

La Revue du Symev

Revue d'information
et de réflexion
du Syndicat national
des Maisons de ventes volontaires

8

N° 8, novembre-décembre 2013

**Tous à la Convention
pour échanger, débattre,
et progresser ensemble !**

CONVENTION NATIONALE 2013 DU SYMEV

*Découvrir, expertiser, vendre :
Commissaires-priseurs et Experts
au cœur du marché de l'art.*

Lundi 25 novembre de 15 h 30 à 19 h 30 à l'Automobile Club de France

Programme • Intervenants • Enjeux • Perspectives



Éditorial

Nous avons été entendus

Ne boudons pas notre plaisir ! En obtenant que le gouvernement renonce au projet d'augmenter la TVA à l'importation sur les œuvres d'art à 10 %, et en parvenant même à le convaincre de ramener son taux à 5 %, nous avons remporté une première victoire, qui reste cependant à confirmer lors du prochain vote de la loi de Finances 2014 devant le Sénat, ce qui n'est pas fait à l'heure où nous écrivons ces lignes.

Baisse de la TVA à l'importation : un succès collectif

Comme vous le savez, il s'agit d'un succès collectif puisque la campagne contre ce projet a été menée conjointement par le Symev, le Comité professionnel des galeries d'art et le Syndicat national des antiquaires, en constituant un groupe de travail auquel Guillaume Cerruti, PDG de Sotheby's France, et le célèbre galeriste Franck Prazan ont également contribué de façon déterminante.

Cette réussite est donc aussi celle d'une méthode. Elle démontre qu'en unissant leurs forces et en agissant de concert, les professionnels français du marché de l'art sont en mesure de faire valoir leurs arguments au plus haut niveau de l'État. S'il en était besoin, elle prouve aussi l'importance de disposer d'organisations professionnelles fortes. Disons-le sans ambages ! Si les commissaires-priseurs, les antiquaires et les galeristes français n'étaient pas réunis dans des syndicats déterminés à défendre les intérêts de leurs membres respectifs, jamais nous ne serions parvenus à contrecarrer ce funeste projet.

Défendre la profession jusqu'à Bruxelles

Cette méthode, nous entendons donc la poursuivre de plus belle en continuant de tisser le maximum de liens avec les autres acteurs du marché de l'art, en France et même à l'étranger. C'est la raison pour laquelle, après avoir rencontré cet été, à Paris, une délégation de commissaires-priseurs chinois, j'ai également accepté de m'investir, en tant que vice-président, au sein de la Fédération européenne des

commissaires-priseurs (*European Federation of Auctioneers*). Je suis en effet convaincu que, dans le contexte d'harmonisation européenne et de mondialisation du marché de l'art, l'avenir de notre profession va, de façon croissante, se décider à Bruxelles. Le Symev a donc décidé d'y renforcer sa présence. Avec deux dossiers d'importance : d'abord celui de l'harmonisation du droit de suite, dont chacun sait qu'il provoque des disparités de concurrence fort préjudiciables aux professionnels français, ensuite celui de la circulation des biens culturels.

Renforcer nos liens avec les experts

Enfin, à plus brève échéance, nous avons décidé, cette année encore, d'ouvrir largement notre Convention nationale à d'autres acteurs du marché de l'art. Le 25 novembre prochain, à Paris, nous aurons ainsi l'occasion d'échanger et de débattre non seulement entre confrères mais aussi avec les partenaires majeurs que sont les experts.

Le programme que nous avons élaboré en liaison avec les dirigeants et les membres du Syndicat Français des Experts Professionnels en œuvres d'art et objets de collection (Sfep) ne manquera pas de vous intéresser. En effet, il permettra non seulement de réexaminer ensemble les modalités de nos relations professionnelles, mais aussi de réfléchir aux problèmes que nous rencontrons conjointement face à des législations trop souvent complexes, contraignantes et instables.

Rendez-vous à la Convention nationale du Symev !

Comme vous le voyez, nous n'avons nullement l'intention de nous reposer sur nos lauriers. Il reste encore bien des combats à mener. Je ne saurais donc trop vous inciter à participer à notre Convention nationale du 25 novembre prochain. Car nous ne remporterons de nouvelles victoires que si nous restons unis, déterminés et mobilisés !

Jean-Pierre OSENAT
Président du Symev

La Revue du Symev

Revue d'information
et de réflexion
du Syndicat national
des Maisons de ventes volontaires

1

Directeur de publication :
Jean-Pierre Osenat
Rédacteur en chef :
Damien Leclere
Périodicité : bimestrielle
Numéro ISSN : en cours
Contact : leclere@leclere-mdv.com

Crédit photo : DR

Pourquoi La Revue du Symev ?

Plus qu'une simple lettre de liaison, la revue du Symev se veut une plateforme d'échange et d'information au service de notre profession. Face à un environnement en mutation, elle a pour objectif de générer une réflexion commune et ouverte sur les défis que devront relever les maisons de ventes pour continuer à assurer leur mission au service de leurs clients et de la société tout entière. ■

CONVENTION NATIONALE 2013 DU SYMEV

*"Découvrir, expertiser, vendre :
Commissaires-priseurs et Experts
au cœur du marché de l'art."*



**Lundi 25 novembre de 15 h 30 à 19 h 30
à l'Automobile Club de France**



Programme de la Convention nationale 2013 du Symev

15 h 30 - 1ère table ronde.....

**Des professionnels au service
des vendeurs, amateurs et collectionneurs :**

***“Quelles responsabilités
dans un environnement juridique
et fiscal instable ?”***

Intervenants :

Michèle Trouflaut, *avocat à la Cour*

Marcel Porcher, *avocat à la Cour*

Philippe Gaultier, *avocat à la Cour*

Jacques Fingherut, *Docteur en droit et fiscaliste*

David Kahn, *commissaire-priseur à Drouot et membre du Symev*

Modérateur :

Didier Griffe,
*expert et président
du Syndicat Français
des Experts Professionnels
en œuvres d'art et objets
de collection (Sfep)*



Le principe même des ventes publiques tient aux garanties qui sont apportées aux vendeurs et aux acheteurs pour sécuriser leurs transactions en authentifiant les objets mis en vente en recourant au service d'experts. Il n'est donc pas question, pour les commissaires-priseurs, ni pour les experts, de remettre en cause les responsabilités qui sont les leurs puisqu'elles fondent leur identité et leur raison d'être professionnelle.

En revanche, il est nécessaire que le périmètre de cette responsabilité soit clair et stable. D'autant que dans un contexte de judiciarisation croissante de la société, entraînant une recrudescence des recours, la complexité des règles applicables crée pour les professionnels un climat d'insécurité juridique également préjudiciable aux acheteurs et aux vendeurs. Au cours de cette table ronde, experts, juristes et commissaires-priseurs examineront la réglementation en vigueur avant de pointer les éclaircissements et les simplifications qui s'imposent. ■

***“Dans un contexte de judiciarisation
croissante de la société, il est essentiel
que la responsabilité des experts
et des commissaires-priseurs soit
définie par des règles claires.”***



16 h 45 - 2^{ème} table ronde

Des découvreurs de trésors
dans la jungle de la réglementation :

“Comment distinguer les objets interdits à la vente ?”

Intervenants :

Jean Roudillon, expert en archéologie et objets de fouille

Michael Combrexelle, expert en espèces protégées et réglementées

Jean-Claude Dey, expert en armes anciennes et souvenirs historiques

Isabelle Rouge-Ducos, chargée de mission pour les archives privées
auprès du service interministériel des Archives de France

Evelyne Damm, directeur des services douaniers

Patrice Biget, commissaire-priseur Alençon

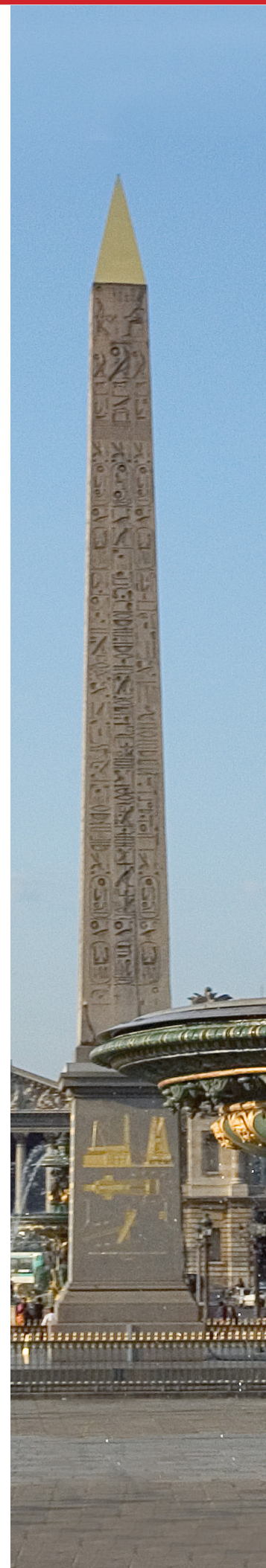
Modérateur :

Pierre Mothes, commissaire-priseur, Sotheby's France

Au fil du temps, le nombre des objets interdits à la vente ne cesse de s'accroître. Et surtout, il devient de plus en plus délicat, pour les commissaires-priseurs et les experts de distinguer les objets dont la vente est illicite. En effet, qu'il s'agisse d'objets archéologiques, de documents relevant des archives publiques, d'armes de collection, d'objets revendiqués comme relevant du patrimoine historique de tels ou tels pays ou encore d'objets dont certains éléments proviennent d'espèces animales protégées, la législation applicable se révèle extrêmement complexe, contraignante et instable.

Lors de cette table ronde, des experts des différents domaines concernés apporteront leurs éclairages sur les cas les plus fréquents et les plus litigieux. Ils débattront aussi des améliorations à apporter à la législation pour permettre aux acteurs du marché de l'art et des objets anciens d'exercer leur métier avec davantage de sérénité. ■

**“Au fil du temps, les règles définissant les objets
interdits à la vente sont devenues de plus en plus
complexes et contraignantes, si bien qu'il devient
extrêmement délicat pour les professionnels
de distinguer les objets dont la vente est illicite.”**



18 h 00 - 3^{ème} table ronde

Des explorateurs des nouveaux territoires de l'art :

“Quelles sont les tendances émergentes qui vont façonner le marché de l'art ?”

Intervenants :

Thierry Stetten, expert en bijoux

Pénélope Blanckaert, expert en mode vintage

Arnaud Oliveux, expert en Street Art

Jean-Jacques Wattel, expert en design

Serge Plantureux, expert en photographies

Modérateur :

Damien Leclère, commissaire-priseur à Marseille et vice-président du Symev

Le métier de commissaire-priseur exige de la curiosité d'esprit. Un bon commissaire-priseur doit scruter les mutations qui, sans cesse, transforment le monde de l'art et la société tout entière. Il doit prêter attention aux nouvelles tendances et pratiques artistiques mais aussi aux inflexions du goût des amateurs et des collectionneurs. Il doit être capable de distinguer ce qui relève de la mode sans lendemain et ce qui est appelé à façonner durablement le marché. À cette fin, il peut bien sûr s'en remettre à sa propre expérience et à son flair professionnel. Mais il doit aussi se nourrir des nombreux experts qui font profession de déceler les tendances émergentes auxquelles il devra s'adapter. Car, loin du cliché de conservatisme souvent associé à notre profession, la pérennité des maisons de vente passe par le goût de la prospective et la capacité d'adaptation à un environnement en perpétuelle évolution. ■

Après une première prise de contact qui s'est traduite, le 4 août dernier par une entrevue avec Jean-Pierre Osenat, en qualité de président du Symev, M^{me} Zhang Yanhua prendra la parole pour présenter l'essor des enchères en Chine. Créé en 1995, son syndicat compte 2000 SVV adhérentes parmi les 6000 du pays. Au fil de cette rencontre une première série de données sur le fonctionnement du marché chinois a été transmise. M^{me} Zhang Yanhua a ainsi précisé que 90 % des lots mis en vente sont issus de particuliers et qu'ils étaient presque totalement acquis par des acheteurs chinois. Autre information intéressante : les objets occidentaux vendus en Chine ne représentent encore que 4 % du marché mais sont en progression. Enfin, 20% des objets chinois vendus en Chine proviennent de l'étranger. Et seuls 5 % des ventes totales concernent des objets d'art. Autant de données que M^{me} Zhang Yanhua ne manquera pas de compléter lors de son allocution. ■



19 h 00 - Allocution
de M^{me} Zhang Yanhua,
présidente de China
Association of Auctioneers



中国拍卖行业协会
CHINA ASSOCIATION OF AUCTIONEERS



19 h 15
Clôture
par Jean-Pierre
Osenat,
président
du Symev

19 h 30
Cocktail
dans les salons
de l'Automobile
Club de France.

Le Symev remercie les partenaires de sa convention nationale 2013 :



LA GAZETTE DROUOT
L'HEBDO DES VENTES AUX ENCHÈRES

AMA
— Art Media Agency —





Les opérateurs de ventes au prétoire

Actualité juridique du marché de l'art Par Philippe Gaultier, avocat.

Le droit de suite (suite...)

Dans la *Revue du Symev* n°6, nous avons présenté une lecture critique d'un arrêt de la Cour d'appel de Paris du 12 décembre 2012, qui avait annulé, à la demande du Syndicat national des antiquaires (SNA), les conditions de vente d'une maison de ventes prévoyant que le droit de suite serait supporté par l'acheteur et perçu auprès de celui-ci pour le compte du vendeur.

Deux arrêts statuant en sens contraire

Cette même Cour, à nouveau saisie de la même question, sur appel cette fois-ci du Comité Professionnel des Galeries d'Art (CPGA), a rendu le 3 juillet 2013 un arrêt statuant en sens contraire.

Les moyens formés par le CPGA étaient sensiblement les mêmes que ceux formés par le SNA, se fondant sur de prétendues violations de dispositions d'ordre public et l'existence d'actes de concurrence déloyale à l'égard de ses membres.

Aux termes d'une analyse fondée sur la Directive CE 2001/84, et à bon droit soucieuse avant tout des droits des bénéficiaires du droit de suite, la Cour d'appel fait la distinction entre l'alinéa 1er de l'article L.122-8 du Code de la propriété intellectuelle qui institue le droit de suite et présente un "caractère impératif", et

son alinéa 3 qui "concerne la modalité de paiement" de ce droit, et "ne revêt pas de caractère d'ordre public".

À cet égard, la Cour d'appel n'a pas manqué de relever que les situations étaient différentes d'un pays de l'Union européenne à l'autre, et que les vendeurs n'y supportaient pas toujours le droit de suite.

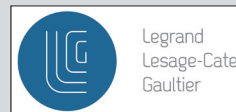
Ainsi, le professionnel qui intervient dans la vente peut, selon ce dernier arrêt, fixer les modalités de paiement du droit de suite, et les conditions générales de vente aux enchères critiquées ne caractérisent pas en elles-mêmes un acte de concurrence déloyale de la maison de ventes à l'égard des galeristes.

Dans l'attente de l'arrêt de la Cour de cassation

La Cour de cassation est saisie de pourvois contre ces deux arrêts ayant statué en sens contraire, et devrait se prononcer dans les mois qui viennent.

À suivre donc. ■

Pour aller plus loin : les adhérents du SYMEV peuvent s'adresser à M^e Philippe Gaultier (gaultier@llcg-avocats.com).



Remise du Prix Jeune Création-Symev



Le 8 novembre dernier, lors de la soirée de vernissage de la 64^e édition de l'exposition internationale d'art contemporain organisée par Jeune Création, le nouveau Prix Jeune Création-Symev a été décerné, à Paris, par un jury présidé par Christian Bernard, directeur du Musée d'art moderne et contemporain de Genève. Le lauréat s'appelle Sergio Verastegui. Originaire du Pérou, ce jeune créateur installé à Paris est ainsi le premier à se voir distingué par ce nouveau Prix créé pour manifester le soutien du Symev aux nouvelles générations d'artistes. Preuve que cet événement suscite l'intérêt, quelque 2000 personnes se pressaient au Centquatre pour y assister !

Sergio Verastegui est né en 1981 au Pérou. Après avoir suivi l'enseignement de l'Ecole d'arts visuels de Rio de Janeiro et ceux de l'Ecole nationale supérieure d'art de Nice, il a installé son atelier



d'artiste à Paris. Déjà lauréat en 2013 du showroom d'ART-O-RAMA de Marseille, il est désormais distingué par le prix décerné, conjointement avec le Symev, par la prestigieuse association Jeune Création, créée en 1949 à l'initiative du peintre et sculpteur Paul Rebeyrolle.

Économie de moyens et de gestes

Comme l'écrit Elsa Delage, rédactrice du catalogue de l'exposition, "économie de moyens et de gestes constituent la base de la réflexion de Sergio Verastegui vis-à-vis de la question du rapport au réel." Dans la sélection de pièces produites

entre 2011 et 2013 qu'il a présentée (voir photo ci-dessus), "le rapport au sol apparaît fondamental. Le spectateur est invité à déambuler autour de ces objets. Cette configuration permet à l'artiste de conserver et de rendre compte du contexte de production de ses sculptures rappelant ainsi le sol de l'atelier dans le lieu d'exposition."

Mise en scène du processus de création

Sergio Verastegui met ainsi en scène les aspects du processus de création, de la récupération des matériaux, leur stockage, la construction des idées, la gestation des formes, au moment de création, moment où les découvertes, les accidents et les agencements surviennent. Pour Elsa Delage, "ses pièces sont à envisager comme des annotations, des formes d'écriture proche du fragment. L'aspect rudimentaire des œuvres de Sergio Verastegui faites de matériaux pauvres, rebus ou éléments de récupération, pourrait permettre un rapprochement avec l'Arte Povera. Cependant, la démarche de l'artiste n'est pas la même, il ne s'agit pas d'une guérilla contre la société de consommation, mais de l'expression d'une 'nouvelle pauvreté'.."

Invitation à la déambulation et à la contemplation

Membre du jury, Damien Leclère, commissaire-priseur à Marseille et vice-président du Symev, a, pour sa part, été touché par "la poésie qui émane de ces objets simplement disposés à même le sol de façon apparemment fortuite et qui pourtant invitent à la déambulation et à la contemplation parce que, malgré leur origine modeste, ils sont de belle facture". ■

Pour aller plus loin :
www.jeunecreation.org





Les ventes aux
enchères publiques
en France

Rapport d'activité
2012

Conseil des ventes volontaires de meubles
aux enchères publiques

Rapport annuel du CVV : Cinq enseignements sur le marché des enchères en France et dans le monde

"Le marché des enchères en France en 2012 a fait preuve d'une bonne résistance dans un contexte économique général pourtant difficile", s'est félicité Catherine Chadelat, présidente du Conseil des ventes volontaires (CVV) en présentant, cet été, son rapport annuel sur l'activité des maisons de ventes volontaires. Les données recueillies démontrent en effet que ce secteur résiste bien à la crise économique, y compris en France. Voici les principaux enseignements de ce rapport confortant l'idée que les ventes aux enchères correspondent à un vrai besoin.

① 1,23 milliard d'euros déboursés en France lors d'enchères

En 2012, le montant total des adjudications réalisées en France dans le secteur "Art et objets de collection" s'est établi à 1,23 milliard d'euros. C'est certes un peu moins bien que l'année précédente, où les ventes avaient atteint le montant record de 1,25 milliard. Mais, comme le notent les experts du CVV, "les montants adjugés cette année représentent cependant, après ceux de 2011, le deuxième meilleur résultat enregistré par le secteur".

Dans le contexte actuel de crise économique mondiale et de récession dans la zone euros, le marché français de l'art confirme ainsi sa belle capacité de résistance. D'autant que, selon les experts, le léger recul par rapport à 2011 ne dessine pas une tendance. Il s'explique plutôt par des motifs purement conjoncturels comme le plus faible nombre de dispersions de collections et nullement par une quelconque désaffection des acheteurs. Autre preuve de dynamisme relevée par le CVV : "Le

nombre de ventes continue de progresser année après année. En 2012, 9.567 ventes ont été organisées en France dans le secteur 'Art et objets de collection' contre 8.970 en 2011 et 8.300 en 2010". Les enchères se diversifient et séduisent même de nouveaux publics, notamment les jeunes, moins familiers des salles de ventes. ■

② Le succès croissant des *objets anciens* et de collection

Le goût des objets rares dope le marché ! Le CVV observe ainsi que la catégorie dite des "autres objets de collection", comprenant notamment les véhicules de collection, les timbres et les monnaies, les livres anciens, ou encore le "militaria" et les affiches connaît une croissance ininterrompue depuis 10 ans. Alors qu'elle représentait 57 millions d'euros en 2003, elle totalise désormais plus de 170 millions d'euros, soit une progression de plus de 300 % ! Ce marché très prisé est actuellement dominé par Artcurial qui préempte 25 % du marché, loin devant Sotheby's. En 2012, la maison de ventes française a ainsi réalisé 11,8 millions d'euros de ventes dans le domaine des bandes dessinées et 5,2 millions d'euros dans celui des livres et manuscrits. Parmi les lots vendus en 2012 dans cette catégorie, le CVV cite ainsi *Tintin en Amérique*, une encre de Chine et gouache de couleur réalisée au mois d'octobre 1932 par Hergé, adjugée pour le montant record de 1,12 million d'euros, ou encore un *Guide Michelin* de 1900 vendu 15.000 euros. Comme le note Antoine Briscadieu, commissaire-priseur à Bordeaux et membre du Symev, il s'agit d'une tendance durable qui incite à développer ce type de ventes : "À l'heure du numérique, les œuvres d'encre et de papier suscitent un regain d'intérêt et prennent de la valeur." ■



③ La France, à la quatrième place sur le marché mondial

“Il n’y a pas de position acquise, l’internationalisation croissante du marché de l’art conduisant à une compétition généralisée des places de marché”, avertit Catherine Chadelat. De fait, en 2012, les cartes ont encore été rebattues. “Si l’Europe comptait encore 7 villes dans les 20 premières places du marché de l’art aux enchères en 2011, on n’en dénombre plus que 5 en 2012 : Londres, Paris, Zürich, Genève et Vienne. Berlin et Madrid sont sortis de cette liste. Parallèlement une ville chinoise, Zhengzhou et une ville américaine, Santa Monica, sont rentrées dans le classement”, remarque le rapport du CVV. Une bonne nouvelle : dans cette rude compétition, la France parvient à maintenir sa position. Avec 6 % du produit mondial des ventes, notre pays se place toujours au quatrième rang mondial, derrière la Chine (36,6 %), les États-Unis (27,6 %) et le Royaume-Uni (14,4 %) mais loin devant la Suisse (2,9 %), l’Allemagne (2,7 %) ou le Canada (1,9 %). Au plan international, le principal enseignement est toutefois l’effondrement du marché chinois, en recul de 22 %, et la progression spectaculaire du marché nord-américain qui termine 2012 sur une hausse de 14,6 % ! Preuves que les places occidentales peuvent résister à l’ascension de leurs rivales asiatiques, New York est ainsi redevenue la première place mondiale devant Pékin. ■

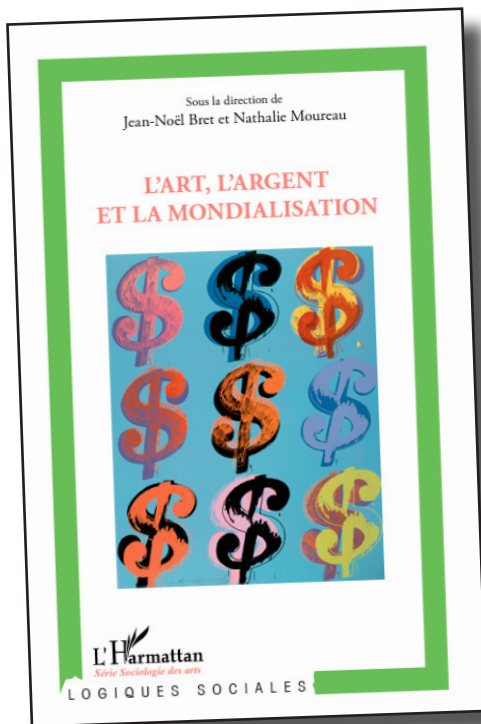


⑤ Un marché de plus en plus *international*, même pour les opérateurs de province

L’ouverture à l’international des activités de vente aux enchères est chaque année plus importante. Les acheteurs étrangers se révèlent ainsi indispensables à la bonne santé du marché français de l’art et des objets anciens. Les opérateurs français déclarant avoir des clients étrangers estiment que “34 % du volume d’activité qu’ils réalisent en France correspond à des achats par des étrangers” (y compris les ressortissants de l’union européenne). Et, parallèlement, 5 % du montant de leurs adjudications est réalisé sur des biens appartenant à des étrangers. Au total, ces opérateurs ont déclaré avoir vendu pour 551 millions d’euros à des étrangers. Cette configuration concerne au premier chef les opérateurs les plus importants, généralement implantés en Ile-de-France. “Christie’s et Sotheby’s réalisent respectivement 23 % et 22 % de ces montants”, affirme le CVV. Toutefois, forts des possibilités offertes par Internet, les autres opérateurs s’insèrent de plus en plus dans le marché mondial. “La part dans le total des adjudications des acheteurs de nationalité étrangère est comprise entre 20 % et 30 %, selon la spécialisation et la taille des opérateurs”, souligne le CVV. Antoine Briscadiou confirme : “Ces chiffres démontrent que la place française dans son ensemble conserve une belle attractivité et qu’elle est pleinement intégrée au marché mondial de l’art et des objets anciens. À l’heure d’internet, la distinction entre local et international s’estompe. C’est un défi à relever et une opportunité à saisir”. ■

④ L’inexorable essor des *ventes en ligne*

Bien sûr, l’ambiance particulière qui règne dans les salles de ventes vaut à elle seule le détour. Toutefois, un nombre croissant d’enchères se déroule désormais à distance via Internet. En 2012, quelque 98 opérateurs de ventes volontaires ont organisé, en France, des enchères en ligne, soit sous la forme de “live auctions” adossées à des ventes physiques soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées. Ils n’étaient que 30 à l’avoir fait en 2011 et trois en 2001. Comme l’affirme Jean-Pierre Osenat, président du syndicat national des maisons de ventes volontaires (Symev), “le recours à Internet devrait encore s’accroître. D’abord parce qu’il contribue à une bonne mise en relation de l’offre et de la demande. Ensuite parce qu’il permet de toucher de nouveaux publics peu habitués à fréquenter les salles de ventes, notamment les jeunes”. Dès à présent, Internet contribue d’ailleurs à soutenir le marché. “Le montant total des adjudications réalisées via Internet a atteint 373 millions d’euros en 2012. C’est 86 % de plus qu’en 2011 et cela représente déjà 15 % du montant total des adjudications en 2012”, précise le rapport du CVV. Cela signifie-t-il qu’un jour, les salles de ventes pourraient disparaître ? Jean-Pierre Osenat en doute : “Les salles de ventes perdureront, notamment parce qu’elles permettent de voir les objets en vrai, et de poser des questions aux commissaires-priseurs, ce qui est crucial s’agissant de pièces uniques.” Un sentiment corroboré par le CVV : “73 % des montants adjugés en ligne en 2012 pour le secteur ‘Art et objets de collection’ l’ont été sous la forme de “live auctions” adossées à des ventes physiques”. On n’a pas fini d’entendre le marteau tomber ! ■



Actes du Colloque "L'art, l'argent et la mondialisation"

Regards croisés sur les *nouvelles règles* *du marché de l'art*

Les actes récemment publiés d'un colloque consacré à "*l'art, l'argent et la mondialisation*" invitent à réfléchir au rôle de l'argent dans la création artistique. Il explore aussi la façon dont s'élaborent la cote des artistes et celle des œuvres sur le marché de l'art contemporain. Il en ressort que sur un marché au fonctionnement extrêmement complexe, l'action conjointe des professionnels avisés que sont les experts et les commissaires-priseurs est plus cruciale que jamais.

L'art, l'argent, la mondialisation ! Accolés l'un à l'autre, ces trois mots ne peuvent que choquer le lecteur encore imprégné du cliché romantique de l'artiste maudit, consentant à une

vie misérable pour accoucher de son œuvre dans la solitude d'une mansarde, avant que son talent ne soit enfin reconnu... à titre posthume ! Et pourtant, comme le soulignent les contributeurs

du colloque organisé, voici quelques années, par Jean-Noël Bret, enseignant à l'École des Beaux-Arts de Marseille et président de l'Association euroméditerranéenne pour l'histoire de l'art et l'esthétique (AEPHAE), l'art et l'argent ont, en réalité, toujours eu partie liée.

Art et argent : ne jouons pas les vierges effarouchées !

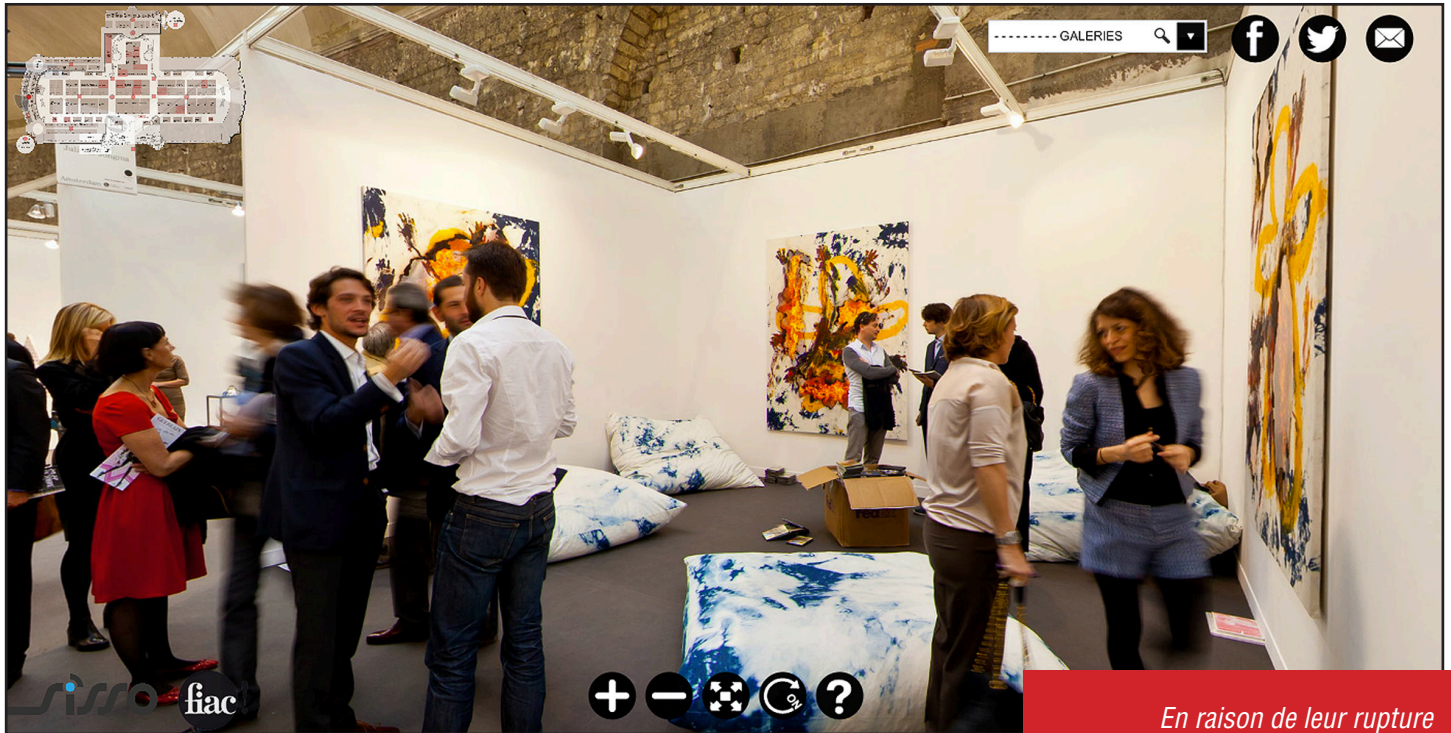
Ne nous voilons pas la face, et ne jouons pas les vierges effarouchées par les questions d'argent. C'est une pudeur très française de ne pas parler d'argent en matière d'art. Mais l'histoire de l'art matérialiste a toujours porté une attention particulière aux comptes des artistes. Plin l'Ancien ne manque jamais de signaler le prix d'une œuvre, ou le salaire d'un artiste célèbre. Léonard tenait précisément ses comptes. Michel-Ange fut très largement rétribué par le Pape pour le Jugement Dernier. Être Kapellmeister ou Kammercompositeur assurait une rémunération conséquente et constante : le prince Léopold d'Anhalt-Köthen offrait quatre cents thalers par an à Bach. Van Gogh ne cessait de parler d'argent avec son frère. Nous connaissons les contrats d'affaires que signait Picasso. Les artistes contemporains ne dédaignent pas les subventions, etc. En fait ce rapport à l'argent est le signe extérieur de richesse du rapport à l'instance de pouvoir. Les artistes célèbres ont fort souvent organisé et agrémenté le siège du pouvoir de leur époque, que ce fut un temple, un palais, ou un hôtel particulier. Le Brun aménagea l'hôtel de Fouquet avant de penser le palais de Louis XIV. Ces rémunérations étaient nationales comme internationales. Vélasquez passa du statut de peintre du roi à celui de surintendant des travaux royaux, puis à celui de grand chambellan du roi, passant de 20 à 700 ducats de rétribution. Il commença par peindre des tableaux, puis fut invité à penser toute la décoration du palais royal.

Christophe Genin
Professeur à l'université de Paris 1-Sorbonne, UFR 04,
in *L'art, l'argent, la mondialisation*, Éditions L'Harmattan, septembre 2013.

Pas d'art sans marché de l'art !

Marine Crubilé, professeur à l'Université Bordeaux 3 a ainsi beau jeu de rappeler le rôle des riches mécènes dans le foisonnement artistique du Quattrocento. Les Médicis étaient mécènes parce que banquiers ! De même, lorsqu'au XVI^e siècle, Joachim du Bellay chante, dans un poème célèbre, la "*France, mère des arts*", ce n'est pas à tort qu'il la compare à une mère nourricière. Car la vie artistique dépend alors au premier chef des commandes passées par François I^{er}.

Exit donc toute naïveté ! Sans argent, sans mécènes, sans collectionneurs, sans investisseurs, il ne peut y avoir d'art, pour la simple raison que la création artistique exige des moyens. "*Si l'on veut prendre un peu de recul on peut se rendre compte que les artistes de tout temps, pas tous les artistes, mais les artistes de tout temps ont eu à composer avec des puissances d'argent*", affirme Harry Bellet, critique d'art au *Monde*. Et de citer cette phrase de Van Gogh à son frère



En raison de leur rupture avec les conventions académiques, l'évaluation des œuvres d'art contemporain exige davantage l'intervention de professionnels.

Théo: "Le nœud de l'affaire, vois-tu, c'est que le devenir de mon travail dépend de la vente de mes œuvres". Pour Van Gogh, pas de fausse pudeur, la poursuite de son œuvre dépend de sa capacité à se faire une place sur le marché de l'art!

d'autres mécanismes qui échappent à la plupart des amateurs d'art, parce qu'ils sont autrement plus complexes que par le passé.

L'art soumis à l'argent ?

D'où vient alors le malaise qui étreint souvent nos contemporains lorsqu'ils voient les mots "art" et "argent" côte à côte ? Peut-être du sentiment d'une inversion de la relation, de l'impression que c'est désormais l'art qui est au service de l'argent. "I want to be a machine, I want to be a cash machine", proclamait Andy Warhol avec son sens inné de la provocation. Cela s'est indubitablement accentué depuis. "Progressivement, et tout particulièrement à partir des années 90, l'argent paraît être devenu, sinon le cœur, du moins l'un des fils directeurs de l'art contemporain. Les artistes en vue se sont adaptés à cette évolution en devenant des entrepreneurs, c'est-à-dire des faiseurs d'argent. Il en découle que, un temps reflet de la société de consommation, l'œuvre d'art tend aujourd'hui à devenir objet de consommation", analyse Marine Crubilé. Autre motif de malaise : le sentiment que la cote des artistes n'a plus nécessairement de lien avec la qualité artistique des œuvres et qu'elle obéit à

Investir dans l'art contemporain : un pari audacieux sans conseils avisés

La "crise" a établi, tout au moins aux yeux de la plupart des hommes de finance, que l'investissement en art, s'il pouvait se révéler extrêmement payant sur le long terme pour un collectionneur guidé par la passion, n'était pas un produit de spéculation, ou étant un produit de spéculation à très haut risque, à réserver à des professionnels du marché de l'art particulièrement avisés. C'est ce qu'avait tenu à préciser Michel David-Weill, associé gérant de la Banque Lazard et Président du Conseil Artistique de la Réunion des Musées Nationaux, en déclarant qu'il pensait que les banques ne devaient pas encourager la spéculation sur l'art: "J'ai un réflexe de banquier vieux jeu: il ne faut jamais prêter d'argent pour quelque chose qui n'en rapporte pas. Et les tableaux n'en rapportent pas. Je persiste à croire que l'art et l'argent sont deux choses distinctes".

Ne pas encourager la spéculation ne voulait pas dire qu'il ne fallait pas continuer à conseiller les personnes désireuses de se faire aider pour l'acquisition d'œuvres d'art, comme le faisaient depuis déjà des années, outre les gérants de patrimoine à proprement parler, certains établissements bancaires ayant choisi de développer cette activité de gestion de patrimoine: Banque du Louvre, Banque Paribas, Union Française de Gestion, Citibank, etc. L'idée était seulement de mettre un coup d'arrêt à la floraison de sociétés douteuses, flouant leurs clients par la promesse fallacieuse de gains déraisonnables ou l'omission des risques afférant aux opérations spéculatives. Si l'idée de spéculer sur l'art n'est plus aujourd'hui à l'ordre du jour dans le monde de la finance, le conseil aux collectionneurs garde, pour sa part, tout son intérêt.

Marine Crubilé Université Michel de Montaigne, Bordeaux 3, in *L'art, l'argent, la mondialisation*, Éditions L'Harmattan, septembre 2013.

De la convention académique à la convention d'originalité

Pour les contributeurs du colloque de l'AEPHE, cette inquiétude tient en grande partie à l'évolution de l'art lui-même. Un bref retour en arrière s'impose. Autrefois, à l'âge classique, le processus de légitimation des artistes était relativement balisé. Comme le rappelle, Bernard Lafargue, professeur d'esthétique et d'histoire de l'art à l'Université Bordeaux 3, *"pour devenir des artistes patentés, ils passent par un certain nombre d'ateliers, d'écoles ou d'académies. Nul n'est maître s'il n'a d'abord été apprenti. Nul n'est artiste s'il n'a d'abord été artisan. Un certain nombre d'étapes rituelles scande la dialectique ascendante de ce teknetes-poietes vers le sommet de la hiérarchie: l'Académie Royale"*. La tradition domine, et si l'innovation n'est pas absente, il lui est demandé de se nicher dans la répétition. Dans un tel cadre, les règles du beau sont, sinon aisées à maîtri-

"Les opérateurs de ventes volontaires réintroduisent de la rationalité et de l'objectivité dans un marché de l'art contemporain qui, sans eux, pourrait céder à la tentation de s'en affranchir totalement."

ser, du moins communément admises et surtout objectives.

Or, au XIX^e siècle, ces règles vont voler en éclat, lorsque, comme l'écrit Bernard Lafargue, *"la classe dominante des académiciens pompeux cède la place aux Refusés orgueilleux"*. Un véritable tournant, puisque, désormais les œuvres d'art ne sont plus jugées au regard d'une convention académique mais en recourant à la *"convention d'originalité"*. Picasso, l'avait bien perçu. *"Aussi habile à tenir le pinceau que le porte-monnaie, il aimait à dire à ses marchands que, si ses tableaux ne commençaient pas par déplaire, ils n'auraient jamais de valeur"*, rappelle Bernard Lafargue.

Subjectivité et incertitude

Dès lors, privée de canons objectifs, la critique comme les amateurs d'art et les collectionneurs entrent dans une période d'incertitude en raison même du subjectivisme qui caractérise désormais l'art lui-même et, au-delà, la société dans son ensemble. *"Si le critère d'originalité fournit un guide pour juger de la qualité des œuvres, il est loin de se suffire à lui-même, car toutes les créations innovantes n'entreront pas dans l'histoire de l'art, seules quelques-unes seront distinguées"*, mettent en garde Jean-Yves Leroux et Nathalie Mourreau, enseignant à l'Université Montpellier III. Dans ces conditions, à quels mécanismes

Le rôle conjoint des "instances de légitimation" et du marché dans la fixation de la cote des artistes contemporains

À la base, la reconnaissance du travail d'un artiste est impulsée par les instances de légitimation qui, selon leur connaissance du monde de l'art et leur intuition, soutiennent les artistes dont le travail semble le plus innovant et prometteur. [...] La reconnaissance concrète de l'artiste s'effectue grâce à l'émission de signaux objectifs, qualifiés de *"petits événements historiques"*, qui contribuent à inscrire le nom d'un artiste dans l'histoire de l'art. Il peut s'agir de l'achat d'une œuvre par un musée, de la rédaction d'un catalogue par un commissaire, de l'écriture d'un article par un critique dans un magazine spécialisé, etc. Seul un petit nombre de conservateurs, de grands collectionneurs, de critiques ou de marchands d'art ont la capacité de produire ces signaux objectifs qui fondent la légitimité des artistes sur le marché de l'art contemporain. Il importe toutefois de souligner la dimension collective du processus, au sens où un signal émis par un seul acteur, fut-il influent, n'est pas suffisant pour crédibiliser le travail d'un artiste.

C'est la reconnaissance conjuguée des différents membres des instances de légitimation qui conduit à la légitimation de la qualité artistique du travail de l'artiste. Les multiples lieux de rencontres internationales que sont les foires, biennales, expositions constituent autant d'interactions au cours desquelles les agents s'informent, échangent leurs avis sur un nouvel artiste et s'influencent dans leurs évaluations.

Sur le marché, l'information fournie par les instances de légitimation

est déterminante pour la fixation du prix. En effet, les anticipations des collectionneurs quant à la valeur future d'un artiste et par voie de conséquence le prix qu'ils accepteront de payer pour une œuvre, sont à la fois fondées sur ces signaux objectifs et sur des bruits de marché. La formation des prix relève alors d'un mécanisme similaire à celui en vigueur sur le marché financier et, selon que les acheteurs se fient plus aux jugements des instances de légitimation ou aux bruits de marché, la correspondance entre la valeur artistique des œuvres d'art (valeur fondamentale) et leur valeur économique (prix) sera plus ou moins assurée.

Ainsi, lorsque les collectionneurs font davantage confiance à l'information délivrée par les instances de légitimation plutôt qu'à l'opinion moyenne du marché, la hiérarchie des prix sur le marché est corrélée à celle de leur valeur artistique. Au contraire, lorsque les acteurs du marché n'accordent qu'une confiance limitée aux informations provenant des instances de légitimation et se fient plutôt à l'opinion moyenne (bruits de marché), la valeur artistique et les prix divergent et, dans les cas de généralisation de comportements mimétiques, des bulles spéculatives peuvent apparaître.

Jean-Yves Leroux, Maître de conférences en sciences économiques, Université Montpellier III. Nathalie Mourreau Maître de conférences en sciences économiques, Université Montpellier III, in *L'art, l'argent, la mondialisation*, Éditions L'Harmattan, septembre 2013.

obéit aujourd'hui le processus de légitimation d'un artiste ? Certains auteurs estiment que nous sommes entrés dans une ère où seule compte la médiatisation, la capacité à faire parler de soi.

L'affaire de la statue de Jean-Paul II frappé à mort par un météorite, réalisée par Cattelan semble le confirmer. Achetée 80.000 dollars en 1999, elle fut revendue 886.000 en 2001 et même plus de trois millions de dollars l'année suivante ! La raison de cette envolée ? L'organisation opportune d'une exposition à Varsovie où elle fit scandale, les Polonais se montrant moins "open minded" que d'autres au sujet de "leur" pape... Faut-il alors approuver Christophe Genin, Professeur à la Sorbonne, lorsqu'il affirme qu'"aujourd'hui Picasso aurait besoin, outre du marchand Kahnweiler, d'un ami DJ avec lequel il ferait le buzz à Ibiza pour une télé-réalité on line..." ?

L'art de scruter les "petits événements"

Nathalie Moureau est moins catégorique. Selon elle, la reconnaissance concrète de l'artiste ne dépend pas des seuls médias. Selon ses recherches, elle s'effectue grâce à "l'émission de signaux objectifs", qualifiés de "petits événements historiques", qui contribuent à inscrire le nom d'un artiste dans l'histoire de l'art. "Il peut s'agir de l'achat d'une œuvre par un musée, de la rédaction d'un catalogue par un commissaire, de l'écriture d'un article par un critique dans un magazine spécialisé, etc." Et de souligner la "dimension collective" du processus. "Un signal émis par un seul acteur, fut-il influent, n'est pas suffisant pour crédibiliser le travail d'un artiste". Du moins dans la durée.

L'ouvrage de l'AEPHE cite ainsi le cas d'artistes contemporains chinois dont la cote s'était envolée sur les marchés avant de retomber brutalement quelques années plus tard. Un phénomène s'expliquant par l'absence de véritable reconnaissance de ces artistes par la communauté internationale des experts. Un cas qui démontre qu'aujourd'hui encore la cote d'un artiste ne peut reposer sur la seule dynamique du marché, celle-ci se révélant, par essence, versatile.

Seul problème pour les amateurs et collectionneurs : "les petits événements historiques" qui signalent l'émergence d'un

Art contemporain : un marché mondial organisé entre centre, semi-périphérie et périphérie

Sans cesse mis en avant dans le monde de l'art, le phénomène de "globalisation", de métissage et de formidable ouverture aux cultures du monde relève en fait largement de l'illusion. Il suffit de laisser le marché et les représentations sociales qui sous-tendent les choix des acteurs dans le monde de l'art jouer librement pour qu'apparaissent des phénomènes de pouvoir et d'échanges inégaux qui nous semblent difficilement contestables. Il existe clairement un centre - composé des États-Unis et de l'Allemagne - et une périphérie qui rassemble la plupart des pays du monde, mais aussi une semi-périphérie dans laquelle figurent quelques pays d'Europe occidentale seulement Royaume-Uni, France, Italie, Suisse parfois, et depuis quelques années seulement, il devient envisageable de rattacher pour la première fois un pays non occidental, la Chine, à cet espace. Toutefois, le cas chinois, lorsqu'il est analysé avec nuance et de façon approfondie, fait bien apparaître que, malgré le caractère spectaculaire de l'arrivée de la Chine sur le marché des enchères, le passage de la périphérie à la semi-périphérie, en dépit même de la formidable puissance économique de ce pays, est un processus complexe. Même dans un monde de l'art contemporain qui aime croire à la globalisation et à l'abolition du facteur territorial, l'affranchissement de tous les freins qui pèsent sur les pays de la périphérie, aussi puissants économiquement soient-ils, n'est ni simple ni rapide.

Alain Quemin Professeur de sociologie de l'art,
Université Paris 8/Institut d'Études Européennes/Labtop GEMASS (CNRS)
Membre honoraire de l'Institut Universitaire de France,
in *L'art, l'argent, la mondialisation*, Éditions L'Harmattan, septembre 2013.

artiste sont difficilement perceptibles par les non-professionnels. Ce sont des signaux faibles d'autant plus difficiles à déceler qu'ils se produisent désormais à l'échelle mondiale. Sauf à courir les foires internationales et les biennales d'art contemporain à la surface du globe, à consulter aussi les catalogues et les revues spécialisées édités aux quatre coins du monde, impossible de se faire une opinion définitive.

Commissaires-priseurs et experts indispensables

D'où l'importance de pouvoir s'appuyer sur des professionnels du marché de l'art que sont notamment les commissaires-priseurs et les experts avec lesquels ils travaillent. S'ils jouent conjointement un rôle crucial dans l'authentification et l'évaluation des œuvres et des objets anciens, ces derniers sont également des partenaires indispensables dans le décryptage des tendances actuelles. Bien sûr, leur jugement sera, en la matière, davantage soumis à la critique. Il sera

plus incertain que lorsqu'il s'applique à des artistes dont la cote et la renommée sont établies de plus longue date. Reste que, conformément à leur vocation de "priseur", les opérateurs de ventes volontaires réintroduisent de la rationalité et de l'objectivité dans un marché qui, sans eux, pourrait céder à la tentation de s'en affranchir totalement. ■

Christophe Blanc



Pour aller plus loin :
L'Art, l'argent et la mondialisation, sous la direction de Jean-Noël Bret et Nathalie Moureau, Éditions L'Harmattan, juillet 2013, 188 p., 19 €.



Coup de projecteur sur un commissaire-priseur

Des portraits pour découvrir la diversité du métier et la richesse humaine de ceux et celles qui le font vivre.

Jean-Pierre Lelièvre ou la "passion de l'objet"

Dans une famille comptant pas moins de sept commissaires-priseurs sur trois générations, Maître Jean-Pierre Lelièvre a su cultiver et transmettre son goût des objets anciens, mais aussi son goût de l'innovation. Car, à l'instar des pionniers de la photographie qu'il admire tant, c'est en innovateur qu'il vit sa passion et son métier.

“Une passion, un challenge à relever à chaque vente”. C’est ainsi que Jean-Pierre Lelièvre, commissaire-priseur à Chartres, définit sa profession. Cette ferveur l’anime depuis le début de sa carrière à Chartres et même avant car il a découvert l’univers envoûtant des enchères dès l’enfance.

Sept commissaires-priseurs sur trois générations !

“Je suis d’une famille de commissaire-priseur, mon père l’était, je le suis ainsi que deux de mes beaux-frères, un de mes neveux et à présent mon fils et ma belle fille”, confie-t-il. Lorsqu’on regarde l’arbre généalogique de la famille Lelièvre, on n’y trouve en effet pas moins de sept commissaires-priseurs sur trois générations ! Sa vocation a été précoce. “Quand j’étais enfant, se souvient-il, la salle des ventes était déjà mon terrain de jeu”. Un environnement propice à la naissance d’une profonde passion pour les objets. Aujourd’hui encore, il y voit l’essence même du métier. “Quand on réunit une collection pour la vendre, dit-il, c’est un peu notre collection que l’on nourrit et qu’il faut chaque fois mettre en scène au mieux.” Chaque objet est unique : il a ses qualités, ses défauts, son histoire. Lorsqu’il décrit les objets, on croirait l’entendre évoquer des êtres chers. Et on ne doute plus qu’ils aient une âme.

Refus du corporatisme

Pas question toutefois de voir en Jean-Pierre Lelièvre un nostalgique ! Car il ne conçoit pas sa profession figée dans le temps. Étranger à toute crispation cor-

poratiste, il a depuis toujours décidé de faire siennes les évolutions de la profession, quitte même à les devancer parfois. “Quand j’étais jeune, mon père était l’une des tout premiers commissaires-priseurs à vendre le dimanche. Ça bousculait les traditions, surtout à Paris. Dans les années 80, lors de la suppression du monopole, la plupart de mes confrères étaient effrayés. J’avais, à l’époque, été interviewé par un journal financier international qui avait titré ‘La concurrence ne fait de mal à personne’. C’est ce que je pensais alors. Et que je pense toujours”, affirme-t-il.

À l’entendre, les évolutions juridiques ne sont pas des menaces, mais seulement des défis à relever, voire des opportunités. Un exemple : en 2000 il organise la vente de la collection de jouets de chemin de fer de Monsieur Lemarchand en duplex avec Bruxelles, en cinq langues différentes ! Une prouesse technique aux débuts de l’Internet, mais aussi une façon de s’adapter à l’évolution d’un marché plus international dans lequel la maîtrise de spécialités est un atout.

Le défi de l'internationalisation

Très tôt dans sa carrière, Jean-Pierre Lelièvre, fasciné par l’histoire des pionniers de la photographie, s’est spécialisé dans ce domaine. Se concentrant d’abord sur la technique, il a vite considéré que l’art résidait davantage dans le résultat que dans l’objectif. Les négatifs de Félix Teynard sur l’Égypte sont ainsi pour lui “d’authentiques œuvres d’art encore trop méconnues”. Les spécialités de son étude - jouets anciens et photographie - lui ont donné une renommée internationale non

négligeable. Tout en estimant qu’une “formation générale solide reste indispensable, surtout en région”, il insiste sur ce point : “À l’avenir, l’ouverture sur l’étranger et la maîtrise de spécialités deviendra, pour les maisons de ventes, un atout primordial.”

Foi dans l'avenir

Tandis que certains s’inquiètent de l’avenir de la profession, Jean-Pierre Lelièvre, n’a pas ces états d’âme. La preuve ? Il se félicite que son fils perpétue la tradition familiale en créant sur la côte basque, une nouvelle société de ventes. “Aux nouvelles générations, je n’ai qu’un conseil à donner : celui de simplement cultiver leurs passions et d’envisager leur métier avec leur sensibilité et leur inventivité propres, mais bien sûr sans oublier la rigueur qu’exige la défense des objets, des intérêts des vendeurs et des acheteurs”. Où l’on découvre que chez les Lelièvre, le goût de la tradition se conjugue avec celui de l’innovation !

Tangy Nouar

Pour aller plus loin :

www.interencheres.com/28001

www.ivoire-chartres.com

