

## RENCONTRE AVEC MARK HACHEM - GALERIE MARK HACHEM, BEIRUT/NYC/PARIS



© Mark Hachem Gallery  
Mark Hachem and Ramses Marzouk  
Photography

Qu'est-ce qui vous a conduit au métier de galeriste ?

Ma passion pour l'art a toujours été présente. Cette sensibilité s'est développée grâce à la collection de lithographies que j'ai débutée très jeune. Me consacrant tout d'abord à l'organisation d'expositions éphémères et au conseil en œuvres d'art, je me suis peu à peu tourné vers l'ouverture de ma première Galerie Place des Vosges en 1996. Cette évolution s'est faite naturellement grâce à la confiance des collectionneurs et des artistes qui m'entourent depuis les années 80.

Pourriez-vous nous présenter l'identité et le savoir-faire de votre galerie ?

Depuis son ouverture à Paris, l'identité de la galerie s'est peu à peu forgée autour d'axes forts. Tout d'abord l'art cinétique, qui me passionne particulièrement. Je suis fasciné par des artistes tels que Soto, Cruz-Diez et Perez-Flores que je représente aujourd'hui. Par ailleurs, l'art moyen-oriental est un autre parti pris de la galerie. C'est mon attachement au Liban et l'implantation d'une nouvelle galerie à Beyrouth en 2010 qui ont renforcé cette direction. L'art de cette région est en pleine effervescence, on assiste à un phénomène historique. Il y a énormément de talents à découvrir et à faire découvrir en Occident.

Quel est le projet que vous revendiquez le plus aujourd'hui ?

Je pense que « Bridge to Palestine » est une exposition qui a marqué les esprits. L'exposition que la galerie a présentée l'année dernière au Beirut Exhibition Center était la première exposition d'art palestinien au Liban depuis les années 80. L'exposition a permis de donner une plateforme d'expression à des artistes qui ont peu l'occasion de faire entendre leur voix. Je sentais que cet événement était utile, à la fois artistique et pédagogique. La synergie des différentes œuvres réunies a permis de délivrer un message poignant et une expérience tellement enrichissante que nous allons réitérer l'expérience en septembre 2015, à la galerie de Beyrouth.

La Galerie Mark Hachem a très vite grandi et rayonne à présent depuis Beyrouth (Downtown), NYC (Madison Avenue) et Paris (Place des Vosges). D'après votre expérience de terrain peut-on encore parler de spécificités locales en termes de marché d'art ou celui-ci est-il aujourd'hui tout à fait mondialisé ?

Je ne parlerais pas de particularités sachant que ce sont les mêmes collectionneurs que l'on retrouve dans chaque pays ! Dans le milieu de l'art les frontières sont tombées. Je retrouve avec plaisir les mêmes collectionneurs à Bale ou Istanbul, ce qui fait de ces Art Fairs de grands rendez-vous conviviaux.

En ce qui concerne la différence entre les galeries, Paris et Beyrouth ne sont qu'à quatre heures d'avion et restent très proches. Les collectionneurs libanais connaissent la galerie française et inversement. Je voyage beaucoup entre mes trois galeries, et les collectionneurs et amis savent où me trouver ! L'avantage de ces emplacements, c'est que nous sommes au cœur de la ville, nos visiteurs ont l'occasion de découvrir en même temps des lieux incontournables.

Quelle est la réception donnée par vos visiteurs et clients des galeries parisienne et new yorkaise aux œuvres issues du Machrek que vous représentez ?

Les publics européen et américain ne sont pas encore familiers avec ces courants et styles d'art. Je dirais même surtout en Europe. Mais le fait de proposer ces artistes à l'étranger provoque une découverte positive et engendre un dialogue sur la nouvelle scène artistique du Moyen Orient. J'ai toujours des échanges passionnants sur la vision de cet art moyen oriental. Et puis les collectionneurs qui commencent à acheter un artiste du Moyen Orient ont tendance à continuer dans cette direction puisque la ligne est cohérente et le dialogue complémentaire entre les artistes. Je considère que mon rôle de conseil auprès des collectionneurs est vraiment important, qu'il s'agisse d'artistes émergents ou d'artistes reconnus dans la scène artistique moderne.

Pourriez-vous nous donner votre impression quant au public de l'art contemporain ici, à Beyrouth ?

Très éclairé, curieux... Et assez exigeant ! Le public beyrouthin est un public qui voyage, ce qui permet d'avoir une vision globale des choses. Certains collectionneurs ont une forte volonté de protéger l'identité culturelle libanaise et moyen-orientale. Ce nouvel élan vers la constitution d'une collection est représentatif d'un Liban artistique en pleine ébullition, dans lequel les œuvres traduisent réflexions, sentiments et émotions d'artistes spectateurs des changements de leur société. Cet intérêt des collectionneurs suit naturellement la tendance des institutions culturelles qui se développent de manière considérable à Beyrouth malgré les difficultés politiques. Plusieurs grands projets sont en cours comme le musée Saradar, la restauration du Musée Surssock, et un musée ultra contemporain en front de mer.

Qui sont vos principaux clients ?

Des clients du Moyen-Orient, des Etats Unis, beaucoup d'institutions publiques aussi.

Pourriez-vous nous parler de votre politique tarifaire ?

La transparence du prix est importante, surtout dans le milieu de l'art. Nous respectons tout simplement les côtes des artistes.

Etes-vous vous-même collectionneur ?

Tout comme la plupart de mes confrères je suis en effet collectionneur, depuis les années 80. De manière presque évidente, je me suis mis à collectionner les artistes que je représente parce que je crois fondamentalement en eux. Ma collection est je pense représentative de mon travail de galeriste : composée d'art cinétique, de grands peintres modernes et d'artistes émergents. Je me suis aussi concentré sur l'Ecole de Nice avec des artistes tels que César, Arman et Sosno. J'ai eu l'honneur de collectionner certains d'entre eux de leur vivant et je continue à leur rendre hommage en recherchant à constituer une collection d'œuvres inédites issues de collections privées.

Je fonctionne aussi par coup de cœur, au gré des visites en galeries et des échanges sur les Art Fair.

En tant que professionnel, recommanderiez-vous à vos clients d'investir dans la production artistique du Maghreb et du Machrek ?

Bien sûr, c'est une scène émergente représentative d'une réalité et d'une actualité brûlante. Le politique et le religieux sont souvent prégnants, ce qui donne une force à l'art du Maghreb et du Machrek. Et étant donné l'intérêt croissant des Occidentaux pour cet art, c'est un investissement sûr pour l'avenir. Alors que New York a consacré à l'art Libanais une exposition majeure en 2014, celui-ci est florissant, avec des grands noms reconnus comme Chaouki Chamoun dont les toiles battent des records en vente aux enchères ainsi que Helen El Khal, ou Charbel Samuel Aoun, jeune artiste dont le travail est présent dans de nombreux musées et institutions à travers le monde.

Quels sont vos futurs projets ?

Supprimer les frontières géographiques de l'art en continuant à diffuser de nouvelles découvertes artistiques par l'intermédiaire d'expositions novatrices dans mes galeries et durant les salons d'art auxquels je participe.

Nous sommes depuis peu de temps implantés à Londres. Une plus grande ouverture sur l'Asie m'intéresserait par ailleurs...

Et puis un souhait : continuer à m'extasier devant de nouveaux talents !

---

[Advisory](#)[Consignment Submissions](#)[Customer Service](#)[Suggestions](#)[Terms & Conditions](#)[Follow us](#)