

## Art contemporain : face au Covid-19, le virage numérique des galeries africaines

Les restrictions liées à la pandémie et l'annulation des foires ont poussé les professionnels du secteur à se réinventer, notamment via des expositions virtuelles.

Par Roxana Azimi

Publié hier à 19h00 · Lecture 4 min.



Capture d'écran du site de la galerie nigériane Polartics. DR

soupire cette femme de tête, dont le chiffre d'affaires a plongé de 70 % en 2020.

Le plus désespérant, dit-elle, c'est de ne plus réussir à vendre ses jeunes artistes. Incertitude oblige, les rares collectionneurs tunisiens encore actifs préfèrent se reporter sur les valeurs sûres. « *Heureusement que je suis propriétaire des murs de ma galerie* », glisse-t-elle, soulagée d'avoir pu préserver ses deux salariés.

En Tunisie comme ailleurs en Afrique, les galeries ne jouissent pas de filets de sécurité, comme le gel des loyers ou le report des cotisations sociales. L'annulation en chaîne des foires leur a aussi porté un coup sévère. Seul le salon 1-54, spécialisé dans les artistes du continent, est parvenu à passer entre les gouttes, en octobre à Londres.



Faute de pouvoir assurer sa bouture de Marrakech, en février, l'événement se dupliquera pour la première fois à Paris, dans les locaux de Christie's, du 20 au 23 janvier. Mais pour les galeries africaines, pas si simple de s'y rendre avec les restrictions sanitaires couplées à la difficile obtention des visas.

Malgré tout, les collectionneurs africains ne se sont pas mis à la diète. « *J'ai peut-être même acheté plus*, confie ainsi le Sénégalais Sylvain Sankalé. *J'ai eu moins d'autres tentations, plus de temps pour des visites d'ateliers et le sentiment d'être utile à quelque chose tout en me faisant plaisir dans une période anxieuse.* » Son compatriote Bassam Chaitou abonde : « *Pendant dix mois, je n'ai pas voyagé, je me suis focalisé plus que jamais sur la scène locale et je me suis recentré sur les écrits autour de ma collection.* »

### « Internet et Instagram sont plus flexibles et moins coûteux »

De fait, partout où un marché local s'est plus ou moins structuré, les galeries ont réussi à tirer leur épingle du jeu. « *L'annulation des foires nous a privé d'importantes sources de revenus et surtout de networking*, admet Danda Jaroljmek, directrice de la Circle Art Gallery, à Nairobi. *Mais en nous recentrant sur les acheteurs kényans, on s'en est sorti. Finalement, 2020 fut meilleure que les huit années précédentes !* »

Ce bilan, l'énergique galeriste le doit autant à la suppression des frais inhérents aux foires qu'au basculement numérique. Ainsi, lors des trois mois de confinement, elle a renouvelé son abonnement à la plateforme de ventes en ligne Artsy et organisé pas moins de trois expositions virtuelles. Si aujourd'hui le taux d'infection reste bas au Kenya, ses visiteurs n'ont pas pris pour autant le chemin de sa galerie, préférant converser et négocier par courriel.



« *C'est la présence en ligne qui nous a sauvés* », rebondit Raku Sile, directrice de la galerie Addis Fine Art, en Ethiopie. Cette enseignante, qui participait habituellement à pas moins de huit foires par an, n'engrangeait que 10 % de ses ventes en ligne. Mais pour pallier une fermeture de près de six mois d'avril à septembre, elle n'a eu d'autre choix que de renforcer son activité numérique.

Idem pour Caline Chagoury, directrice d'Art Twenty One, dont le très grand espace situé dans un hôtel de Lagos a fermé ses portes de mars à décembre. Comme tant d'autres, elle a imaginé des expositions virtuelles qui lui ont permis de maintenir l'équilibre. En décembre, le lieu a rouvert sous de bons auspices avec l'exposition d'un artiste nigérian très prisé localement, Bruce Onobrakpeya, dont elle a déjà cédé deux tableaux.

La jeune galerie nigériane Polartics, basée à Lagos, avait dès son lancement, en 2018, choisi d'opérer uniquement en ligne, d'autant que sa clientèle se compose à 70 % de Nigériens de la diaspora et d'Afro-Américains. « *Internet et Instagram sont plus flexibles et moins coûteux*, admet sa directrice, Oyinkansola Dada. *Beaucoup de nos collectionneurs sont jeunes, dans leur trentaine, et sont habitués à acheter de l'art sans voir les œuvres de visu.* » Alors que la galerie songeait avant la pandémie à s'ancrer dans un espace permanent, elle estime pour l'instant que « *cela ne fait plus sens* ».

### « Demain, le visu et le visio fonctionneront main dans la main »

Pour Bassam Chaitou, toutefois, rien ne remplace l'expérience réelle, comme il a pu le ressentir face aux trois grands *Bleu* de Joan Miro accrochés au Centre Pompidou, à Paris. « *Bien sûr, le virtuel, ce n'est pas parfait*, reconnaît Raku Sile. *Mais à l'avenir, le visu et le visio fonctionneront main dans la main.* » Autre bémol : la présence numérique a un coût que toutes les galeries africaines ne peuvent se permettre. « *Une plateforme de vente comme Artsy est trop chère pour nous, avec la dévaluation du dinar* », regrette Aïcha Gorgi.



En attendant des jours meilleurs, la galeriste tunisienne repense aujourd'hui son métier. « *Tant que les bases n'existent pas en Tunisie, même lorsqu'on ne parlera plus du Covid-19, la situation sera toujours fragile*, analyse-t-elle. *Il faut construire le terrain.* » Aussi planche-t-elle aujourd'hui sur une exposition ambitieuse mêlant l'art contemporain et l'artisanat tunisien pour 2022. Histoire de se donner un horizon et de semer des graines qui, un jour, porteront leurs fruits.

Roxana Azimi

Contribuer

Partage

