

La capillarité à l'honneur

LA CHAUX-DE-FONDS Depuis samedi, les amateurs d'art peuvent découvrir le travail de l'artiste franco-américaine Nina Childress, grâce à l'exposition «Cils poils cheveux», au Musée des beaux-arts.

PAR ÉLÉONORE DELOYE

Le poil est à l'honneur au Musée des beaux-arts de La Chaux-de-Fonds. Dans sa nouvelle exposition intitulée «Cils poils cheveux», le travail de l'artiste Nina Childress est présenté au public. Jusqu'au 23 avril 2023, le public peut découvrir les œuvres iconographiques de la Franco-américaine de 61 ans. En s'inspirant de photographies ou d'affiches, l'artiste revisite les portraits d'idoles de la pop culture à travers la peinture ou la sculpture. Etablie à Paris, elle a pu exposer son travail en France, en Italie, en Allemagne et, plus récemment, aux Etats-Unis

Une ode aux années 1970 et 1980

Le musée a choisi d'exposer le travail de Nina Childress sous le prisme de la pilosité, omniprésente dans son travail. «J'ai comme une obsession pour les poils», explique-t-elle. «A l'époque de mon adolescence et du début de ma vie adulte, les poils et surtout les cheveux étaient une partie du corps extrêmement importante.»

Dès la première salle, le public tombe nez à nez avec un magnifique portrait d'une Sharon Stone avec brushing



Nina Childress expose ses œuvres au Musée des beaux-arts de La Chaux-de-Fonds. CHRISTIAN GALLEY

millimétré et cils imposants. Ces derniers se révèlent prépondérants dans l'œuvre de Nina Childress, peints dans un noir profond et souvent en relief. Ode aux années 1970 et 1980, d'autres personnalités sont représentées comme Kate Bush, Sylvie Vartan ou encore Patrick Juvet. Une salle complète est d'ailleurs dédiée au chanteur suisse. «J'aime le côté raté de ses chansons», rit Nina Childress. «Il fait partie des artistes phares de ma génération et ça m'émeut de le peindre. Je ne me contente pas de seulement reproduire une photo d'une célébrité. Je me renseigne sur elle, lis ses biographies et des articles. J'apprends à la connaître pour que ma peinture raconte une histoire.»

Un art expérimental

Les œuvres de Nina Childress se distinguent notamment par la pluralité de leurs styles, allant de l'ultra-réalisme à l'abstrait en utilisant des techniques souvent expérimentales.

Par exemple, une salle de l'exposition est plongée dans le noir. Des lampes sont distribuées aux spectateurs pour éclairer les deux toiles réalisées grâce

à de la peinture phosphorescente. Si la technique est coûteuse et complexe à maîtriser, elle propose une toute nouvelle façon d'aborder le tableau. «Sans lumière, la peinture a des airs fantomatiques. Quand on passe la lumière dessus, on dirait qu'elle prend vie», commente Nina Childress. Cette dernière s'essaye également aux collages mais aussi à la peinture sur du tissu holographique. «C'est mon challenge du moment.»

D'autres œuvres mises en valeur

«Cils poils cheveux» met également en lumière le travail d'autres artistes à l'iconographie similaire. On y retrouve par exemple les œuvres de la genevoise Caroline Tschumi. «Je suis très touchée d'exposer aux côtés de Nina», raconte-t-elle. «Comme elle, j'utilise ma passion comme un moteur. J'aime bien dire que je monte du vivant avec de la matière.»

L'écrivaine fribourgeoise Fabienne Radi est également centrale dans le projet puisqu'elle répond par l'écrit aux œuvres plastiques de Childress et propose au public trois textes inédits sur la capillarité.

PUBLICITÉ

L'agence immobilière Neho passe la barre des 3'500 clients.

L'immobilier a profondément changé au cours des dernières années, notamment via l'utilisation d'internet. Neho, l'agence immobilière sans commission, a parfaitement saisi cette opportunité pour offrir à ses 3'700 clients une nouvelle expérience où la relation entre le propriétaire vendeur et l'agent reste au cœur du processus de vente, mais pour un forfait de 9'500 francs. Entretien avec Rachel Marquet, une experte en immobilier de Neho.

Question : Bonjour, Mme Marquet, pouvez-vous nous expliquer comment l'agence Neho se différencie des agences dites «traditionnelles»?

Réponse : Fondamentalement, mon travail est le même que dans une agence traditionnelle. Mon quotidien consiste à rencontrer des propriétaires, évaluer des biens se situant dans une zone que je connais parfaitement, trouver les acheteurs, et vendre les biens qui me sont confiés au meilleur prix. La différence majeure vient du fait que chez Neho, les agents locaux sont soutenus par une équipe solide et des outils digitaux qui simplifient les processus récurrents du métier de courtier. Ce soutien du digital, ainsi que le volume important de biens vendus chaque mois nous permet de revoir notre marge à la baisse et de proposer un prix fixe à partir de CHF 9'500.-.

Q : Le digital occupe-il une part importante du processus de vente chez Neho ?

R : L'expertise humaine est et restera toujours au centre de notre service. La rencontre et les échanges avec mes clients est du reste la partie de mon travail que je préfère. La digitalisation des processus administratifs est uniquement là pour nous aider à mieux faire notre travail. Ces outils nous permettent à nous les agents



© Neho - Pierre-Frédéric Von Kaenel et Rachel Marquet, vos agents locaux Neho.

de gagner en temps et en efficacité. Nous avons ainsi davantage de temps pour interagir avec nos clients, et pour nous occuper de la vente proprement dite.

"L'expertise humaine est et restera toujours au centre de notre service."

Q : Quelle est la valeur ajoutée apportée par Neho ?

R : Tout d'abord, je pense que le

fait de payer un forfait compétitif de seulement CHF 9'500.- au lieu de 3% en moyenne de la valeur de votre bien est un avantage majeur. Deuxièmement, notre base d'acheteurs. En tant que leader du marché, nous proposons de nombreux biens à la vente chaque mois. Ces biens génèrent de l'intérêt auprès d'un grand nombre d'acheteurs potentiels qui sont ainsi répertoriés dans une base de données en fonction du type de bien recherché et de la région. Lorsque nous proposons un bien à la vente, nous

commençons par le proposer à notre base d'acheteurs. Cela nous permet de générer très rapidement de l'intérêt et ainsi créer de la compétition entre les acheteurs et d'augmenter potentiellement le prix de vente. Enfin, parmi les autres valeurs ajoutées apportées par Neho, je signalerai la qualité de l'évaluation du bien. Nous déterminons avec précision des prix de vente d'une part grâce à l'expérience des courtiers, mais aussi grâce à l'utilisation des nombreuses données de marché.

Q : Alors pourquoi vendre sa propriété avec Neho ?

R : Je suis convaincue que Neho offre une combinaison parfaite de l'expérience humaine et des forces du digital. Avec son forfait fixe qui a déjà convaincu plus de 3'700 clients, je pense que ce modèle est le plus juste et le plus adapté. C'est pour moi l'agence qui apporte la meilleure solution aux problématiques que peuvent rencontrer les vendeurs.



RACHEL MARQUET

Agence canton de Neuchâtel

032 580 04 00

rachel.marquet@neho.ch



neho

Estimez gratuitement votre bien sur neho.ch