

5 questions à Thierry Boissel, Plasticien verrier, installé à Munich.

– Pourquoi vous êtes-vous installé en Allemagne ?

En France, il y a 20 ans, faire du vitrail voulait dire avoir son atelier propre. J'ai voulu fuir un modèle d'entreprise où le chef d'atelier cumule un nombre trop important de tâches comme la recherche de marchés, la conception artistique, la réalisation technique des œuvres, le management technique et où les ateliers sont crispés sur la recherche de marchés de restauration au détriment de projets de création. La seule chose qui m'intéressait était la conception et la création. Je ne voulais pas être gérant d'entreprise.

En Allemagne, j'ai trouvé un modèle d'entreprise différent qui n'a pour ambition que la plus parfaite réalisation technique possible d'une conception venant de l'extérieur, que cela soit de la part d'artistes, architectes ou autres... . La recherche de marché quand à elle est selon les cas faite par l'un ou l'autre des partenaires. Personnellement, je me situe du côté de la recherche de marchés et de la conception artistique, je réalise les projets en ateliers en supervisant le travail de l'équipe technique en charge de la réalisation. Cette façon de faire s'instaure de plus en plus en France j'ai l'impression. Cela est assez bien documenté par l'exposition actuelle du centre international du Vitrail « Lumière contemporaines ».

– Comment se positionne le marché allemand ?

La commande de verre artistique est essentiellement portée par le marché de la construction de bâtiments professionnels, contrairement au marché de la construction résidentielle qui constitue un débouché très marginal pour le verre artistique contemporain. La majorité des projets concerne des commandes publiques . Les commandes privées émanent de gros donneurs d'ordres tels que les banques, les assurances ou les sièges sociaux des grosses entreprises.

– Comment s'effectue la prise de commande ?

Sur un marché de BTP public financé par l'Etat dont 2% sont normalement systématiquement attribués à la réalisation d'œuvres artistiques, les artistes peuvent décrocher un projet auprès des architectes de deux façons différentes: soit l'architecte confie le projet directement à un artiste , soit il organise un concours d'attribution. Si le bâtiment est public, il y aura forcément un concours. Il y a des concours ouverts à tous et des concours sur invitation. Pour cela il n'y a pas de règles.

– Comment , selon vous, pourrait-on favoriser le développement du vitrail en France ?

Il serait souhaitable de promouvoir le vitrail contemporain auprès des architectes. Il existe une méconnaissance profonde de l'expression contemporaine employant le verre architectural comme médium. Le développement du vitrail contemporain souffre d'un problème de communication qui accorde trop de place à l'aspect technique du travail (aspect « métier d'art », « artisanat d'art ») plutôt qu'à sa finalité artistique et esthétique: le vitrail contemporain doit être perçu comme un œuvre d'art à part entière mais aussi comme intervention architecturale qui profite à l'un et à l'autre: le vitrail a besoin d'un cadre architectural et l'architecture obtient une quatrième dimension, la dimension lumière qui se transforme avec le temps. Enfin et (peut-être) surtout par l'information se débarrasser de l'image « Vitrail = Moyen-Âge = Église ». La réalité du vitrail aujourd'hui est très contemporaine et répond aux attentes de l'architecture moderne.

- Et comment conquérir le marché étranger ?

Pour prendre l'exemple du marché américain, nombre de projets d'envergure de vitrail contemporain sont confiés à des ateliers allemands. Mais il faut savoir que certains ateliers allemands disposent de commerciaux sédentaires aux Etats-Unis quand d'autres patrons, profitant de l'autonomie de leur équipe salariale, n'hésitent pas à s'expatrier parfois durant plusieurs mois afin de prospecter des projets sur place aux USA. Mais « conquérir » le marché Européen ou même simplement français, serait déjà une bonne chose. Il y a tant de choses à faire. Tout bâtiment actuel est apte à accueillir une intervention sur les verres. Le verre étant aujourd'hui le matériaux de construction par excellence, le marché potentiel est énorme. Tout n'est plus, après avoir compris cela, qu'un état d'esprit à faire passer...