

# The Good Life

41

BUSINESS | CULTURE | DESIGN | ARCHITECTURE | MODE | VOYAGES | LIFESTYLE | N°41 NOV. / DÉC. 2019 | 5,90 € | [www.thegoodlife.fr](http://www.thegoodlife.fr)

Le premier magazine masculin hybride : business & lifestyle

## The Good Mind

**LE MONDE DE L'INTELLIGENCE  
ARTIFICIELLE VU PAR  
LE TAÏWANAIS KAI-FU LEE**

## The Good Boom

**SANTÉ : LE VRAI PARI  
DE TOUS LES GÉANTS  
DE LA TECH**

## Maximale City

**ROTTERDAM :  
ICI S'IMAGINE DÉJÀ  
LA VILLE DE DEMAIN ▶**

## The Good Match

**ALPINE A110 VS AUDI TT :  
LE CŒUR ET LA RAISON,  
LA FRANCE CONTRE L'ALLEMAGNE**

## The Good Vibrations

**MUSIQUE, PHOTO  
& ART CONTEMPORAIN**

**Extremely addictive**

**Think  
Global**

**Business  
is  
beautiful**

**Think  
Positive**



# Nomad



## No fair

Quand l'esprit *members' club* rencontre celui des foires de design, cela donne Nomad. Un nouveau rendez-vous qui, depuis 2016, propose une invitation au voyage pour toute la communauté du design de collection. Après Monaco et Saint-Moritz, Nomad s'est installé à Venise, du 5 au 8 septembre dernier, en pleine Mostra, au palais Soranzo Van Axel. *The Good Life* a rencontré, *in situ*, ses deux fondateurs, Nicolas Bellavance-Lecompte et Giorgio Pace.

Par Anne-France Berthelon



1

**The Good Life :** *Qu'est-ce que le terme « Nomad » signifie pour vous ?*

**Nicolas Bellavance-Lecompte :** L'itinérance, l'idée de ne pas être confiné au même endroit au même moment de manière régulière, mais de pouvoir découvrir de nouveaux lieux. Et d'appliquer cela à un format *showcase* (« exposition-vente »).

**TGL :** *Le nomadisme définit-il également vos modes de vie respectifs ?*

**Giorgio Pace :** Le mélange de nomadisme professionnel et personnel est effectivement le reflet de notre vie, à Nicolas et moi. Quand je travaillais pour Visionnaire, j'étais basé à New York, mais, entre les défilés et les foires, j'étais tout le temps en voyage. Je suis aujourd'hui installé à Saint-Moritz et je continue d'être consultant pour des marques de luxe, tout en développant, depuis 2010, mes propres projets muséologiques (Giorgio Pace Projects) après avoir collaboré deux ans avec le Garage, à Moscou. Nicolas, lui, est cofondateur de la galerie Carwan, mais aussi commissaire d'exposition et directeur artistique de divers projets de par le monde : Siwa, en Egypte, et la fonderie Battaglia, à Milan.

**TGL :** *Quel a été l'élément déclencheur pour créer, en 2017, ce nouveau format d'exposition-vente de design de collection qu'est Nomad ?*

**N. B.-L. :** Ayant moi-même une galerie de design – Carwan, cofondée à Beyrouth en 2012, qui, avec de nouveaux associés, s'installera en 2020 à Athènes –, j'ai eu souvent l'occasion de discuter avec les autres exposants pendant les foires. Or, je me suis aperçu que nous rêvions tous d'avoir un format qui correspondrait plus à nos besoins, et serait pensé de façon à représenter de façon plus adaptée nos intérêts. Non pas une foire dont l'objectif est de vendre toujours plus de mètres carrés, car

« L'idée est celle d'un voyage. Une invitation à découvrir des pièces de design de collection dans un cadre architectural d'exception. »

ce modèle aboutit, en fin de compte, à une mer de stands, avec un vrai manque de visibilité. Je trouve qu'une foire manque trop souvent de filtres, et ce problème concerne la plupart des galeries, qu'elles soient émergentes ou solidement établies. Le concept de Nomad prend le contrepied de cette dépersonnalisation en faisant dialoguer, de façon intimiste, les œuvres avec un contexte architectural exclusif. Cela dit, je crois sincèrement que les deux formats – les foires et Nomad – sont compatibles, car il s'agit d'une expérience différente.

**TGL :** *Qu'est-ce qui est différent ? Les galeries, le profil des collectionneurs ?*

**N. B.-L. :** Pas forcément, car il s'agit souvent des mêmes collectionneurs, c'est un petit monde. Mais plusieurs d'entre eux sont un peu lassés des foires et préfèrent des événements plus intimistes. Une collectionneuse, comme Nayla Audi, par exemple, me disait qu'elle n'avait plus envie de jouer des coudes dans la foule, y compris lors des *previews* à Bâle ou à Miami, et qu'elle préférerait, dorénavant, se concentrer sur un format comme Nomad. Cela correspond plus à son âme d'esthète, et lui permet de découvrir de belles architectures.

**TGL :** *Vous avez commencé à Monaco il y a deux ans et demi avec une quinzaine de galeries, vous en avez 21 à Venise. Comment grandir de façon maîtrisée et opérer une sélection rigoureuse, tout en gérant la frustration de celles qui n'ont pas été retenues ?*

**N. B.-L. :** Ce format plus familial est précisément notre philosophie. Nous avons un noyau de fidèles, mais nous n'obligeons pas les galeries à être présentes à chaque édition. A Bâle, si vous ne résignez pas, vous courez le risque d'être exclu du système. A Nomad, au contraire, nous sommes assez ouverts. D'autant plus que notre choix est d'offrir, pour chacune de nos destinations, de nouvelles propositions.

**TGL :** *A Nomad Venise, quelles étaient les nouvelles propositions ?*

**G. P. :** L'an dernier, j'ai trouvé qu'Homo Faber, qui coïncidait avec la Glass Week, était très intéressante. Comme il s'agit d'une biennale, nous avons pensé que nous pourrions, non pas remplacer Homo Faber, mais proposer cette année, avec quelques galeries qui ont joué le jeu, des pièces exclusives en verre, et cette approche a d'emblée convaincu David Landau, le fondateur de la Glass Week.

**N. B.-L. :** Comme nous sommes à Venise et que nous avons noué ce partenariat avec la Glass Week, nous avons proposé aux galeries d'explorer cet angle donnant une saveur un peu plus locale, mais ce n'est en rien obligatoire. Là encore, nous ne voulions pas être trop rigides et imposer aux 25 exposants des projets « verre », ce qui aurait été ▶

## Les éditions Nomad à ce jour

- **Avril 2017 et 2018** : Nomad Monaco, à la villa La Vigie (qui fut, un temps, la propriété de Karl Lagerfeld).
- **Février 2017 et 2018** : Nomad Saint-Moritz, à Chesa Planta.
- **Septembre 2019** : Nomad Venise, au palais Soranzo Van Axel.
- **Prochaine édition** : Nomad Saint-Moritz, à Chesa Planta, du 6 au 9 février 2020.

Les 6 coups de cœur de *The Good Life* à Nomad Venise :

- **Wood**, les tabourets néobrutalistes en béton oxydé de Georges Mohasseb pour Carwan Gallery.
- **Les maxi-totems** en céramique d'Antonio Marras dialoguant avec le mobilier vintage des années 50 et 60 d'Ico Parisi et de Riccardo Darisi, présentés par la galerie Rossella Colombari.
- **Giove**, la bibliothèque en Plexiglas coloré d'Andrea Branzi, chez Luisa delle Piane.
- **Myriad**, le banc nomade en laine feutrée et tubes en fonte d'aluminium de Ghaith & Jad, pour la galerie Athr (de Djedda).
- **Ormeggi**, l'installation de bancs en résine, ciment et laiton de Draga & Aurel (Draga Obradovic et Aurel K. Basedow).
- **Clover**, le lustre en verre d'India Mahdavi, pour Wonderglass.

1. NICOLAS BELLAVANCE-LECOMPTE (A GAUCHE) ET GIORGIO PACE, LES DEUX FONDATEURS DE NOMAD.
2. 3. 4. ET 5. PARMIS LES PROJETS PRÉSENTÉS À NOMAD VENISE, QUI S'EST TENU DU 5 AU 8 SEPTEMBRE DERNIER, *THE GOOD LIFE* A PARTICULIÈREMENT AIMÉ LA BIBLIOTHÈQUE EN PLEXIGLAS COLORÉ *GIOVE* D'ANDREA BRANZI (2), LES BANCS EN RÉSINE, CIMENT ET LAITON *ORMEGGI* DE DRAGA & AUREL (3), LES MAXI-TOTEMS EN CÉRAMIQUE D'ANTONIO MARRAS (4) ET LES TABOURETS NÉOBUTRALISTES EN BÉTON OXYDÉ *WOOD* DE GEORGES MOHASSEB (5).



2



3



4



5

▶ lassant et sans grand intérêt. A Saint-Moritz, comme nous sommes dans un contexte alpin et hivernal, nous avons, par exemple, exposé le projet Design from the Alps, de Charlotte Perriand et Carlo Mollino, sur le thème de la montagne.

**TGL** : *Les exposants choisissent-ils eux-mêmes les pièces qu'ils exposent ? Si oui, comment faites-vous pour garder un angle muséal fort ?*

**N.B.-L.** : Lors du dépôt des candidatures, les exposants doivent proposer un projet que Giorgio et moi examinons, et soumettons au comité consultatif [constitué de Nayla Audi, Aud Cuniberti, Beth DeWoody, Marie Donnelly, Elena Ochoa Foster, Cherine Magrabi Tayeb, Rolf Sachs, Taya Sawiris, Deyan Sudjic, Julian Treger et Cathy Vedovi, NDLR]. Certains projets s'imposent facilement, mais d'autres sont moins évidents ; dans ce cas, l'avis du comité nous est précieux. Cela peut concerner aussi bien la réputation d'une galerie que celle d'un exposant. Il arrive également que l'un ou l'autre des membres nous fasse spontanément des suggestions ; il s'agit d'un échange de points de vue très ouvert.

**TGL** : *La plupart des membres de ce comité sont eux-mêmes des collectionneurs. Doit-on en déduire que Nomad est construit autour du regard et des attentes des collectionneurs ?*

**N.B.-L.** : Exactement. L'idée de ce format est vraiment celle d'un voyage pour un collectionneur. Une invitation à découvrir des pièces de design de collection dans un cadre architectural d'exception. Et également d'avoir un accès privilégié à des collections privées locales, des conversations en petit comité avec des artistes lors de dîners...

**TGL** : *Exigez-vous des galeries qu'elles exposent des pièces exclusives ? Ne pensez-vous pas que les collectionneurs connaissent déjà la plupart des pièces pour les avoir vues dans les foires ou les ateliers des designers et attendent d'être surpris par autre chose ?*

**N.B.-L.** : Oui et non. A Bâle, par exemple, il y a des galeries qui exposent leurs classiques, et ce sont toujours des best-sellers. Mais je dois dire qu'à Nomad le coût de participation n'étant pas exorbitant, il y a moins de pression et, donc, beaucoup de flexibilité et d'expérimentation. Pour cette édition à Venise, nous avons, pour la première fois, une forte présence de l'Amérique latine, que ce soit avec le Brésil (Mercado Moderno) ou l'Argentine (Chambers).

**G.P.** : Il faut aussi savoir que les galeries qui présentent des pièces inédites ont bien souvent déjà un client précis en tête...

**TGL** : *Participer à Nomad coûte donc beaucoup moins cher qu'une participation à une foire « classique » ?*

**N.B.-L.** : Oui, beaucoup moins cher...

**TGL** : *Quel est votre modèle économique ?*

**N.B.-L.** : Une foire, c'est une économie d'échelle. A Nomad, nous avons plutôt une économie de communication. La force de ce projet est de pouvoir aller chercher une tranche du marché de l'art et du design – collectionneurs, influenceurs – et de pouvoir les amener ailleurs. Selon la maison dans laquelle nous nous installons, nous pouvons accueillir entre 15 et 25 galeries. Nous allons donc chercher des partenaires pour développer des projets spéciaux – collaborations avec des marques, comme avec des structures directement liées à l'activité touristique et hôtelière que Nomad amplifie –, et c'est ce qui porte notre croissance.

**TGL** : *Dans quelles villes aimeriez-vous ainsi les emmener ?*

**N.B.-L.** : Nous avons déjà en tête plusieurs destinations, notamment Djedda, en Arabie saoudite, et aussi sans doute l'idée de faire, non plus deux, mais trois éditions de Nomad l'année prochaine. ■