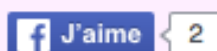
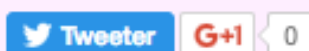


[Accueil](#) » [entre nous](#) » [entretiens, interviews](#) » [Envie d'Art chasseur d'artistes, avec Yann Bombard](#)

entretien avec Yann Bombard, fondateur de Envie d'Art

vous aimez cette page ?
sympa de cliquer ici :



[> accueil d'Almanart](#) 

[> sommaire des entretiens](#) 

diplômé de l'Ecole Centrale, ancien consultant au Boston Consulting Group, Yann Bombard a plongé dans l'art par passion, épaulé par son épouse Kathy qui était chez M6 : osé !

Yann a été aussi co-fondateur de AAF (Affordable Art Fair) et créateur d'un site de vente d'art

Kathy et Yann Bombard



**Entretien avec
Yann Bombard,
fondateur des
Galeries Envie
d'Art
(entretien fin 2014)**

> Almanart : l'Ecole Centrale est une voie de carrière, comment avez-vous bifurqué dans l'art ?

> Yann Bombard : par passion pour l'art et l'envie d'entreprendre ! en 2000 voyant les tendances, j'ai créé une société de vente d'art sur internet ; à l'époque c'était simple, un sponsor m'aidait ; puis très vite par opportunité j'ai ouvert une galerie rue de Penthièvre

> At : c'est là que je vous ai connu en fin 2001 et acheté quelques oeuvres ; déjà deux caractères ressortaient : une large offre d'artistes et une belle qualité des oeuvres ; comment déjà trouviez-vous tous ces artistes ?

> YB : par curiosité et par la contribution d'un commissaire de chez Tajan, qui m'a conforté pour constituer un bon panel dès le départ

> At : c'est une lourde aventure commune avec votre épouse Kathy ; comment vous distribuez-vous les rôles ?

> ST : actuellement elle assure principalement la charge des galeries pendant je m'occupe des foires, la plupart à l'étranger

> At : vous faites 20 salons par an, vous avez 3 galeries à Paris et une à Londres, plus le site de les foires... ?

> YB : 20 foires, oui, on ne connaît personne en France qui fasse de même !

> At : ...est-ce parce que les galeries désormais font moins de CA en ventes sur place que dans les foires, où toutes se bousculent pour entrer ?

> YB : non, pas pour nous : notre CA est de 60% pour les galeries et 40% dans les foires.

Et puis j'aime cela ! les foires permettent de vendre, de trouver de nouveaux artistes et favorisent les contacts professionnels ; l'art s'est mondialisé et la visibilité internationale est primordiale : une anecdote, j'ai vendu à New York une pièce très importante à un amateur rencontré à Hambourg ! Avec cette mobilité des gens, je suis sûr que même les asiatiques ou les américains que j'ai vus un jour chez eux, vont venir à Paris et probablement venir nous voir

> At : entre les galeries, les foires et le site internet, comment s'y répartissent les ventes ?

> ST : au départ nous pensions, Kathy et moi, que la vente sur internet pouvait se suffire ; or rapidement par l'ouverture d'une galerie, nous avons constaté que vendre sans contact physique était compliqué, que les gens aimaient voir dans un show-room ; il faut dire que ce quartier est fréquenté par des personnes éduquées et intéressées par l'art. En fait, ces gens font l'inverse : ils entrent d'abord dans la galerie, n'achètent pas forcément mais se confortent ensuite sur internet ; cela nous a permis d'apprendre le métier de galeriste puis, pour des raisons pratiques nous sommes allés rue Treilhارد, bien placée aussi en fréquentation

> At : et pour les autres galeries ?

> ST : avec cette expérience, nous avons posé de ne pas attendre que les amateurs viennent chez nous mais d'aller vers eux ; nous voulions démultiplier cette démarche : ainsi une galerie est près de la place Victor-Hugo, une autre vers Raspail et celle de Londres à South Kensington ; nous jouons la proximité d'une clientèle plus large que celle les galeries groupées dans des quartiers déjà fréquentés par les connaisseurs en art

> At : les prix vont de quelques centaines à plusieurs milliers d'Euros, selon la fraîcheur et la réputation de vos artistes, la taille et la technique utilisée ; comment le ressentent vos collectionneurs ?

> ST : nous soutenons une centaine d'artistes parfois bien reconnus mais beaucoup sont inconnus des circuits traditionnels notamment en France ; c'est important car les amateurs sont lassés de voir toujours les mêmes. Nous cherchons un équilibre entre les artistes que nos clients aiment et dont il faut montrer l'évolution, et de nouveaux artistes pour créer la curiosité (des amateurs passent et demandent : "alors, qu'avez-vous de nouveau ?") ; la répartition est d'environ 50/50. Les prix se situent entre 500 et 10'000€ mais là aussi il faut équilibrer : avoir des offres pour les jeunes et ceux qui débutent, et penser aux collectionneurs confirmés qui sont plus exigeants ; sachant qu'on ne peut pas tenir une qualité avec des prix trop bas

> At : avec cette pléthore d'artistes (ndlr : une galerie moyenne supporte environ 15 artistes) on retrouve un peu vos côtés collectionneurs, Kathy et vous... ?

> ST : si c'est notre passion de découvrir des artistes, ce peut être aussi celle de nos clients ; et puis rechercher de nouveaux plasticiens est très excitant !

> At : certes, mais comment les trouvez-vous, ces artistes ?

> ST : nous sommes chercheurs dans l'âme ! nous les trouvons partout, nous sommes très à l'écoute de nos artistes, de nos amis, de nos rencontres dans les galeries qui nous suggèrent des artistes ; nous en trouvons beaucoup lors des foires internationales. C'est un challenge car les nouveaux artistes semblent meilleurs qu'auparavant, une opinion peut-être dûe au recul, depuis 13 ans... ; il est difficile de choisir en restant intransigeants sur la qualité

> At : vous avez créé une autre galerie nommé K+Y, en plus de celles d'Envie d'Art ; pourquoi donc ?

> ST : elle n'a pas de lieu fixe mais un site internet et participe à des foires parmi les plus prestigieuses ; c'est une structure d'accompagnement de nos artistes les plus confirmés ; nos collectionneurs les plus avertis l'affectionnent ; elle nous permet d'approcher des artistes plus établis

> At : comment voyez-vous votre croissance à long-terme, dans cette course à la découverte ?

le développement est dans nos gènes, donc nous allons créer de nouvelles galeries dès que la conjoncture sera meilleure ; les foires auront été un canal de moindre risque, mais à terme nous pensons que ce sont les galeries qui vont redevenir les vrais lieux de vente. Ce ne sont pas les mêmes qui achètent dans les foires et les galeries, il faudra toujours faire les deux : comme dans le vêtement, certains font les grands magasins, d'autres préfèrent les petites boutiques pointues ! Et nous avons ouvert un nouveau site web qui apparaît très attractif et qui facilite les recherches parmi nos nombreux artistes.

> At : merci de votre enthousiasme créatif !