



HAL
open science

Les valeurs cachées de l'art

Jean-Baptiste Nouvion

► **To cite this version:**

| Jean-Baptiste Nouvion. Les valeurs cachées de l'art. 2025. <hal-05111029>

HAL Id: hal-05111029

<https://hal.science/hal-05111029v1>

Preprint submitted on 13 Jun 2025

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons CC BY 4.0 - Attribution - International License

Alexis Boyer

Jean-Baptiste Nouvion

Juin 1998 - projet de recherche

Ecole Supérieure de Commerce de Lyon (ESC Lyon)

LES VALEURS CACHEES DE L'ART

INTRODUCTION

L'art constitue une activité économique à part entière dont la particularité est de mêler argent, passion et création artistique. Cette activité est caractérisée par une grande complexité et par un souci de discrétion respecté par l'ensemble des acteurs.

Le commerce de l'art existe depuis les temps les plus anciens, mais depuis une quinzaine d'années son internationalisation s'est accélérée : New York, Londres, Genève, Paris mais aussi Monaco, Singapour ou Tel Aviv sont aujourd'hui le cadre de ventes prestigieuses. Le montant global annuel des transactions réalisées sur toutes les places et à travers l'ensemble des circuits (sociétés commerciales, commissaires-priseurs, galeries, etc.) représente entre 150 et 500 milliards de francs¹. Comment ignorer dès lors ce marché ?

Donner une seule définition du marché de l'art n'est pas chose aisée. On ne parle pas d'un marché de l'art unique mais de plusieurs marchés. En effet, il est possible de le décliner en une multitude d'autres : le marché de l'art contemporain, celui du mobilier ... mais aussi celui des ventes aux enchères ou encore des galeries. De même, c'est un commerce dont les biens qui circulent recouvrent un domaine illimité puisqu'un objet acquiert le statut d'oeuvre d'art en fonction de l'évolution du goût, des théories esthétiques, des techniques et de la relation au passé qu'entretient toute la société. Trois catégories de biens composent ce marché : les oeuvres d'art, les objets de collection et les objets d'antiquité.

L'ambivalence des motivations des acteurs du marché de l'art qui associent le plaisir esthétique et l'intérêt financier nous a amené à réfléchir sur la « valeur » de l'art et sur la « rentabilité » d'un achat artistique.

¹ cf. Jacques Fingerhut, *L'art : entre marché et musées* – La documentation Française n°765 – 05/04/96

Chapitre 1

LE MARCHÉ DE L'ART, LES ACTEURS DU MARCHÉ

1.1 Description et organisation du marché de l'art ²

Un marché international d'une grande liquidité ...

Le marché de l'art selon le Rapport de l'observatoire des mouvements internationaux d'œuvres d'art, présidé par André Chandernagor.

Le marché de l'art est caractérisé par la prépondérance de la Grande Bretagne et des Etats-Unis : Christie's et Sotheby's réalisaient 76% des ventes aux enchères mondiales en 1996.

Le marché de l'art international est constitué des objets d'art d'un montant supérieur à 500.000 francs qui constituent une masse flottante à la recherche des meilleurs lieux de ventes.

Ces dernières œuvres intéressent essentiellement une clientèle internationale

Il existe trois principaux lieux de ventes New York, Londres et Paris - accessoirement Genève pour la Joaillerie.

Les ventes d'œuvres d'art sont devenues des événements orchestrés notamment dans des foires telles que Bâle et Maastricht. En règle générale, on peut mesurer l'importance par les flux entrant et sortant de marchandises. Les mouvements d'exportations et d'importations sont par conséquent des mouvements qu'il est important de décrypter.

- *Les importations*

La capacité à attirer les objets d'art de la place de Londres restitue bien l'importance de son marché. Les œuvres d'art en provenance des pays européens qui ont été vendues à Londres par Christie's ont représenté respectivement 40% de ses ventes de la place en 1990 et 27% en 1991.

La France offre une attractivité bien moindre en terme de flux entrants. Cette situation devrait changer d'ici peu de temps avec l'ouverture du marché Français aux maisons de ventes anglo-saxonnes. Les bureaux de Christie's et Sotheby's à Paris n'avaient pour fonction jusqu'à une

² André Chandernagor, *Les conditions de développement du marché de l'art en France* - La documentation Française, collection des rapports officiels - 1994

période récente que celle d' « apporteurs d'affaires », c'est à dire la récolte d'œuvres artistiques. Ces œuvres étaient par la suite réparties vers les autres grandes places. Pour contourner l'impossibilité d'organiser des ventes aux enchères sur le sol Français, les maisons anglo-saxonnes ont ouvert des salles de vente à Monte-Carlo.

La place de New York se réserve les ventes les plus prestigieuses grâce à la qualité de ses acheteurs (Fondation Getty, Guggenheim, JP Morgan etc.) d'où l'acheminement des œuvres de très grande qualité voire de « qualité Musée »³ vers New York.

- *Les exportations*

Londres et New York fonctionnent comme des « plaques tournantes » du marché de l'art dans la mesure où nombreuses sont les œuvres importées pour y être proposées aux enchères et qui en sortiront aussitôt après.

La France offre un tout autre profil puisque peu d'œuvres comparativement à Londres et New York y sont acheminées en vue d'être vendus aux enchères.

Dans ces trois places, une vive concurrence naît de la concentration des « négociants », notamment Christie's et Sotheby's qui possèdent un réseau de bureaux de vente que les commissaires-priseurs Français à de rares exceptions près ne peuvent s'offrir. La France se situe loin en arrière de ses principaux concurrents, en matière de dynamisme commercial et de concentration financière.

... où la France possède un rayonnement inégalé.

Les maisons britannique et américaine ont participées au développement des places de Londres et de New York. Cependant la France conserve des atouts que les « Ladies » ont bien perçues.

Tout d'abord la France possède un rayonnement culturel au travers des siècles inégalé qui fait de la place de Paris un lieu prestigieux.

D'autre part le marché reste très équilibré avec un public d'amateurs important et éduqué. Drouot compte environ 69 charges de commissaires-priseurs et un grand nombre de galeries assurent une grande liquidité du marché.

Les artisans restaurateurs en France sont nombreux et extrêmement compétents. Cette complémentarité et ce suivi de l'offre (vente, transport, conseil, restauration etc.) sont mondialement reconnus et confèrent à Paris une réputation de très grand professionnalisme.

Enfin l'Etat protège le patrimoine et participe au rayonnement culturel des œuvres françaises. Le marché français est très contrôlé et offre une grande sécurité à l'acheteur.

³ cf. Hildegard Monnot, *Le marché de l'art en 1997* – Bloc-notes Paribas – 14/05/97

Cependant la France reste peu attrayante pour les acheteurs.

Ces handicaps sont de deux ordres, premièrement un différentiel de charge qui pèse en défaveur de la France, deuxièmement une réglementation qui freine le dynamisme des commissaires-priseurs.

La France qui joue dans le marché mondial le rôle de « réservoir » a adopté une fiscalité à l'importation mal adaptée et possède un droit de suite important.

La base d'imposition repose sur la totalité de la valeur du bien. Si le principe d'admission temporaire permet aux négociants de ne pas payer de TVA, ce principe est refusé à tout autre acteur : le collectionneur ne peut y prétendre. Deux taux de TVA sont pratiqués en fonction des œuvres ce qui ne présente aucune cohérence.

Ce qui est plus grave c'est que les Etats Unis et la Grande Bretagne ne possède pas de TVA à l'importation comme à l'exportation sur les œuvres d'art ce qui fait apparaître un différentiel pénalisant pour la France. Une directive européenne plus souple n'a pu être adoptée.

Le droit de suite qui est un intéressement accordé à l'auteur ou ses ayants droits sur les ventes ultérieures de l'œuvre originale pendant les cinquante années qui suivent sa création. Il est payé par le vendeur. Il est source de distorsion de concurrence car représentant 3% du montant global de la vente on imagine aisément le peu d'attrait qu'il confère à la France dans le cadre d'une vente. Les statuts des commissaires-priseurs mêmes sont de nature à freiner leur dynamisme. Officiers ministériels leurs appointements sont fixés par l'administration et non calculés sur la base contractuelle comme dans la plupart des autres pays. La rigidité du barème français et le niveau faible de frais supportés par l'acheteur ne permet pas aux commissaires-priseurs d'abaisser les frais liés au vendeur. Or dans un marché à forte concurrence mondiale où l'offre détermine le prix, c'est surtout lui qu'il faut séduire.

- *Proposition de l'observatoire des mouvements internationaux d'œuvres d'art pour améliorer la place de la France.*

Les efforts doivent être portés sur les conditions faites aux vendeurs. Les maisons anglo-saxonnes ont la possibilité de moduler leurs conditions, n'hésitant pas à effectuer la vente à perte lorsque cette dernière est la garantie d'une publicité importante.

Dans un premier point le rapport met en avant l'enjeu que représente la suppression de la distorsion de la TVA à l'importation en fixant ce taux à 2,5%. Dans un deuxième temps il conviendrait de

réduire le droit de suite en passant par l'harmonisation communautaire. C'est à dire que l'assujetti ne serait plus le vendeur mais l'acheteur. Il serait nécessaire d'assouplir la fiscalité et notamment la taxe sur les plus-values.

Enfin il est nécessaire que les commissaires-priseurs puissent « lutter » à armes égales avec les maisons anglo-saxonnes. Le tarif dégressif de l'acheteur devrait être remplacé par un tarif linéaire, cette recette supplémentaire permettant de moduler les frais demandés aux vendeurs.

En outre, il faut doter les commissaires-priseurs de moyens financiers plus importants pour leur permettent un développement international. C'est pourquoi il faut les autoriser à bénéficier de l'apport de capitaux extérieurs.

Une direction à prendre est le renforcement de la fiabilité du marché français. Pour cela il faut lutter contre le marché illicite, protéger le patrimoine et doter les experts d'un statut. Ces mesures amène la question de la responsabilité des professionnels. Ces derniers voient dans la responsabilité trentenaire un obstacle au développement du marché français. Selon eux si cette mesure sécurise l'acheteur, elle rend le professionnel français plus frileux que ces « collègues » anglo-saxons. Cependant en examinant la jurisprudence dans le domaine on s'aperçoit que la difficulté de mise en œuvre rend cette responsabilité nulle de fait.

1.2. Description et organisation d'une vente aux enchères

En France, la vente aux enchères publiques est une pratique très ancienne, qui remonte à l'antiquité romaine. Disparue avec la chute de l'Empire, c'est à Paris que revint l'honneur de faire revivre cette activité en Europe. Dès 1254, une ordonnance de Saint-Louis installe les « sergents à verge et à cheval », puis en 1552, un Edit de Henri II institue les offices de « maîtres priseurs-vendeurs » et donne à la profession certains traits caractéristiques encore valables aujourd'hui, notamment le statut d'officier ministériel qui cependant est voué à disparaître dans un futur proche.

L'objet des ventes aux enchères est de permettre l'établissement du « juste prix » d'un bien artistique grâce à une confrontation transparente et publique de l'offre et de la demande.

Les enchères sont dites publiques car accessibles à tous.

Si les lieux de ventes sont publics aussi bien en France qu'en Grande-Bretagne ou aux Etats-Unis, la procédure pour enchérir est quelque peu différente. Pour proposer des enchères chez Sotheby's ou Christie's, il faut auparavant s'être fait enregistrer à l'entrée de la salle et laisser ses références bancaires. En échange de ces renseignements, Sotheby's ou Christie's remet à la personne

enregistrée un panneau sur lequel figure un numéro qui permettra à l'auctioneer d'identifier l'acheteur.

En France, il n'y a en pratique aucun enregistrement au préalable à effectuer avant le déroulement d'une vente.

Quelques termes dans une salle de vente sont à connaître :

- *Folle enchère* : Il peut arriver qu'un imprudent se laisse entraîner à porter une enchère qu'il est dans l'incapacité d'honorer. On dit qu'il y a « folle enchère ». L'objet est alors remis en vente, mais s'il n'atteint pas le prix l'adjudication précédente, l'imprudent aura à régler la différence.
- *Rachat ou « ravalé »* : Si un objet n'atteint pas le prix minimum fixé et exigé par le vendeur, le commissaire-priseur le reprend pour le compte du vendeur.
- *Ordre d'achat* : formulaire qui autorise le commissaire-priseur à représenter toute personne absente au moment de la vente et à exécuter l'achat à sa place dans les meilleures conditions. Dans la pratique, il est possible de confier son ordre d'achat à un commissionnaire de l'hôtel Drouot par exemple.
- *Droit de préemption* : droit accordé à l'Etat par la loi du 21 décembre 1921 d'acquérir, par l'intermédiaire de ses musées nationaux, un objet mis en vente publique, en se substituant au dernier enchérisseur. Intervenant une fois l'adjudication prononcée par le commissaire-priseur, le droit de préemption est exercé, sur la proposition du Ministre de la Culture, pour les œuvres d'art qu'il juge utile d'être conservées dans les musées nationaux.

1.3. Les auctioneers et les commissaires-priseurs

1.3.1. Les maisons anglo-saxonnes : Sotheby's et Christie's

§ 1. Présentation et historique

Les deux auctioneers d'origine anglaise ont été fondés au XVIII^e siècle, **Sotheby's** en 1744 par

Samuel Baker et **Christie's**, en 1766 par James Christie. Leur renommée est très ancienne. Les auctioneers des deux maisons étaient déjà amenés à diriger des ventes prestigieuses dès la fin du XVIII^e siècle. Sotheby's, à l'origine spécialiste des ventes de livres, fut chargée de mettre aux enchères des bibliothèques aussi célèbres que celle du Prince de Talleyrand ou celle de Napoléon en exil à Sainte Hélène. Ce n'est qu'au siècle dernier que Sotheby's a étendu son domaine d'action à l'ensemble des arts décoratifs. Christie's un peu plus tard devait orchestrer la vente des collections de la Comtesse du Barry et de Sir Joshua Reynolds.

L'internationalisation des deux firmes est plus récente. Christie's a ouvert ses bureaux à Genève en 1968, à Rome en 1975, à New York en 1977 etc. Sotheby's, quant à elle, a ouvert son bureau de New York en 1955 et acquit Parke-Bernet en 1964. Sotheby's comme Christie's sont cotées en bourse à Londres (la première introduite en 1977, la seconde en 1973).

Les deux grandes maisons de ventes anglo-saxonnes n'ont pas toujours été les leaders incontestés des ventes aux enchères. La France était, jusqu'à la fin des années 50, la place la plus en vue sur le marché de l'art mondial. Maître Ader réalisait en 1952, un chiffre d'affaires supérieur à Sotheby's et Christie's réunies à travers le monde.

Aujourd'hui, Sotheby's et Christie's se partagent le marché. Historiquement Sotheby's a longtemps été le numéro un, jusqu'à ce que Christie's s'impose et ce depuis deux ans. Son leadership a été confirmé en 1997 par un chiffre d'affaires généré par les ventes publiques supérieur à celui de sa rivale malgré une rentabilité moindre.

Les observateurs avaient pour habitude de caricaturer Christie's comme un club de gentlemen anglais s'efforçant de vendre de l'art et Sotheby's comme un rendez-vous de businessmen voulant se donner des allures de gentlemen. Aujourd'hui, cette description un peu simpliste des deux firmes n'est plus vraie. Les experts des deux maisons de ventes se révèlent être des hommes d'affaires, spécialistes d'un domaine du marché de l'art. Maître Coutau-Bégarie commissaire-priseur à Paris, reconnaît aux deux maisons anglo-saxonnes un professionnalisme plus fort que celui des commissaires-priseurs français

Les maisons anglo-saxonnes cherchent à élargir leur cible notamment en rendant plus lisible leurs catalogues. Pour Judith Benhamou-Huet, les catalogues de ventes de livres illustrent bien ce désir de rendre accessible un marché traditionnellement réservé aux collectionneurs avertis. Les descriptions des lots dans les ventes de livres tendent à être de plus en plus compréhensibles pour les non-initiés dans la mesure où les sigles et abréviations techniques ont disparu des catalogues.

Patrick Martin, expert en livre moderne chez Christie's, ajoute cependant qu'une description au catalogue du type « livre recouvert en porc marron » n'est pas d'actualité car il y a un langage connu des bibliophiles à respecter⁴.

§ 2. Organisation interne des maisons anglo-saxonnes

Sotheby's et Christie's possèdent trois grandes « places », Londres, New York et Genève. Les deux firmes sont présentes à travers un réseau mondial proche d'une centaine de bureaux.

A Londres comme à New York, ces firmes sont organisées autour des principales disciplines artistiques, chacune réunissant un ou plusieurs experts au sein d'un département. Christie's a titre d'exemple dispose de 77 départements différents.

Parmi les départements les plus prestigieux figurent les départements *art contemporain*, *Peintures Impressionnistes et Modernes*, *Peintures du XIX^e*, *Peintures Anciennes etc.* Les départements « artistiques » sont assistés par des départements « supports » tels que les départements Marketing, Communication, Finance, Comptabilité, Juridique et Fiscal.

- Exemple : Le département *19th Century European Paintings & Drawings de Sotheby's à Londres*

Il comprend :

- un **directeur** (*senior director*), une assistante,
- un **directeur adjoint** (*deputy director*),
- trois **experts**,
- et un **administrateur des ventes** (*sale administrator*).

Ce département trouve son pendant à New York avec un composition très similaire.

Dans la plupart des bureaux de Sotheby's en Europe (Paris, Milan, Monaco...), ce département dispose d'un expert spécialiste en peintures du XIX^e qui assure le relais avec Londres. Le *senior director* basé à Londres est responsable de son activité pour l'Europe.

- *Un changement stratégique⁵ dans l'organisation des départements de peintures de Christie's :*

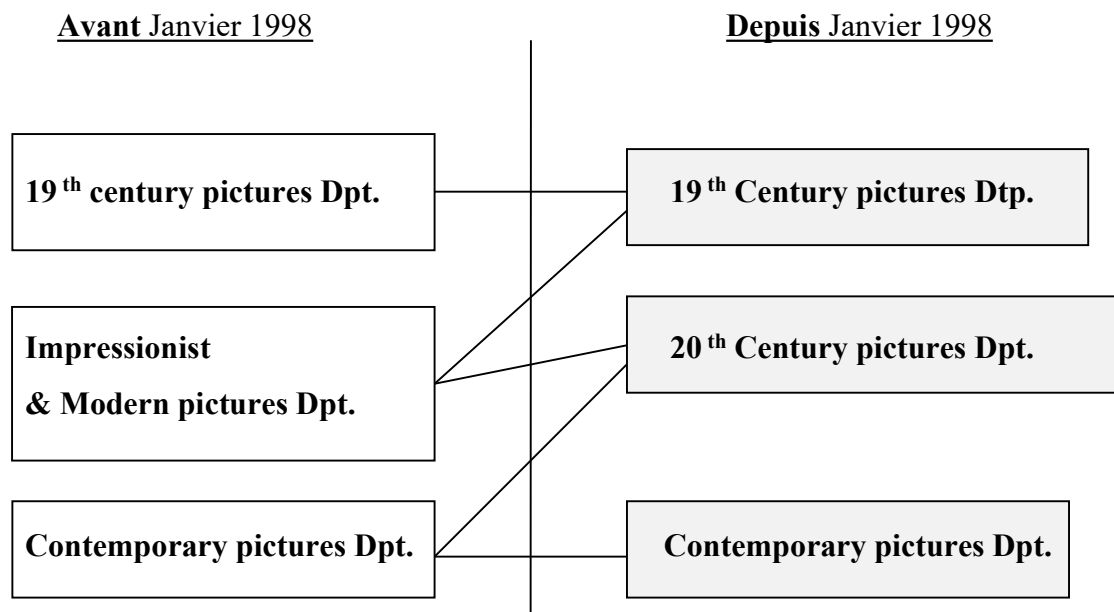
Jusqu'au mois de Janvier 1998, Christie's partageait avec Sotheby's une organisation très similaire

⁴ entretien avec Monsieur Patrick Martin –*département livres modernes Christie's France*

⁵ entretien avec Madame Katharina Feller-Baignères– *Christie's France*

de leurs départements de Peintures. Les experts de Christie's ont observé que leurs clients, acquéreurs d'œuvres de Picasso, étaient plus enclin à acquérir des œuvres de Jasper Johns plutôt que celles de Pissaro. De même, les clients intéressés par les derniers mouvements d'art contemporain ne sont pas les acheteurs des œuvres des années 50 et 60.

A partir de cette constatation, Christie's a décidé de réorganiser dès Janvier 1998, les départements existants *19th century pictures*, *Impressionist & Modern pictures* et *Contemporary pictures* (art postérieur à 1945).



En consacrant un département entièrement au XIX^e siècle et un autre au XX^e siècle, Christie's considère l'année 1900 comme une date « clé » dans l'histoire de l'art. Cette approche n'est néanmoins pas nouvelle dans la mesure où la répartition des collections par exemple du musée d'Orsay et du musée National d'Art Contemporain est effectuée en fonction de cette année charnière. Il en est de même pour la National Gallery et la Tate Gallery à Londres

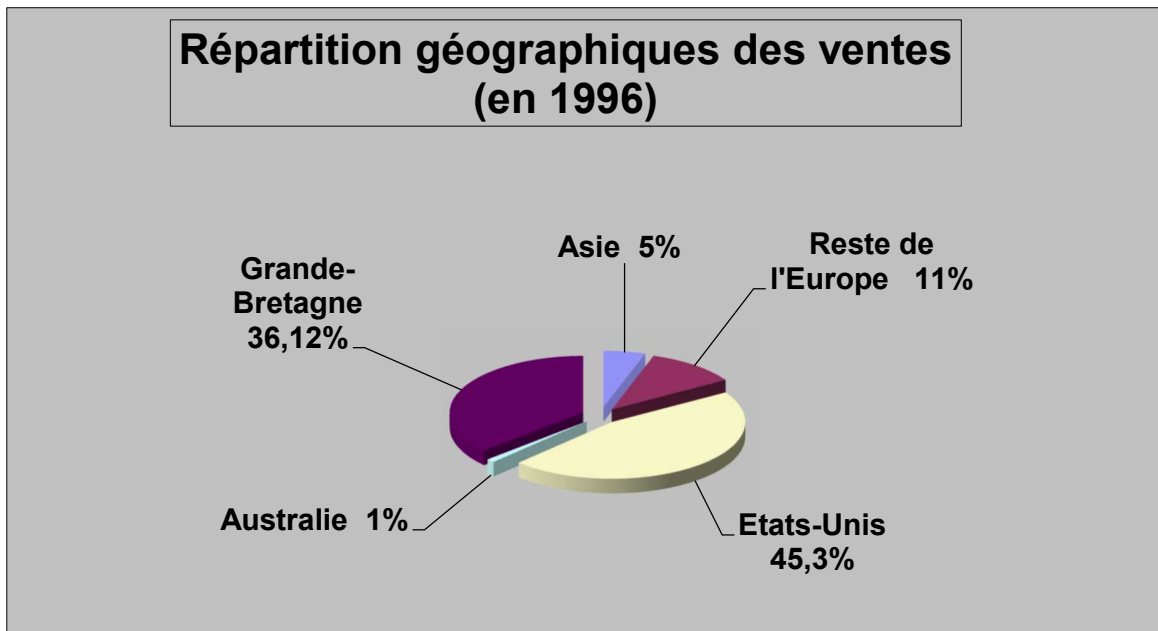
Cette réorganisation et ce découpage dans le temps devraient restituer aux ventes du département art contemporain une dimension réellement « contemporaine », le département XX^e siècle devenant historique, dans deux ans.

§ 3. Les chiffres clés de Sotheby's et Christie's

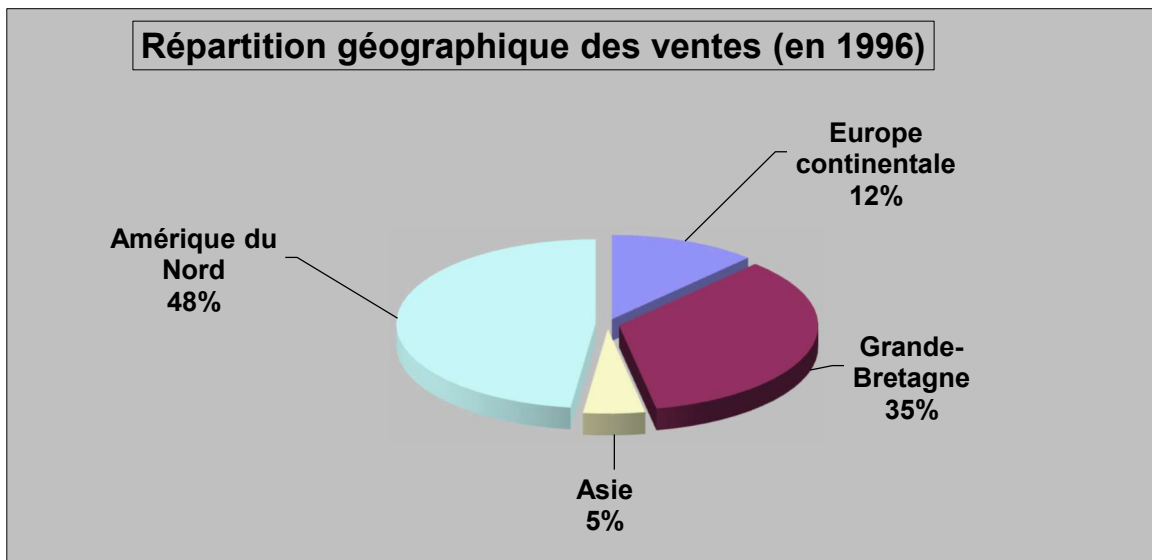
<u>Chiffre clés pour 1997</u>⁶:	Sotheby's	Christie's
Chiffre d'affaires :	2.2 milliards de FRF	2.6 milliards de FRF
Bénéfice imposable :	457 millions de FRF (hors charges. exceptionnelles de 70 MF)	353 millions de FRF
Total des ventes aux enchères :	11 milliards de FRF	12.2 milliards de FRF

⁶ Sixtine Léon-Dufour et Caroline de Malet, *Enchères sans frontières* – Le Figaro-économie – 09/03/98

SOTHEBY'S

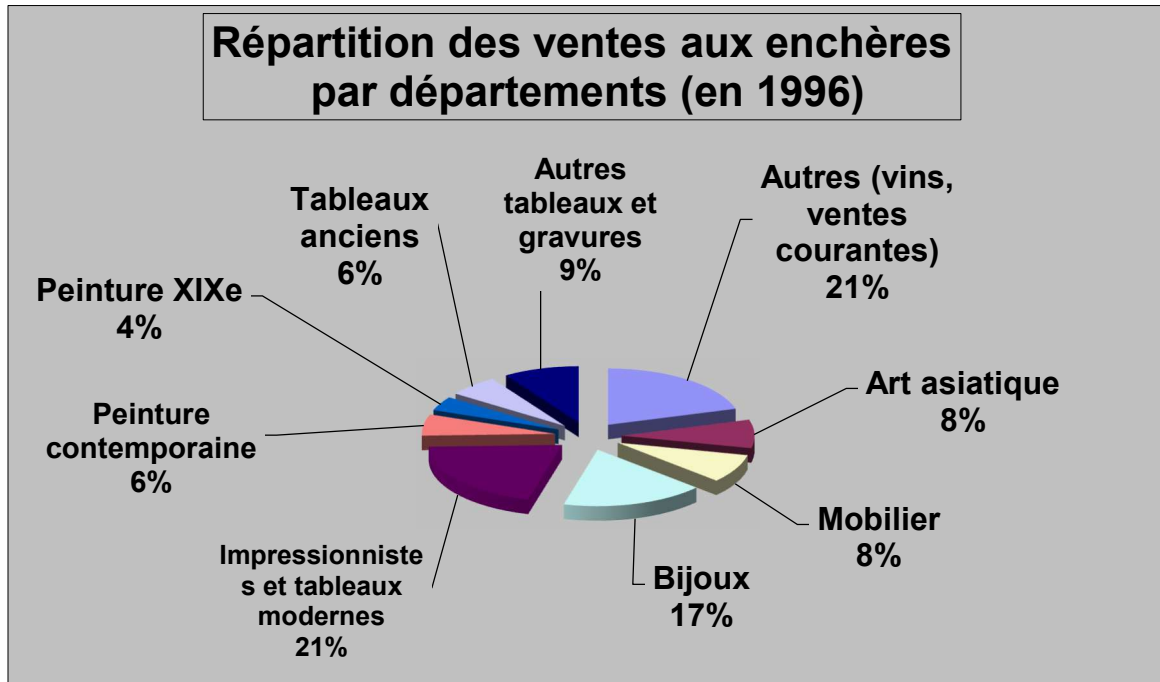


Source : Sixtine Léon-Dufour et Caroline de Malet, *Enchères sans frontières* – Le Figaro-économie – 09/03/98

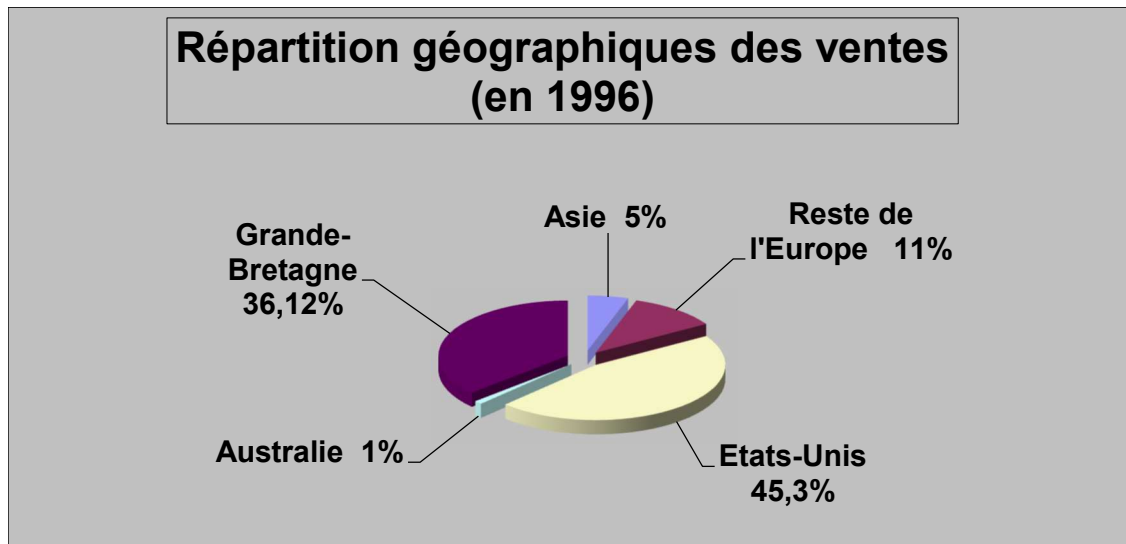


Source : Sixtine Léon-Dufour et Caroline de Malet, *Enchères sans frontières* – Le Figaro-économie – 09/03/98

CHRISTIE'S



Source : Sixtine Léon-Dufour et Caroline de Malet, *Enchères sans frontières* – Le Figaro-économie – 09/03/98



Source : Sixtine Léon-Dufour et Caroline de Malet, *Enchères sans frontières* – Le Figaro-économie – 09/03/98

1.3.2. Les commissaires-priseurs

§ 1. *Le statut particulier des commissaires-priseurs*

Le **commissaire-priseur** est un officier ministériel, mandaté pour organiser et diriger les ventes publiques en France. Le nom de commissaire-priseur trouve son origine au XIII^e siècle d'après le Robert Dictionnaire historique de la Langue française.

Priseur : n.m lui-même, d'abord *priseor*, *priseur* (1252), « personne qui fait une estimation » et « personne qui vante » (1607-1675). Survit dans l'appellation *commissaire-priseur* (1802, après *huissier-priseur*, 1718).

Prisée : n.f d'abord *prisie* dans les coutumiers du Nord de la France (1282), s'est maintenu avec le sens correspondant « d'estimation d'un objet meuble dans une vente publique ».

Il est l'arbitre du marché, chargé de défendre le vendeur par la garantie de paiement, et de protéger l'acheteur par la garantie d'authenticité de l'œuvre, le tout consigné dans un procès-verbal officiel. Il est également le conseiller des familles, habilité à estimer les objets, et à inventorier les biens à titre d'expertise, en vue d'un partage ou d'un contrat d'assurance.

Le droit français confère au commissaire-priseur des responsabilités particulières : il est nommé par un arrêté du Ministre de la Justice, après un examen professionnel sanctionnant des études approfondies d'histoire de l'art et de droit (Licence de droit + DEUG d'histoire de l'art ou l'inverse); il lui est interdit de se livrer à tout acte de commerce.

La Chambre de discipline de la Compagnie des commissaires-priseurs veille au respect des lois et règlements.

Environ cent dix « Maîtres » officient aujourd'hui à Paris et dans sa proche couronne, regroupés en une soixantaine d'Etudes.

Aux côtés du commissaire-priseur, travaillent des **clercs** qui en tant que collaborateurs de l'étude sont habilités à communiquer des estimations et à prendre des ordres d'achat.

Le statut des commissaires-priseurs est au cœur de la réforme engagée par le gouvernement français qui est poussé par les instances européennes. Cette réforme devrait aboutir en 1999, à la fin du monopole des commissaires-priseurs et à l'autorisation de vente accordée aux maisons étrangères.

Pour l'amateur d'art, les conséquences de cette réforme sont importantes. En effet, Paris pourrait redevenir, progressivement, un centre d'activité clé du marché de l'art. Drouot perdra sa position d'épicentre des transactions à Paris et une partie des commissaires-priseurs encore en place abandonneront cette activité une fois indemnisés par l'Etat pour la perte de leur charge.

Cette mise en concurrence forcée devrait bénéficier aux collectionneurs ayant un pouvoir d'achat important. En revanche, on peut penser que l'amateur plus modeste sera pénalisé par l'éclatement des points de ventes, Sotheby's s'installant dans un lieu mythique, la galerie Charpentier, et Christie's dans les anciens locaux d'Artcurial, avenue Matignon.

§ 2. L'Hôtel DROUOT

Drouot - Compagnie des commissaires-priseurs de Paris est la plus ancienne maison de ventes aux enchères publiques au monde. Chaque commissaire parisien est propriétaire d'1/69^e de l'Hôtel Drouot.

- 23 salles de ventes et d'expositions, regroupées en quatre lieux différents à Paris ou en région parisienne (Drouot Richelieu, Drouot Montaigne, Drouot Nord, Drouot Véhicules),
- Environ 110 commissaires-priseurs,
- 3.000 ventes par an,
- 600.000 objets vendus chaque année.

Les acteurs dans une vente aux enchères « classique » à la salle de ventes Drouot-Richelieu

Lors d'une vente aux enchères, le public trouve face à lui quatre catégories de personnes dont les rôles sont bien définis : **le commissaire-priseur, l'expert, le crieur et les commissionnaires.**

Les commissaires-priseurs et les experts sont assistés lors des ventes aux enchères par un crieur et des commissionnaires.

Le **crieur** est attaché à une ou plusieurs études de commissaires-priseurs. Lors de la vente, il circule parmi le public. Comme son nom l'indique, il a pour rôle d'annoncer les enchères portées. C'est lui qui remet les « bulletins » aux acheteurs.

Les **commissionnaires** sont les hommes de la manutention et du transport à Drouot. Reconnaisables à leur uniforme (veste noire dont le col est orné d'un liseré rouge), les commissionnaires installent les objets pour les expositions, les présentent pendant la vente et

assurent sur commande leur transport à domicile. Pour postuler au métier de commissionnaire à Drouot, il faut être coopté. Il existe de fait depuis le Premier Empire un monopole savoyard sur le métier de commissionnaire dans l'enceinte de l'hôtel.

1.4. Les acheteurs et les collectionneurs

Pour la filiale de Paribas, *Conseil Investissement Art Snc*, les « placements » artistiques des particuliers fortunés représentent entre 5% à 10% de leur patrimoine avec une répartition du type 95% investi dans la peinture, 3% dans les dessins et 2% en sculptures.

Aux acheteurs particuliers s'ajoutent les institutionnels que sont les musées et les nombreuses fondations notamment américaines. Le J. Paul Getty Trust, fondé par le magnat américain du même nom, est juridiquement tenu de dépenser trois années sur quatre, 4.5% de sa dotation pour des achats d'oeuvres européennes antérieures à 1900 (environ 100 millions de dollars par an en 1984).

1.4.1. De nouveaux acheteurs : la clientèle asiatique

Vers quoi se dirigent les nouveaux acheteurs ou les futurs collectionneurs ? Ils se dirigent souvent dans un premier temps vers l'acquisition de ce qui correspond à leur héritage culturel. C'est le cas de la clientèle asiatique qui est essentiellement composée de la diaspora chinoise installée à Hong Kong, à Taïpeh ou à Singapour mais aussi de Coréens.

Pour la directrice de Sotheby's Asie, Alice Lam, « *il faut deux ou trois générations pour que les véritables collections soient établies. Le marché est encore essentiellement composé d'acheteurs. Ils accumulent les biens mais n'en sont pas encore au stade de la revente* »⁷.

En matière de comportement d'achat, on peut noter combien les traditions peuvent influencer sur le marché.

Exemple : Dans la civilisation asiatique, le jade est l'objet précieux par excellence et il porte chance. Tout homme d'affaires qui a réussi à Hong Kong doit posséder son pendentif ou son porte-bonheur taillé dans la pierre verte. Quant aux femmes, elles portent couramment dans les rues des bijoux de grandes valeurs. Il arrive que ces objets aient une valeur marchande très importante à l'exemple d'un spectaculaire collier formé de boules de jade et ayant appartenu à Barbara Hutton

⁷ Judith Benhamou-Huet, *Le boom du marché asiatique* – Les Echos – 24/01/97

qui a été vendu pour 21 millions de francs en 1994.

Les Asiatiques représentent à l'heure actuelle 21% des acheteurs de Christie's, contre à peine 5%, il y a 4 ans.

1.4.2. Les motivations des acheteurs – L'effet Veblen

Les antiquités et les œuvres d'art sont avant tout une source de plaisir pour la plupart des amateurs. Certains sont sensibles aux formes qui expriment les charmes d'autrefois ou la nostalgie du passé, d'autres recherchent à travers les objets d'art des éléments de décor qui s'harmoniseront avec l'intérieur d'un appartement Haussmanien ou d'une demeure ancienne.

Cependant, des considérations économiques et fiscales ne sont pas étrangères à l'achat d'antiquités. Le fait que les biens artistiques ne rentrent pas dans l'assiette de l'Impôt de Solidarité sur la Fortune constitue un argument en faveur de leur achat. De plus à long terme, les meubles et les objets anciens de qualité constituent des valeurs qui ne se dévalorisent pas.

Le succès des récentes ventes aux enchères de souvenirs est significatif d'un comportement d'achat motivé par un culte des stars et par le fétichisme : souvenirs du Duc et de la Duchesse de Windsor, d'Elton John, de Lady Diana et prochainement ceux d'Albert Einstein à New York chez Sotheby's.

En terme de comportement d'achat, la théorie proposée par **Thorstein Veblen** est des plus intéressantes.

§ 1. L'effet Veblen

Thorstein Veblen (1857-1929), économiste et sociologue américain d'origine norvégienne a donné son nom à **une théorie de l'enrichissement sans cause de la classe oisive**. L'ouvrage dans lequel Thorstein développe sa théorie, a été édité en 1899 sous le titre *The theory of the Leisure Class*. En français, on le trouvera en 1978 chez Gallimard sous le titre *Théorie de la classe de*

loisir.

Près d'un siècle après sa formulation, la théorie de Veblen explique la motivation de nombreux achats sur le marché de l'art, ce que confirme Maître Coutau-Bégarie, commissaire-priseur à Paris.

Thorstein Veblen dénonce à travers sa théorie les spéculateurs qui, sans contribuer à la fortune collective, accumulent les richesses à seule fin d'en faire étalage aux yeux des autres. On parlera dans ce cas de motivation ostentatoire.

L'effet Veblen est la mesure de la satisfaction que tire le propriétaire de certains biens, artistiques notamment, considérés comme les signes de sa puissance financière.

Ces loisirs « ostentatoires témoignent de la possibilité de s'offrir une vie d'oisiveté »⁸. Veblen dit encore : « ce procédé que le vulgaire appelle snobisme est donc l'expression d'un rang social honorifique », qu'il s'agisse de réunions sportives, de bateaux de plaisance, de vêtements, œuvres d'art, de livres à tirage limité, etc.

On ne consomme en fin de compte pas les œuvres d'art parce qu'on en a le goût mais pour montrer son opulence. « Les signes de cherté se font accepter comme éléments de beauté. Ils flattent l'œil en parlant de haut prix et d'honneur, et ce plaisir se mêle au charme du galbe et du coloris ».

Le plaisir d'être envié entre également dans l'intérêt que se porte dans l'acquisition de ces biens précieux. Voltaire parlait lui de « magnificences inutiles ».

Les exemples de gros acheteurs en salles des ventes, américains et japonais notamment, qui se procurent des œuvres d'art pour que leur puissance financière soit répercutée par les médias, sont nombreux. Dans le cas de Bernard Tapie, on peut se demander si ses achats artistiques n'étaient motivés par une recherche d'honorabilité notamment auprès des banquiers.

1.5. Les marchands d'art et les galeristes

A l'occasion de la remise d'une haute distinction à un grand antiquaire parisien du quai Voltaire, **Maître Maurice Rheims**, commissaire-priseur puis académicien, a résumé avec humour l'essentiel de ce métier : « Les antiquaires font exactement comme les marchands de marrons : ils vendent le plus cher possible ce qu'ils ont essayé d'acheter dans les meilleures conditions [...] C'est un métier de fainéant [...] où l'on se crève à la besogne. »

⁸ Jean Bedel, *Les 1000 questions sur les antiquités, l'art, le brocante* – Hachette - 1992

Il convient de noter l'absence de diplôme ou de reconnaissance précise qui réglementerait la profession de galeriste ou de marchand d'art. Les exemples foisonnent pour illustrer combien ces derniers peuvent avoir des profils sortant de l'ordinaire.

Diderot a montré une habileté certaine dans le trafic d'art⁹. Il a négocié pour les Russes la vente de l'une des plus importantes collections françaises, celle de Crozat. C'est ainsi que commença le musée de l'Hermitage avec des œuvres de Giorgione, Raphaël, Véronèse, Titien, Van Dyck, Rembrandt, Watteau et Chardin.

Diderot y ajouta deux Poussin venant de chez un joueur ruiné, le marquis de Conflans, ce dernier ne les ayant « jamais regardés ».

Aujourd'hui, les marchands observent des mouvements de concentration dans le secteur. De nombreuses galeries à New York comme à Paris ont fermé. Il faut en partie voir là un assainissement rendu nécessaire par le trop grand nombre de galeries qui se sont ouvertes à la fin des années 80.

Les marchands voient d'un mauvais œil le rapprochement des grandes galeries avec les maisons de ventes. L'association des galeries André Emmerich et Spink & son avec respectivement Sotheby's et Christie's, ont agité les esprits des marchands qui voient là une menace.

Un rapprochement avec une grande maison de vente permet aux galeries Spink & son et Emmerich de bénéficier des départements éditoriaux internes de ces maisons et d'un réseau important de salles d'exposition pour leurs artistes.

D'une manière générale, les marchands veulent conserver le caractère artisanal de leur entreprise dont l'objet est aussi de découvrir les nouveaux talents.

Les grandes manifestations artistiques que sont les foires de Bâle, de Chicago et de Cologne, l'Arco de Madrid et la Fiac se sont regroupés en une association dont la charte exclut expressément les maisons de ventes aux enchères.

On peut comprendre la crainte des marchands qui avaient déjà assisté, il y a quelques années, à l'acquisition d'une grande partie du stock de la galerie new-yorkaise Pierre Matisse.

A travers le rachat d'Emmerich, Sotheby's s'est « offerte » une galerie qui représente certains des plus grands noms de la peinture, de Josef Albers à Keith Haring en passant par Sam Francis ou Morris Louis.

⁹ P. Sollers, *Le cavalier du Louvre, Vivant Denon* – Folio 1995

1.6. Les artistes et les artisans

Il ne faut pas oublier les nombreux ouvriers qui vivent de l'art, qu'il s'agisse des artistes proprement dits, qu'il s'agisse des artisans : ébénistes, ferronniers, céramistes, etc., qui non seulement produisent, mais encore restaurent pour limiter les dégâts du temps et en effacer les traces. La France possède sur ce point d'incomparables équipes.

L'artiste est censé être motivé par la valeur intrinsèque de l'art. Son comportement serait indépendant de tout mobile matériel et du marché. Ce qui le rendrait souvent imprévisible et capricieux. D'une manière générale, cependant, les créateurs les plus connus sont parfaitement conscient des aspects pécuniaires de leur activité. Déjà Vasari raconte dans la vie de Lucca delle Robia comment ce dernier se reconvertisse dans les terres cuites émaillées en raison de l'offre artistique :

« ... après que le maître eut fait la somme de ce qu'il avait reçu et qu'il l'eut comparée au temps passé à la production de ses oeuvres, il se rendit compte qu'il avait fait un profit modeste et que l'effort en travail avait été disproportionné par rapport au résultat. Il décida pour cette raison d'abandonner le marbre et le bronze et résolut de se consacrer à une source de revenus financièrement plus avantageux, le travail de la terre cuite. »¹⁰

1.6.1. Les droits des artistes

Les artistes sont protégés par le droit de la propriété intellectuelle. Cette propriété comporte deux éléments en droit français :

- les *droits pécuniaires* qui résultent du monopole d'exploitation reconnu à l'auteur, droit de reproduction, droit de représentation publique etc.
- les *droits moraux* sont destinés à permettre à l'auteur puis à ses héritiers de garantir l'intégrité, la paternité de l'œuvre créée etc. Leur fondement repose sur le fait que l'œuvre est la projection de la personnalité de l'auteur.

¹⁰ Walter Pommerehne et Bruno Frey, *La culture a-t-elle un prix ?* Essai sur l'économie de l'art, Paris, Commentaire-Plon, 1993

La loi assure aux artistes la primauté du droit moral sur le droit d'exploitation.

- Un droit de repentir ou de retrait en cas d'insatisfaction de l'auteur - Article 121 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

« L'auteur jouit d'un droit de repentir ou de retrait vis à vis du cessionnaire. Il ne peut toutefois exercer ce droit qu'à charge d'indemniser préalablement le cessionnaire du préjudice que ce repentir ou ce retrait peut lui causer ».

- Un droit de suite ¹¹

Institué par la loi du 20 mai 1920, il est codifié à l'article L. 122-8 du code de la propriété intellectuelle. Il a pour but de faire bénéficier les auteurs d'œuvres d'arts graphiques et plastiques de la plus-value réalisée par les propriétaires de ces œuvres à l'occasion de leur revente. Le droit de suite s'exerce pendant toute la vie des artistes et, pendant soixante dix ans après leur décès, en faveur de leurs héritiers. Le montant du droit de suite dû par le vendeur est fixé à 3% du prix d'adjudication des œuvres d'un prix supérieur à 100 francs.

Le droit de suite constitue aux yeux des commissaires-priseurs français un handicap vis à vis des concurrents anglo-saxons. La Chambre nationale des commissaires-priseurs ne manque pas de rappeler que pour un tableau estimé 1.625.000 francs, le droit de suite s'élève à 48.750 francs. Ce qui couvre largement l'aller-retour Paris New York et 3 nuits d'hôtel pour le vendeur.

Les commissaires-priseurs rêvent de réduire ce droit de suite énergiquement défendu par la Société des Auteurs Arts Graphiques et Plastiques (ADAGP), qui souhaiterait elle, l'extension de la réglementation française à l'ensemble de l'Union européenne. Il n'existe pas droit de suite à Londres et en Suisse notamment.

Aussi, l'activité de lobbying ¹² des commissaires-priseurs est intense à Bruxelles et a pour objectif de faire passer deux messages :

- Si le droit de suite couvre l'Europe entière, les grandes ventes se feront exclusivement aux Etats-Unis.
- Cette taxe ne profite en fait qu'aux riches héritiers. Six familles (Picasso, Matisse, Bonnard etc.) se partageraient 80% de cette taxe.

Le droit de suite en Allemagne

En Allemagne, le droit de suite est de 5% du prix de vente des œuvres par l'intermédiaire d'un

¹¹ Q. Byrne-Sutton et F. Geisinger-Mariéthoz, *Guide du Droit de l'Art* – Centre du Droit de l'Art, Genève - 1997

¹² Dossier spécial, *les lobbies en France* – Capital – Juin 1998

commerçant ou lors d'une vente aux enchères vendues (prix de vente minimum de DM 100). En pratique la société allemande chargée de collecter le droit de suite a conclu avec la plupart des commerçants d'art et les plus importantes maisons de ventes aux enchères un accord ramenant le droit de suite à 1% du chiffre d'affaires annuel obtenu pour les œuvres originales du XX^e siècle, produites à partir du 1^{er} janvier 1900.

Contrairement au droit de suite allemand, il n'est pas perçu pour les ventes de gré à gré en France en revanche les négociants français en œuvres d'art apportent en contrepartie une contribution à la sécurité sociale des artistes.

1.6.2. Les revenus des artistes

Walter Pommerehne et Bruno Frey tirent trois conclusions contraires à la vision romantique de la vie d'artiste :

1) Tous les artistes ne sont pas pauvres.

2) Les artistes à hauts revenus ne sont pas nécessairement de « mauvaise qualité ». Mais les affirmations contraires ne semblent pas plus fondées : il n'est pas vrai que les artistes à faibles revenus sont nécessairement médiocres, ni que les artistes à hauts revenus sont tous excellents.

3) Certains des artistes du plus haut niveau ont eu des revenus très élevés.

Il reste à savoir ce qu'il en est pour l'ensemble des créateurs d'aujourd'hui.

Chapitre 2

QUELLE EST LA VALEUR DE L' « ART » ?

Parmi les acteurs du marché, figurent les experts qui en tant que spécialistes sont amenés à évaluer les objets.

Les raisons pour faire expertiser une œuvre d'art vont de la simple curiosité à la nécessité de faire assurer son patrimoine, en passant par le besoin de vendre des objets.

2.1. Les différentes « valeurs » attribuées à un objet d'art

On ne peut pas parler d'un prix unique caractérisant une œuvre. Pour un même objet, il existe une valeur de réalisation, une valeur de remplacement et dans le cadre plus précis des ventes aux enchères publiques une fourchette d'estimation, un prix de réserve, la mise à prix et enfin le prix d'adjudication. Enfin s'ajoute une valeur intrinsèque conférée par l'appartenance à un ensemble culturel et politique.

2.1.1. Valeurs marchandes

- Une première différence est à opérer entre la valeur de réalisation et la valeur de remplacement d'un même objet.

La **valeur de réalisation** correspond au prix que l'objet devrait raisonnablement atteindre en vente publique.

A la différence de cette dernière, la **valeur de remplacement** prend en compte les frais à engager pour tenter de retrouver un objet comparable à celui qui vous aurait été dérobé, ou qui aurait été détruit lors d'un sinistre (valeur retenue en matière d'assurance). Elle peut être de 30% à 50% supérieure à la valeur de réalisation, car la recherche visant à remplacer un objet disparu peut s'avérer longue et coûteuse, en raison du caractère unique des œuvres d'art.

- Dans le cadre des ventes aux enchères, plusieurs valeurs viennent caractériser une œuvre.

Dans les catalogues de ventes aux enchères figurent pour chaque lot et ce à titre indicatif, une **fourchette d'estimations** donnée par l'expert ou le commissaire-priseur : une estimation haute et une estimation basse. A noter que l'estimation basse n'est pas la mise à prix de départ proposée

par le commissaire-priseur ou l'expert.

Le **prix de réserve** est une somme confidentielle fixée entre le vendeur et le commissaire-priseur, au-dessous de laquelle l'objet ne sera pas vendu.

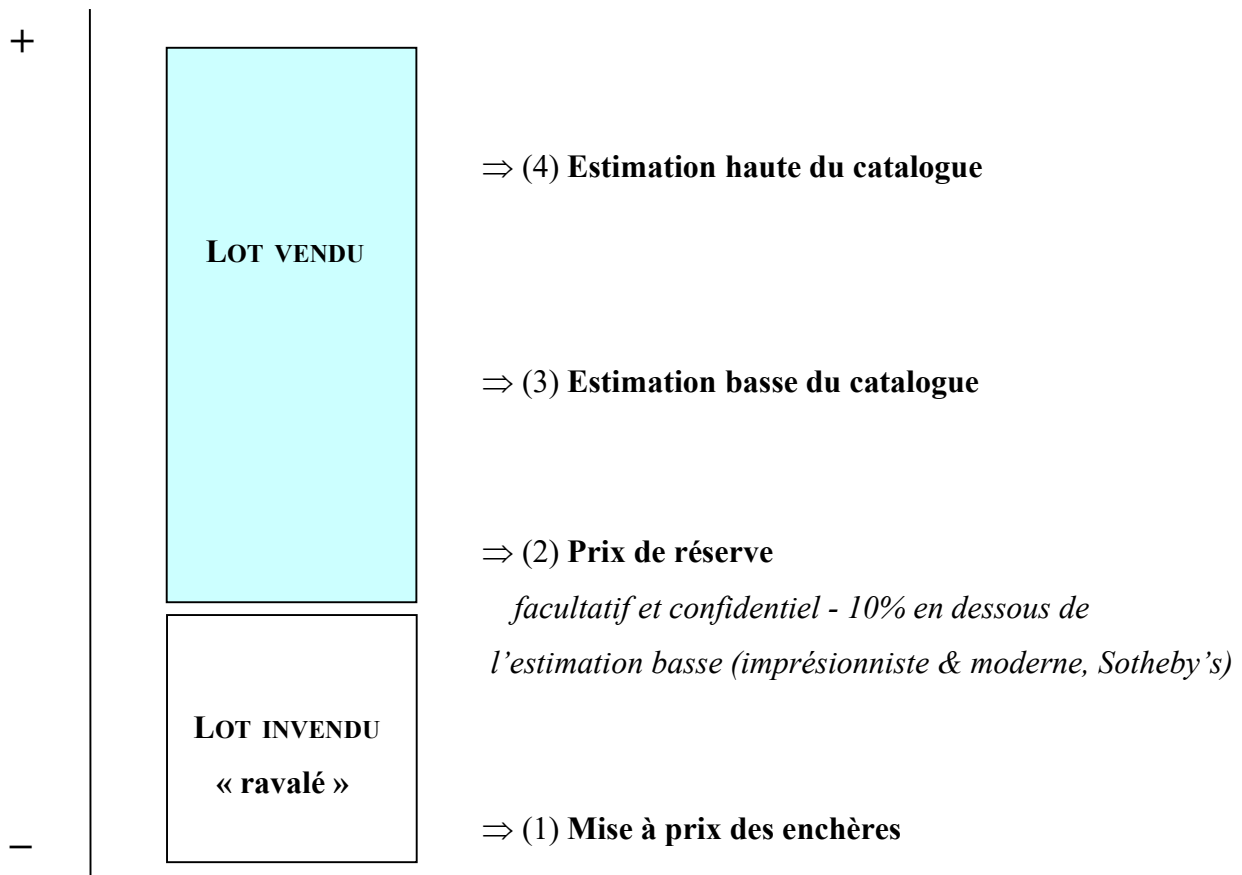
La **mise à prix** est le point de départ des enchères. En général, elle représente environ la moitié de l'estimation. A titre d'exemple, pour une estimation entre 8.000 et 10.000 francs, les enchères pourraient démarrer à 5.000 francs.

C'est par le mot « adjugé » associé au coup de marteau que les enchères sont éteintes et la propriété de l'objet transférée. Le prix est appelé « **prix d'adjudication** ».

L'estimation et le prix d'adjudication sont les prix auxquels nous attacherons une importance toute particulière au cours de notre étude.

Mise à prix des enchères < Prix de réserve < Estimations basse & haute

ENCHERES



2.1.2. Valeurs intrinsèques

Valeur esthétique

Selon Daniel Bounoux, Professeur d'Université, la conception de l'œuvre d'art influence grandement la valeur esthétique et par conséquent sa valeur marchande. Emanant d'une conception classique incorporant une connaissance technique du monde et de ses lois (Michel Ange a pratiqué la dissection afin de parfaire ses connaissances en anatomie), les œuvres d'art cherchaient la séduction, le plaisir.

A la recherche du beau, se sont substitués d'autres buts que se fixent les artistes contemporains. Ami Barok, Critique d'art, voit dans le déplaisir, lorsqu'il est accompagné d'une exigence esthétique, une valeur spéculative qui trouve son moteur dans le scandaleux. « Dans un monde où les valeurs esthétiques sont stables et unanimes, la valeur marchande serait proportionnelle à sa valeur artistique reconnue, mais il n'y aurait pas de spéculation possible et les marchands ne seraient pas prêts à miser sur l'imprévu et l'inconnu ». Ainsi les jugements de valeur ont changé du fait de critères esthétiques renouvelés.

Ami Barok ¹³ ajoute « En art comme en finance, abstraction veut dire qu'il n'y a plus de relation d'équivalence entre le tableau et son modèle. (...) On pourrait alors comparer le système galeries - critiques - musées- aux institutions financières et aux autorités monétaires qui gèrent les opérations de marché dans un ensemble qui n'est plus fondé sur l'étalon or ... ».

Valeur historique

Si les opérations de stockage, de spéculation et de snobisme font monter de manière temporaire les prix, au fil des années la sélection s'opère rapidement (Que vaut de nos jours une toile de Combas ?).

- La valeur économique d'une œuvre repose bel et bien sur sa valeur historique -

Une étude comparative de la valeur marchande des tableaux anciens et d'autres valeurs de placement tend à prouver l'indépendance du prix d'une toile de maître par rapport à ces valeurs voire aux valeurs des autres oeuvres d'art. Les œuvres d'un grand maître sont enracinées dans le passé culturel d'une société et possèdent une assurance basée sur l'histoire.

Une des composantes de cette valeur historique reste la qualité du travail effectué à l'époque, assure Maître Coutau-Bégarie. Le bureau de Louis XV à Versailles a nécessité 7 années de

¹³ Jacques Fingerhut, *L'art : entre marché et musées* – La documentation Française n°765 – 05/04/96

réalisation. A cela s'ajoute des comportements d'acheteurs qui voient dans l'oeuvre le symbole d'une époque : la grande vogue des objets d'époque Empire tient de celle que connaît la personne de Napoléon.

C'est pourquoi, il n'est pas impossible de trouver dans le marché de l'art que l'on qualifie assez généralement de « chaotique » un fonctionnement basé sur une logique propre.

2.2. Qui évalue les objets d'art ?

L'amateur qui cherche à faire estimer l'objet ou la collection qu'il possède, peut s'adresser à des experts dont les compétences en matière d'évaluation sont très inégales étant donné le nombre d'experts mis en cause ¹⁴.

- Le plus commode et souvent le plus rassurant consiste à s'adresser à un commissaire-priseur qui a par essence une vocation généraliste.

Ces officiers ministériels sont particulièrement indiqués pour l'examen d'objets usuels. Si la spécificité de la pièce l'impose, le commissaire-priseur lorsqu'il est sérieux, consulte un spécialiste du domaine.

- L'autre solution consiste à s'adresser à un expert. Sachant en général que plus leur spécialité est vaste et plus leurs connaissances sont floues.

On peut se demander ce que cache le titre d'expert, l'expertise en oeuvres d'art n'ayant rien d'une science exacte.

En France, le titre d'expert ne correspond à rien d'officiel. Aussi, peut-on trouver une foule de titres plus ou moins ronflant destinés à donner du crédit ou un semblant de garantie.

N'importe qui aujourd'hui peut s'autoproclamer expert « en ce qu'il veut » et exercer.

Il faut reconnaître qu'il est difficile de distinguer le bon grain de l'ivraie dans cette profession.

Ce constat n'est pas nouveau puisque déjà au début du siècle, un des experts les plus en vue

¹⁴ Jean-Pierre Bernard, Experts : *attention au flou artistique* - La Vie Française – 24-30/08/96

Bernard Berenson racontait : « je n'ai pas mis longtemps à m'apercevoir que l'on m'assimilait aux diseurs de bonne aventure, aux chiromanciens et aux astrologues. Non seulement à ceux qui étaient de bonne foi, mais encore aux charlatans attitrés »¹⁵.

Aussi, plusieurs organisations, syndicats, compagnies et chambres ont tenté d'organiser cette profession. L'une des plus cotées est le syndicat français des experts professionnels en œuvres d'art qui impose aux candidats un examen et six à huit ans d'expérience. On trouve également l'union française des experts, la compagnie nationale des experts, la chambre nationale des experts spécialisés etc. Toutes ces organisations ont constitué en interne des groupes d'études en vue de réglementer la profession d'expert.

Toutefois, on notera qu'une garantie de savoir-faire est conférée aux spécialistes titulaires des titres d'expert « près les Douanes », d'expert judiciaire « près la Cour d'appel », d'expert auprès « d'un tribunal d'instance » ou consécration suprême d'expert « près la Cour de cassation ».

L'exercice de l'expertise nécessite, outre un bon niveau de connaissances, une mémoire visuelle importante et une intuition certaine. Ce sixième sens peut expliquer parfois la différence entre les experts de génie et le commun des professionnels.

Nous distinguerons volontairement dans cette étude parmi les experts, 1) les experts « indépendants » ou à leur compte et 2) les experts de Sotheby's et Christie's. La reconnaissance de ces derniers est une question moins cruciale. En effet, tous sont salariés de la maison de ventes et bénéficient donc de sa crédibilité.

Il convient de noter que les conservateurs de musée, parfois les plus à même de fournir une expertise, ne peuvent que donner un avis verbal et ce à cause de leur statut et de leur devoir de réserve.

2.3. L'importance du rôle de l'expert dans le marché

Plusieurs exemples viennent illustrer le rôle des experts, considéré comme essentiel et parfois excessivement important, notamment lors des grandes ventes aux enchères.

¹⁵ Jean Bedel, *Les 1000 questions sur les antiquités, l'art, le brocante* – Hachette - 1992

L'avis d'un expert peut changer du tout au tout le déroulement d'une vente et ce dans un sens ou dans un autre. Et qui plus est nous verrons qu'elle peut avoir des conséquences graves pour les parties (vente de la collection Bernard Tapie).

Un premier exemple illustre combien l'avis de l'expert reconnu comme la référence dans son domaine peut influencer le prix en salle des ventes.

En 1994, un tableau intitulé *Saint Jean dans le désert*, présumé peint par Georges de La Tour au XVII^e siècle, est récupéré de justesse à Drouot Nord dans des enchères essentiellement composées d'appareils ménagers. Jusqu'à sa vente, à Monaco, le doute persista et donc son estimation. En effet, le grand spécialiste de La Tour, Pierre Rosenberg, directeur du musée du Louvre, était tenu par sa fonction au droit de réserve.

La réponse de l'Etat est arrivée le jour de la vente. Les musées nationaux ont préempté *Saint Jean dans le désert* pour 10 millions de francs, adjudication qui n'aurait pas été atteinte sans l'authentification de Pierre Rosenberg.

A l'inverse, la valeur d'une même peinture peut varier au gré des attributions. Une toile, *l'Immaculée conception*, attribuée à Vélasquez en 1990 par les experts de Sotheby's et le marchand Charles Bailly, n'avait pas trouvé preneur en 1994 à Londres car entre temps un ancien conservateur du Prado, commissaire de la rétrospective Vélasquez, avait attribué l'œuvre à Alonso Cano, artiste sévillan contemporain du maître.

Enfin, la vente de la collection Bernard Tapie illustre bien combien les estimations peuvent varier d'un expert à un autre. Dans le cadre du conflit opposant le Crédit Lyonnais et Bernard Tapie, l'estimation des meubles et des tableaux de ce dernier avait été ordonnée. Une première expertise menée par un expert de renom, Jean-Pierre Dillée, avait abouti à une valeur de 350 millions de francs. Lors d'une seconde expertise qui comprenait manifestement moins d'objets, le même expert avait avancé le chiffre de 200 millions de francs.

Enfin, lorsque la banque avait ordonné une contre-expertise par des experts anglo-saxons, la valeur des biens était descendue à 50 millions de francs. On peut cependant se demander si le fond expertisé était à chaque fois le même et si les experts anglo-saxons n'avaient pas intérêt commercialement, étant donnée leur position de concurrent, à minorer la valeur de biens qui de toute façon, seraient vendus par des français.

Face aux conséquences que peuvent engendrer une mauvaise expertise, le législateur a prévu dans l'article 1382 du Code civil, une garantie trentenaire. Quiconque, par sa faute, a commis un dommage à autrui est tenu de le réparer. Ceci s'applique donc aux experts et commissaire-priseur dès lors qu'il y a une erreur fautive.

2.4. Quels sont les critères utilisés pour évaluer un objet d'art ?

Evaluer une œuvre fait appel à des critères parfois très subjectifs. Pour répondre à cette interrogation, nous avons fait appel à des personnes habituées à estimer des objets d'art.

2.4.1. Critères permettant d'apprécier la valeur d'une œuvre

1. la *réputation* de l'artiste et la période de réalisation,
2. les *qualités esthétiques* (dépendent des styles qui sont à la mode),
3. la *rareté*,
4. la *qualité* du travail,
5. les *dimensions*,
6. la *patine*,
7. la *présence de matériaux coûteux* (vidéos, etc.),
8. l'*état de conservation*,
9. le *choix du sujet*,
10. la *spécificité* (la technique employée par exemple),
11. l'*effet décoratif*,
12. le *lieu de vente*,
13. les *possibilités de collection* (starmania etc.),
14. la *provenance*,
15. l'*histoire commerciale*,
16. la *présence dans des expositions prestigieuses*.

La méthode des "scoring", envisageable en théorie compte tenu du nombre de critères à considérer, n'est pas utilisée par les experts selon René Millet, expert en peintures des XVII^e et XVIII^e siècles.

L'expérience de travail d'un stagiaire au sein de Sotheby's nous a permis de réaliser combien l'estimation d'une peinture était parfois subjective.

Au siège de Sotheby's à Londres, nombreuses sont les personnes qui chaque jour présentent aux experts des objets en vue de les vendre. Les experts des départements artistiques compétents viennent à la rencontre des vendeurs d'une part pour estimer leurs objets et d'autre part pour voir si Sotheby's accepte de les proposer aux enchères. En effet pour une question de rentabilité (coûts de publicité, de catalogue, d'expertises etc.), Sotheby's ne peut accepter les œuvres de faible valeur.

Un jour où les experts du département peintures du XIX^e siècle n'étaient pas disponibles, ce stagiaire a été amené à rencontrer des clients venus présenter une peinture. Après quelques recherches, il devait constater que l'artiste n'était pas inconnu de Sotheby's pour avoir déjà subi le feu des enchères au cours des dernières années.

Après avoir présenté la peinture et la description des peintures déjà vendues par l'intermédiaire de Sotheby's à un expert. Cet expert lui donnait son estimation pour la transmettre aux propriétaires. Cette peinture représentait un mendiant assis par terre. L'artiste avait une petite notoriété et la qualité de la toile était bonne. Cependant, **le sujet n'était pas « commercial »**; « on ne rêve pas d'avoir, accroché dans son salon, le portrait d'un mendiant même très réussi ». Les peintures précédemment vendues par Sotheby's représentaient soit des femmes soit des enfants, ce qui faisait de ces toiles des œuvres faciles à vendre.

L'éventualité d'une attribution meilleure offre à l'acquéreur une perspective de plus-value, qui explique des enchères sans commune mesure avec les estimations du catalogue, et justifie un type de comportement d'achat. Une enchère obtenue dans une grande vente de dessins anciens orchestrée par le groupe PIASA (groupement de commissaires-priseurs parisiens) illustre bien cette observation. L'expert de la vente, Bruno de Bayser, a catalogué un dessin à la plume et à l'encre brune *Saint Augustin lavant les pieds du Christ qui lui apparaît en pèlerin* comme étant de l'école allemande du XVI^e siècle. Son estimation était de 20.000 FRF. Un acheteur allemand enleva ce dessin pour près de trente fois l'estimation soit 630.000 FRF plus frais. La présence de deux inscriptions aussi apocryphes que fallacieuses - « A. D. 1515 » et *Alberdurer fecit* » - a peut-être influencé l'acheteur.

Le décès d'un artiste limite l'offre de ses œuvres sur le marché et, de ce fait peut générer une

demande spéculative susceptible de faire augmenter les prix de ses oeuvres.

Un exemple de clefs de la cotation : l'oeuvre de Raoul Dufy ¹⁶

La création chez Dufy se décline en fonction de thèmes précis et récurrents. « Intérieurs d'ateliers », « Canotiers à Nogent », « Travaux des champs » ou « Cargos noirs » sont autant de thèmes déclinés de manière répétitive tout au long de sa carrière. C'est justement cette répétition qui tue le marché de Dufy. Du coup, les clefs de la cotation chez l'artiste dépendent de critères qui lui sont propres.

Ainsi, la base du prix de ses œuvres dépend du sujet. Pour obtenir un bon prix, il vaut mieux que la peinture ou l'aquarelle en question traite du thème des régates ou des courses de chevaux. Le prix le plus élevé en 1996, a été obtenu à New York pour une huile sur toile « La Régate à Henley », adjugée 1,1 millions de francs.

Le choix des couleurs est tout aussi capital pour la fixation du prix. Les teintes fortes comme le bleu ou le rouge sont les conditions du succès. A l'inverse, les œuvres sur papier comme les encres de Chine ou les travaux au crayon noir provoquent un intérêt moindre.

Les prix des grands artistes varient selon la période au cours de laquelle l'oeuvre a été réalisée ¹⁷.

Madeleine de La Barre, Sophie Docclo et Victor Ginsburgh ont identifié - dans leurs travaux portant sur le rendement de la peinture impressionniste, moderne et contemporaine - les périodes

¹⁶ Judith Benhamou-Huet, *Raoul Dufy : un peintre à opportunités* – Les Echos – 21/02/97

¹⁷ M. de La Barre, S. Docclo et V. Ginsburgh, *Returns of Impressionist, Modern and Contemporary European Paintings 1962-1991* – Annales d'Economie et de Statistique n°35 - 1994

recherchées et celles qui sont dépréciées des grands artistes.

	Période la plus onéreuse		Période la moins onéreuse	Coeff. entre le + haut et le + bas prix
Braque	1906-1920	Fauvisme - Cubisme	-1901	1-6
Chagall	1915-1922	Deuxième période Russe	-1910	1-4
Leger	1908-1914	Cubisme	-1907	1-12
Matisse	1931-1937	Les voyages	-1904	1-3
Monet	1864-1878	Débuts de l'impressionnisme	1891 -	1-2
Picasso	1902-1906	Périodes bleu et rose	1954 -	1-6
Renoir	1870-1881	Débuts de l'impressionnisme	-1869	1-3

2.4.2. Critères d'évaluation pour les œuvres d'un artiste débutant

Les critères pour la fixation des prix des artistes contemporains en galerie sont basés sur :

- les **dimensions** de l'œuvre,
- les **coûts de production** de l'œuvre, certains matériaux étant onéreux (néon, vidéo etc.).

Les prix augmentent avec le nombre d'expositions à l'actif de l'artiste ainsi que sa notoriété.

Les œuvres en galerie d'un jeune artiste débutant ont une valeur qui peut varier entre 4.000 et 15.000 francs et entre 20.000 et 25.000 francs pour les pièces plus importantes.

Les idées et la réalisation déterminent aujourd'hui plus que jamais la qualité de l'artiste. On ne demande plus forcément aux artistes de maîtriser les techniques du dessin par exemple enseigné aux beaux-arts

L'offre dans la peinture contemporaine : un contrôle des prix

Dans le marché de la peinture classée, c'est indiscutablement l'offre qui fixe le prix dans la mesure où les œuvres présentées affichent une grande rareté. L'offre de la peinture actuelle est structurellement indéfinie puisqu'elle ne s'appuie pas sur un jugement esthétique validé par un consensus. Les vendeurs tendent à recréer les conditions des ventes dans le domaine de la peinture ancienne en manipulant l'offre afin de créer artificiellement cette rareté facteur d'envol des prix.

Raymonde Moulin déplore le consensus commercial recherché par certains marchands détenant le monopole des ventes d'un artiste auprès des autres acteurs du marché, galeristes, critiques. Si pour lancer un artiste il n'y pas pléthore de méthodes, ces dernières fonctionnent aussi bien pour un « bon » artiste que pour un « mauvais ». « Le jugement esthétique devient le prétexte d'une opération commerciale et l'opération commerciale réussie tient lieu de jugement esthétique ».

2.5. La relation estimations et prix du marché

Deux économistes **Luc Bauwens** et **Victor Ginsburgh**¹⁸ de l'Université catholique de Louvain, ont tenté d'apporter une réponse à la question suivante « Les experts donnent-ils des estimations rationnelles dans les catalogues de ventes aux enchères ? ».

On a vu plus haut que dans les catalogues de ventes aux enchères figuraient pour chaque lot mis en vente une fourchette d'estimation haute et basse.

Pour évaluer la rationalité des estimations, Bauwens et Ginsburgh ont choisi d'observer sur un marché choisi, les estimations données dans les catalogues et les prix adjugés en ventes.

Le marché étudié se devait d'être fluide pour constituer une base de travail « parlante ».

Aussi, ont-ils choisi de faire porter leurs tests sur 1.624 lots de théières et cafetières anglaises en argent vendues par Sotheby's et Christie's entre 1976 et 1990.

2.5.1. Les postulats de départ

- Les deux auteurs considèrent que les deux maisons de ventes aux enchères opèrent différemment dans le cadre des estimations.
- La logique voudrait que la maison de ventes n'influe pas sur la fixation des prix de réserve, fixation qui incombe aux vendeurs. En réalité, les prix de réserve sont probablement influencés par les experts et peuvent dépendre des estimations.
- Les estimations, aussi ne sont pas indépendantes des prix de réserve. On notera que les prix de réserve acceptés par Christie's ne doivent pas dépasser les estimations basses figurant au catalogue (règlement intérieur de Christie's).

¹⁸ Bauwens et Ginsburgh, *Do art experts make rational estimates of pre-sale prices ?* – Core Discussion paper n°9438 – Université catholique de Louvain - 1994

2.5.2. Les variables principales utilisées dans les équations

- La distinction entre théières et cafetières,
- Le poids,
- La valeur historique (provenance particulière ou acheté par des personnes célèbres),
- La renommée plus ou moins grande du « fabricant »,
- Le style des pièces d'argenterie au nombre de 7 : Queen Ann (1688-1713), George I (1714-1726) (...) à Victorian (1850-1880) et Moderne (après 1880),
- La présence d'armes, de monogrammes, etc.
- L'estimation,
- Le prix d'adjudication.

2.5.3. conclusions de l'étude

Ginsburgh et Bauwens ont davantage cherché à modéliser la relation entre l'estimation et le prix du marché plutôt que d'en fournir une explication.

Il ressort de leurs travaux que les estimations données par les experts pour figurer dans les catalogues de ventes sont significativement biaisées :

- Les **estimations de Sotheby's < £ 530 sont au-dessus du prix du marché (surestimation). A £ 530, l'estimation de Sotheby's est égale au prix du marché.** Aussi, les **estimations de Sotheby's > £ 530 sont en dessous du prix du marché (sous-estimation).**
- Alors que **Christie's** a tendance à **sous-estimer systématiquement par rapport au prix du marché.**
- **D'une manière générale, plus la valeur du lot est importante, plus les deux maisons sous-évaluent** leurs estimations.
- Plus surprenant, **les experts ne semblent pas prendre en compte pleinement**, pour leurs estimations, **les informations** contenues dans les catalogues de **ventes qu'ils avaient eux-**

mêmes établies avant la vente.

- Leurs erreurs en matière d'estimations pourraient être réduites en faisant une meilleure utilisation de ces informations.

2.5.4. L'approche de Walter Pommerehne et Bruno Frey¹⁹

Les experts se servant des prix atteints lors des ventes aux enchères afin d'établir leurs propres estimations de prix, la similitude des résultats établis ne peut surprendre. Walter Pommerehne et Bruno Frey ont opposés les prix effectifs et les prévisions de prix d'une oeuvre représentative des 100 artistes les plus reconnus en 1983, calculés à partir des estimations des experts et des prix atteints lors des ventes aux enchères. Les prévisions sont satisfaisantes. Il ressort de leurs travaux que si les estimations établies par ces deux moyens sont indéniablement en corrélation ; elles ne le sont pas de façon parfaite. Ces écarts sont dus au fait que les prix de vente aux enchères ne se réfèrent souvent qu'à un petit nombre de transactions de tableaux, souvent assez différents de l'artiste en question. A l'inverse l'estimation de prix fournie par les experts reflète une appréciation plus générale de la valeur de l'artiste. En ce sens, on pourrait dire que les estimations de prix dues aux experts sont plus à même de saisir ce qu'un artiste est en mesure de retirer de la vente de ses oeuvres sur le marché.

2.6. La loi de Gersaint

Plus on donne un prix élevé pour un objet d'art de haute qualité, plus grandes étaient les chances qu'il se valorise avec les années. C'est ce qu'avait clairement compris dès le XVIII^e siècle, le grand marchands de tableaux, **François Gersaint** (1696-1750, marchand mercier de la Corporation de la Ville de Paris).

Il a formulé cette loi économique dans les termes suivants : « on court beaucoup moins le risque d'être dupe quand on ne donne, en quelque genre que ce soit, que dans le beau et le parfait (quoique à un gros prix) que quand on se contente de choses médiocres parce qu'elles paraissent à un prix bien inférieur. »

Selon Gersaint, les belles choses se revendront « plus avantageusement [...] au lieu que, dans le médiocre, il y a presque toujours à perdre ».

¹⁹ Walter Pommerehne et Bruno Frey, *La culture a-t-elle un prix ?* Essai sur l'économie de l'art, Commentaire-Plon, 1993

En d'autres termes, mieux vaut « mettre le prix » et acquérir un objet par goût plutôt que d'acheter un objet uniquement parce qu'il n'est « pas cher ».

2.7. Le point de vue de l'expert concernant le rôle et l'importance des estimations

Les personnes les plus à mêmes de répondre à toutes nos interrogations concernant les estimations étant les experts, nous avons interrogé **René Millet**, expert en peintures des XVII^e et XVIII^e siècles et galeriste à Paris (Galerie Millet, rue de Miromesnil à Paris).

Pour René Millet, il ne faut pas accorder aux estimations une si grande importance. Elles sont avant tout un outil pour attirer les acheteurs potentiels dans les salles de ventes. Aussi, faut-il veiller à ce que les estimations figurant dans les catalogues de ventes n'aient pas pour effet de décourager ou de dissuader les acheteurs. Cependant, pour les œuvres importantes, les estimations sont fortement dépendantes des prix de réserve consentis par les commissaires-priseurs et les auctioneer aux vendeurs. Des prix de réserves élevés entraînent évidemment des estimations elles aussi élevées.

Les estimations sont « stratégiques » et n'ont donc pas vocation pour René Millet de « coller » au prix du marché.

Ce qui importe est le prix atteint par la peinture en salle des ventes et non son estimation. René Millet se souvient avoir estimé 300.000 francs une œuvre qui finalement avait été ravalée. Une nouvelle fois représentée aux enchères avec une estimation plus basse, la peinture devait à nouveau demeurer invendue. Présentée une dernière fois aux enchères avec une estimation à 40.000 francs, cette dernière était adjugée 250.000 francs.

Quant à la méthode utilisée par les experts pour estimer une œuvre, René Millet parle d'estimation « à la louche ».

Chapitre 3

L'ART EST-IL RENTABLE ?

3.1. Une tentative de pricing de la peinture impressionniste, moderne et contemporaine²⁰

Madeleine de La Barre, Sophie Docclo et Victor Ginsburgh de l'Université Libre de Bruxelles ont construit des indices de rentabilité pour les peintres impressionnistes, modernes et contemporains au cours des 30 dernières années. Leurs calculs sont basés sur les prix réalisés en ventes publiques en isolant les amples mouvements de prix de la fin des années 80.

Madeleine de La Barre, Sophie Docclo et Victor Ginsburgh montrent que les prix obtenus par les artistes individuellement sont très corrélés à l'indice général du marché alors que Baumol en 1986 annonçait un rendement (entre 1650 et 1960) de près de 0,55% par an. En 1987, *les Iris* de Van Gogh sont vendus 53,9 millions de \$ et annoncent ainsi un taux de rendement de 12% par rapport aux 84.000 \$ obtenus en 1948 (\$ 500.000 aujourd'hui) ...

Leurs travaux devaient répondre à deux questions primordiales.

3.1.1. Est-ce que les prix de 1987-1990 et le retournement de 1991 sont des exceptions plus qu'une règle ?

L'existence de collections artistiques est déjà très ancienne puisque l'on retrouve des traces de collections et donc de collectionneurs dès 700 ans avant Jésus Christ.

A Babylone, Assurbanipal (669-630 av.JC) pour sa célèbre bibliothèque à Ninive et Nabuchodonosor (605-562 av.JC) pour sa collection d'art, sont peut-être les premiers grands collectionneurs.

Les collectionneurs ont toujours accordé une valeur réelle à l'art. Des sommes considérables dans

²⁰ M. de La Barre, S. Docclo et V. Ginsburgh, *Returns of Impressionist, Modern and Contemporary European Paintings 1962-1991* – Annales d'Economie et de Statistique n°35 - 1994

le passé ont été payées pour des achats artistiques :

- Le Roi Charles 1^{er}, grand amateur, achetait très souvent peintures et sculptures grecques. Ses 1.400 peintures et 400 sculptures furent mises en vente par le Parlement entre 1650 et 1653. Ces ventes attirèrent de nombreux collectionneurs dont Mazarin et Philippe IV, Roi d'Espagne.
- En 1625, Rubens vendit sa collection personnelle qui comprenait des sculptures romaines, au Duc de Buckingham pour la somme de 100.000 guildens.
- Enfin en 1912, le marchand d'art Doucet achetait pour 435.000 francs une peinture de Degas « Danseuses à La Barre ». Le lendemain, la plupart des grands journaux dans le monde rapportaient l'événement.

Concernant les retournements de conjoncture dans le marché de l'art, encore une fois un tel phénomène n'est pas nouveau. En 1908, Renoir écrivait à Durand-Ruel, son marchand : « Je ne voudrais pas vous désespérer, mais fatalement il y aura un krach sérieux et long ... ». Et en effet, les prix des peintures tombèrent de 50% à 75% après 1930. Ce qui faisait suite à la longue période de croissance qui avait débuté vers 1870.

On constatera une fois de plus le même phénomène en 1975, année durant laquelle les prix chutèrent de 30%. Les œuvres de Picasso perdirent près de la moitié de leur valeur entre 1974 et 1976.

3.1.2. Est-il possible de réconcilier l'observation scientifique faite par Baumol avec les prix fabuleux obtenus à plusieurs occasions et le sentiment que l'investissement artistique est valable ?

Les trois chercheurs ont consacré leurs travaux à la construction d'indices de prix et de quantité pour les peintures et ce depuis 30 ans. Deux difficultés sont apparues : la fréquence des ventes est très variable et les peintures sont le parfait exemple de biens hétérogènes.

§ 1. Les outils et la base de données utilisés par les chercheurs

Madeleine de La Barre, Sophie Docclo et Victor Ginsburgh ont utilisé comme base de données « l'Annuaire des ventes – Mayer » qui existe depuis 1963, et qui couvre ainsi la période 1962-1991.

Cet annuaire recense l'ensemble des ventes aux enchères de l'année, classées par artiste. On notera au passage que les prix réalisés en ventes publiques peuvent être artificiellement élevés dans la mesure où les maisons de ventes étrangères peuvent accorder des garanties aux vendeurs et des prêts aux acheteurs.

Le « Mayer » ne donne qu'une description très succincte des œuvres vendues aux enchères. Il aurait été appréciable de connaître le nom des vendeurs et des acheteurs, l'histoire de l'œuvre ou encore le type de peinture (paysage, nu etc.) d'autant plus que certains titres donnés aux œuvres restent parfois obscures : *Composition VIII* par exemple.

Les trois chercheurs ne prennent en compte que les seules ventes aux enchères des **peintres européens nés après 1830**.

Cette première sélection faite, ils créent **deux groupes**, les « grands maîtres » et les « autres peintres ».

a) Le groupe des « grands maîtres »

Le **premier groupe**, celui des « **grands maîtres** », comprend **24.540 ventes aux enchères concernant 82 peintres** renommés et considérés comme impressionnistes, modernes et contemporains.

Madeleine de La Barre, Sophie Docclo et Victor Ginsburgh reconnaissent dans leur étude que les critères de sélection étaient quelque peu subjectifs.

En effet, les critères de sélection choisis sont :

- Avoir vécu à Paris pendant une durée significative,
- Avoir eu des œuvres fréquemment vendues dans le cadre des ventes aux enchères,
- Etre un artiste reconnu et célèbre.

b) Le groupe des « autres peintres »

Les grands peintres ne pouvant représenter à eux seuls toute la Peinture, un **second groupe** a été créé sous le nom « **autres peintres** ».

Pour chaque année de 1962 à 1991, ils ont choisi une série de 82 chiffres pris au hasard, ces chiffres correspondant à une page de la section « Peintures » du « Mayer ».

Dans chacune de ces pages, ils ont sélectionné les ventes aux enchères du premier peintre cité (s'il ne figurait pas dans le groupe « grands maîtres »).

En procédant ainsi, le groupe « autres peintres » recense 6.400 ventes soit l'équivalent à de près de 200 peintures par an (minimum de 169 peintures en 1982 et maximum de 316 au cours du boom de 1990).

c) Le modèle mathématique

Les trois chercheurs ont choisi d'apprécier la renommée des artistes suivant le modèle suivant :

$$(1) \quad \ln p_{it} = \sum_{k=1}^m a_k x_{ki} + \sum_{t=r_0}^{r_1} v_t z_t + e_{it}$$

Avec comme variables :

- x_{ki} prend en compte les dimensions de l'œuvre (3 variables), le peintre (82 peintres pour les « grands maîtres »), les nationalités (au nombre de 25 pour le groupe « autres peintres »), la maison de ventes (17 maisons sélectionnées), le type de peinture ou les matériaux utilisés (2 variables pour les « grands maîtres : peinture ou collage ; 4 pour les « autres peintres » : toile, bois, carton, autre).
- z_t décrit la dépendance des prix à la période (30 variables).
- p_{it} est le prix de la peinture i vendu à la date t .
- e_{it} est un terme d'erreur avec $E(e_{it} | t, x_i) = 0$.

§ 2. Conclusion sur la valeur et les caractéristiques intrinsèques de l'œuvre

- **Les prix augmentent en fonction des dimensions de l'œuvre.**

- **La toile présente le support le plus apporteur de valeur pour une œuvre.** La valeur d'un collage est moindre comparée à celle d'une huile sur toile (41% pour les « grands maîtres et 17% pour les « autres peintres »). Il existe cependant des exceptions notables à cette règle comme par exemple les pastels d'Edgar Degas dont la valeur excède souvent celle des huiles sur toile.

Les travaux des trois chercheurs ont permis d'établir une **dimension « optimale »** qui valorise l'œuvre :

58 x 40 cm pour le groupe « grands maîtres »,

33 x 21 cm pour le groupe « autres peintres ».

§ 3. Conclusions sur l'évolution des indices des prix et des quantités

Madeleine de La Barre, Sophie Docclo et Victor Ginsburgh ont considéré pour leur étude deux sous-périodes : 1962-1979 et 1980 -1991. Au moyen de régressions, ils sont arrivés à dresser des indices de prix pour chacun des deux groupes définis plus haut.

- Pendant la première sous-période **1962-1979**, les prix des « grands maîtres » croissent beaucoup plus rapidement que ceux du groupe « autres peintres ».

Entre **1962 et 1974**, l'indice des prix du groupe « grands maîtres » est multiplié par 4, soit une croissance de 12% par an alors que celui des « autres peintres » ne fait que doubler pour la même période.

On remarque **deux pics**, le premier concerne les œuvres des « **grands maîtres** » en **1974**, le second concerne lui celles des « **autres peintres** » **un an plus tard en 1975**.

Entre 1972 et 1974, les prix des « grands maîtres » ont augmenté de 55% pour diminuer de 30% l'année suivante, en 1975.

- **A partir de 1980**, le comportement des prix change radicalement. Les indices de prix des deux groupes ont tendance à évoluer dans les mêmes proportions et dans le même sens.

Les prix des « **grands maîtres** » ont connu une augmentation de près de **22% par an de 1980 à 1987** et de **37% entre 1987 et 1990** (en 10 ans, multipliés par 10).

Entre 1990 et 1991, les prix devaient chuter de 47% ce qui ramenaient l'indice des prix des œuvres des « grands maîtres » à un niveau encore supérieur à celui de 1987.

La chute des prix en 1974 du marché de l'art est fortement liée au premier choc pétrolier. Un scénario comparable s'est déroulé entre 1986 et 1990 avec les vas et viens des acheteurs japonais.

Les experts s'accordent pour dire que la spéculation était très présente au cours des années 1987-

1990. Les transactions se faisaient essentiellement entre marchands écartant ainsi les collectionneurs. Duret-Robert cite le cas œuvre dont les prix ont doublé en l'espace de 6 mois. C'est le cas d'un tableau de Chagall vendu à Zurich le 9 juin 1989 pour 1,6 million de FF et revendu à New York 5 mois plus tard pour 3,6 millions de FF. Un autre exemple est celui de d'une œuvre d'Eugène Boudin vendue à Paris le 8 avril 1989 pour 250.000 FF et revendue seulement 6 jours plus tard au Touquet pour 395.000 FF.

§ 4. Conclusions sur la nationalité des artistes

Parmi les peintres sélectionnés par les auteurs, les artistes français sont encore aujourd'hui ceux qui obtiennent les meilleurs prix en salle des ventes loin devant les artistes allemands, anglais et enfin italiens.

Au cours des périodes 1962-70 et 1980-91, l'évolution des prix en fonction des nationalités avec une base = 100 affectée aux artistes français, est la suivante :

Pays d'origine	1962-70	1980-91
Autriche et Suisse	41	73
Belgique	56	97
France	100	100
Allemagne	92*	82*
Grande-Bretagne	39	77
Italie	80*	90*
Scandinavie	89*	88*
Autres	38	70

- non significatif car proche de 100 avec une probabilité de 5%

On notera la forte valorisation des peintres anglais et belges au cours des trente dernières années par rapport aux peintres français.

3.2. Le marché de l'art est-il suffisamment rentable ?

Dans ce paragraphe nous nous interrogerons plus spécifiquement sur la notion de marché de l'art en tant qu'investissement et de sa rentabilité.

Il semble de prime abord facile de déterminer un rendement pour chaque œuvre d'art; cependant

il n'en est rien. Cela tient à ce que le marché de l'art défie toute règle keynésienne à commencer par le prix d'équilibre. En effet alors que dans la plupart des marchés lorsque le prix est au-dessus du prix d'équilibre la production s'intensifie tendant à ramener le prix à l'équilibre; ce qui est évidemment impossible dans le domaine de l'art.

Le marché de l'art est caractérisé par une élasticité de l'offre proche de 0 et une liquidité très faible (la vente d'un Picasso ou d'un Van Gogh n'est pas chose courante) d'où la grande incertitude qui pèse sur les prix . Une difficulté rencontrée pour appréhender ce marché est la grande hétérogénéité des « produits » qui le constituent. Alors que certains auteurs se sont attachés à décrire ce marché dans sa globalité, d'autres ont segmenté par écoles le marché de la peinture et trouvent des résultats distincts.

Une vision globale et « morale » du marché de l'art ...

William Baumol²¹, au moyen d'une base de données tirée de la compilation faite par Reitlinger portant sur les ventes et reventes de peinture sur une période de plus de 300 ans à dater de 1652, construit un modèle visant à comparer le retour sur investissement des objets d'art face à celui d'un autre actif financier (une obligation ou un bon du trésor).

W. Baumol sélectionne un échantillon œuvre qui ont été au moins revendu deux fois et dont le temps écoulé entre deux ventes n'est pas inférieur à 20 ans. Cette sélection donne un échantillon de 640 transactions.

En déflatant le prix de chaque transaction par un index, afin d'obtenir des prix en livres (£) à pouvoir d'achat constant, W. Baumol applique une régression exponentielle à ces données. Parallèlement en prenant d'une époque sur l'autre l'actif financier le moins risqué en Angleterre W. Baumol construit une sorte de « super » bon du trésor qui présente sur la période considérée un rendement réel de 2,5%.

Considérant que la détention d'une œuvre d'art au travers des siècles est un placement particulièrement risqué W. Baumol entend par-là déduire des prix observés une substantielle prime de risque. D'autre part il faut aussi soustraire les commissions des intermédiaires pour obtenir le rendement réel obtenu par le vendeur; ce qui pose problème pour certaines époques où l'information n'est pas disponible. Ces derniers critères pris en compte nous obtenons un rendement de 0,55% ce qui est loin d'être attrayant comme placement. W. Baumol note que dans

²¹ William J. Baumol, *Unnatural Value : or Art investment as Floating Crap Game* - AEA Papers and Proceedings Economics issues in the arts - vol. 76 n°2 - Mai 1986

40% des cas les rendements étaient négatifs et que 60% des cas où les rendements étaient positifs, ils impliquaient une perte dans la mesure où ils étaient inférieurs à un placement d'Etat.

En définitive, W. Baumol convient que le niveau d'expertise de l'acheteur détermine grandement le rendement que l'on peut attendre d'une œuvre d'art. Loin de décourager les acheteurs potentiels il met en garde ceux qui espèrent de cet investissement un retour attractif et au travers de son modèle nous donne à penser que le seul plaisir esthétique devrait guider nos choix dans ce domaine.

A cette vision « morale » du marché de l'art d'autres auteurs apportent une certaine nuance. En reprenant et en affinant la méthodologie proposée par W. Baumol l'investissement dans le marché de l'art apparaît être un acte moins désintéressé qu'à prime abord.

... *Qui ne fait pas l'unanimité*

Dans l'article signé par Nathalie Buelens et Victor Ginsburgh²² de nouveaux critères de sélection permettent de dégager des rendements un peu supérieur à ceux trouvés par W. Baumol. Pour toutes les reventes, le rendement moyen est de 0,65% et pour celles, entre lesquelles, se sont écoulés au moins 20 ans, il est de 0,87%.

Les auteurs se sont attachés à approximer de façon plus fine cet échantillon en le découpant par école de peinture et par période. Leur conclusions se résument dans le tableau suivant :

Rendement par période et par école sur l'ensemble de l'échantillon de W. Baumol :

	1700-1961	1700-1869	1870-1913	1914-1949	1950-1961
All painters	0,65	1,86	3,57	-6	20,30
English painters	-0,2-	4,15	3,19	-6,90	
Non-English painters	1,55	1,09	4,10	-4,36	20,30
Dutch painters	2,59	1,75	7,69	-1,06	32,68

²² N. Buelens et V. Ginsburgh, *Revisiting Baumol's « art as floating crap game »* - European Economic Review 37 - 1993

Les valeurs cachées de l'art

Italian painters	1,57	1,37	0,94	-1,10	
Impressionist followers	and 4,06		11,90	-19,48	28,40

Source : N. Buelens et V. Ginsburgh, *Revisiting Baumol's « art as floating crap game »* - European Economic Review 37 - 1993

Comme l'indique les résultats de l'étude effectuée, les rendements sont loin d'être homogènes suivant la période considérée et l'école. Les auteurs ont sélectionné 1870 comme un tournant dans les goûts du marché avec l'émergence de l'impressionnisme.

La période de 1914 à 1949 a été séparée car elle est le reflet d'une grande instabilité politique à travers le monde. Les auteurs tablaient sur des rendements élevés durant cette période arguant de la "transportabilité" des œuvres d'art atout majeur en cas de guerre face à d'autres biens comme les immeubles.

Il n'en est rien et ceci sans doute, expliquent les auteurs, parce que seuls les ouvrages de qualité médiocre furent mis en vente. Pour notre part nous opterons plutôt pour la raréfaction en temps de guerre de la demande pour un produit qui ne présente pas un caractère vital.

Les auteurs au travers de leur étude mettent en avant la présence d'un grand nombre de ventes de peinture anglaise qui si elles présentent des rendements intéressants durant le XVIII^e siècle ont globalement un rendement négatif et qui ont eu un impact négatif sur les mesures de W. Baumol compte tenu de leur poids important dans l'échantillonnage (50% des ventes).

En définitive deux facteurs viennent influencer les mesures de W. Baumol :

1. La sur-représentation des peintres anglais dans l'échantillon.
2. L'impact négatif de la période de 1914 à 1949 qui ne reflète pas une évolution normale du marché.

Les auteurs présentent alors une nouvelle modélisation qui présente l'avantage d'utiliser toutes les données compilées par Reitlinger et non pas uniquement les peintures ayant été au moins revendues une fois. La modélisation prend en compte comme paramètre l'année de la vente, l'école

et son pays d'origine et une variable muette qui vaut 1 si le peintre est toujours vivant. La modélisation s'effectue sur les mêmes période que précédemment et présente les résultats suivant :

Rendement par période et par école sur l'ensemble de la compilation de Reitlinger :

	1700-1961	1700-1869	1870-1913	1914-1949	1950-1961
All painters	0,91	1,09	3,49	-4,9	9,63
English painters	0,57	2,12	2,24	-4,59	3,44
Non-English painters	1,07	0,88	4,53	-3,51	11,48
Dutch painters	1,23	1,03	5,01	-3,94	1,99
Italian painters	0,87	1,28	3,53	-1,59	0,16
Impressionist and followers	2,96		6,26	-2,94	23,76

Source : N. Buelens et V. Ginsburgh, *Revisiting Baumol's « art as floating crap game »* - European Economic Review 37 - 1993

En prenant en compte dans leur modélisation l'école de l'artiste, les auteurs prennent en compte de façon sous-jacente l'évolution des goûts, ce qui a un impact direct sur le rendement. Ainsi au vue du tableau ci dessus, il est démontré qu'à des intervalles bien précis les investissements en art et en peinture notamment s'avèrent plus rentable que d'autres actifs financiers.

3.3. La structure actuelle des prix de l'art selon Paribas ²³

Hildegard Monnot, directeur au département *Gestion Privée* de Paribas, signalait il y a quelques années déjà, un **renchérissement** de l'art spécialement pour les œuvres de haute qualité.

La principale raison en est la raréfaction et, à terme, l'action des musées qui doivent compléter leurs collections.

L'observation du marché depuis la crise permet aussi de préciser l'évolution des œuvres n'entrant pas dans cette catégorie prestigieuse.

Cette filiale de Paribas a recours à un classement schématique des œuvres d'art en 3 catégories :

²³ Hildegard Monnot, *Le marché de l'art en 1997* – Bloc-notes (Paribas-Gestion Privée) – 14/05/97

a) **Œuvres de qualité « musée »** : œuvres caractéristiques et achevées des très grands artistes initiateurs de courants nouveaux.

- Tendance :
- Constante augmentation de leur prix, même en période de crise, du fait de leur forte raréfaction.
 - Recherchées par les musées et collectionneurs de haut niveau.
 - Montants d'intervention très élevés.

Ces œuvres viennent très rarement sur le marché et sont absorbées par les musées et les très grandes collections dès leur apparition. Hildegard Monnot remarque : « en vingt ans, nous avons vu passer deux tableaux représentatifs de Rembrandt, pour 69 MF en 1986 et 36 MF en 1992 ou encore deux Goya d'importance comparable, un portrait de Dona Chollet y Caballero pour 9 MF en 1981 et une scène de Tauromachie pour 40 MF en 1992. Elles ne viennent pour ainsi dire jamais deux fois en vente publique, ce qui permettrait de constater leur exacte plus-value : un rare exemple cependant, un dessin de Raphaël Tête d'Apôtres, en 1984 pour 3,5 M£, puis en 1996 pour 5,3 M£. ».

➔ **Ce groupe est par définition limité tant en offre qu'en nombre d'acquéreurs potentiels.**

b) **Œuvres de très belle qualité** : œuvres caractéristiques de bons, voire de très grands artistes illustrant – souvent avec un talent très personnel – les grands mouvements de l'art, sans en être les initiateurs.

Tendance : Après les excès de la hausse, cette qualité a connu un certain repli, de quelque 30 % environ.

La tendance est aujourd'hui variable :

- Légère baisse, maintien, mais aussi progression des prix notamment des plus belles pièces.
- Œuvres recherchées principalement par les collectionneurs, mais aussi de plus en plus par les musées.

Dans cette vaste catégories, il est possible de distinguer deux évolutions :

> Sous l'effet de la raréfaction, du progrès constant de la connaissance de l'histoire de l'art et d'une sélectivité aiguisée par les années de crises, les œuvres les plus marquantes glissent vers la

qualité musée.

> En revanche, les œuvres moins exceptionnelles, aussi plus nombreuses, maintiennent leur valeurs ou subissent un certain repli.

➔ **Ce groupe constitue certainement le terrain d'achat le plus prometteur de futures plus-values. Sa fourchette de prix est large et peut commencer à moins de 100.000 F pour un dessin par exemple.**

c) **Œuvres de bonne qualité** : œuvres d'artistes un peu moins significatifs, ou suiveurs des grands mouvements et écoles, ayant souvent une production nombreuse. Les œuvres cataloguées comme « attribué à », « entourage de », etc. sont incluses.

Tendance : Repli de 50%, parfois d'avantage, depuis la crise, et montrant actuellement peu de signes de redressement.

C'est l'offre la plus vaste et la plus abordable : certes, souvent d'un agréable effet décoratif et financièrement très accessible, cette catégorie d'œuvres ne produit hélas que peu ou pas de plus-values, sauf en période de forte hausse.

Exemple : les œuvres du peintre postimpressionniste Maximilien Luce (1858-1941) illustrent cette tendance par leurs valeurs moyennes calculées sur plus de 30 œuvres par ans :

- en 1985	: 76.000 F
- en 1989 (hausse)	: 236.000 F
- en 1995 (crise)	: 80.000 F

A ce stade des recherches effectuées il nous est impossible de trancher clairement la question de savoir si le marché de l'art est plus efficient que les marchés financiers. Nous avons

vu que sur certaines périodes et pour certaines écoles les œuvres dépassaient les rendements des actifs financiers sans risque de l'époque.

En considérant la mondialisation de ces dernières années à laquelle le marché de l'art a pris part (du moins en ce qui concerne les transactions excédant les 500 KF), les travaux d'Olivier Chanel montrent que les fluctuations des places financières précèdent celles du marché de l'art. Les places boursières qui sont généralement les bailleurs de fond ont une avance d'un an environ. Les marchés se déplacent en fonction de la ré-allocation des richesses et des législations plus ou moins clémentes. En 1989 les Japonais ont importé pour 2 Mds. \$ d'œuvres d'art bénéficiant d'une taxe de seulement 3% sur la consommation.

Dans un marché international tout différentiel fiscal entraîne le déplacement des œuvres sur d'autres places de vente. Nous avons vu ce mécanisme spécifique analysé par le rapport au Ministre de la Culture dirigé par André Chandernagor. La sensibilité à la TVA a fait disparaître la place belge suite à l'application d'un taux de TVA de 19%. Outre son expertise dans le domaine Genève reste la place principale pour la joaillerie en raison d'une fiscalité de 6,2% de TVA sur les objets d'art en Belgique.

CONCLUSION

Les oeuvres d'art sont des actifs plus risqués que les actifs purement financiers. Pourtant, ils présentent globalement des rendements inférieurs, assurent Walter Pommerehne et Bruno Frey dans leur livre « La culture a-t-elle un prix ? ». C'est la valeur « psychologique » qui comble cet écart. D'un point de vue théorique, « dans les marchés ouverts [...] les taux de rentabilité réels tendent à converger vers un même niveau. Ainsi, la rentabilité totale sur le marché de l'art, c'est à dire la somme de la rentabilité monétaire et psychique, doit égaler celle des actifs financiers. ». Il est donc normal d'obtenir des rendements inférieurs du fait de cette valeur « psychologique ».

Nous avons vu qu'une oeuvre d'art intègre de nombreux paramètres : composantes économiques ou intrinsèques, comme la rareté, l'enracinement d'une oeuvre dans le patrimoine culturel et national etc. C'est l'ensemble de ces paramètres, ou plutôt leur habile combinaison qui créent la valeur d'une oeuvre.

La conception anglo-saxonne de la création de valeur passe de nos jours par les cash-flows et le concept d'EVA (economic value added). La valeur d'un bien dépend de sa capacité à générer des cash-flows de manière permanente et du coût des capitaux engagés. Dès que les cash-flows dépasse le coût induit de capital, il y a création de valeur. Cette conception a permis beaucoup d'innovation en matière de financements et a introduit des instruments financiers exotiques. Nous nous intéresserons par exemple aux « Bowie Bonds » qui ont permis de lever sur le marché obligataire 55 Millions USD. Ces obligations étaient adossées aux cash-flows, estimés sur les dix ans à venir, des recettes en royalties de 25 anciens albums de David Bowie.

Pullman, le banquier initiateur du projet, déclare possible ce type d'opération dès que les cash-flows sont assurés dans le temps. Il a donc été possible d'estimer des royalties à venir de chansons, des entrées de stade de base-ball, etc. Il est dorénavant possible d'introduire sur les marchés des obligations adossées à un actif intangible, ce sont les Intellectual Property Bonds ou IP Bonds.

Les oeuvres d'art ont elles la faculté de générer suffisamment de cash-flows dans le temps ? Voilà l'enjeu du rapprochement du marché de l'art et des marchés financiers. A l'heure actuelle il est difficilement imaginable d'introduire en bourse une obligation adossée sur les royalties dégagées, par exemple, par les Iris de Van Gogh. Cependant une particularité française pourrait bien aller dans le sens de cette évolution : le droit de suite. En effet ce droit assure un cash-flow substantiel (3% du montant de la vente) longtemps après la première vente. Encore faut-il que l'oeuvre soit de qualité.

ENTRETIENS

Madame Judith Benhamou-Huet,
Journaliste au quotidien « Les Echos »
29 mai 1998

Monsieur Pierre Nouvion,
Marchand en art contemporain à Monaco
5 juin 1998

Maître Olivier Coutau-Begarie,
Commissaire-priseur à Paris
12 juin 1998

Monsieur François Curiel,
Vice chairman – Christie's
15 juin 1998

Madame Claudie Rigault,
Département Impressionniste et Moderne – Sotheby's - France
22 juin 1998

Compte-rendu de l'entretien avec Madame Judith Benhamou-Huet,

Journaliste au quotidien « Les Echos »

29 mai 1998

On ne parle pas d'un marché de l'art unique mais d'une « mosaïque » de marché.

Les acteurs du marché sont au nombre de 5 : les collectionneurs, les artistes, les marchands, les commissaires-priseurs et les auctioneers. On distinguera bien l'auctioneer du commissaire-priseur. L'auctioneer propose une gamme très vaste à ses clients notamment concernant les arrangements financiers. Leur développement commercial dépend moins de leur pouvoir marketing que de leur pouvoir financier, pouvoir financier qui doit s'appuyer sur un actionnariat solide et stable. On se souvient des tractations entreprises par la banque SBC Warburg et finalement l'OPA lancée par François Pinault, Président de Pinault Printemps Redoute sur Christie's.

Lors des ventes de grandes collections, les avances ou les garanties octroyées par les maisons anglo-saxonnes portent sur des sommes importantes et, nécessitent donc des capacités financières elles aussi importantes. Sur ce point, on ne peut comparer les commissaires-priseurs et les auctioneers, dans la mesure où ces derniers ont une activité importante en dehors des ventes publiques (transactions de gré à gré etc.).

Les auctioneers s'efforcent de donner un écho important à leurs ventes. Cette amplification obtenue grâce aux médias a pour objet de sensibiliser aux ventes aux enchères la population la plus large possible

Il n'existe pas d'acheteur type. Les maisons anglo-saxonnes cherchent à élargir leur cible notamment en rendant plus lisibles leurs catalogues.

Pour Judith Benhamou-Huet, les catalogues de ventes de livres illustrent bien ce désir de rendre accessible un marché traditionnellement réservé aux collectionneurs avertis. Les descriptions de lots dans les ventes de livres tendent à être de plus en plus compréhensibles pour les non-initiés dans la mesure où les sigles et abréviations techniques ont disparu des catalogues.

Si l'on prend l'exemple de Drouot, la grande majorité des acheteurs sont des professionnels.

La fiscalité en France est un frein aux yeux des collectionneurs. Si l'on peut constater l'absence en France de grandes collections, l'intérêt pour les achats artistiques est par contre grandissant.

Cela explique que des salons de brocanteurs fleurissent dans tout l'hexagone. On exalte ainsi l'art de se débrouiller et le désir de « faire une affaire ».

Officiellement, les artistes ne sont pas actifs sur le marché de l'art. Dans la pratique, ils peuvent l'être. En principe, les artistes contemporains n'ont pas leur place dans les ventes publiques aux enchères à l'exception des ventes d'art contemporain très bien orchestrées par Sotheby's et Christie's. La présence de leurs œuvres dans les ventes aux enchères pose un problème de cotation qui oppose galeries et maisons de ventes.

Il arrive parfois que les artistes ou les galeries achètent leurs propres œuvres pour éviter qu'elles soient « ravalées » et maintenir la cote.

Dans les années 80, on pouvait observer que les artistes connus produisaient souvent à seule fin de répondre à l'augmentation de la demande. Ce type de production peut se révéler très risqué pour la cote de l'artiste.

Les critères principaux entrant en compte dans la fixation des prix sont au nombre de six :

1. la réputation de l'artiste,
2. les qualités esthétiques,
3. la période de production,
4. le thème,
5. la technique utilisée,
6. le lieu de vente.

Les estimations sont des prix d'appel plus que le reflet de la valeur réelle de l'œuvre. Elles représentent pour les maisons de ventes des instruments stratégiques à des fins commerciales.

A la question peut-on comparer le marché de l'art à un marché financier ?, Judith Benhamou-Huet répond par la négative. L'étude du marché des diamants qui semblait le plus comparable au marché financier, démontre que le diamant n'est pas une valeur d'investissement. Un autre exemple probant est celui de British Railways qui, malgré une politique d'achat très judicieuse, ne s'en sort que médiocrement.

Il n'existe pas vraiment de galeries ou d'institutions qui « font » le marché de l'art de par leur importance ou leurs stocks. En revanche, par discipline artistique il existe bien évidemment des galeries qui se sont imposées. On pense notamment à deux d'entre eux, Pace-Wildenstein et Acquavella.

L'action de l'Etat est à la fois :

1. dissuasive sur le plan fiscal,
2. protectionniste,
3. caractérisée par une politique d'achat active.

Les problèmes que connaît la France aujourd'hui devraient trouver leur solution à travers l'ouverture du marché. Il manque dans le marché de l'art en France des « lobbies ». L'individualisme, qui caractérise les principaux acteurs, affaiblit le marché français.

**Compte-rendu de l'entretien avec Monsieur Pierre Novion,
Marchand en art contemporain à Monaco
5 juin 1998**

Il existe deux marchés à l'intérieur du marché de l'art, **le premier est celui des galeristes, le second celui des marchands**. Les galeristes se consacrent essentiellement aux artistes contemporains. De ce fait, le risque pris par les galeristes est plus grand que celui pris par les marchands dont les transactions portent souvent sur les œuvres d'artistes décédés.

Ces deux sous-marchés sont très différents tout comme les métiers de galeriste et de marchand. Les salles de ventes constitueraient en quelque sorte un troisième sous-marché.

Cinq acteurs composent le marché de l'art, **les artistes, les marchands** (dont les commissaires-priseurs et les grands auctioneer), **les galeristes, les collectionneurs et les spéculateurs**.

Quels sont en France les différents types d'acheteurs et leurs motivations ?

- Les **collectionneurs** (passionnés) et les petits collectionneurs tels que les professions libérales - les avocats, médecins et pharmaciens. Ces derniers consacrent de gros budgets par rapport à leurs finances pour assouvir leur passion.
- Les **spéculateurs** (amoureux de l'art qui espèrent à travers leur achat gagner de l'argent à moyen terme -5 à 10 ans).
- Les **personnes qui par snobisme se portent acquéreurs d'œuvres**. Il ne faut pas négliger ces achats qui portent souvent sur des œuvres dont l'auteur ou le style est facilement reconnaissable en d'autres termes des œuvres qui font « chères »: Picasso, Giacometti ou encore le mobilier du XVIII^e siècle.

Donner une place dans le marché de l'art aux artistes n'est pas aisé, si ce n'est qu'ils sont l'essence même du marché. En revanche, on constate que la plupart des artistes vieillissants deviennent des marchands comme le sont devenus des artistes tels Picasso, Dali, Arman et César. Balthus dont la production est relativement faible fait figure d'exception.

Les artistes peuvent tenir un rôle très actif dans le marché à l'image de Marcel Duchamp, artiste et grand passionné d'art qui organisa près de 200 expositions pour des peintres dans le monde.

Les artistes américains, sensibilisés aux techniques de communication, sont de vrais hommes d'affaires qui gèrent un plan de carrière précis et qui choisissent de façon stratégique les galeries

chargées de les exposer.

Les artistes contemporains qui comptent aujourd'hui et marqueront l'histoire de l'art sont entre autres Bruce Nauman, Richter et Gilbert & Georges.

Les critères pour la fixation des prix des artistes contemporains en galerie sont basés sur :

- les **dimensions** de l'œuvre,
- les **coûts de production** de l'œuvre, certains matériaux étant onéreux (néon, vidéo etc.).

Les prix augmentent avec le nombre d'expositions à l'actif de l'artiste ainsi que sa notoriété.

Les œuvres en galerie d'un jeune artiste débutant ont une valeur qui peut varier entre 4.000 et 15.000 FRF et entre 20.000 et 25.000 FRF pour les pièces plus importantes.

Les idées et la réalisation déterminent aujourd'hui plus que jamais la qualité de l'artiste. On ne demande plus forcément aux artistes de maîtriser les techniques du dessin par exemple enseigné aux Beaux Arts

A la question, est-ce qu'une œuvre d'art peut être une valeur refuge ou un placement financier ?, la réponse est oui. Affirmer le contraire serait ignorer toute une population d'acheteurs, c'est à dire les spéculateurs.

Le marché de l'art contemporain en France est sinistré. Les artistes contemporains ne sont pas soutenus par les institutionnels comme le sont les artistes américains, anglais et italiens.

Il convient de noter cependant l'initiative de Jack Lang, la création des Fonds Régionaux d'Art Contemporain (FRAC). Ces fonds disposent d'un budget annuel d'acquisition d'œuvres contemporaines.

Un conseil pour acheter des œuvres contemporaines :

- Aimer ce que l'on achète,
- ne pas acheter pour investir.

Compte-rendu de l'entretien avec Maître Olivier Coutau-Begarie,

Commissaire-priseur à Paris

12 juin 1998

Pour Maître Coutau le marché de l'art est comparable aux marchés boursiers. L'œuvre est une « denrée » qui se valorise en fonction de l'information qui circule entre les acteurs : « Les grandes ventes sont orchestrées comme des lancements de produits ».

Les grandes rétrospectives notamment celles du Grand Palais participent à ce phénomène.

La restauration des salles du Louvre apporte un regain d'intérêt pour les œuvres qui y sont exposées (Égyptologie, aile Richelieu etc.). Les décorateurs et les acteurs de la mode concourent à la propagation d'un effet mode sur un public que Maître Coutau-Begarie considère dans sa grande majorité comme ignorant. Combien de personnes fréquentent les expositions par pur snobisme ?

D'une manière générale, Maître Coutau-Begarie confirme notre appréciation du marché français comme étant un « grenier » à l'instar de l'Italie.

Le marché est mondial et se répartit de manière suivante :

- La peinture Impressionniste, Moderne et Contemporaine se trouve à New York,
- La peinture ancienne à Londres,
- Le mobilier à Paris.

Cependant, cette fuite des œuvres hors de France, loin d'être une saignée concourt au rayonnement de la place de Paris. Cette fuite permet de faire connaître les artistes français.

Bernard Buffet aurait-il été aussi apprécié sans l'engouement des Japonais notamment.

Concernant les acteurs du marché, maître Coutau-Begarie déplore que les médias comparent ce qui ne l'est pas, à savoir Drouot et les maisons anglo-saxonnes. Comment comparer le chiffre d'affaires des commissaires-priseurs parisiens obtenu uniquement sur la place de Paris et ceux de Christie's et Sotheby's obtenus eux aussi bien à New-York, Londres, Genève ou Monaco. Il vaudrait mieux comparer le Chiffres d'affaires de Drouot avec celui de Christie's et Sotheby's obtenu à Londres.

Il reconnaît aux deux maisons anglo-saxonnes un professionnalisme plus important que celui des commissaires-priseurs français. Cependant à la décharge des commissaires-priseurs français, Christie's et Sotheby's manipulent les médias et bénéficient d'une représentation sur différents pays et donc de fiscalités attrayantes (holding dans les paradis fiscaux). De plus, elles peuvent de par leur pouvoir financier proposer des crédits, des avances et des garanties à leurs clients ce qui

est interdit aux officiers ministériels : les commissaires-priseurs.

Le Marketing est un outil influe fortement sur le prix à l'exemple de l'artiste Cassigneul dont la « carrière » a été prise en charge par les Japonais. Il constituait encore il y a quelques années un bon produit marketing, ses lithographies, peintures et livres d'art atteignant des enchères très élevées.

L'art n'offre pas une réelle rentabilité si l'on observe celle qui ressort des acquisitions pourtant très judicieuses faites par British Railways.

L'achat artistique doit être motivé le goût. En effet, ce sont les critères esthétiques qui créent la plus value. Une collection n'aura de la valeur que grâce à l'harmonie du choix des œuvres qui la composent, d'où l'importance des qualités de ses collectionneurs.

Un autre critère déterminant dans la valorisation d'une œuvre d'art est la fréquence de ses apparitions sur le marché. Cependant selon Maître Coutau-Begarie la formation de la cote d'un artiste est une opération artificielle qui témoigne d'un consensus entre les marchands, le pouvoir politique et les médias (Buren etc.). Une autre donne à considérer est l'importance du fétichisme qui ne repose pas sur la valeur intrinsèque de l'œuvre.

Le journaliste Paul Euder évoquait déjà à la fin du siècle dernier, la présence d'une multitude d'artistes. Aussi, ce phénomène important depuis la fin des années 80 n'est pas nouveau. Maître Coutau-Begarie remarque que de tous temps les œuvres de qualité atteignent des prix exorbitants et c'est en définitive la qualité qui est la véritable valeur d'une œuvre. Le bureau de Louis XV est l'un des meubles les plus chers du monde non uniquement parce qu'il a été une propriété royale mais aussi et surtout qu'il a nécessité sept années de travail; la valeur ajoutée à l'époque était déjà énorme.

Maître Coutau-Begarie face aux menaces que représentent l'ouverture du marché français et l'arrivée des « monstres » Christie's et Sotheby's reste confiant fort des rapports particuliers qu'il entretient avec sa clientèle. C'est la proximité et le contact avec le client ainsi que la spécialisation et les liens entretenus avec les experts qui garantissent le succès dans une place qui demeure la plus prestigieuse. Il verrait bien tous les commissaires-priseurs de la place de Paris regroupés sous la bannière de l'Hôtel Drouot.

Compte-rendu de l'entretien avec Monsieur François Curiel,

Vice Chairman – Christie's

15 juin 1998

Le marché des bijoux n'est pas ce que l'on appelle un marché « liquide ». Pour un particulier, il est facile d'acheter des bijoux. Il est en revanche plus difficile de les revendre d'autant que certains marchands ne rachètent pas les bijoux précédemment vendus. La pratique veut qu'il revient au vendeur de proposer un prix au marchand, à charge pour ce dernier de l'accepter ou non. Cependant un particulier n'est pas toujours à même de proposer un prix qui « colle » au marché. Aussi, présenter le bijou aux enchères permet au particulier de le vendre au prix du marché et de régler son opération dans les quatre mois entre la décision de vendre et le règlement de la vente.

Il n'y pas de corrélation à établir entre les ventes de bijoux et tout autre indicateur, ou marché de matières premières par exemple.

A l'image du dicton populaire « Quand le bâtiment va, tout va », l'état du marché des ventes de bijoux est très lié à la santé de l'économie mondiale. On est évidemment plus enclin à acquérir un bijou pour sa femme dans un environnement économique favorable à la consommation.

Les ventes aux enchères de bijoux représentent le seul moyen de se rendre compte de la valeur d'un saphir Birman, d'un saphir Cachemire ou encore d'un diamant bleu etc.

Les prix obtenus en salle de ventes reflètent la cote des bijoux et des pierres. Dès les ventes terminées, sans attendre, les marchands se précipitent dans leur magasin pour réajuster les prix affichés. Les ventes aux enchères de bijoux font office de « thermostat » du marché. Entre 200 et 300 personnes se déplacent régulièrement pour les ventes de bijoux de Christie's dans les différents lieux de ventes. De même, 5.000 personnes sont abonnées aux catalogues Christie's de ventes de bijoux pour prendre la température du marché et en suivre les tendances.

François Curiel ajoute que les 77 départements spécialisés de Christie's tiennent ce rôle de « thermostat » du marché dans leur domaine respectif.

En ce qui concerne la fixation des prix chez Christie's, il revient aux chefs de département de déterminer un prix de réserve et de suggérer ce prix au vendeur qui l'accepte ou le refuse. En règle générale, le prix de réserve se situe entre 60% et 80% en dessous de l'estimation basse figurant au catalogue. En aucun cas évidemment, il ne saurait être supérieur à cette estimation basse. Si les spécialistes de Christie's peuvent se tromper dans leurs appréciations, dans tous les cas, le marché rétablit et ajuste le prix.

A la question l'art est-il rentable ?, François Curiel répond par un non énergique. L'art n'est pas un placement mais un anti-placement. On tombe amoureux d'un objet car l'achat investissement n'est jamais « rentable » en matière artistique. Aucun exemple ne viendrait illustrer la thèse contraire. Le fond de British-Railways dont la durée de vie est de 25 ans présente certes une bonne rentabilité dans certaines catégories. Mais, que devient cette rentabilité au regard des coûts d'assurance et d'immobilisation des capitaux ? De plus, on ne connaît pas l'état de conservation des objets composant ce fond.

L'art est un commerce et non un investissement.

Il faut laisser les marchands gagner de l'argent. C'est leur métier et leur raison d'être. Contrairement aux particuliers, ils disposent d'une connaissance approfondie du marché, d'une clientèle prête à payer et d'un fonds de commerce. Cela n'exclut pas qu'un objet acheté « avec le cœur » ne génère pas, 20 ans après, une plus-value à la revente.

Pour François Curiel, le marché de l'art en France est à la fois :

- un « réservoir » d'œuvres d'art extraordinaire, et cela grâce au travail de la Direction du Patrimoine qui a su préserver le patrimoine français,
- une clientèle, elle aussi extraordinaire, qui possède une tradition de collectionneurs dotés de petits budgets,
- une tradition artistique ancienne et très importante (ébénistes, joailliers, artistes etc.).

Cependant le marché de l'art en France ne s'imposera pas, tant qu'il restera handicapé par une fiscalité lourde, à travers notamment des taux de TVA et de droit de suite élevés.

La demande de transparence dans le marché de l'art fait le succès des ventes aux enchères et concourt à leur croissance.

**Compte-rendu de l'entretien avec Madame Claudie Rigault,
Département Impressionniste et Moderne – Sotheby's France
22 juin 1998**

Chez Sotheby's, il existe trois types de ventes : les grandes ventes, c'est à dire celles de collections célèbres ou composées de lots de qualité certaine, les ventes "Mid season" (valeur des lots 20.000/600.000 francs) et accessoirement les ventes "Arcades" (lots de « faible » valeur).

Concernant les œuvres impressionnistes et modernes, plusieurs grandes ventes font l'événement tous les ans :

- à Londres, deux ventes en juin et décembre,
- à New York, deux ventes en novembre et mai.

Organisation d'une vente

L'organisation d'une vente nécessite de 3 à 4 mois de préparation.

Une grande vente se déroule en deux temps suivant l'importance des lots mis aux enchères.

- Une "part 1" regroupe les lots les plus importants en terme de prix (de 300.000 £ à 400.000 £) mais aussi en terme de qualité, ce qui n'exclut donc pas des œuvres à 50.000 £ par exemple.

Les lots de cette première partie de vente sont au nombre de 30 à 40 en moyenne (34 lots pour la vente du 30 juin 1998). La vente a lieu le soir et dure 1 heure 30.

Globalement, les lots sont ordonnés de façon chronologique.

- Une "part 2" regroupe environ 250 œuvres d'une valeur moins élevée. Cette vente a lieu le lendemain. La valeur des lots est en moyenne de 20.000 £.

Les deux parties de la vente font l'objet d'un catalogue distinct.

Environ 80% des lots sont effectivement vendus. Le taux d'invendus est fonction du niveau de la vente. Il est vraisemblablement plus élevé en "part 2".

N'ayant pas pour l'instant l'autorisation d'organiser des ventes aux enchères à Paris, le département impressionniste et moderne de Sotheby's France apporte une contribution importante en terme de lots aux ventes à Londres. Sur 30 à 40 lots de la "part 1", le bureau de Paris concourt à hauteur d'une vingtaine de lots et pour près d'une centaine sur les 250 lots de la "part 2".

Cette contribution du bureau de Paris aux ventes de Londres devrait disparaître du fait de l'harmonisation fiscale qui touche progressivement cette grande place artistique. L'intérêt de Londres tend à diminuer avec l'imposition à la TVA des œuvres vendues aux enchères et avec l'éventualité d'une extension du droit de suite. Dans la mesure où Londres perdrait de ses

avantages fiscaux, les œuvres sélectionnées par le bureau de Paris pourraient aller à New York pour y être vendues ou rester en France et être présentées aux enchères à Paris dès que le Parlement français aura entériné la réforme. D'ores et déjà un certain nombre de marchands parisiens n'envoient plus leurs objets à Londres pour y être vendus mais à New York.

Les experts de Sotheby's tiennent le rôle d'apporteur d'affaires. Ce sont eux qui estiment les œuvres et cela en fonction du marché. Les estimations « racoleuses » n'ont pas cours chez Sotheby's. Les experts extérieurs à Sotheby's ne sont consultés généralement que pour l'authentification ou l'attribution des œuvres. Ces dernières ne sont pas fixées en fonction des acheteurs mais en fonction du vendeur selon qu'il accepte ou refuse l'estimation. Dans de dernier cas, elle est négociée avec l'expert. D'une manière générale, les prix adjugés des œuvres impressionnistes et modernes se situent dans les fourchettes d'estimations annoncées.

Les prix de réserve pour les œuvres impressionnistes et modernes sont inférieures de 10% environ à l'estimation basse. Ils ne peuvent être supérieurs à l'estimation basse figurant au catalogue.

Ces prix ne sont pas fixés à l'avance mais seulement avant la vente en fonction de l'intérêt montré par d'éventuels acheteurs (demandes de renseignements, de catalogues etc.).

Les apporteurs d'affaires n'appartenant pas à Sotheby's sont rémunérés à hauteur de 40% de la commission nette perçue par Sotheby's sur les lots apportés et adjugés.

On ne peut guère parler de rentabilité dans le marché de l'art. En revanche, on peut noter la plus-value importante obtenue par *Une vue de Venise* de Monet adjugée le 17 mai 1990, 9 millions de dollars (prix marteau²⁴), et revendu 11 millions de dollars (prix marteau) par Sotheby's à New York en mai 1998.

Que penser de la récente réorganisation des départements de peintures de Christie's qui a mis en place un département consacré au XIX^e siècle et un autre au XX^e siècle? Pour Sotheby's, 1900 n'est pas une date charnière qui justifie un redécoupage des départements existants à savoir : peintures du XIX^e siècle, peintures Impressionnistes et modernes et art contemporain.

Pour Claudie Rigault, le salon des refusés de 1860 constitue un tournant qui annonce l'art du XX^e siècle.

Jusqu'ici les deux auctionneers se sont toujours suivis dans leurs innovations. Pour la première fois, l'un des deux ne s'ajuste pas sur l'innovation de l'autre. Il sera intéressant de voir les résultats de

²⁴ prix hors commissions et taxes

Les valeurs cachées de l'art

cette nouvelle organisation au cours des prochains mois.

Nous remercions pour leur aide précieuse et pour le temps qu'ils nous ont si aimablement accordé :

Madame Judith Benhamou-Huet - *Journal « Les Echos »*

Madame Katharina Feller-Baignères - *Attachée de presse - Christie's France*

Madame Antoinette Léonardi - *Conseil Investissement Art – (Paribas)*

Madame Hildegard Monnot - *Conseil Investissement Art – (Paribas)*

Madame Claudie Rigault - *Département Impressionniste & moderne - Sotheby's France*

Maître Olivier Coutau-Bégarie - *Commissaire-priseur à Paris*

Monsieur François Curiel - *Vice chairman - Christie's*

Monsieur Jules Maeght - *Arte*

Monsieur Patrick Martin - *Département livres modernes - Christie's France*

Monsieur René Millet - *Galerie Millet - Paris*

Monsieur Pierre Nouvion - *Marchand d'art contemporain (Monaco)*

Monsieur Bruno Versaevel - *Professeur au sein du groupe EM. LYON*

INTRODUCTIONp.1

Chapitre 1 LE MARCHÉ DE L'ART, LES ACTEURS DU MARCHÉ

1.1 Description et organisation du marché de l'artp.2 à 5

1.2. Description et organisation d'une vente aux enchèresp.5 à 6

1.3. Les auctioneers et les commissaires-priseursp.7 à 15

1.3.1. Les maisons anglo-saxonnes : Sotheby's et Christie'sp.7 à 12

§ 1. Présentation et historiquep.7

§ 2. Organisation interne des maisons anglo-saxonnesp.8 à 10

§ 3. Les chiffres clefs de Sotheby's et Christie'sp.10 à 12

1.3.2. Les commissaires-priseursp.13 à 15

§ 1. Le statut particulier des commissaires-priseursp.13

§ 2. L'Hôtel DROUOTp.14 à 15

1.4. Les acheteurs et les collectionneursp.15 à 17

1.4.1. De nouveaux acheteurs : la clientèle asiatiquep.15 à 16

1.4.2. Les motivations des acheteurs – L'effet Veblenp.16 à 17

§ 1. <i>L'effet Veblen</i>	p.17
1.5. Les marchands d'art et les galeristes	p.18 à 19
1.6. Les artistes et les artisans	p.19 à 21
1.6.1. Les droits des artistes	p.20 à 21
1.6.2. Les revenus des artistes	p.21

Chapitre 2 QUELLE EST LA VALEUR DE L' « ART » ?

2.1. Les différentes « valeurs » attribuées à un objet d'art	p.22 à 25
2.1.1. Valeurs marchandes	p.22 à 23
2.1.2. Valeurs intrinsèques	p.24 à 25
2.2. Qui évalue les objets d'art ?	p.25 à 26
2.3. L'importance du rôle de l'expert dans le marché	p.27
2.4. Quels sont les critères utilisés pour évaluer un objet d'art ?	p.28 à 32
2.4.1. Critères permettant d'apprécier la valeur d'une œuvre	p.28 à 30
2.4.2. Critères d'évaluation pour les œuvres d'un artiste débutant	p.31 à 32
2.5. La relation estimations et prix du marché	p.32 à 34

2.5.1. Les postulats de départ	p.33
2.5.2. Les variables principales utilisées dans les équations	p.33
2.5.3. Conclusions de l'étude	p.33 à 34
2.5.4. L'approche de Walter Pommerehne et Bruno Frey	p.34
2.6. La loi de Gersaint	p.35
2.7. Le point de vue de l'expert concernant le rôle et l'importance des estimations	p.35 à 36

Chapitre 3 L'ART EST-IL RENTABLE ?

3.1. Une tentative de pricing de la peinture impressionniste, moderne et contemporaine	p.37 à 42
3.1.1. Est-ce que les prix de 1987-1990 et le retournement de 1991 sont des exceptions plus qu'une règle ?	p.37
3.1.2. Est-il possible de réconcilier l'observation scientifique faite par Baumol avec les prix fabuleux obtenus à plusieurs occasions et le sentiment que l'investissement artistique est valable ?	p.38 à 43

§ 1. Les outils et la base de données utilisés par les chercheurs

§ 2. Conclusion sur la valeur et les caractéristiques intrinsèques de l'œuvre

§ 3. Conclusions sur l'évolution des indices des prix et des quantités

§ 4. Conclusions sur la nationalité des artistes

3.2. Le marché de l'art est-il suffisamment rentable ?p.43 à 46

3.3. La structure actuelle des prix de l'art selon Paribasp.47 à 49

CONCLUSIONp.50 à 51

ENTRETIENS p.37 à 64

Madame Judith Benhamou-Huet

Monsieur Pierre Nouvion

Maître Olivier Coutau-Begarie

Monsieur François Curiel

Madame Claudie Rigault

BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- **Jacques Fingerhut**, *L'art : entre marché et musées* – La documentation Française n°765 – 05/04/96
- **André Chandernagor**, *Les conditions de développement du marché de l'art en France* - La documentation Française, collection des rapports officiels – 1994
- **Sixtine Léon-Dufour et Caroline de Malet**, *Enchères sans frontières* – Le Figaro-économie – 09/03/98
- **Jean Bedel**, *Les 1000 questions sur les antiquités, l'art, le brocante* – Hachette – 1992
- **P. Sollers**, *Le cavalier du Louvre, Vivant Denon* – Folio 1995
- **Walter Pommerehne et Bruno Frey**, *La culture a-t-elle un prix ?* Essai sur l'économie de l'art, Paris , Commentaire Plon, 1993
- **Q. Byrne-Sutton et F. Geisinger-Mariéthoz**, *Guide du Droit de l'Art* – Centre du Droit de l'Art, Genève – 1997
- **Capital**, *Dossier spécial: Les lobbies en France* — Juin 1998
- **Jacques Fingerhut**, *L'art : entre marché et musées* – La documentation Française n°765 – 05/04/96
- **Jean-Pierre Bernard**, *Experts : attention au flou artistique* - La Vie Française – 24-30/08/96
- **Jean Bedel**, *Les 1000 questions sur les antiquités, l'art, le brocante* – Hachette – 1992
- **Judith Benhamou-Huet**, *Raoul Dufy : un peintre à opportunités* – Les Echos – 21/02/97
- **Judith Benhamou-Huet**, *Le boom du marché asiatique* – Les Echos – 24/01/97
- **William J. Baumol**, *Unnatural Value : or Art investment as Floating Crap Game* - AEA Papers and Proceedings Economics issues in the arts - vol. 76 n°2 - Mai 1986
- **N. Buelens et V. Ginsburgh**, *Revisiting Baumol's « art as floatinf crap game »* - European Economic Review 37 – 1993
- **Bauwens et Ginsburgh**, *Do art experts make rational estimates of pre-sale prices ?* – Core Discussion paper n°9438 Université catholique de Louvain – 1994
- **M. de La Barre, S. Docclo et V. Ginsburgh**, *Returns of Impressionist, Modern and Contemporary European Paintings 1962-1991* – Annales d'Economie et de Statistique n°35 – 1994
- **Hildegard Monnot**, *Le marché de l'art en 1997* – Bloc-notes (Paribas-Gestion Privée) – 14/05/97