

Le marché de l'art, décryptage

Interview de Céline Fressart, conseillère en art de 1858 Limited pour HSBC Private Bank.

Pouvez-vous nous dire ce que représente le marché de l'art aujourd'hui ?

Céline Fressart : Ce que l'on nomme le marché de l'art international est estimé à 3 000 milliards de dollars et son chiffre d'affaires annuel est évalué à 65 milliards de dollars. Celui-ci n'est ni régulé, ni transparent et se décompose généralement entre ventes publiques (45 % des transactions) et ventes privées (55 % des transactions) réalisées au travers des galeries ou par des transactions de gré à gré. Ce marché est globalisé, ce qui signifie qu'il est partout. Pourtant, force est de reconnaître que les œuvres de qualité se retrouvent toujours au même endroit.

Existerait-il donc plusieurs marchés des œuvres d'art ?

CF : En réalité, il existe autant de marchés que d'acheteurs. Au sein même de la division entre ventes publiques et ventes privées, on trouve une multitude de critères correspondant à différents marchés. Ceux-ci ont trait aux disparités géographiques, aux classes d'âge, aux courants artistiques, aux différents supports artistiques, aux buts de l'achat de l'œuvre, etc.

Quelle est la monnaie de référence de ce marché pluriel ?

CF : Par tradition et compte tenu

de la suprématie des Etats-Unis dans ce domaine tout au long des trente dernières années, le marché de l'art voit ses prix affichés en dollars. A présent que la Chine est devenue le premier marché d'art au monde, la question se pose de savoir si la nouvelle monnaie de référence ne devrait pas être le yuan. Mais l'horizon reste encore très vague quant à cette possibilité. Nul ne sait si le yuan s'imposera et combien de temps il mettra pour le faire.

En 2008, le marché de l'art a baissé de 34 %. Certes plus faible que sur les marchés d'actions, ce recul a tout de même été significatif. Quelles raisons peuvent être avancées pour expliquer cette baisse ?

CF : Cette baisse résulte de la conjonction de deux phénomènes. D'une part, une surabondance d'offres d'œuvres à vendre. D'autre part, un comportement de précaution qui a conduit les gens à garder leur argent dans un contexte de crise financière. Il ne s'est donc rien passé et le marché a baissé.

Cette corrélation apparente entre marché de l'art et bourses ne s'est pas retrouvée en 2011. Pourquoi ?

CF : Tout simplement parce que comme le marché n'est pas régulé, il a pu s'adapter très vite. Il y a eu un dialogue entre les différents acteurs pour assurer

la pérennité de celui-ci. Vous avez toujours des gens qui ont besoin de vendre et d'autres qui veulent acheter. L'acte d'achat n'est pas commandé par l'envie mais plutôt par le besoin. Quel que soit le contexte économique, vous avez des occasions de faire les deux. Et puis, on peut aussi constater que la pratique des prix garantis, qui consiste en une sorte de prévente des œuvres, a permis au marché de ne pas s'effondrer. Quelle que soit l'issue de la vente, on garantit au vendeur une fraction du montant de l'œuvre. Cela permet d'amener certaines œuvres importantes sur des ventes, ce qui va susciter l'intérêt sur les autres lots aussi.

Quatre ans après l'éclatement d'une bulle spéculative sur le marché de l'art, diriez-vous que celui-ci est au plus bas ou au contraire au plus haut ?

CF : Nous sommes sur des plus hauts. Cela signifie deux choses. D'une part, que les œuvres chères sont de plus en plus chères. D'autre part, que les marchés annexes (*design*, *photo*), qui étaient encore émergents en 2008, sont devenus plus puissants. Pour s'en convaincre, il suffit de se rappeler quel a été le succès de l'exposition *Les Lalanne* organisée aux Arts Décoratifs dans le courant de l'année 2010. Cette situation pousse les investisseurs



Céline Fressart
1858 Limited

avec des moyens plus limités à se tourner vers des marchés alternatifs qui n'ont pas encore été découverts. Mais attention, cet appétit pour les marchés non découverts ne signifie pour autant pas que ceux-ci vont monter. Le temps peut être long avant qu'un marché arrive à maturité et développe un parterre de collectionneurs, une activité culturelle. Sans galeries, un marché peut mettre 20 à 30 ans sinon plus avant d'émerger.

En la matière, diriez-vous que l'offre crée la demande ou qu'au contraire la demande crée l'offre ?

CF : C'est un peu la question de la poule et de l'œuf. En tout état de cause, un marché a forcément besoin d'être lancé à un certain moment. Mais si l'on veut qu'il

monte, encore faut-il le soutenir ensuite. En la matière, il en va d'ailleurs autant de l'intérêt des acheteurs que de celui des vendeurs puisqu'un acheteur peut aussi être un vendeur en même temps.

Il faut bien comprendre que les prix sur le marché de l'art s'expliquent en fonction de l'histoire, des expositions organisées et de l'intérêt manifesté au fil du temps. C'est cela qui fait un prix, pas seulement le simple jeu de la demande et de l'offre.

Dans certains cas, des collectionneurs animent eux-mêmes un marché dans le but de faire monter le prix de leur propre collection. Qu'en pensez-vous ?

CF : Le phénomène n'est pas rare. Un collectionneur à Londres a ainsi la réputation d'avoir fait monter des courants, puis a laissé tomber certains artistes. Cela a donné naissance à des scandales parce que vous pouvez faire ou défaire un artiste. Comme je le répète à l'envi, acheter une œuvre d'art comme investissement et l'accrocher chez soi peut être dangereux. *À contrario*, l'acheter pour l'exposer ensuite contribue à faire monter sa cote.

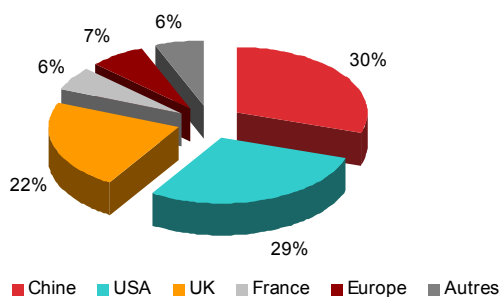
Les grandes expositions, du type de celles qui ont été proposées à Versailles sont donc importantes ?

CF : Bien sûr. Elles sont la vitrine du marché et contribuent à étendre l'audience d'un artiste. Cela a notamment été le cas pour Takashi Murakami. Pourtant présent depuis les années 2000, son exposition à Versailles en 2010 a suscité un phénomène de sur-intérêt à son égard.

Vous dites que le marché est haut aujourd'hui mais vous semblez néanmoins sous-entendre qu'il existe encore des opportunités sur le marché de l'art. Quelles sont-elles ?

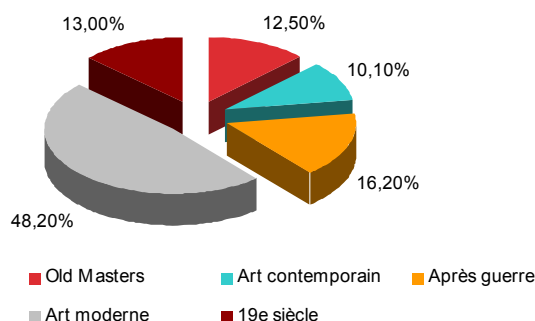
CF : Lorsque l'on parle d'opportunités sur le marché de l'art, ce n'est pas tant la question du « où » mais plutôt celle de se trouver au bon endroit au bon moment. Je ne conseillerais pas à des clients d'acheter de l'art sud-américain au motif que les prix pourraient monter. Personne ne le sait en réalité. Même s'il y a de grands collectionneurs sud-américains, on n'en est pas arrivé au moment où l'art s'est démocratisé dans cette région et où tout le monde veut se porter acquéreur. Or c'est comme cela qu'une place se construit. →

Répartition par pays des revenus des ventes aux enchères en 2011 (%)



Source : TEFAF report 2012

Pourcentage de transactions par catégorie d'art en 2011



Le saviez-vous ?

Top 3 des ventes d'art privées dans le monde au 31 décembre 2011

1. Paul Cézanne (250 millions de dollars)
2. Jackson Pollock (155,3 millions de dollars)
3. Willem de Kooning (152,5 millions de dollars)



Source images : Wikipedia

de dollars. De tels artistes n'étant plus accessibles, les acheteurs se tournent vers des peintres, certes intéressants mais moins bien valorisés comme Gustave Caillebotte. Certaines personnes trouvent cela intéressant tant d'un point de vue esthétique que financier. De nos jours, les records que l'on enregistre dans les ventes privées et les enchères portent en général sur les dernières œuvres d'une excellente qualité disponibles. Je dis les dernières œuvres car les autres de chaque série se trouvent déjà dans des musées. C'était le cas du Giacometti (vendu aux enchères pour 104,3 millions de dollars) et du Cézanne (acheté en vente privée pour 250 millions de dollars en 2011).

Pourquoi les Impressionnistes plutôt que d'autres ?

CF : C'est le résultat d'un croisement de phénomènes. Quelque chose qui a toujours eu de la demande continuera à avoir de la demande, non seulement à titre de transaction mais aussi à titre d'exposition. Or, plus vous exposez une œuvre, plus celle-ci prend de la valeur. Et puis les œuvres de la fin XIX^e jusqu'à la Seconde Guerre Mondiale représentent la plus grande part du marché quelque soit le pays du monde considéré. Pour celles-ci on dispose du recul nécessaire au travers notamment d'une liste des expositions dans des musées. C'est donc quelque chose qui est toujours plus ou moins valorisé quelle que soit l'actualité temporelle et géographique. Du point de vue de la valeur esthétique, les Impressionnistes, comme les Modernes, constituent un mouvement très important pour l'histoire de l'art. Enfin, par rapport à des œuvres de la Renaissance, ces toiles impressionnistes posent moins de problèmes d'authenticité car elles sont plus récentes.

Pour en revenir aux opportunités, celles-ci sont plutôt le fait d'événements sociaux tels que des décès, des divorces qui génèrent des ventes et créent des opportunités car il y a besoin de vendre. Et comme nous sommes à l'aube du plus grand transfert de richesses entre générations en Europe, des opportunités vont se faire jour. Dans une famille de collectionneurs, les enfants peuvent très bien ne pas avoir les mêmes goûts que leurs parents. Dans ce cas, les descendants n'auront d'autres solutions que de vendre, ce qui pourra faire naître une opportunité. La collection d'œuvres d'art reste après tout une histoire personnelle.

Ce transfert de richesses se fera-t-il seulement en Europe ou entre diverses zones du monde ?

CF : Les moyens financiers sont aujourd'hui très importants en Chine et il existe de surcroît là-bas un appétit pour ces investissements alternatifs. Il s'agit donc à la fois d'un transfert géographique et temporel.

Vous évoquez beaucoup la clientèle chinoise mais qu'en est-il de celle des Russes fortunés ?

CF : Cela les intéresse un peu moins. Historiquement, les grands

collectionneurs russes apparaissent sur le marché à certains moments pour acquérir des œuvres connues. Mais il n'existe pas véritablement un bassin de collectionneurs dans ce pays. On observe tout de même la mise en place de différentes structures là-bas, en particulier au niveau de l'art contemporain. Il n'empêche, la Russie n'a pas encore découvert son propre patrimoine.

Pour vous qui accompagnez les clients dans le choix de leurs œuvres d'art, avez-vous observé l'émergence d'une tendance pour un artiste en particulier ? Un courant ? Une époque ?

CF : Les Impressionnistes ont toujours constitué un courant porteur quelle que soit l'époque. Dans les années 1990, une bulle spéculative s'était même constituée sur ce thème sous l'impulsion du Japon. Aujourd'hui, on assiste à un phénomène intéressant. On constate que les œuvres impressionnistes comme modernes sont celles que l'on retrouve dans les musées les plus dynamiques au moment des grandes expositions. Résultat, de longues listes d'attente se forment pour des œuvres très icôniques de Claude Monet, des toiles qui dépassent pourtant les 50 millions



Recommanderiez-vous aux particuliers de se tourner vers les artistes vivants non encore cotés ? Dans ce cas, comment conviendrait-il de les choisir ?

CF : Je vous répondrais positivement à 50 % et négativement pour les 50 % restants. Un artiste qui n'est aujourd'hui pas coté n'est donc pas représenté par une galerie. Or cette dernière, en tant qu'établissement commercial, se doit de le soutenir, de diffuser ses œuvres et de faire monter leur cote. Pour un artiste non coté, il ne faut pas espérer un quelconque retour sur investissement puisqu'au sens propre du terme il n'existe pas de marché, pas d'archives et encore moins de répertoire de ventes.

Aussi, si quelqu'un vient me voir en me disant qu'il est intéressé par un artiste non coté, je le renverrai sur l'aspect émotionnel. Il faut savoir acheter avec ses yeux plutôt qu'avec ses oreilles.

Prenons alors le cas inverse, que faites-vous si quelqu'un vient vous voir parce qu'il est intéressé par un artiste représenté par une galerie ?

CF : Nous entrons là dans une logique différente. Il s'agira d'acheter l'œuvre qui soit la plus représentative de l'artiste car c'est celle que les gens retiendront dans le temps. Mieux vaut acheter l'œuvre majeure d'un artiste mineur que l'œuvre mineure d'un artiste majeur. Peu de personnes

sont intéressées par le côté sombre des grands artistes. Pour les artistes connus ou moins connus, les gens retiennent les choses les plus icôniques.

Dans le milieu des actions, on dit souvent que « si vous n'avez pas vendu, vous n'avez pas perdu », cet adage est-il valable dans le monde de l'art ?

CF : C'est le contraire dans le milieu artistique. Une œuvre affichée invendue n'est pas vendable, pendant un certain temps en tout cas. Elle conserve alors un stigmate.

Justement, combien de temps peut durer ce stigmate ?

CF : Sa durée peut être très variable. Dans le cas où il existe des

circonstances explicables à cette non-vente (par exemple une crise financière imprévue qui conduit à l'effondrement soudain du marché comme en 2009, des estimations trop hautes), le stigmate peut être de très courte durée. La non-vente n'a alors rien à voir avec la qualité de l'œuvre, elle est surtout le fait de circonstances externes exceptionnelles. Reste qu'il n'existe aucune règle en la matière. La durée du stigmate dépend de l'œuvre. Cela peut bien la poursuivre durant dix ans.

Que faites-vous pour éduquer les clients intéressés par l'art ?

CF : Nous les accompagnons dans les foires d'art pour qu'ils se fassent l'œil mais nous allons aussi plus loin. Nous leur donnons des cours d'histoire de l'art et leur expliquons par exemple pourquoi l'art conceptuel peut être intéressant. Nous cherchons à les sensibiliser à la démarche de l'artiste, à leur donner une éducation qui leur permette de découvrir leurs goûts personnels en la matière. Comprendre l'art c'est aussi comprendre le monde dans lequel on vit.

Propos recueillis par Gilles Petit ■

Le saviez-vous ?

Vincent Van Gogh, *Vue de l'asile & de la Chapelle de Saint-Remy*, 1889



Cette œuvre de Van Gogh de 1889 a été acquise par le père de Liz Taylor en 1963 pour 92 000 livres sterling.

Francis Taylor, marchand d'art, l'avait achetée pour sa fille comme investissement au cas où le monde du cinéma s'arrêterait soudainement pour elle. L'œuvre a été revendue début février 2012 pour 10,1 millions de livres sterling et une estimation de 5 à 7 millions de livres sterling.

La totalité de la collection d'œuvres impressionnistes d'Elizabeth Taylor (38 pièces) a trouvé preneur le même soir, générant un revenu global de 21,9 millions de dollars. ■

Source images : wikipedia