



HERVE FRANCES

LE DIRECTEUR DE L'AGENCE OKO NOUS A OUVERT SA... GALERIE.

Lorsqu'on arrive devant l'immeuble de l'agence Oko, à Clichy, on se fait déjà une idée de ce que l'on va trouver à l'intérieur. Avec sa façade en brique rouge, rappelant l'usine de fabrication de palmes qu'elle fut dans une autre vie, et ses grandes fenêtres rectangulaires en alu laqué gris, c'est sûr, la carte est celle de l'industriel. Mais à peine poussée la porte d'entrée, le doute nous prend, non pas sur le style (effectivement industriel) mais sur l'affectation du lieu. A gauche un desk d'accueil, à droite **un Fenwick portant un homme nu** comme une vulgaire marchandise, une installation de l'artiste Robert Gligorov intitulée « La déposition » ... Ne serions-nous pas plutôt dans un musée d'art moderne ? À la programmation très engagée de surcroît ? Même pas ! En fait, il se trouve que Hervé Frances, patron fondateur de l'agence, est avant tout un passionné d'art contemporain n'envisageant pas de se défaire de sa collec-





Hervé Francès, patron de l'agence Olo, investit dans des œuvres d'art contemporain, exposées dans ses locaux de 800 m².

tion pour aller travailler. « Quand nous sommes arrivé en 2006, nous voulions des locaux pour nous étendre. On s'est retrouvé à douze dans 800 m². Aujourd'hui nous sommes trente, ça nous laisse encore de la place, s'amuse Hervé Francès. Je voulais une grande salle pour travailler et installer des œuvres d'art, que nous faisons tourner tous les six mois (ndlr : toutes les œuvres appartiennent à la collection de la fondation qu'il a créé avec son épouse Estelle) ». Comme cette bibliothèque dans laquelle Robert Gligorov a installé des livres d'auteurs traitant de personnalités ayant fait le mal (à gauche) ou le bien (à droite)... selon l'auteur. Comme ces

travaux du photographe Erwin

Olaf sur la douleur. Ou encore ces meubles de travail, illustrations du design industriel, tous chinés et chargés d'histoire : une table de réunion monumentale, d'un design attribué à Christian de Portzamparc, cerclée de chaises danoises (Kai Kristiansen et Hans J. Wegner) pouvant accueillir au deuxième étage l'ensemble de l'agence. Des armoires Straford ou Ronéo et d'authentiques tables militaires de campagne (70 kg chacune) pour les collaborateurs. Un vieux meuble de métier pour permettre aux maquettistes de réaliser leurs montages... Un souci du détail qui va jusqu'au choix de **la poubelle** qu'il a mis un an à trouver. « Un beau mobilier dans un bel espace complètement ouvert incite les collaborateurs à respecter l'endroit, à ranger leur bureau avant de partir. Les nouveaux sont très sensibles à cet environnement. Les anciens aussi, lorsqu'ils ont l'occasion d'aller voir ailleurs. » Ils ne sont pas les seuls, puisqu'il n'est pas rare que des clients, comme Audi, viennent organiser certaines de leurs réunions dans les locaux, y compris sans l'agence ! Mieux : « un jour, la Ligue nationale contre le cancer nous a demandé l'autorisation d'entrer chez nous pour faire des photos du lieu. Depuis, c'est un de nos clients ». Quand un bureau devient un outil de développement commercial ! ■

VALÉRY POTHAIN



CHAISES DANOISES



UNE TABLE DE PORTZAMPARC