

Le guide du collectionneur **COLLECTING**

101



artprice.com™

Nous avons le plaisir de vous annoncer le partenariat qui unit Art Stage Singapore et Artprice.com – le leader mondial de l'information sur le marché de l'art – et que nous voulons pérenne. Une de nos initiatives clés est de publier des analyses du marché de l'art et un flux numérique permanent d'informations pour apporter de la valeur ajoutée aux collectionneurs d'art que vous êtes.

Les collectionneurs et acheteurs asiatiques jouant un rôle grandissant sur le marché de l'art, il est du devoir d'Art Stage Singapore et d'Artprice.com d'apporter à ces collectionneurs, nouveaux et expérimentés, les connaissances nécessaires pour qu'ils puissent en toutes circonstances acheter en conscience. C'est dans cet état d'esprit que nous avons conçu ce guide, Collecting 101, qui développe les questions clés suivantes :

PARTIE I : OU ACHETER DE L'ART ?

Acheter sur le premier marché

Acheter sur le second marché

Les acteurs du marché : les galeries, les foires, les ventes aux enchères, le rôle d'internet

PARTIE II : COMMENT VOUS INFORMER ?

Se renseigner sur l'artiste

Se renseigner sur l'œuvre

Comprendre le prix

Au sujet de la galerie ou du marchand

PARTIE III : COMMENT ACHETER ?

Prendre votre propre décision

Négocier une remise

L'art en tant qu'investissement

PARTIE IV : COMMENT ENTREtenir VOTRE OEUVRE D'ART ?

Nous vous souhaitons une bonne lecture.

Lorenzo Rudolf

Directeur et Fondateur
Art Stage Singapore

Thierry Ehrmann

Pdg et Fondateur
Artprice.com

Le premier marché désigne les œuvres qui sont mises en vente pour la première fois. Ce sont des œuvres fraîches, tout droit sortie de l'atelier de l'artiste. Cette production inédite est particulièrement stimulante ! Elle a tendance à faire grimper l'adrénaline des collectionneurs pendant les preview des galeries et des foires d'art.

Le Vendeur

Le galeriste obtient l'œuvre directement auprès de l'artiste et la propose à ses clients. Il fixe le prix de l'œuvre pour la première fois. En règle générale, le prix est attractif, c'est-à-dire moins cher que les prix atteints sur le second marché, spécialement en salles des ventes. Cette politique de prix sous la cote aux enchères permet à la galerie de vendre l'artiste rapidement et de le vendre toute l'année.

La Demande

Le succès d'un artiste se mesure à l'aune de sa demande. Si l'artiste que vous convoitez est très demandé, vous pouvez vous retrouver sur une longue liste d'attente... d'autant que les galeries vendent en priorité à leurs grands collectionneurs et aux institutions.

La Décision d'achat

Si l'œuvre vous plaît, prenez rapidement votre décision avant qu'un autre acheteur ne soit plus rapide que vous (le parcours de tout collectionneur est souvent jalonné de regrets mais rarement de remords). Gardez en tête la célèbre réplique du grand marchand Larry Gagosian « You snooze, You lose ! » (Vous roupillez, Vous perdez !). Si toute la production de l'artiste est déjà vendue, il est préférable d'être sur liste d'attente plutôt que d'acheter une œuvre moins bonne sortie des stocks.

PARTIE I : OU ACHETER DE L'ART ?

Acheter sur le second marché

Le second marché désigne les œuvres qui ont été vendues au moins une fois. Si un collectionneur, un marchand, une galerie revend une œuvre qui a déjà fait l'objet d'une transaction, l'œuvre passe alors sur le second marché. La majorité des reventes se fait en salles de ventes aux enchères mais pas seulement ! De nombreux professionnels sont spécialisés dans le rachat et la revente de gré à gré.

Le Vendeur

Il peut être courtier (activité confidentielle auprès d'un réseau privé qualifié. Idéal pour assurer son anonymat de vendeur ou d'acheteur), marchand spécialisé (ce spécialiste d'une période, d'un genre ou d'un mouvement artistique est souvent expert en sa matière), galerie (la galerie officielle d'un artiste - premier marché - peut exercer aussi une activité de revente), maisons de ventes aux enchères (ventes privées de gré à gré et ventes aux enchères).

La Demande

L'information est le nerf de la guerre. Si vous recherchez une œuvre en particulier, faites-le savoir aux galeristes et marchands concernés. Soyez précis quant au sujet, à la période, à la qualité souhaités et au budget dont vous disposez. Les professionnels peuvent non seulement vous alerter le moment venu mais aussi mener pour vous un travail de recherche.

La Décision d'achat

Si un artiste est déjà très demandé sur le premier marché, il vous coûtera certainement encore plus cher sur le second marché, notamment lors des ventes aux enchères. Car une vente aux enchères est annoncée publiquement (catalogue, communiqué de presse, emails, médias divers) et draine tous les amateurs de l'artiste susceptibles d'enchérir.

PARTIE I : OU ACHETER DE L'ART ?

Les acteurs du marché - Les galeries

Lieu d'exposition et de vente d'œuvres d'art, la galerie est un acteur principal sur le marché de l'art. Certaines galeries sont spécialisées sur le premier marché uniquement (travail en direct avec de jeunes artistes ou des artistes vivants déjà confirmés), d'autres sur le second marché (travail de rachat et revente sans contrat avec l'artiste), mais elles sont nombreuses à porter les deux casquettes.

- En promouvant les artistes, elles leur assurent une notoriété grandissante et un développement commercial.
- En assurant la vente, elles donnent aux artistes la solidité économique nécessaire pour produire.
- En contrôlant le prix des œuvres, elles maintiennent voire font progresser les cotes.
- En défendant leurs artistes sur le long terme, elles se constituent un stock amené à se valoriser.

Le marché de l'art a profondément changé ces vingt dernières années et le métier de galeriste avec lui.

Le galeriste n'est plus seulement un intermédiaire entre l'artiste et le collectionneur. Ses domaines d'intervention se sont largement étendus et il exerce désormais un métier aux multiples facettes, surtout s'il se spécialise dans l'art contemporain !

Le Galeriste d'art contemporain

Il entretient des liens étroits avec ses artistes. Ses liens se fondent sur une estime réciproque et un rapport complémentaire : l'artiste apporte son talent, le galeriste son expérience et sa force de vente.

S'il travaille seul, il doit développer des qualités de découvreur, promoteur de talents, médiateur, commissaire d'exposition, régisseur d'œuvres, expert, conseiller artistique, coach, producteur, spécialiste de la communication et du marketing, commercial, le tout en gardant intacte son intuition ! La complexité du travail nécessite en général l'aide d'une équipe, petite ou grande selon la puissance de la galerie.

Promouvoir

Le rôle de la galerie d'art contemporain est de faire sortir de l'ombre ses artistes et de les valoriser par des expositions régulières au sein de la galerie, mais pas uniquement. Pour assurer le rayonnement de ses artistes, elle conçoit aussi des expositions hors les murs pour des biennales, musées, institutions diverses ou foires d'art contemporain. Aujourd'hui, promouvoir un artiste est un effort financier considérable. Il ne suffit plus d'exposer à Paris et à New York - comme dans les années 50 - pour faire connaître son artiste. Avec le développement des grandes foires internationales, les galeries doivent travailler avec la globalisation, en passant au moins par Bâle, Paris, Londres, New York, Miami, Hong Kong et Singapour.

Produire

Les productions artistiques ont aussi profondément évolué et avec elles, les modes de financement des œuvres. Les artistes contemporains produisent des œuvres de grands formats, utilisent des matériaux coûteux, des techniques nécessitant des corps de métier spécialisés, des vidéos et des installations chères à produire. Bref, les besoins financiers nécessitent de trouver des partenaires (entreprises, collectionneurs, mécènes, institutions). Les galeries interviennent donc de plus en plus souvent dans le processus de production des œuvres. Leur réseau et leur pouvoir financier sont ainsi des atouts non négligeables pour réaliser des projets ambitieux qui vont accélérer la notoriété de l'artiste.

Contrat et rémunération

De nos jours, le contrat moral entre artiste et galeriste est insuffisant. Il est de rigueur de formaliser et de protéger l'intérêt des deux parties. Le contrat traditionnel prévoit une marge de 50 % du prix de vente d'une œuvre pour la galerie, en compensation de ses services. Mais les contrats peuvent être beaucoup plus complexes ! Dans certains contrats d'exclusivité, l'artiste réserve toute sa production (dans le monde ou dans la limite d'un pays) à son galeriste attiré et peut espérer en contrepartie un revenu substantiel mensuel lui laissant l'esprit libre pour créer. Rares sont les artistes en début de carrière à bénéficier de cette sécurité financière. En général, les artistes émergents et sans cote établie laissent des œuvres en dépôt afin que le galeriste en gère la vente.

Pour l'amateur d'art, le curieux, mais surtout pour le collectionneur confirmé, la foire d'art permet de regarder, découvrir, poser des questions, comparer. Elle a un rôle éducatif, permet de se former l'œil, d'apprendre à décrypter les œuvres, de sentir les grandes tendances.

Les foires d'art - ancien, moderne et contemporain - jouent un rôle grandissant sur le marché de l'art depuis vingt ans. Une foire bien orchestrée peut offrir des œuvres d'une diversité et d'une qualité telles qu'elle n'aura rien à envier aux vacances les plus prestigieuses des grandes maisons de ventes aux enchères. Pour maintenir un niveau qualitatif, les exposants et les œuvres sont triées sur le volet par un directeur et un comité professionnel. Cette sélectivité fait régner un climat de confiance propice aux affaires et permet d'afficher des œuvres phares ou inédites.

Qualités d'une foire

Les qualités d'une foire d'art se mesurent à plusieurs échelons. La portée internationale est aujourd'hui l'enjeu majeur d'une grande foire et la qualité de ce rayonnement se base sur une identité forte (sa ligne directrice, son directeur, son comité de sélection) et sur la qualité des œuvres exposées. Sa qualité vient aussi des événements qu'elle organise : conférences, remises de prix, visites privées, synergies avec d'autres institutions culturelles pendant la foire, état d'esprit et « artistic way of life » proposés. Certaines foires d'art existent depuis des décennies. Quant aux plus jeunes, elles sont jugées sur leur inventivité et leur esprit d'initiative.

Les Affaires et le reste

Les foires sont nécessaires à l'équilibre du marché de l'art pour plusieurs raisons. Elles sont la seule façon pour les marchands de rencontrer des collectionneurs qui, en temps normal, ne viendraient pas nécessairement dans leur galerie. Elle jouent donc un rôle essentiel au service des galeries pour la commercialisation de leurs œuvres. En dehors du pur climat d'affaires, elles permettent d'établir des connections dans un espace-temps record avec les collectionneurs et les galeristes certes, mais aussi avec les journalistes, éditeurs, critiques d'art, conservateurs, conseillers, directeurs de musées et autres personnalités du monde de l'art. Elles sont notamment un tremplin essentiel pour les galeries encore confidentielles et les artistes émergents.

Une salle de ventes aux enchères a quelque chose d'électrisant. La compétition entre les enchérisseurs, les prix qui montent, le rituel du coup de marteau... certaines oeuvres suscitent une véritable fièvre acheteuse et les prix atteints sont parfois déconnectés des réalités du marché.

L'Adrénaline des enchères

Il suffit que deux enchérisseurs désirent la même oeuvre au même moment pour que le prix flambe littéralement. Il arrive ainsi que certaines pièces atteignent un prix record en quelques minutes et se revendent quelques mois plus tard pour des dizaines ou des centaines de milliers de dollars en moins ! Il faut donc veiller à ne pas se laisser emporter par l'adrénaline des enchères pour ne pas surpayer une oeuvre. Avant d'enchérir sur un lot, fixez votre limite à l'avance. Par ailleurs, certains enchérisseurs se laissent porter par le jeu des enchères au-delà de leurs capacités financières. Cette situation se retourne contre eux. En effet, quand l'adjudicataire n'a pas les moyens d'honorer son enchère gagnante, il est coupable de « folle enchère ». L'objet du litige est alors remis à la vente et la différence avec le nouveau prix d'adjudication est à la charge du fol enchérisseur, qui peut perdre beaucoup d'argent... pour rien !

Se renseigner sur un lot

Avant d'enchérir sur un lot, prenez un maximum de renseignements. Vous pouvez demander à la société de ventes « un rapport de condition » qui détaille l'état de conservation de l'oeuvre. Mais ne vous arrêtez pas là ! Renseignez-vous sur la cote de l'artiste et sur le type d'oeuvre (technique, époque, sujet) en consultant les résultats d'adjudications sur Artprice.com, par exemple, ou en faisant estimer l'oeuvre par un professionnel indépendant de la société en charge de la vente. La cote d'une oeuvre dépend de plusieurs éléments : son prix risque de grimper si elle provient d'une collection prestigieuse ou si elle a été prêtée pour des expositions importantes. A contrario, sa cote peut être contrariée par des travaux de restauration ou parce qu'elle est déjà passée plusieurs fois en salles des ventes.

Comment enchérir ?

Quatre possibilités s'offrent à vous pour enchérir sur une oeuvre : vous pouvez enchérir en étant présent physiquement pendant la vente (par simple geste de la main à l'attention du commissaire-priseur, un signe du paddle ou une enchère portée à voix haute) mais rien ne vous oblige à vous déplacer. Vous pouvez aussi enchérir à distance par téléphone pendant la vente (vous serez appelé peu avant le passage du lot), laisser un ordre d'achat au commissaire-priseur ou au clerc lors des expositions, ou encore enchérir en ligne chez certaines maisons de ventes qui proposent une plateforme internet adaptée.

L'Adjudication n'est pas le prix final !

Dans une vente aux enchères, le prix final comprend le prix d'adjudication augmenté des frais fixés librement par les sociétés de ventes. Attention donc ! Gardez toujours à l'esprit que votre enchère finale ne correspond pas au montant réel à déboursier ! Selon le pays de vente, la société, l'origine de l'oeuvre et sa gamme de prix, il faut ajouter au prix d'adjudication des frais de vente (qui oscille entre 10 et 30 % en moyenne) et parfois diverses taxes (TVA, droits et taxes pour les importations).

Le rôle d'internet

.....

Au milieu de l'année 2012, le nombre de connectés à Internet avoisinait les 2,5 milliards. Les acteurs du monde de l'art l'utilisent à bien des niveaux (sites officiels, réseaux sociaux) pour communiquer, promouvoir, s'informer, acheter, vendre, etc.

Foire, préparez votre visite

Trois ou quatre jours pour visiter une foire, découvrir des centaines ou des milliers d'œuvres : c'est court ! Les sites Internet des foires permettent de préparer sa visite. En général, ils affichent les exposants avec un lien vers leurs sites officiels, donnent le programme des conférences, les infos utiles pour séjourner sur place et diffusent de l'information, notamment sur les réseaux sociaux comme Facebook et Twitter. De plus, les foires évoluent avec la technique ! Pour son édition 2013, Art Stage a mis en place une véritable foire virtuelle en plus de sa foire physique, grâce à laquelle on peut découvrir les œuvres en preview trois jours avant l'ouverture officielle.

Achat / vente en ligne

Aujourd'hui, presque 100 % des marchands et des galeries d'art possèdent un site internet ou sont référencés sur des places de marché en ligne. L'achat en ligne s'est vite démocratisé pour les œuvres de second marché (artistes déjà connus) et fonctionne de mieux en mieux pour quelques œuvres de premier marché comme la photographie et l'estampe. Les acheteurs et vendeurs sur Internet privilégient le circuit le plus rapide, le moins coûteux en terme de frais, le plus liquide et celui qui permet de trouver un prix de marché en temps réel avec une masse critique d'intervenants. Les traductions en plusieurs langues et les services d'alerte email ciblée, sont quelques outils étudiés pour que l'acheteur et le vendeur se trouvent rapidement d'un bout à l'autre du monde. En dix ans, Internet est passé d'un outil de promotion à un outil essentiel d'achat/vente.

Se renseigner sur l'artiste

.....

Le fait d'obtenir les informations justes et nécessaires vous assurera de prendre la bonne décision. Tisser des liens avec quelques galeries reconnues, des collectionneurs, des consultants d'art est une super façon d'apprendre. La plupart d'entre eux vous accueilleront et vous renseigneront très amicalement, même si vous n'êtes pas familier de l'art. Un conseil : ne soyez pas timide ! Comment déchiffrer une biographie d'artiste ? Quelles en sont les informations clefs et pourquoi ?

Age

L'âge d'un artiste est la première information délivrée sur une biographie. Penchez-vous sur cette question car elle a des incidences sur le potentiel de carrière. En effet, un jeune artiste à tout l'avenir devant lui (surtout s'il est soutenu par une galerie importante) tandis qu'un artiste très âgé a peu de chance de faire carrière si ce n'est pas déjà fait.

Formation

Tout commence souvent avec une bonne formation. Certaines écoles prestigieuses sont de véritables tremplins pour les jeunes diplômés, qui sont parfois recrutés par des galeries alors qu'ils ont à peine achevé leurs études. Parmi elles, l'Université des Arts (l'UAL, anciens élèves : Anish Kapoor, Lucian Freud), le Royal College of Art de Londres (la RCA, anciens élèves : Henri Moore, Tony Cragg), la Kaikai Kiki Corporation fondée par Takashi Murakami à Tokyo (anciens élèves : Aya Takano, Mr., Chiho Aoshima), la Central Academy of Fine Arts de Pékin (CAFA, anciens élèves : Fang Lijun, Liu Wei) attestent de la qualité de l'enseignement reçu et sont des « plus » sur un CV.

Récompense

La récompense est importante car c'est une reconnaissance du milieu professionnel. L'artiste lauréat peut gagner un échelon de notoriété, une publication, une exposition ou une somme d'argent salubre pour l'aider à financer un projet. Il existe de nombreux prix et récompenses. Parmi les plus importants, on peut citer : le Turner Prize (pour les Britanniques. Anciens lauréats : Anthony Gormley, Damien Hirst), le Hugo Boss Prize, géré par la fondation Guggenheim de New York (anciens lauréats : Douglas Gordon, Pierre Huyghe), le Hiroshima Art Prize (anciens lauréats : Cai Guo-Qiang et Yoko Ono) ou encore le Chinese Art Prize (CAP) pour les peintres chinois émergents. Un prix prestigieux est un accélérateur de carrière. Cependant, peu d'artistes peuvent se prévaloir d'une récompense.

Exposition et collection

L'importance des expositions se mesure moins en nombre qu'en qualité. Elle dépend du prestige de l'institution, du galeriste, de la biennale ou de la foire d'art. Une exposition dans une galerie ou dans un musée mondialement reconnu est un signe fort de reconnaissance internationale pour l'artiste. Il en va de même pour le degré de notoriété des collections publiques ou privées. L'acquisition d'une œuvre par un collectionneur influence tel que Charles Saatchi, Uli Sigg, Zhang Rui, Budi Tek ou François Pinault accélère la carrière de l'artiste et stimule d'autres acheteurs.

Publication

La presse spécialisée en art n'affiche pas des tirages considérables mais elle est essentielle. La notoriété de ses critiques d'art, la qualité de son lectorat l'aura du magazine retiennent l'attention.

Artistes de second marché

Chez des artistes anciens et modernes, la notoriété dépend de la trace laissée dans l'histoire. Renseignez-vous sur le rôle qu'a joué l'artiste à son époque et son influence sur la postérité. A-t-il fait partie d'un mouvement artistique ? Ce mouvement est-il confidentiel ou important dans l'histoire de l'art ? Quelle est sa fortune critique ? Est-il populaire ? A-t-il inspiré la mode, le cinéma ou la publicité ?

Influence d'Internet

On peut trouver une mine d'informations sur les artistes grâce à Internet. Cependant, il ne faut pas juger de la notoriété d'un artiste en fonction de sa seule présence sur le web. En effet, n'importe quel artiste autoproclamé peut se créer une image, une biographie, une réputation grâce à une activité assidue sur la toile. La présence sur Internet est donc nécessaire mais pas suffisante. La notoriété virtuelle ne remplace pas le filtre des galeries, des critiques, des institutions culturelles et des foires.

Conseil

Certains artistes bénéficient d'effet de mode. Ils affichent une grande notoriété un jour et tombent dans l'oubli le lendemain. Il est donc conseillé de ne pas céder aux seules trompettes de la renommée, car la postérité peut vite oublier des artistes à la mode de leur vivant.

*Se renseigner sur l'œuvre**L'authenticité*

L'authenticité est le nerf de la guerre ! Le facteur risque est minime pour les artistes vivants car les certificats d'authenticité sont faciles à obtenir. Par contre, toute œuvre de la main d'un artiste décédé demande une certaine vigilance. Pour vous prémunir de mauvaises surprises, demander avant d'acheter quels documents accompagnent l'œuvre. Le certificat d'authenticité doit être délivré par une personne qui fait autorité pour votre artiste. Plus que l'obtention d'un certificat, il s'agit donc d'obtenir le bon certificat, celui par lequel l'authenticité de votre œuvre ne saurait être remise en cause. Ce document est à la fois une garantie culturelle et une garantie pour la valeur financière de l'œuvre. Autre gage d'authenticité, la mention de votre œuvre dans le catalogue raisonné de l'artiste est une information fiable.

Œuvre d'un anonyme

Il arrive que l'attribution à un auteur soit impossible. Dans ce cas, vous trouverez chez les marchands et dans les salles de ventes, des mentions telles que « dans le goût de », « style », « manière de », « genre de », « d'après », « façon de ». Attention, celles-ci ne confèrent aucune garantie particulière quant à l'identité de l'artiste. Les œuvres d'anonymes, comme une statue chinoise ancienne par exemple, vont être analysées et déclarées authentiques selon l'exactitude de l'histoire ou de la provenance qu'on leur prête.

L'Expertise

L'expertise est un examen approfondi à l'issue duquel l'expert détermine ou non l'authenticité de l'œuvre. Le rapport d'expertise doit aussi comporter un rapport d'état de l'œuvre précisant si elle a subi des dommages ou des restaurations. Ces dernières informations sont importantes car elles jouent sur le prix final. Une œuvre abîmée ou fortement restaurée perd considérablement en valeur. En salles des ventes, les experts et les commissaires-priseurs qui enquêtent sur les œuvres avant de les mettre aux enchères sont souvent des généralistes. Ils peuvent donc se faire abuser par un faux habile ou au contraire, ne pas reconnaître une signature prestigieuse. Si un tel problème advient, l'acheteur ou le vendeur peut obtenir la nullité de la vente et demander un remboursement ou la restitution de l'œuvre (la législation varie selon les pays).

Œuvre originale ou édition

L'œuvre originale et unique est naturellement plus chère qu'une œuvre multiple. Elle offre aux collectionneurs les qualités de rareté qu'ils recherchent. Néanmoins, certaines œuvres « originales » et « uniques » ne sont pas entièrement réalisées par l'artiste car beaucoup travaillent avec des assistants ou des prestataires extérieurs. Les ateliers de quelques stars contemporaines comme Jeff Koons, Damien Hirst, Takashi Murakami et Zhang Huan, comptent plus de cent assistants chacun.

Les œuvres multiples sont généralement moins chères que des dessins ou des peintures. C'est donc un excellent moyen pour commencer une collection sans prendre de risque financier. Les œuvres multiples doivent être éditées en quantité limitée et plus le nombre d'exemplaires est restreint, plus le critère de rareté joue sur la valeur. Pour vous assurer de l'édition, vérifiez le marquage de l'œuvre (son numéro d'exemplaires, par exemple : 2/8) et la présence de la signature de l'artiste.

Sculptures :

Les sculptures en bois, en métal ou en terre sont en principe des pièces uniques, mais les œuvres réalisées en bronze, dans un autre alliage ou dans une résine, sont en général des multiples. Ces dernières sont réalisées à partir d'un moule qui permet d'en tirer plusieurs exemplaires. Le tirage doit être effectué avec l'accord et sous le contrôle de l'artiste. Après le tirage, la destruction de l'original (du plâtre ou du moule) garantit en principe l'authenticité mais certains faussaires réalisent des surmoulages et des éditions non autorisées.

■ **Édition traditionnelle des bronzes :** la rareté fait le prix ! En règle générale, les bronzes sont édités dans la limite de 12 exemplaires numérotés, épreuves d'artistes confondues (numérotés sur 8 + 4 épreuves d'artistes). Les œuvres les plus prisées portent à la fois la signature de l'artiste et celle du fondeur.

■ **Édition numérotée et signée :** au-delà des 12 exemplaires traditionnels, les prix chutent. Vérifiez la date de la fonte, la présence d'une signature et de la marque du fondeur. Exigez un certificat d'authenticité.

■ **Édition récente :** il existe des éditions post-mortem (réalisées après la mort de l'artiste) autorisées par les ayants-droit. Elles doivent être estampillées ou recevoir un poinçon, et comporter la marque du tirage. Elles sont beaucoup moins chères que les éditions du vivant de l'artiste. Leur valeur dépend aussi du nombre d'exemplaires.

■ **Édition non numérotée :** certaines sculptures ne sont pas numérotées. Attention aux garanties, car il peut s'agir d'une simple reproduction et pas d'une œuvre originale (on en trouve par exemple dans les boutiques des musées) voire d'un faux (surmoulage).

Estampes et photographies

Les photos et les estampes sont des multiples sauf mention spécifique comme « monotype », « pièce unique » ou 1/1 par exemple. Son effet de rareté lui donne une meilleure valeur. Comme pour la sculpture, l'estampe et la photographie originales comportent une numérotation (édition limitée) et une signature de la main de l'artiste (sur le recto pour les estampes et souvent sur le verso pour les photographies). De même, plus l'édition est limitée et plus l'œuvre est précieuse et chère.

■ **Édition des photographies :** seuls les tirages signés et numérotés dans la limite de 30 exemplaires (tout format et tout support confondus) et réalisés par l'auteur ou sous son contrôle bénéficient du statut d'œuvre d'art originale. C'est pour vous la garantie d'acquérir une véritable œuvre rare. Au-delà du nombre réglementaire, l'œuvre perd sa qualité d'originalité et se définit comme un multiple, dont le prix est plus bas. Afin que les photographies des artistes asiatiques contemporains soient bien valorisées en Europe et aux États-Unis, il ne faut pas que l'œuvre soit éditée à plus de trente exemplaires.

■ **Édition récente :** certaines photographies ont tellement de succès qu'elles sont retirées, parfois après la mort de l'artiste. Les épreuves les plus chères sont les épreuves vintage et plus le tirage est récent, plus le prix décroît.

■ **Édition des estampes :** il n'y a pas vraiment de limite pour l'édition des estampes. Certaines sont tirées sur 15, 100 ou 500 exemplaires. Vous trouverez aussi sur le marché des épreuves d'artiste (annotées EA dans la marge) destinées à l'auteur de la gravure, et des épreuves « Hors commerce » (annotées HC dans la marge), réservées à l'origine aux collaborateurs ou aux amis de l'artiste et du graveur.

Comprendre le prix

.....

Déterminer le prix d'une œuvre d'art demande une véritable expertise. Le néophyte est souvent désarmé face à des différences de prix importantes entre deux artistes de même génération ou entre deux peintures d'un même artiste. Voici quelques pistes pour comprendre quels éléments interviennent dans la fixation du prix.

La Notoriété artistique

Il s'agit de l'importance d'un artiste dans l'histoire de l'art ou de son degré d'innovation dans un mouvement ou groupe. Pour les artistes contemporains, qui n'ont pas passé l'épreuve du temps, fiez-vous à des conseillers professionnels.

La Notoriété médiatique

Ce sont les retombées médiatiques, notamment dans les médias spécialisés. Elles accélèrent la reconnaissance par les professionnels de l'art.

Le Pedigree

C'est le parcours de l'artiste ou de l'œuvre : expositions (privées, institutionnelles), nombre d'articles de presse significatifs, acquisition d'une œuvre par un grand marchand, collectionneur renommé ou un musée prestigieux... tous ces facteurs ont un effet de levier sur le prix.

La Rareté

Le principe de rareté joue un rôle clef sur la loi de l'offre et de la demande et affecte par conséquent le prix d'une œuvre. En général, plus une œuvre est rare, plus elle est chère.

Les Techniques employées

Sculpture, installation, peinture, dessin, photographie, vidéo, estampe... en règle générale, une peinture est plus chère qu'une sculpture et bien plus chère qu'un dessin.

Les Matériaux

Le coût des matériaux et les coûts de production ont naturellement un rôle important pour fixer le prix. Une sculpture en marbre (matériau noble) se vendra a priori plus chère qu'une œuvre en bois, matériau plus commun.

La Date d'exécution

Certaines périodes sont plus cotées que d'autres. Si un artiste a été important dans l'art dans les années 80, les œuvres de cette décennie seront plus chères que ses œuvres plus récentes.

Les Dimensions

.....

En règle générale, plus une œuvre est grande et plus elle est prestigieuse et chère. On parle de toiles avec des « dimensions muséales » pour les très grands formats.

Fixation des prix

Sur le premier marché, le galeriste fixe une première fois le prix sur un salon ou dans le cadre de l'une de ses expositions. Si l'artiste est déjà passé aux enchères, il est plus facile d'obtenir des fourchettes de prix de références et d'établir un prix en fonction de la cote officielle de l'artiste pour des œuvres semblables.

Comment se renseigner ?

Les professionnels, galeristes, experts, consultants spécialisés en art sont là pour ça. L'expert a souvent un rôle clef. Ses solides connaissances en histoire de l'art offrent un jugement solide sur l'importance culturelle d'une œuvre. Il a aussi une bonne maîtrise du marché. Comme le galeriste et le consultant en art, l'expert maîtrise les différentes variables qui construisent le prix d'une œuvre.

Au sujet de la galerie ou du marchand

.....

Trouver des informations sur Internet sur un pur marchand (second marché uniquement) ou sur un courtier n'est pas si simple car ces vendeurs entretiennent une certaine confidentialité (le courtier surtout). Pour vous assurer du sérieux de votre vendeur, prenez dans ce cas des renseignements auprès d'un conseiller spécialisé ou auprès de collectionneurs lui ayant déjà acheté des œuvres. La course à l'information est bien plus facile si votre vendeur est une galerie d'art car chaque galerie a un site Internet pour présenter ses activités et ses artistes. Pour cerner le sérieux et la solidité d'une galerie ou d'un marchand, les informations à décrypter passe par le parcours professionnel, la programmation et la transparence de ses informations.

Parcours

Penchez-vous sur le parcours du galeriste. Depuis quand la galerie existe-elle ? Quelle est son expérience du monde de l'art ? A-t-il une bonne connaissance de l'art (formation ou parcours professionnel antérieur) ? Possède-t-il une ou plusieurs galeries ? Quels sont ses projets ? Quelle est son ambition pour les artistes qu'il défend ?

Participation à des foires internationales

Si la galerie participe à des foires de renommée internationale, c'est bon signe ! La sélection des galeries sur ces événements professionnels est en effet très rigoureuse. Il y a beaucoup d'appelés, mais peu d'élus. De plus, ses grandes foires permettent aux galeries de réussir le pari de la mondialisation et offre aux artistes qu'elle représente l'opportunité de se retrouver chez des grands collectionneurs ou des institutions phares.

Un Programme sérieux

Penchez-vous sur la programmation de la galerie hors foire : les expositions sont-elles organisées régulièrement ? Combien d'artistes soutient-elle ? La présence d'artistes établis et reconnus est un gage de confiance. Si la galerie s'engage uniquement avec des artistes émergents, une écurie de 10 artistes contemporains commence à être un quota sérieux. Les galeries d'art contemporain plus puissantes soutiennent 20, 30 voire 40 artistes ! Quant aux galeristes qui travaillent aussi sur le second marché, ils peuvent afficher un catalogue d'artistes impressionnant de 100 ou 150 artistes ! Cette grande diversité témoigne de la richesse de leur stock.

.....

Regardez aussi si la galerie parvient à placer ses artistes dans des collections (publiques ou privées) importantes et si elle est capable d'introduire ses artistes dans des expositions d'envergure... ce travail est important car il construit un bon pedigree à l'artiste et lui permet un rayonnement international.

Qualité de l'information

L'information des clients fait partie du métier du galeriste ou du marchand. Non seulement le vendeur se fait un devoir de fournir, par écrit, les informations claires et précises sur ses œuvres (provenance, authenticité, état, qualités ou défaut divers) comme sur l'artiste (biographie, expositions, parutions, notoriété, etc.) mais en plus, son sérieux se mesure à son investissement après l'achat. Un bon galeriste vous tiendra informé sur l'évolution de l'artiste que vous suivez ou que vous avez acheté, sur ses nouvelles œuvres et ses dernières parutions, prix ou expositions.

.....

Pour acheter intelligemment, le dialogue avec les galeristes, les critiques d'art, des conseillers et des artistes va permettre d'affiner votre vision, de développer votre connaissance et votre sensibilité. Rencontres, visites, lectures feront de vous un collectionneur averti et, au fil de vos expériences, votre activité de collectionneur sera de plus en plus satisfaisante.

Confrontez-vous à l'art

La curiosité et l'enthousiasme sont deux pivots du collectionneur. N'ayez pas peur de l'indigestion ! Lorsque les expositions et les foires d'art sont de qualité, elles nourrissent mais ne dégoûtent jamais. Sélectionnez avec soin les expositions, musées, foires, conférences. Plus vous en apprendrez, plus votre sens critique se développera et plus vos choix seront pertinents et personnels.

Obtenir la bonne information

Vous entendrez sûrement qu'il ne faut pas acheter avec les oreilles mais avec les yeux. Effectivement, il ne faut pas vous laisser bercer par des bruits de couloirs, il faut que l'œuvre vous plaise. Mais ça ne veut pas dire qu'il ne faut pas prendre des renseignements. Au contraire, l'information juste est une force. Avant de prendre votre décision, cumulez un maximum d'informations, interrogez plusieurs professionnels, comparez les données.

Négocier une remise

.....

Avec qui ?

L'œuvre vous plaît mais elle dépasse votre budget ? Ne soyez pas intimidé, demandez à la galerie ou au marchand s'il peut vous aider. Certaines galeries et marchands d'art sont ouverts à la négociation (notamment sur les foires d'art) et peuvent consentir 5 % à 15 % de rabais.

Certains vendeurs professionnels acceptent aussi des paiements échelonnés en plusieurs fois. Attention, si les facilités de paiement et les remises sont courantes avec les galeristes et les marchands, même depuis un site Internet, la chose est impossible en salles des ventes ! Aux enchères : un prix d'adjudication est un prix d'adjudication, on ne négocie pas après un coup de marteau.

Quel type d'oeuvres ?

En règle générale, il est plus facile de négocier une remise pour des œuvres d'artistes émergents (qui n'ont pas encore de cote établie) que pour des artistes déjà connus et cotés. La notoriété de l'artiste peut jouer contre vous car plus la demande sur l'artiste est forte, plus il vous sera difficile de négocier le prix.

.....

L'art peut être un investissement. Les collectionneurs ont, comme les investisseurs, conscience de la valeur monétaire des œuvres en leur possession. Investissez dans des œuvres que vous connaissez et en lesquelles vous avez confiance. Si vous ne connaissez pas l'art et que vous souhaitez tout de même y investir, investissez plutôt sur un galeriste reconnu...

Retour sur investissement

Si vous achetez une œuvre dépassant le million de dollars, la possibilité d'un retour sur investissement à court terme peut paraître difficile à envisager. Pourtant, l'adage récurrent des galeries « les œuvres les plus chères sont de meilleurs investissements » se révèle confirmé par les chiffres. Le marché haut de gamme est beaucoup plus fort et plus rentable que celui des œuvres plus communes. La rentabilité de l'achat d'œuvre d'art repose avant tout sur la renommée de l'artiste. Plus l'artiste est reconnu et célèbre, plus son second marché est dense, moins le risque est grand. A ce jeu, ce sont les collectionneurs dont le budget moyen par œuvre est supérieur à 10 000 \$ qui profiteront le plus de la hausse des prix.

Les Fonds d'art

Les fonds d'art se sont récemment multipliés. L'art est devenu une classe d'actifs financiers alternatifs dont l'investissement est surtout destiné à une clientèle fortunée. Le ticket d'entrée de ces fonds d'art est rarement de moins de 10 000 \$ et souvent de plus de 100 000 \$. Ce tarif peut vous donner accès à une « part » d'une collection d'œuvres d'art ou à une « part » sur une œuvre d'art définie. En général, ces fonds d'investissement reposent sur des achats en direct auprès de galeries, de marchands, de salles des ventes ou d'artistes.

Premier écueil : vous dépendez totalement de l'acheteur. Assurez-vous de son sérieux (son expertise doit être à la fois financière et artistique).

Second écueil : l'intérêt artistique est bien limité... vous possédez une part d'œuvre mais n'en avez aucune jouissance réelle ! Il est bien plus enrichissant de vivre avec son œuvre...

Acheter ce que vous aimez

A priori, vous n'allez pas vous priver de votre œuvre d'art... Vous allez vivre avec. D'où l'importance d'acquérir une œuvre que vous aimez. N'investissez pas dans l'art seulement pour l'argent ! Les satisfactions apportées vont bien au-delà. Si vous achetez de l'art, vous investissez aussi sur vous, vous investissez dans une attitude différente, un nouveau regard sur la vie et le monde qui vous entoure... bref, c'est un investissement qui va enrichir votre propre vie. Si vous regardez de près les collections les mieux valorisées aujourd'hui, elles ont été construites avec intelligence et passion ! Elles ont une véritable identité. Aucune ne ressemble à un portfolio commercialement correct.

.....

L'auteur français Jean-Jacques Rousseau affirmait que « Le premier sentiment de l'homme fut celui de son existence, le second celui de sa conservation ». Il en va de même pour l'œuvre d'art qui requiert des soins pour éviter les dommages et retarder sa dégradation.

La Conservation préventive

Outre le fait de contracter une assurance qui vous mettra à l'abri d'un vol ou d'une dégradation liée par exemple à un dégât des eaux ou un incendie, menez à bien une conservation préventive. Cela vous permettra de vivre le plus longtemps possible avec votre œuvre, voire de la transmettre aux générations futures ou de la revendre dans les meilleures conditions sans que sa valeur financière ne se trouve corrompue par quelque dommage.

Il est tout d'abord essentiel de veiller aux facteurs d'ambiance car l'environnement doit être le plus stable possible : les variations de température et d'humidité doivent être minimales et la lumière du jour directe sur les œuvres est à proscrire. Les rayons du soleil sont à éviter sur les peintures, dessins et photographies, car ils sont une source de chaleur et d'ultraviolets qui nuit à la stabilité des matériaux.

Œuvres sur toile / pas trop fragiles

Avec le temps, la toile se rétracte ou se détend, le vernis des peintures s'oxyde, change de couleur, ride la surface. Le taux d'humidité idéal avoisine les 55% si la température est proche de 20°C.

Œuvres sur papier / très fragiles

Lumière, chaleur et humidité sont les ennemis jurés du papier qui se dégrade chimiquement. L'environnement doit être sain pour éviter le développement des moisissures. Le papier est sensible à la poussière, aux substances acides et certains insectes s'en nourrissent.

Œuvres en bois / résistantes

Évitez les variations de température, l'humidité et les insectes ! Comme pour les œuvres sur toile, le taux d'humidité idéal avoisine les 55% pour une température proche de 20°C.

Photographies / très fragiles

.....

Les manipuler avec la plus grande précaution en évitant le contact direct avec la peau. Elles sont très sensibles aux variations d'humidité et de température et doivent être protégées de la lumière directe.

Œuvres sur métal / résistantes

Préférez un taux d'humidité maximum de 30% pour éviter la rouille.

Œuvres contemporaines et techniques mixtes / la fragilité dépend des matériaux

Les œuvres récentes doivent être protégées et exposées dans de bonnes conditions de conservation. Pour anticiper et préserver au mieux votre œuvre, documentez-vous ou demandez les conseils d'un restaurateur pour savoir comment stabiliser au mieux les matériaux.

Si vous constatez un comportement anormal de votre œuvre et de ses matériaux (dégradation des couleurs, déformations, perte de matière, etc.), les conditions de conservation ne sont certainement pas optimales et il ne faut alors pas hésiter à demander l'avis d'un professionnel.

artprice.com™

Artprice.com est le site Internet de référence où trouver les informations détaillées sur les ventes aux enchères, à venir et passées, suivre les tendances du marché de l'art et savoir comment évolue le marché de vos artistes.

Artprice.com est une place de marché en ligne où les professionnels et marchands font la promotion de leurs œuvres et objets d'art, design et antiquités.

ArtMarketInsight, l'agence de presse d'Artprice.com, analyse et révèle les mécanismes et secrets du marché de l'art dans le monde et publie en continu les tendances du Marché de l'Art pour les principales agences et 6 300 titres de presse dans le monde.

Attachée à rendre le marché toujours plus transparent, Artprice.com, avec ses spécialistes, historiens et économistes de l'art, collecte, traite et analyse depuis 1997 les données et informations en provenance de 4 500 maisons de ventes et a ainsi constitué la base de données la plus exhaustive au monde pour proposer plus de 27 millions d'indices et cotes, résultats d'adjudications et annonces de ventes aux enchères publiques détaillés du XVII^{ème} siècle à nos jours, pour plus de 500 000 artistes.

Que vous soyez expert, galeriste, conservateur, collectionneur chevronné ou néophyte, vous trouverez sur Artprice.com les outils et services dont vous avez besoin pour optimiser vos transactions parmi une vaste gamme d'accès illimités à partir de 99 € par an.

Collecting 101 a été publié à l'occasion d'ART STAGE SINGAPORE du 24 au 27 janvier 2013

©2013 by artprice.com

Edition limitée

Imprimé à Singapour