



Entretien avec Éric Angiboust

Vous avez toujours eu envie d'accrocher un Monet ou un Kandisky dans votre salon ? Si vous ne pouvez évidemment pas acheter un original, Muzéo vous permet de vous offrir une reproduction de grande qualité, pour un prix allant de quelques dizaines à quelques centaines d'euros.

Par Christian Charreyre

Leader français de la reproduction d'œuvres d'art auprès des professionnels de la décoration et du design, l'entreprise créée par Éric Angiboust met à la disposition des particuliers un catalogue de plus de 200.000 œuvres d'art parmi les plus prestigieuses des fonds d'images d'institutions telles que la Réunion des Musées Nationaux, la BNF ou le British Museum. Une impression en très haute définition, sur une véritable toile, tendue sur un châssis, vernie à la main et encadrée de manière artisanale. L'illusion est presque parfaite.

Comment est né le projet Muzéo ?

Il y a une quinzaine d'années, en observant que, sur les murs des hôtels, il n'y avait pas grand chose d'intéressant. C'était l'époque de la numérisation des œuvres d'art et du développement de l'impression numérique. Assez rapidement, nous nous sommes mis à travailler avec les grands décorateurs, Starck, Garcia..., qui ont compris que les images étaient essentielles dans la constitution d'un parcours décoratif riche et avec une âme. Nous avons appris notre métier avec eux, développé des partenariats avec les banques d'images, acquis des savoir-faire... En 2015, nous avons ouvert notre site de vente en ligne, en partant du constat suivant : nous avions un accès aux sources d'images, nous avions un atelier de production et d'encadrement et nous nous sommes dit pourquoi ne pas offrir ce savoir-faire au grand public.

Comment définissez-vous votre offre ?

Ce que nous proposons, c'est la valeur d'usage de l'œuvre d'art, pas la valeur patrimoniale. Nous donnons accès à des reproductions, avec une qualité comparable à l'original. Nous utilisons de la toile comme un peintre, l'image finale est vernie à la main... La seule distinction ? Le pigment est posé par un traceur et non par la pointe du pinceau d'un peintre. Le résultat est assez exceptionnel. Il faut être un professionnel et savoir où regarder pour voir la différence. Nous n'avons d'ailleurs pas le droit de faire une reproduction de la même taille que l'original, de peur qu'elle puisse être prise pour une contrefaçon !



Chaque produit peut être personnalisé au format, au support, à l'encadrement de chacun, afin qu'il s'intègre dans chaque environnement.

Les œuvres sont-elles reproduites en grande série ?

Nous ne sommes pas favorables aux séries limitées et numérotées, parce que c'est une manière artificielle de créer de la rareté pour créer de la valeur. Nous ne sommes pas du tout dans cette approche, nous voulons rendre l'usage accessible au plus grand nombre, puisque la technologie le permet. Et nous assumons parfaitement ce positionnement.

Qui est propriétaire des droits des images que vous utilisez ?

Ce sont des droits que nous achetons et nous revendons. Nous travaillons avec beaucoup de banques d'images, ce qui a constitué notre fonds au fil des années. Pour les œuvres qui sont dans le domaine public, 70 ans après la mort de l'artiste, ce qui est donc le cas pour la majorité des grandes toiles, nous n'achetons pas les droits patrimoniaux, mais le coût de la numérisation qui a été réalisée. Les fichiers en basse définition sont relativement accessibles sur Internet, mais ceux en haute définition qui nous sont nécessaires font l'objet d'un travail qui a un coût.

Comment cela se passe-t-il pour les artistes contemporains ?

C'est plus compliqué. C'est assez simple quand nous

① Éric Angiboust, un entrepreneur qui veut rendre l'usage de l'art accessible au plus grand nombre / Éric Angiboust, an entrepreneur who seeks to render art usage accessible to the widest possible public.

② Wassily Kandinsky, *Jaune, rouge, bleu*.

③ Egon Schiele, *Autoportrait et fruit*.

④ Les technologies de Muzéo permettent d'imprimer dans tous les formats, même les plus originaux / Muzéo's technologies make many different formats of print possible, even the most original ones.

■ Une entreprise du patrimoine vivant

Dans son atelier de Montrouge, 2.000 mètres carrés sur une ancienne friche industrielle, les équipes de Muzéo réalisent plus de 300 opérations pour chaque toile. Des tâches minutieuses effectuées par des diplômés des écoles Boule et La Bonne Graine, attachés au savoir-faire et à la qualité d'un métier d'art. Chaque commande est personnalisée à la demande : format, encadrement et support. Outre la toile, il est possible de choisir aluminium ou le plexiglas. Muzéo a également pris le parti de produire des objets de décoration originaux : coussins, abat-jours, papiers peints panoramiques... En janvier 2016, Muzéo a obtenu le label EPV (entreprise du patrimoine vivant), qui distingue des entreprises françaises aux savoir-faire artisanaux et industriels d'excellence. Une belle reconnaissance.



3

pouvons discuter avec les artistes eux-mêmes, qui sont en quête de visibilité, même si quelques-uns n'aiment pas l'idée. C'est plus difficile avec les fondations, qui sont assises sur une tirelire et que notre projet inquiète. Avoir du Picasso, du Warhol, du Basquiat... pour du poster, pas de problème, mais pour des reproductions de qualité comme les nôtres, ils ne veulent pas nous vendre les droits. Petit à petit, les choses changent, ce sont des usages nouveaux et les gens finissent par y adhérer.

Qui sont vos acheteurs ?

Le client type est un cadre urbain. Nous avons pas mal de clients assez âgés, qui n'ont pas de problèmes avec la reproduction, parce qu'ils ont vu des lithographies, des sérigraphies, des gravures, beaucoup de modes de reproductions différents... Pour les plus jeunes, c'est plus complexe, le mot même de reproduction les rebute un peu, ils se posent des questions sur les droits... Il y a toute une pédagogie à faire autour de ces sujets. C'est un métier difficile à expliquer. Ce qui marche le mieux pour nous, c'est le bouche-à-oreille.

Vos clients sont-ils également des acheteurs d'art ?

Tout à fait. Nous avons même des collectionneurs.

L'amateur qui a chez lui des œuvres originales pour plusieurs dizaines de milliers d'euros mais qui adore un tableau de Klimt, qu'il ne peut évidemment pas se payer, peut ainsi s'offrir une magnifique reproduction en grand format et accrocher les autres toiles autour. Ce qui intéresse le véritable amateur, c'est la qualité de la reproduction. Nous sommes très académiques, très exigeants, parce que nous sommes entourés des plus belles œuvres au monde. Ce qui est important, c'est l'authenticité du rapport avec l'œuvre et le plaisir de la voir. Nous sommes sur le côté hédoniste, pas sur le côté investissement.

Comment vous situez-vous par rapport à ces modes de reproduction classiques que vous évoquiez ?

Nous sommes dans la même démarche, avec un usage des technologies numériques modernes, c'est clair. En revanche, la différence, c'est que ces techniques sont plutôt limitées en nombre alors que nous n'avons pas du tout cette volonté de créer de la rareté.

Qu'est-ce qui marche le mieux chez vous ?

Les grands classiques fonctionnent évidemment très bien : Van Gogh, Renoir, Rembrandt... Mais il faut que cela soit décoratif. *La Joconde*



4

est peut-être le tableau le plus célèbre au monde, mais il n'y a pas grand monde qui a envie de l'avoir dans son salon. Canaletto en revanche marche très bien, comme Delacroix ou Le Greco... un peu plus violent ! Il y a également un rapport avec ce qui entre dans l'actualité et s'inscrit dans la culture populaire du moment. Par exemple, Hopper et Hokusai ont fait l'objet de deux grandes expos à Paris récemment. Avant, peu de gens les connaissaient. Depuis, ils font partie de nos meilleures ventes. Beaucoup ont découvert un travail intéressant, qu'ils ont envie de voir sur leurs murs.



Interview with Éric Angiboust

Have you always wanted to hang a Monet or a Kandinsky in your living room ? If, for obvious reasons, you can not buy an original, Muzéo gives you the opportunity to offer yourself a high-quality reproduction, at prices ranging from a few euros to a few hundred.

By Christian Charreyre

The French leader in art reproductions for professionals of decorating and design, Muzéo, a company created by Éric Angiboust, gives purchasers access to a catalogue of more than 200,000 artworks from the most prestigious collections, including the Réunion des Musées Nationaux, the BNF (Bibliothèque Nationale de France) or the British Museum. A high definition print, on a real stretched canvas, hand varnished and artisanally framed. A near picture-perfect illusion.

How was the project Muzéo born ?

Around fifteen years ago, when I noticed that there was never anything very interesting hung up on the walls of hotels. It was the age of the digitization of artworks and the development of digital printing. Pretty quickly, we got to work with major decorators, Starck, Garcia..., who understood that the images were essential to composing a richer, more soulful decorative ambiance. We learned our trade through working with them, we developed partnerships with image banks, learned the tricks of the trade... In 2015, we opened our sales website, based on the following realization : we had access to image sources, we had a production and framing studio, and we said to ourselves why not offer this expertise to the greater public ?

How do you define what you offer ?

What we propose is the use-value of a work of art, not the patrimonial value. We offer access to reproductions at a quality comparable to the original. We use a canvas like a painter, the final image is varnished by hand... The only difference ? The pigment is placed by a plotter and not by the hand of an artist. The result is pretty exceptional. Only a professional would know where to look to see the difference. In fact, we are not authorized to make a reproduction the same size as the original, because it could be taken for a counterfeit ! Every product can be personalized in the format, surface, and frame, so each one will blend seamlessly in its environment.



Are the works reproduced in high quantities ?

We do not like the model of limited, numbered series, because it is an artificial way to hike up the value by creating rarity. We are not interested in this approach at all, we want to make the use of art accessible to the greatest number of people possible, because the technology allows us to do that. And we completely assume this position.

Who owns the rights to the images that you use ?

We buy and resell the rights. We work with many image banks, which have constituted our stock over the years. For the works in the public domain, that is 70 years after the artist's death, which is the case for most of the great works, we don't buy the patrimonial rights, but rather the cost of the digitization. The low resolution files are relatively accessible on the internet, but the high resolution files which we need have to be produced, which has a price.

How does it work for contemporary artists ?

It's more complicated. It's simple enough when we

A company of living patrimony

In its 2,000 square meter studio, located on a former industrial plant, the Muzéo team executes more than 300 operations on each piece of art. Meticulous tasks carried out by graduates of the Boule and La Bonne Graine schools, entailing the know-how and the quality of fine art. Each order is personalized on demand : format, framing and surface. Besides the canvas, it is also possible to choose aluminium or plexiglass. Muzéo also produces original decorative objects : cushions, lampshades, panoramic wallpaper... In January 2016, Muzéo got its EPV (entreprise du patrimoine vivant) label, which is awarded to French companies displaying excellent artisanal and industrial expertise. A fine reward.



can discuss with the artists themselves, who are eager for visibility, even if some of them aren't too keen on the idea. It's more difficult with foundations, who are sitting on a piggy bank and who feel threatened by our project. Having Picasso, Warhol, Basquiat... for a poster, no problem, but for quality reproductions like ours, they don't want to sell us the rights. Things are changing little by little, there are new uses and people end up adhering to the idea.

Who are your buyers ?

The typical client is an urban professional. We have a good number of older clients, who don't have a problem with reproduction, because they have seen lithographs, serigraphs, prints, many different modes of reproduction... For younger clients, it's more complex, the term reproduction tends to put them off, they start asking questions about the rights... There is a whole education to be done around these questions. It is a difficult job to explain. What works best for us is word to mouth.

Are your clients also art buyers ?

Absolutely. We even have collectors. The amateur who has original works at home worth tens of thousands of euros but who loves a Klimt painting, that he obviously isn't in a position to buy, is able to offer himself a gorgeous, large format reproduction and hang other paintings around it. What interests the true amateur is the quality of the reproduction. We are very academic, very demanding,

because we are surrounded by the most beautiful works of art in the world. What's important is the authenticity of the relationship between the piece and the pleasure that the viewer has in front of it. We are more towards the hedonistic side than the investment side.

How do you position yourself in relation to these classical modes of reproduction ?

We are in the same lineage, but using modern digital technologies of course. On the other hand, the difference is that these techniques have a limited quantity while we definitely don't have the same desire to create rarity.

What works best for you ?

The big classics obviously sell very well : Van Gogh, Renoir, Rembrandt... But it has to stay decorative. The Mona Lisa may be the most famous painting in the world, but there aren't many people who want to have it in their living room. On the other hand, Canaletto works very well, along with Delacroix or El Greco... a little more violent ! There is also a connection to what is in the news and in popular culture at the moment. For example, Hopper and Hokusai were both recently featured in major exhibits in Paris. Before, not too many people knew about them. But since the exhibits, they have been among our best selling artists. Many people discovered interesting work that they would love to have on their walls.

5 Anne Storno,
*Blooming
Happiness.*

6 C'est en travaillant pour les hôtels avec les plus grands décorateurs que Muzéo a développé un nouveau métier / Muzéo developed a new craft through its collaborations with the biggest decorators in hotel design.

7 Antony Donaldson, *For strip consequences (III).*

8 Zoltan Glass,
Female Nude.