



MARCHÉ DE L'ART

Le marché de l'art de demain : qui seront les gagnants ?

Le marché n'a pas été épargné par ce tsunami numérique qui a fait exploser les ventes directes et les enchères en ligne : Sotheby's, Christie's et Philips ont généré un chiffre d'affaires digital cinq fois plus élevé au premier semestre 2020 que l'entière année 2019. Sotheby's annonce que 80 % de ses ventes aux enchères seront dématérialisées à court terme. Les acteurs du marché se réinventent jusqu'à nouer des alliances inattendues.

Delphine Brochand-Couturier, FinArt Consulting - Gestion de patrimoine artistique

Le premier constat est bien entendu le basculement massif des opérateurs de ce marché vers le digital. Ce sont les acteurs déjà équipés au niveau numérique qui ont pu réagir très rapidement après l'annonce du confinement en mars dernier. Concrètement, de nombreuses transactions « online » ont vu le jour. A savoir que, concernant les enchères, seules quatre maisons de vente couvraient 70 % des enchères online en 2019. Chez Sotheby's, l'innovation a été jusqu'à penser un nouveau mode opératoire d'enchères avec la création d'un studio où se déroulent les enchères en duplex avec d'autres bureaux internationaux.



Louis Granet suscite de plus en plus la convoitise des collectionneurs

Du côté des foires, ce sont les « *viewing rooms* » qui ont remplacé les traditionnels stands.

Ceci a permis aux galeries de maintenir le lien avec leurs clients et surtout avec la clientèle étrangère ne pouvant plus se déplacer. Ce nouveau format virtuel a par exemple été adopté par trois foires majeures annuelles qui se déroulent habituellement sur les six derniers mois de

l'année (Art Basel HK, Frieze NYC et Art Basel Suisse). Ces ventes en ligne qui représentaient 10 % du chiffre d'affaires en 2019 ont grimpé jusqu'à 37 % en 2020. A ce titre, un galeriste londonien, Stephen Friedman témoigne que les ventes en ligne ne représentaient que 15 % à 20 % de son activité l'année passée et qu'elles ont atteint 70 % en raison de la pandémie (dont un tiers réalisé avec les « *viewing rooms* » lors des foires d'art). Par ailleurs, cet expert se dit positif pour l'avenir même s'il prédit un ralentissement pour les deux prochaines années.

L'ambition des galeries

Les six derniers mois n'ont pas été simples pour les galeries qui ont dû enrayer le rythme effréné des foires au sein desquelles elles réalisent habituellement près de 50 % de leur chiffre d'affaires (et y consacrent... 30 % de leur frais). Et la perte de chiffre d'affaires de 36 % au premier semestre n'est pas surprenant face au contexte. Cela a été l'occasion de faire un bilan et de réinventer leur démarche professionnelle pour certains. Ces derniers qui habituellement courent les foires aux quatre coins de la planète – passant plus de temps dans les avions qu'avec leurs clients ! – réfléchiront désormais à infléchir cette folle logique capitaliste. Ce qui n'exclut pas les inquiétudes d'ordre économique.

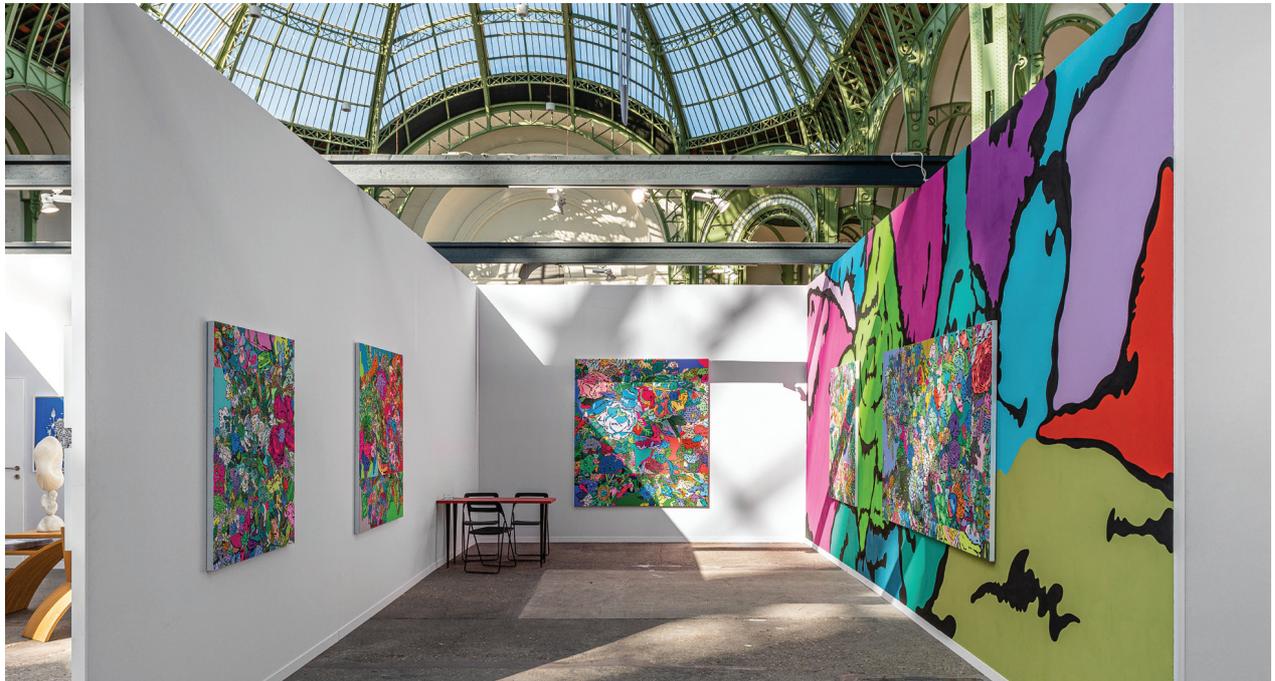
Premier impératif, prendre le temps de se poser et de retrouver l'ADN d'une galerie : recréer un lieu de vie artistique accueillant et excitant. Le métier de galeriste reprend de l'ampleur avec une démarche plus personnalisée et des échanges passionnés

autour des artistes. Cependant, les foires restent des *clusters* artistiques indispensables pour permettre aux jeunes galeries et de faible envergure de se faire connaître. Pour d'autres, les foires permettent de renouveler leur clientèle et sans lesquelles certains témoignent tenir difficilement plus d'un an.

Art Paris 2020 : la première foire post-crise

Lors de l'ouverture de la journée des professionnels et du soir du vernissage, tous ont relaté leur joie de se reconnecter entre exposants/clients, de retrouver le flux humain d'échanges et de partages autour de l'art. Ceci ne les a pas empêché d'être inquiets à l'idée de ne pas rentrer dans leurs frais. L'heure était au « doux commerce » (pour reprendre une expression de Montesquieu) ou au « *slow buying* » pour s'aligner sur une expression plus actuelle. Fini le « *speed business* » et la course effrénée aux achats ! Les amateurs et collectionneurs ont pris leur temps et ne se sont plus jetés sur les œuvres par crainte qu'elles ne leur échappent le temps d'un tour de foire. De même, les exposants se sont montrés plus disponibles pour parler de leurs artistes tout en évoquant cette drôle de vie que nous traversons.

Quid de la traduction économique ? on prévoit un démarrage en douceur (nous écrivons ces lignes au troisième jour de la foire). Il semblerait cependant que les galeries « pilotes » comme N. Obadia, E. Perrotin, D. Templon ou encore K. Grève (associée avec Caroline Smulders pour cette édition) soient celles qui s'en tirent le mieux : 13 œuvres vendues chez N. Obadia



Art Paris 2020. Solo show Louis Granet. Gilles Drouault Gallery.

le second soir à un nouveau client et des ventes également chez ses confrères. Ces derniers seraient donc satisfaits et noteraient cependant que leurs acheteurs n'étaient pas ceux auxquels ils s'attendaient. Au sein de galeries d'envergure moins importantes mais pas moins intéressantes, les ventes s'avèrent plus lentes mais se concrétisent. Par exemple, chez Gilles Drouault Gallery, une œuvre de grand format (200x180 cm) de l'artiste français prometteur Louis Granet a été confirmée au troisième jour de la foire. L'occasion de s'arrêter sur cet artiste, anciennement assistant de Stéphane Calais, qui suscite de plus en plus la convoitise des collectionneurs avec son univers très coloré et punchy : une bouffée d'optimisme en ces temps maussades ! Que ce soit les séries « comics » inspirées des bandes dessinées ou les thèmes floraux, les œuvres de Louis Granet, seulement âgé de 28 ans, sont déjà collectionnées en France comme à l'étranger (notamment par le collectionneur américain Hubert Neumann). La prochaine exposition du jeune prodige se tiendra en fin d'année à Singapour. A noter cette peinture précise, efficace et performante. Ultra qualitative donc et très accessible : de 7 000 € environ pour des œuvres de 130x100 cm jusqu'à environ 15 000 € pour les grands formats de 200x180 cm ; et allant jusqu'à environ 30 000 € pour les

triptiques de plusieurs mètres de long). De nombreux autres artistes français ont été particulièrement mis en valeur lors de cette édition. Et pour cause car il semblerait que la crise sanitaire n'ayant pas permis à la clientèle étrangère de se déplacer a joué en faveur des artistes de l'Hexagone puisque la foire s'est adaptée en mettant l'accent sur les galeries défendant la scène artistique française.

“ Christie's démontre habilement son souhait de renforcer sa collaboration avec les galeries/antiquaires

En espérant que le pari de tenir cette foire physiquement sera gagné et que cela convaincra les organisateurs de la Fiac de maintenir l'édition 2020. Il faut noter que Art Paris dispose d'un subtil positionnement « middle market », avec des prix plus accessibles que la Fiac sans omettre la

présence de galeries « moteurs » comme Emmanuel Perrotin qui y participait pour la première fois.

L'heureuse alliance de la Biennale Paris 2020 avec Christie's

Si certains galeristes et antiquaires voient ce rapprochement d'un mauvais œil, la prestigieuse foire qui a dû annuler sa programmation physique bénéficierait d'un coup de projecteur pour exister en cette période inédite. En effet, Christie's a proposé d'épauler les galeries en cette période incertaine et leur donner la possibilité de poursuivre le lien avec la clientèle internationale. L'objectif étant d'éviter aux galeries qui y seraient exposées de geler davantage les transactions comme cela s'est produit lors de la Tefaf 2020 (certaines transactions auraient été reportées jusqu'en janvier 2021). Ce rapprochement serait donc une solution habile pour « parler » de la Biennale Paris à l'international sans exister physiquement.

A ce titre, son président, Georges de Jonckere, appuyé de sa nouvelle équipe dynamique composée des quatre antiquaires Marella Rossi-Mosseri, François Laffanour, Pierre-Edouard de Souzy et Oscar Graf, a pu rendre cette alliance possible et en définir les modalités. Il en résulte que la foire fera exceptionnellement l'objet d'une vente aux enchères en ligne au >>>

Expertise Marché de l'Art

Le marché de l'art de demain: qui seront les gagnants?

»» sein de laquelle Christie's offre ses compétences digitales et son réseau de clients sans appliquer les traditionnels frais acheteurs. Concrètement, les collectionneurs et amateurs d'objets de qualité muséal, pourront admirer les œuvres au sein des galeries avant leur mise en vente. Il ne s'agira donc pas d'une vente à prix fixe mais « au plus offrant ». La question sera cependant de savoir quelle politique de prix sera adoptée puisque les valorisations peuvent fortement différer entre les enchères et les ventes de gré à gré (vente directe auprès des antiquaires et galeries).

“ Le rapport Art Basel-UBS offre une analyse intéressante d'un panel de 360 collectionneurs

Enfin, à la faveur de cette alliance, Christie's démontre habilement son souhait de renforcer sa collaboration avec les galeries et les antiquaires qui ont toujours représenté une part importante du chiffre d'affaires des maisons de vente. En effet, ces professionnels étaient majoritaires face aux acheteurs particuliers il y a encore une quinzaine d'années avant que les maisons de vente ne cherchent à toucher plus directement les clients. Au vu du contexte de la crise sanitaire et du ralentissement économique global pour 2021, ce rapprochement avec les antiquaires et les galeries ne serait-il pas une stratégie de la maison de vente d'une part, pour se positionner en cas de vente « forcée » par les marchands ne pouvant plus faire face aux frais généraux d'autre part, et pour anticiper le manque de marchandises provenant des particuliers qui serait alors pallié par celle des professionnels? Quoi qu'il en soit, les initiatives innovantes sont toujours à saluer (surtout dans les contextes de crise) et d'autant plus performantes lorsqu'elles sont menées par un acteur de référence, comme Christie's¹.

Une offre muséale à destination de la clientèle d'affaires

Les entreprises sont aujourd'hui une clientèle ciblée et prometteuse pour l'industrie

muséale française même si cette dernière génère un chiffre d'affaires encore inférieur à la billetterie (Paris Musée a organisé 144 événements pour 2,5 M€ contre 13,4 M€ de billetterie parisienne en 2019). Une diversification aujourd'hui essentielle pour soutenir l'économie muséale face au budget en peau de chagrin alloué par l'Etat. C'est en 1997 que l'élargissement d'une offre vers le privé s'est accéléré avec l'ouverture du Guggenheim Bilbao et Thomas Krens à sa tête, diplômé d'histoire de l'art et... de management. Le coup d'envoi était donné pour démocratiser les sources de revenus des institutions culturelles avec une offre de services dédiés aux entreprises et au public d'affaires (privatisation des expositions, location d'espace pour les assemblées générales, séminaires etc.). Et si la reprise serait lente, les entreprises recontactées pour 2021 auraient témoigné de leur intérêt. Espérons que celui-ci se traduise en chiffres pour l'année à venir.

Demain...

Il semble évident que le digital soit le grand gagnant de cette période incertaine et que les professionnels qui ne maîtrisent pas ces outils seront fortement pénalisés à moins de s'allier à des confrères leur permettant d'y avoir accès.

Concernant les acheteurs, le rapport Art Basel-UBS offre une analyse intéressante d'un panel de 360 collectionneurs haut de gamme dont 92 % auraient acquis une œuvre d'art en 2020. Aussi, une majorité d'entre eux auraient dépensé plus de 100 000 \$ sur les six derniers mois. D'autant plus que des personnes en manque d'activités et dotées de moyens confortables « surfent » plus naturellement sur le net à la recherche d'œuvres d'art. Une démarche plaisir qui prend tout son sens dans le climat actuel. Par ailleurs, c'est aussi lors de périodes inédites, comme celles que nous traversons, que des opportunités peuvent être à saisir: il ne s'agit pas d'assister à des prix bradés mais plutôt de constater que les négociations sont davantage ouvertes aujourd'hui et que les vendeurs sont prêts à faire plus d'efforts (négociations plus souples, faci-



Louis Granet. 200x180cm. 15 000 €. Sold. Gilles Drouault Gallery. © Gregory Copitet

tés de paiement, services additionnels...). L'heure pour ces derniers étant au turn over de l'activité.

L'épargne est l'autre grand gagnant de cette crise sanitaire (ne serait-ce qu'à la vue des recommandations du HCSF qui exclut désormais les revenus fonciers pour le calcul de la capacité d'endettement...).

Ceux qui disposent de cette précieuse épargne seront les privilégiés pour réaliser des acquisitions à des conditions avantageuses leur permettant d'optimiser leur espérance de plus-value lors d'une éventuelle revente. L'achat « coup de cœur » assorti d'un conseil indépendant demeurent la clé d'une acquisition réussie. Le graal étant d'y intégrer un angle patrimonial ou encore de bénéficier d'une « valeur refuge » (au sens qu'une œuvre de d'art de qualité, bien positionnée au sein de la production de l'artiste et acquise dans des conditions de marché saines aurait peu de chance de perdre de la valeur au regard des marchés actions). Et ce sont ceux qui savent faire preuve de patience, l'une des vertus cardinales en matière d'acquisition, qui sauront les mieux récompensés. ■

Article achevé le 11 septembre 2020.

1. La Biennale Paris avec Christie's : Vente online du 24/09 au 08/10/2020. Les travaux du Grand Palais ne s'achevant qu'en 2022, la prochaine foire se tiendra en septembre 2021 au sein du Grand Palais Ephemère conçu par Jean-Michel Wilmotte.