

Stéphane Debost – Galeria In Arte Veritas

« El arte es un vector de emancipación » Stéphane Debost

Recién establecida en Toulouse, la galería In Arte Veritas reemplaza a la galería Alain Daudet, adquirida por Stéphane Debost hace casi un año en el barrio de Carmes. Este cuarentañero líder de la galería es un galerista poco convencional, cuyo recorrido se destaca en el paisaje clásico del mundo del arte. Con múltiples intereses, apasionado y ambicioso, Stéphane Debost está al frente de tres galerías en apenas 10 años. Comparte con nosotros su visión del mundo y el papel que el arte desempeña hoy en día en su vida como coleccionista y emprendedor en serie.



"Hola Stéphane, estás al frente de una empresa que agrupa 3 galerías de arte, la última de las cuales abrió recientemente en Toulouse.

¿Cuándo comenzó esta pasión por el arte contemporáneo?

Mi pasión por el arte contemporáneo comenzó cuando tenía 18 años y me enamoré de un paisaje marino (una pintura de estilo figurativo inspirada en el mar, muy común entre los siglos XVII y XIX) muy contemporáneo y minimalista. Estaba de vacaciones con mis padres y nunca antes había visto una pintura de ese tipo. Costaba 300 francos, una suma considerable para la época, y mis padres tuvieron la inteligencia de animarme a adquirir esa obra que todavía conservo en un apartamento junto al mar.

Esa experiencia hace casi 30 años fue el comienzo de mi colección.

Entendí la felicidad de adquirir una obra de arte y la sensación de liberación que se experimenta, la emoción que genera.

Después de 20 años coleccionando, en un momento en el que buscaba un cambio en mi vida profesional, siendo un ejecutivo en grandes empresas dedicadas al medio ambiente, otra de mis pasiones, sentí que ese esquema no era para mí. Pasaba horas en galerías de arte y talleres, compraba, conocía a los artistas y me sentía plenamente vivo en esos ámbitos. Decidí dejar mi sector de actividad para lanzar mi primera galería de arte.

Inicialmente fue una casa-galería de 86 metros cuadrados en la pequeña ciudad de Clisson, cerca de Nantes. Era el año 2013. Abrí la puerta y coloqué un letrero que decía "In Arte Veritas, home sweet art gallery".

Diez años después, tengo 3 galerías de arte en Angers, Valencia y Toulouse, con un total de 1100 metros cuadrados de espacio de exhibición y pronto 18 colaboradores con la llegada de una nueva persona en agosto.

Quiero destacar que In Arte Veritas presenta un arte figurativo. Estoy convencido de que el arte es beneficioso, es un vehículo de emancipación y emoción. El arte figurativo es sumamente accesible para personas que no necesariamente tienen conocimientos culturales, que no han visitado muchas galerías o que no han estudiado historia del arte, como yo mismo, nunca he estudiado historia del arte. Sin embargo, son obras que nos hablan directamente, ya sea que nos gusten o no.

Siempre que nos sintamos libres de nuestra emoción, podemos acceder a lo que la obra propone en términos de imaginación, sensaciones y poder. Esa es claramente la línea de la galería y mi apego, así como mi pasión por el arte. El ser humano sigue siendo el centro, la representación humana y animal en un sentido amplio.

En muy raras ocasiones, he sentido emociones frente a obras abstractas, como recientemente en el Museo Soulages de Rodez, ante el trabajo de Soulages."



¿Siempre has sido un líder, y cuál fue el desencadenante profesional en tu trayectoria empresarial?

Soy ingeniero químico de formación, con especialización en medio ambiente en Francia. Luego obtuve una doble titulación a través de investigaciones en Estados Unidos, pero salí de allí convencido de que no quería trabajar encerrado en un laboratorio, no era para mí en absoluto.

Regresé a Francia buscando trabajar en el campo de la química y el medio ambiente sin hacer química. Después de recibir varias propuestas para ser un ejecutivo comercial, elegí un anuncio que se destacaba y me atraía más, como Director de sitio para una empresa de recolección y tratamiento de residuos. Nunca había gestionado personas, nunca había hecho ventas y no sabía nada sobre descontaminación, recolección de residuos peligrosos, etc. Además, en aquel entonces, era muy tímido.

Así que entré en el Grupo Suez, líder mundial en medio ambiente y ahora Engie, donde me dieron un año para reestructurar una unidad dentro del Grupo, compuesta por unos quince colaboradores. O bien reestructuraba la unidad, o bien me iba y los colaboradores también se iban. Por lo tanto, fue un año extremadamente complicado. Trabajé duro y me apoyé en los equipos con amabilidad, y al final las cosas salieron muy bien. No solo logré enderezar la situación, sino que también me confiaron una segunda y luego una tercera estructura.

Después de diez años, tenía cientos de colaboradores y decenas de sitios bajo mi responsabilidad. Por lo tanto, siempre he sido un líder de unidades de negocio y de centros de beneficio. Desde ese punto de vista, crear una empresa no me asustaba. Pero en ese camino, muchas personas me decían que tenía el perfil para ser un empresario con mi propio nombre.

Siempre he trabajado como si los sitios que dirigía fueran míos, por lo tanto, tenía una relación muy especial con los colaboradores, un sentido muy agudo de los números y mucho éxito. Sin embargo, sentía que había una limitación en las directrices del Grupo que no necesariamente se ajustaban a mi sensibilidad. Tenía el perfil para ser el líder de estructuras y quería ser autónomo.

Cambiar de rumbo fue principalmente por una cuestión de evidencia, porque mi pasión por el arte era mucho mayor que la que tenía por las grandes empresas, eso fue lo que guió mi camino. Lidero la galería con un verdadero espíritu empresarial, cercano a las estructuras que había dirigido.

Mi estilo de gestión es bastante diferente a los enfoques convencionales de las galerías de arte, incluso en los procesos de contratación, que son sensibles e intuitivos.

In Arte Veritas Toulouse es la más reciente de tus 3 galerías, después de Angers y Valence en España. ¿Por qué Toulouse en particular?

Toulouse no es exactamente la más reciente de las 3 galerías. En realidad, creé la galería en Angers, creé la galería en Valencia y adquirí la de Toulouse. La idea de establecernos en Toulouse surgió por la razón detrás de esta adquisición. Conocía la galería Alain Daudet, la galería más antigua de Toulouse que aún existe. Compartíamos 3 artistas con Alain, entre ellos el dúo de escultores españoles Coderch y Malavia, quienes han obtenido un primer premio internacional de escultura. Tenía la exclusividad de ellos en el norte de Francia, mientras que Alain la tenía en toda la parte sur del país.

Sabiendo que Alain se retiraría y conociendo a Edouard, su asistente, hubo una inclinación natural hacia la adquisición de la galería Daudet, aunque, en última instancia, esta decisión se tomó en solo 2 minutos durante una feria.

Tenía una buena relación con Edouard, el curador, y esta continuidad tenía mucho sentido. Existía esta intuición, pero en realidad estaba buscando un nuevo lugar. París era demasiado costoso y como decía mi padre, "es mejor ser el primero en tu pueblo que el segundo en Roma". Después de una conversación abierta, decidí posicionarme en Toulouse, y estoy muy feliz de esta decisión.



Cuáles son tus ambiciones con respecto a la clientela local y para el Grupo a nivel internacional?

Mi ambición siempre ha sido la misma. Llamé a la galería "In Arte Veritas - La verdad en el arte" porque estoy convencido de que el arte es beneficioso, es un vehículo de emancipación personal y de adhesión socio-cultural en el sentido más amplio, con mucha alegría y con un gran reconocimiento y humildad al ver la forma extraordinaria en que la galería fue recibida en España. Resulta que desde la apertura en Valencia, representamos de manera exclusiva a António Cámara, un pintor español nombrado pintor de la Concordancia de los Pueblos y de la Paz por la UNESCO, quien goza de una gran visibilidad en museos e instituciones y con quien hemos co-firmado, junto con otros actores, una Declaración Universal de la Paz (El texto de esta declaración se puede encontrar en el sitio web de In Arte Veritas). La idea es que Valence se convierta en el centro mundial de la paz, con un Foro Internacional de la Paz y una Universidad de la Paz y la Concordancia de los Pueblos. La galería se inscribe fundamentalmente, desde el principio, en esta línea directriz.

En cuanto a mí, soy un coleccionista neófito. Nunca estudié el mercado, lo aprendí, mi mirada se volvió más experta. Tengo una cultura adquirida sobre este.

No se necesita mucho para cruzar la puerta de una galería de arte.

El 80% de los clientes de la galería son compradores primerizos en el arte, personas que nunca han comprado obras porque nunca han tenido esa acompañamiento, esa facilitación.

La galería presenta artistas únicos en su estilo: el primer premio europeo de escultura animalista, el segundo premio mundial de fotografía, el mayor retratista de collage del mundo, Hom Nguyen, que es el pintor figurativo francés más destacado... tenemos muchos artistas de gran talento, muy cualificados técnicamente.

También somos descubridores y mecenas de artistas, algunos de los cuales están en exclusiva. Como coleccionista, me interesan especialmente los artistas que son iniciadores de un movimiento.

Esta propuesta es nuestra ambición hasta el momento, aunque consideramos la posibilidad de abrirnos a uno o dos artistas abstractos, ya que algunos me han sorprendido con su estilo y su impacto. Queremos que el arte sea un vehículo de emancipación, de compartir e inversión, también para empresarios y profesionales liberales.

El arte es el principal vehículo de inversión según varios estudios, tanto en términos patrimoniales como en términos de proyección a medio y largo plazo.

Nuestro deseo para la clientela es ofrecer un arte que tenga un significado, que sea accesible de inmediato. Cada vez estamos desarrollando más relaciones comerciales a nivel internacional, con gestores de patrimonio, agencias inmobiliarias, arquitectos. Colocar el arte en los hogares, atreverse a hacerlo con inteligencia y pasión, tanto para el público en general como para coleccionistas experimentados, esa es nuestra ambición.

La idea es que la oferta genere la solicitud, por lo tanto, no hay otras estrategias más que vivir con pasión y sinceridad y compartirla.

¿Cómo ves el futuro de las galerías de arte en un contexto globalizado, donde todo se negocia a distancia?

Lo que es seguro es que Internet se ha convertido en una herramienta indispensable en nuestro negocio. Hoy en día, todas las galerías tienen una página en Instagram. Cuando abrí mi primera galería, era en Facebook. Ahora estamos presentes en Instagram. Tenemos una página de LinkedIn y trabajamos con marketplaces como Artsper, la mayor marketplace francesa que se ha expandido a nivel europeo, y Artsy, la plataforma mundial más grande que ha incursionado en el mercado anglosajón y en mercados de alto potencial como Asia y Suiza, entre otros.

La empresa matriz, llamada Groupe In Arte Veritas (Angers/Toulouse/Valence), gestiona todas las ventas fuera de estas áreas, tanto a nivel internacional como regional.

Este mercado no deja de crecer a través de ventas a distancia, ya sea a través de marketplaces o en nuestro propio sitio web.

En 2023, esto representa aproximadamente el 25% de nuestro volumen de negocios y ha estado aumentando constantemente en los últimos años. Es una realidad y también implica una comunicación de alta calidad, por lo que tenemos una persona encargada de las comunicaciones internacionales, una asistente de comunicación para las redes sociales, la

Nuestra fortaleza radica en la fidelidad de nuestros clientes, ya sea en un mercado globalizado o no: un cliente que busca una obra y me pide consejo sin estar presente físicamente. Nos beneficiamos tanto de esta realidad del mercado globalizado a la que respondemos, como de la riqueza de las relaciones diarias que nos permite desarrollar una actividad sólida con nuestros coleccionistas.

En este contexto, las galerías físicas tienden a concentrarse. Cada vez más galerías cierran en provincias en beneficio de grandes zonas urbanas con flujos de visibilidad y tránsito importantes, como París, Tokio, Londres, etc.

Mi modelo de desarrollo es conscientemente opuesto. En Angers, tenemos la galería más grande del oeste de Francia, en Valence y Toulouse contamos con el mayor espacio de exhibición. Son ciudades de gran importancia, aunque no sean las más grandes ni las más turísticas. Toulouse sigue siendo una de las ciudades más agradables para vivir en el sur de Francia. Por lo tanto, nos integramos con la comunidad local. Sigo únicamente mi intuición y funciona. Si ofreces a las personas belleza, emoción y pasión, ¡por supuesto que funciona!

En medio de la globalización, considero que es necesario mantener un anclaje territorial, junto con la aportación de negocio. Cada vez más franceses compran obras de arte en otras partes a través de Internet, tanto en regiones como a nivel internacional. Es necesario ser sólidos para beneficiar a la galería y, al mismo tiempo, aportar un impulso económico y visibilidad gracias a la globalización. A pesar de la oferta diversa a nivel mundial, es importante asegurarnos de que nuestros coleccionistas también vengan físicamente, aunque la oferta sea mucha.



Las cuestiones sociales y ambientales son fundamentales en las estrategias empresariales hoy en día y sensibilizan a los empleados. ¿Cuál es su posición al respecto dentro del Grupo In Arte Veritas y cómo se traduce eso?

Me siento muy cómodo con este tema porque es mi sensibilidad personal, ciudadana, social y humana, y también empresarial. Vengo del ámbito medioambiental. Es evidente que el mercado del arte es multimodal y conlleva muchos envases logísticos que rara vez son reutilizables.

He establecido un grupo de trabajo para encontrar soluciones alternativas. Hay acciones cercanas, como reemplazar las luminarias por luces LED y trabajar con temporizadores secuenciados...

Ciertamente, se pueden llevar a cabo acciones. La realidad es que el mercado está sujeto al impacto del carbono generado por el transporte de las obras y sus envases.

In Arte Veritas ha optado por una logística de mudanza compartida: las obras se incluyen en una optimización logística en la que nuestros clientes participan indirectamente. No buscamos una gran reactividad a propósito.

En cualquier lugar, ya sea que las obras se transfieran al cliente, provengan de talleres o viajen de una galería a otra, a menos que sea urgente, nos aseguramos de que nuestros clientes acompañen esta temporalidad. La temporalidad despierta el deseo. Por lo tanto, si compras una obra en la galería, nunca la tendrás en 48 horas al otro lado del planeta, ni siquiera al otro extremo de Francia.

Socialmente, siempre he valorado lo humano en un sistema económico. El mayor capital es el humano. Cuanto más respetamos a los colaboradores, más ganamos.

Además de haber sido el director más joven de Francia en mi sector, también tenía la estructura más rentable con la menor rotación de personal. Esta rentabilidad surgió de mi capacidad para unir a los equipos.

En In Arte Veritas, sinceramente creo haber formado un grupo extremadamente solidario con perfiles muy atípicos. He trascendido las diferencias de riqueza. La décimo octava empleada proviene del mercado del arte, pero las otras 17 no. Para mí, la experiencia prevalece sobre los diplomas. Me aseguro de que la dinámica se base en la colegialidad de pensamiento sin individualidad, y que cada uno encuentre su plena realización.

António Cámara, quien hasta ahora había elegido no trabajar nunca en una galería, recientemente dijo de mí en una entrevista que me eligió porque nunca había visto a "un galerista que pusiera lo social y lo humano por encima de cualquier consideración económica". Y eso es claramente mi naturaleza intrínseca y la de la galería. Como jefe de empresa, además de las consideraciones económicas, dedico la mayor parte de mi tiempo a los equipos y estoy convencido de que al compartir esta pasión internamente, la compartiremos aún mejor externamente.



Como escribió el autor Christian Mayeur en su libro "El gerente que escucha al artista" en 2006, ¿considera que emprender es un arte y, de ser así, qué distingue para usted al artista del emprendedor?

Sí, emprender es un arte sutil de la vida cotidiana. Es un arte de la capacidad de anticipación, del diálogo, de la negociación, de la visión, de la pasión, es un arte humano, real. Durante mucho tiempo compré muchas obras de arte pensando que no era creativo, que a través de lo que compraba iba a acceder a esa creatividad que me faltaba, hasta que me di cuenta de que en realidad, mi creatividad radicaba en esa capacidad de unir sistemas, de crearlos, construirlos, dinamizarlos, adaptarlos, en mis argumentos de negociación, en el plano psicológico, de acompañamiento o en el arte de resolver tensiones a veces. La empresa es un arte fascinante, también agotador, se debe saber recargarse, pero sí, mi mayor fibra artística se encuentra en lo que las dinámicas, las palabras pueden generar en la construcción de una empresa.

Lo que diferencia al artista plástico del emprendedor es que el artista tiene la creatividad de su vida cotidiana, de lo que quiere poner en ella. Yo quiero poner lo humano, la emoción y la pasión en sentido amplio en la empresa, en la esfera ciudadana y pública, y construirlo como un proyecto económico real con los artistas que forman parte de la dinámica de la galería.

Los artistas no siempre saben venderse. Estamos aquí para acompañarlos, brindarles una estrategia, visibilidad, a veces ajustar las lógicas de precios que les gustaría adoptar. Tengo la suerte de que muchos de ellos estén abiertos a mi punto de vista como coleccionista y galerista sobre su trabajo. Del mismo modo, estoy atento a mis equipos.

La diferencia radica en que el artista, más allá de sus producciones, rara vez está involucrado en la venta. El alimento de la empresa es lo humano y la economía. El artista puede sufrir por no poder trascender su arte a través de un mecanismo económico como el mercado del arte, del cual necesita vivir.

Para expresar plenamente su arte, se debe poder entregarse por completo y para hacerlo, no se deben tener otras actividades alimenticias secundarias y, para ello, aún se debe lograr vender su arte. El empresario galerista está ahí para acompañar al creador artista que no tiene esa dinámica empresarial ni conocimiento del mercado, ya que no sabe cómo valorar o vender su arte.

Maïa De Martin

Pero en el fondo, ambos somos artistas a nuestra manera.

—

In Arte Veritas Toulouse

10 Rue de la Trinité, 31000 Toulouse

Del martes al sábado de 10h-19h

Tél. : 09 71 47 23 98

Como parte de las exposiciones en curso, **Nocturama – Erwann Tirilly** del 25 de mayo al 30 de junio 2023

www.inarteveritas.com
