

BeauxArts

ARTICLE RÉSERVÉ AUX ABONNÉS

SÉRIE - MÉTIERS DES COULISSES

Marianne Dollo, art advisor : celle qui murmure à l'oreille des collectionneurs

Par **Mallys Celeux-Lanval** - le 12 octobre 2022

Après s'être invité chez des **transporteurs d'œuvres d'art**, chez une **scénographe d'exposition** ou encore chez une **conservatrice-restauratrice**, Beaux Arts poursuit son exploration des métiers méconnus de l'art et de la création. En cette semaine de foires d'art contemporain et d'excitations marchandes, Marianne Dollo nous explique son quotidien d'art advisor.



Marianne Dollo, art advisor, intervient auprès de collectionneurs et d'entreprises, et les guide pas à pas sur le marché de l'art contemporain. © Tinsobée Charbonnet

Elle est avenante, souriante, papillonne dans son appartement où elle nous a invité - un après-midi d'octobre, à venir prendre un café. Cet endroit luxueux - immeuble haussmannien du 4^e arrondissement, triple salon, œuvres d'art partout, partout -, ce n'est pas seulement le lieu de vie intime de Marianne Dollo (née en 1967), mais aussi sa vitrine. Elle y reçoit les collectionneurs et les entreprises en quête d'art, et peut ainsi leur montrer ses propres trésors - des œuvres signées **Jean Clarcq**, **Leo Dorfner**, **Nathanaëlle Herbelin**, **Dheeradi Hadjab**, **Lise Stoufflet**... Plutôt de jeunes artistes dans le vent, dont elle examine l'effet sur ses clients pour adapter ses conseils. Bien sûr, si l'un d'entre eux lui demande de lui trouver une œuvre de street art - pas sa spécialité -, elle tâchera de s'adapter et de lui répondre au mieux... Mais en allant jusqu'à Lille, chez Provost-Hacker, pour dénicher une œuvre plus rare, Marianne Dollo nous explique de pimenter un peu la mission.



Son siège, c'est son appartement. © Tinsobée Charbonnet

À l'origine, et nul besoin qu'elle l'explique pour le devenir immédiatement, il y a un amour sincère, curieux et vorace pour l'art contemporain. Collectionneuse (ses parents l'étaient avant elle), Marianne Dollo est devenue **art advisor** par évidence. Une reconversion récente, nous dit-elle, après une première vie à travailler comme lobbyiste pour de grands groupes français, séduits par sa double formation en droit des affaires et propriété intellectuelle. En 2015, taradée par l'idée de changer de métier, elle reprend des études en histoire de l'art à l'École du Louvre, et en expertise à l'Université Paris Panthéon-Assas. « Puis, j'ai commencé à conseiller mon réseau », se souvient-elle aujourd'hui. « Des amis,

des gens du monde des affaires, d'autres qui voulaient me soutenir. » En janvier 2019, c'est décidé : elle crée sa propre entreprise, **Yellow Over Purple**, et se lance pour de bon.

À lire aussi : **Qui sont ces commissaires-priseurs chasseurs de trésors ?**



Une bonne partie de son temps est consacré à la « veille », aux visites d'expositions, d'ateliers et de stocks de galeries, aux discussions informelles avec les acteurs du marché. À l'amitié, en somme. © Tinsobée Charbonnet

Sa clientèle est composée de 80 % de particuliers et 20 % d'entreprises, qu'elle accompagnera par exemple dans l'achat d'une œuvre qui viendra orner l'accueil de leurs nouveaux bureaux parisiens.

Son siège, on l'a dit, c'est son appartement. C'est aussi là qu'elle organise régulièrement de grands dîners d'artistes. Sans collectionneurs, sans arrière-pensée marchande, juste pour le plaisir de réunir la jeune garde de l'art contemporain - et puis aussi de bien manger, Marianne invitant toujours une amie cheffe à concevoir le menu. **L'art advisor** prête volontiers son appartement pour une séance photo, donne des conseils aux plus jeunes. Avec tous, artistes et galeristes (elle cite Nathalie Obadia, Suzanne Tarasieva, Isabelle Gounod, et les jeunes Léa Sitbon et Chloé Salgado), elle instaure une relation de confiance et de respect. Marianne insiste

là-dessus : une bonne partie de son temps est consacré à la « veille », aux visites d'expositions, d'ateliers et de stocks de galeries, aux discussions informelles avec les acteurs du marché. À l'amitié, en somme, qui consolidera ses relations, et lui permettra plus tard de gagner du temps, d'entendre parler avant les autres de la vente prochaine d'œuvres rares.



Ses clients gardent plus ou moins en tête l'idée d'investissement. © Tinsobée Charbonnet

Et si, bien sûr, ses clients gardent plus ou moins en tête l'idée d'investissement, « on n'est pas au niveau du carnet de chèques : ce n'est pas un produit comme un autre, une œuvre d'art. Nécessairement, il y a de l'intime. À ceux qui cherchent des trophées, je réponds de toujours acheter une œuvre qu'ils aiment sincèrement. » Cela dit, elle sait aussi garder la tête froide. Et collectionne les PDFs que lui envoient les galeries depuis des années, pour mesurer l'évolution des prix de leurs artistes. « Je fais mes calculs moi-même. » Et puisqu'on aborde le sujet de l'argent, quelle est sa commission ? Tout dépend, répond-elle, mais environ 10 % par transaction. Sa clientèle est composée de 80 % de particuliers et 20 % d'entreprises, qu'elle accompagnera par exemple dans l'achat d'une œuvre qui viendra orner l'accueil de leurs nouveaux bureaux parisiens.



Elle-même collectionneuse, elle aide les gens curieux d'art, mais dénués de temps ou d'expertise, pour pouvoir débuter une collection. © Tinsobée Charbonnet

À lire aussi : **Studio manager, couteau suisse des artistes**

Les particuliers ? Ce sont des gens curieux d'art, mais dénués de temps ou d'expertise, pour pouvoir débuter une collection. C'est « la quadra, cheffe d'entreprise, deux enfants, qui achète au coup de cœur », « l'architecte, 26/27 ans, féru de peinture figurative et qui me suit sur Instagram », ou encore « le gros poste, 55 ans, zéro connaissance en art, venu par hasard à la collection et qui s'est pris au jeu ». Et puis parfois, au bout de quelques échanges, certains veulent « s'émanciper », acheter seuls. « Pour les petites pièces, oui, mais pour les grosses pièces, ils ne pourront pas vraiment », souligne Marianne Dollo, car sa position lui offre tout de même le privilège d'avoir accès tôt, et en exclusivité, à des informations sur des artistes rares (par exemple, la Japonaise **Chiharu Shiota** et ses spectaculaires œuvres en fils tendus), et de pouvoir batailler avec le galeriste pour qu'il lui réserve des œuvres immédiatement convoitées.



Son métier n'est pas que synonyme d'investissement, il est surtout fait de temps, d'amitié, de regards, de goût, de dîners, d'échanges, de balades... © Tinsobée Charbonnet

Parfois, elle emmène ses collectionneurs dans un petit périple : trois ou quatre galeries, dans le même quartier, qu'elle aura pu prévenir à l'avance afin qu'elles préparent leurs œuvres en réserve. Parfois, en foire : lorsque nous l'avons rencontrée, Marianne était sur le point de partir pour Londres, visiter Frieze avec deux collectionneurs français, venus exprès. Mais les foires, ce n'est pas l'idéal : il y a trop de monde, tout va trop vite, et beaucoup d'œuvres se vendent en amont. Rien de vraiment humain, donc. D'ailleurs, lorsqu'elle reçoit pour la première fois un collectionneur, Marianne le fait avant tout parler de sa vie, de ses voyages, de ses couleurs favorites - autant de « sujets indirects » qui aiguillent ses conseils. Pour de rien, donc, de ce métier dont on pourrait

penser qu'il est du côté du conseil froid et austère en investissement, on apprend qu'il est synonyme de temps, d'amitié, de regards, de goût, de dîners, d'échanges, de balades... On comprend sa reconversion !

À lire aussi : **Ép. 5 Anne-Sarah Bénichou : « Galeriste, c'est un jeu à deux »**

→ Pour en savoir plus :

[Yellow Over Purple - Art Advisory](#)

Art contemporain | Marché de l'art

Vous aimerez aussi

Carnets d'exposition, hors-série, catalogues, albums, encyclopédies, anthologies, monographies d'artistes, beaux livres...

BEAUX ARTS HORS-SÉRIE Grévin Montréal - anglais version	BEAUX ARTS HORS-SÉRIE Grévin Montréal	BEAUX ARTS HORS-SÉRIE Château La Coste
9,00€	9,00€	30,00€

[Visiter la boutique](#)

À lire aussi

--	--	--

La newsletter de Beaux Arts chaque semaine, dans votre boîte

Votre email

Suivez-nous sur Instagram

[@beauxartsfrance](#) [#beauxartsfrance](#)

Abonnez-vous à partir de 5,75€ / mois

[Voir le sommaire du n°460](#) [Abonnez vous](#)

Serge Lama Découvrez la boutique