aimerait se réserver [rires].



La dimension urbaine amène-t-elle un autre public vers les galeries ?

DE : Je dirais d'abord que cela conforte les collectionneurs. Cela nous amène aussi un autre public, qui n'est pas forcément acheteur mais plutôt curieux. C'est bien, parce que cela crée du mouvement.

NM : De plus en plus nous avons des primo-acquéreurs. C'est intéressant parce qu'un primo-acquéreur devient, sauf s'il y a une erreur, un acheteur récurrent sur plusieurs années.

Quel conseil donneriez-vous à un collectionneur attiré par l'Art Urbain et qui hésite encore ?

NM : Avant toute chose, de lire beaucoup de publications, d'échanger avec les galeristes, pour se faire un œil et éviter les mauvaises surprises.

DE : Aujourd'hui, l'Art Urbain est un fourre-tout phénoménal et certains artistes qui avaient du mal à vendre se sont mis à faire du Street Art pour des raisons purement commerciales. Et l'on s'est retrouvé avec une multitude de choses de très moyenne, voire très mauvaise qualité, ce qui a fait beaucoup de mal. Aujourd'hui, le marché est en train de se recentrer sur des artistes de qualité, avec un travail de fond, une pensée.

Vous proposez un service original de brooker. De quoi s'agit-il exactement ?

DE : Cela vient de mon passé dans les maisons de vente aux enchères. Je connais pas mal de collectionneurs qui souhaitent se séparer de certaines pièces pour faire tourner leur collection et d'autres en recherche. Notre rôle est un peu celui d'une plaque tournante entre eux. Par ailleurs, si un collectionneur recherche une pièce particulière, par exemple un dessin de Keith Haring de 1983 ou 1984 avec un certificat d'expert, comme c'est absolument indispensable, on peut le trouver assez facilement lorsque l'on sait où s'adresser. Au-delà des pièces historiques, nous avons des demandes pour des pièces de 2016 ou 2017, ce qui prouve qu'il y a un énorme second marché pour l'Art Urbain.



Vous proposez également un service de leasing. Pourquoi ?

NM : C'est une offre qui a longtemps été réservée aux entreprises et que nous avons ouvert à une clientèle de particuliers. C'est un moyen de permettre à des personnes qui n'ont pas les moyens de payer une œuvre originale de 5.000 euros de se l'offrir en dépensant 100 euros par mois.

Vous ouvrez une galerie dans le Marais. Qu'est-ce qui vous a motivé ?

DE : Nous faisons beaucoup de présentations privées à Paris, pour les clients qui ont choisi une œuvre sur photo. Comme cette activité s'est multipliée, cela a fini par nous coûter très cher de louer des lieux à chaque fois. Mais nous restons tous les deux à Marseille !



24 —

Nicolas Maillefert and Diego Escobar, ARTCAN GALLERY

Thankfully, there is more to artistic life than just the capital. Created in 2016 by two enthusiasts, this gallery has established itself as a major Urban Art venue in Marseille.

By Christian Charreyre

8 Plus qu'un simple espace d'exposition, la galerie marseillaise est un lieu de partage / More than just an exhibition space, the Marseille gallery is a place for exchange.

9 Markus Genesis, *Hello World*, 2019, peinture aérosol sur toile (aerosol paint on canvas), 130 x 130 cm.

Offering a skillfully balanced mix of established artists and talents of tomorrow, New York's graffiti icons of the 80s, and the new European wave, exhibitions, and off-the-wall events, the ArtCan Gallery brings a much-appreciated dynamism to the Phocaean city.

What did you do before creating your gallery ?

Diego Escobar : I spent about ten years in auction houses, Tajan, Sotheby's in London, then in Switzerland... both on contemporary art and Urban Art, before deciding to fly on my own.

Nicolas Maillefert : I've been an optician in Marseille for 15 years. I met Diego because I am also a collector, mainly of Urban Art. When he moved to Marseille, we saw a great deal of each other and took the plunge together.

Why open a gallery in a seemingly complicated environment today ?

DE : Many people are mistaken when they think that the gallery model is out of date. If you can rely on a network of collectors and international buyers, if you select top quality artists, and never hesitate to renew yourself, there are still wonderful things to do.

In your opinion, does the gallery go beyond the simple exhibition space ?

DE : Our gallery is first and foremost a place of conviviality. When you enter our space, you find a library, you can have a coffee. Nevertheless, today, 70% of our sales are made via our network or through social media. The field has dematerialized.



NM : We also try to contribute to the development of arts in the street. With this in mind, we have renovated a basketball court in Marseille, and the ground was painted by Marcus Wow. I believe this can lead people who wouldn't naturally come to the gallery to get a visual education.

Besides the weather, is Marseille a good choice ?

NM : It is still the second-largest city in France ! In my other business, I am oriented towards the high-end, with a clientele that includes many collectors. We thought it was a good idea to combine both.

How are the responsibilities shared among you ?

NM : That's a good question... To be honest, it was never planned. Diego is the boss [laughs].

DE : Let's say I am more on the front line, because I am more often present at the gallery and have connections with the art world. Nicolas

deals with local collectors because he knows them well. I, on the other hand, focus on external development and my network.

Apart from your tastes, what is the current market for Urban Art ?

NM : I think there is a real frenzy. I buy something almost every month and I don't think I am the only one... I regularly see pieces getting sold and prices going up. In two or three years, we've gone from single to double. And it's not going to stop.

DE : We are indeed in an uptrend market. We don't know how far it can go, but it seems to be maintaining.

Is Urban Art still financially accessible ?

NM : Still is, but less and less so. Besides, many artists under 10.000 euros deserve to be rated better. We try to promote young talents.

DE : We don't intend to be a gallery of emerging artists. We have



10 L'Atlas, *Metal Patchwork n°7*, 2018, acrylique sur acier Corten (acrylic on Corten steel), 230 x 145 cm.

11 Toxic, *Torrick Ablack*, 2018, peinture aérosol sur toile (aerosol paint on canvas), 208 x 126 cm.

12 Kurar, *Wall Car*, 2019, peinture aérosol, acrylique et Posca sur toile (acrylic and Posca on canvas), 195 x 130 cm.

13 Spyk, *Blue Rain*, 2019, peinture aérosol sur toile (aerosol paint on canvas), 120 x 160 cm.

14 Zest, *Foam #2*, 2019, acrylique sur toile (acrylic on canvas), 100 x 100 cm.



a ratio of 20/80 between young and established artists because it is a business, and we need stability to offer the same opportunities to emerging and established artists.

What is the price range of the pieces offered in your gallery ?

NM : The lowest tariff is about 4.000 euros and it can go up to 20.000 - 25.000 euros.

How can we spot interesting artists ?

DE : We consult each other a lot with Nicolas. We find newcomers on social media, in publications, festivals, on the international scene... For established artists, we have been working with some of them for many years. And for others, it is often the result of long years of discussion. So, we have some nice names joining the gallery in next year's program.

Are there any styles today for which there is very high demand ?

NM : I would say no. In the first trimester, we worked a great deal on abstraction, which did well. More recently, we focused on figurative work, and it did really well too.

DE : There is, without a doubt, more demand for figurative works, it reaches more people than abstraction.

Do you have any personal favorites ?

NM : We don't represent artists that we don't love. All the artists we show at the gallery are talents we would like to have in our private collections.

DE : Oh yes ! It's actually the main problem, there are pieces we have to sell and ones we'd like to keep for ourselves [*laughs*].

Does the urban dimension bring another audience to the galleries ?

DE : I would say that primarily, it reassures collectors. It also brings about another audience, not necessarily buyers but people who are curious. That's good, it creates movement.

NM : We have more and more first-time buyers. Interestingly, a first-time buyer usually becomes a regular buyer over several years.

What advice could you give a collector who is interested in Urban Art but still hesitant ?

NM : First and foremost, to read many publications, to exchange with gallery owners, to keep an eye out and avoid unpleasant surprises.



12



13



14

The address
 ArtCan Gallery
 18 rue Du Dragon
 13006 Marseille
www.artcan-gallery.com

DE : Today, Urban Art is a phenomenal catch-all; some artists who had trouble selling started doing Street Art for purely commercial reasons. We ended up with a multitude of very average, even very poor quality works, which did a lot of harm. More recently, the market is refocusing on top quality artists who work thoroughly and have a philosophy.

You offer an original broker service. What exactly is it about ?

DE : It came from my past in auction houses. I know several collectors who wished to part with certain pieces to renew their collection and others who were searching for pieces. Our role is to act as a platform between them. Also, if a collector is searching for a particular work, for example, an illustration by Keith Haring from 1983 or 1984 - with an expert's certificate, as it is indispensable - we can find it quite easily when we know where to ask. Beyond historical pieces, we have

requests for pieces from 2016 or 2017, proving the existence of a huge secondary market for Urban Art.

You also offer a leasing service. Why ?

NM : This offer was for a long time intended for businesses, we then opened it to a private clientele. It's a way for people who can't afford to pay 5.000 euros for an original piece to purchase it by spending 100 euros every month.

You are opening a gallery in the Marais, in Paris. What motivated you ?

DE : We organize many private displays in Paris for clients who have chosen works based on photos. As this activity intensified, it became very costly to rent out venues every time. But we are both staying in Marseille !