



ligne. Le digital rend notre maison moins intimidante à leurs yeux », remarque Emilie Villette.

Cette clientèle plus jeune, mais aussi plus nombreuse, stimule la concurrence et dynamise le marché. Les ventes en ligne explosent, augmentant de 440 % chez Sotheby's, 262 % chez Christie's et 134 % chez Phillips en 2020 ⁽¹⁾. Plus de 70 % des enchères de Sotheby's ont lieu sur Internet cette année-là ⁽¹⁾.

Malgré la contraction globale des ventes sur le marché de l'art, les ventes en lignes globales atteignent un niveau record de 12,4 milliards d'euros, doublant en valeur par rapport à 2019. La part des ventes en ligne passe de 9 % du chiffre d'affaires total en valeur en 2019, à 25 % en 2020 ⁽²⁾.

Une valeur refuge

Le numérique en facilite l'accès, mais pourquoi un tel engouement pour le marché de l'art ? En pleine crise économique et sanitaire est-il pertinent d'acheter des œuvres d'art ?

« Ars longa, vita brevis [« L'art est long, la vie brève », ndlr], répond Emilie Villette. L'art transcende l'espace et le temps. A l'aune de la crise, s'est réveillée une puissante quête de sens, un besoin d'émulation esthétique, émotionnelle et intellectuelle, une profonde envie d'évasion... L'art offre une réponse pertinente à cette recherche. »

« Vivre avec une œuvre d'art est incroyablement épanouissant, enchaîne Arnaud Dubois. Posséder une œuvre d'Andy Warhol, c'est vivre avec un morceau de l'Histoire, détenir un bout de l'humanité. C'est un grand bonheur. Nous

L'art : une classe d'actifs à part entière

Que signifie investir dans l'art ? Peut-on parler d'investissement ? « L'art est une classe d'actifs à part entière, d'autant plus attractive qu'elle revêt ce caractère tangible actuellement très recherché par les investisseurs en quête de sens. La valeur croissante de l'art, les prix ne cessant de battre des records, attire les acheteurs motivés par le gain potentiel en plus du plaisir qu'ils trouvent à vivre avec une ou plusieurs pièces à leur goût. Mais peut-on réellement parler d'investissement ? Attention à l'importance des mots : l'œuvre d'art est un bien patrimonial avec une valeur financière, dont l'acquisition s'inscrit davantage dans une perspective de diversification patrimoniale que de placement au sens purement financier du terme. Elle reste un bien à part dans un patrimoine privé. Sauf à avoir une propension au risque forte, l'investisseur doit renoncer à l'idée d'acheter de l'art uniquement pour la plus-value à court terme, et considérer la part essentielle de subjectivité, voire d'affect, qui régit en général l'achat d'œuvres d'art », conseille Emilie Villette.

voyons arriver énormément de nouveaux clients ; ils clament leur volonté de donner du sens à leurs finances : c'est vraiment l'argument avancé. »

Les marchés financiers ne font plus rêver les investisseurs. Les secousses encaissées l'an dernier en Bourse calment leurs ardeurs, les unités de compte de leurs assurances-vie peinent à remonter la pente, certains ont aussi beaucoup perdu... Et ils possèdent déjà des biens immobiliers. « Nous rencontrons aujourd'hui de plus en plus de trentenaires qui viennent sur le marché de l'art avec 200 000 euros à placer, témoigne Arnaud Dubois. Ils perçoivent l'art comme une valeur refuge, à l'instar de l'immobilier, classe d'actifs dans laquelle ils possèdent souvent déjà des biens. Ils apprécient la nature tangible des œuvres d'art, résistant à l'inflation, décorrélées des marchés financiers... »

« Une œuvre d'art peut très bien se revendre si elle a été bien achetée, poursuit Arnaud Dubois. C'est un bien limité, dont l'offre est par nature baissière ; l'augmentation de la demande telle que

nous la connaissons actuellement tire les prix vers le haut. Je suis persuadé qu'une œuvre atteindra un jour le milliard de dollars. Et ce sans attendre cinquante ans ! Il y a une quantité phénoménale d'argent sur le marché. Et les records de prix tirent l'ensemble du marché de l'art. »

Opter pour des artistes confirmés

La thésaurisation des investisseurs pendant la crise et le soutien économique colossal des Etats ont engendré un excès de liquidités. Arnaud Dubois prévient : « Cet afflux de liquidité engendre une inflation des prix sur des artistes peu intéressants et inconnus hier, mais prétendument attractifs. Ces artistes ont explosé aux enchères, obtenant d'excellents taux de vente et des prix faramineux. Parallèlement, nous constatons des aberrations sur le marché, par exemple lorsque des artistes français importants, comme Claude et François-Xavier Lalanne, se vendent moins cher en galerie qu'en salle de ventes. Cette propension des sociétés de ventes aux enchères à faire le marché est tout à fait inédite ! Le risque de cette situation tient au réarbitrage qui interviendra lorsque les vannes du robinet financier seront coupées : les acquéreurs se dirigeront alors sur des œuvres qui les sécurisent davantage ». Une analyse qui va donc dans le sens de la prudence et qui invite à opter pour des œuvres d'art disposant d'un minimum de rapport à l'Histoire. ➔

Quelle espérance de gain ?

Valeur refuge, l'investissement dans l'art s'accompagne de l'espoir de gains financiers. La plus-value n'est pas garantie, mais elle est loin d'être rare. Ainsi, la moitié des œuvres vendues au premier semestre 2019 se sont avérées rentables (cf. Investissement Conseils n° 825, octobre 2019, pages 51 à 57). « Bien sélectionnée, une œuvre acquise 20 000 à 30 000 € peut espérer générer 5 % de rentabilité annuelle sur dix à quinze ans, à partir de 40 000 à 50 000 euros, le gain peut atteindre 9 à 14 % annuels sur dix ans, à partir de 100 000 euros, on peut espérer 10 % annuels sur dix, quinze ou vingt ans, affirme Alain Atallah. A partir de 100 000 €, l'investissement peut sérieusement être considéré comme un placement susceptible de générer un rendement. »



Même sur le marché de l'art contemporain, mieux vaut se positionner sur des artistes confirmés qui ont fait l'histoire de l'art, ou ayant un tant soit peu de reconnaissance institutionnelle, plutôt que de miser sur le dernier artiste en vogue. A moins d'aimer le risque ! « *La liquidité et le caractère international de l'œuvre sont des critères de choix incontournables*, reprend Arnaud Dubois. *Pierre Soulages, par exemple, est un artiste français, mais collectionné partout dans le monde. Son propos ne suit pas une tendance à la mode, son travail ne porte pas sur un sujet social dans l'air du temps : il parle d'art, de peinture. Lorsque Picasso crée Guernica et qu'un officier nazi lui demande si c'est lui qui a fait ça, il répond : "non, c'est vous !". Cette œuvre transcende toute considération politique : par sa qualité plastique et intellectuelle, c'est un chef-d'œuvre.* » Peu importe le sujet : dans une œuvre d'art, les considérations sociales ne sont qu'un prétexte à la création ; elles ne doivent pas pallier le manque de qualité plastique. « *Les aspects sociétaux à la mode ne sont pas primordiaux pour bien investir sur le marché de l'art, c'est même la meilleure façon de se tromper*, prévient Arnaud Dubois. *Bien que certains aient gagné en suivant une tendance...* »

Nouveaux marchés

Les grandes questions sociétales impactent pourtant clairement le marché. Dans la lignée du mouvement *Black lives Matter*, les artistes afro-américains suscitent un formidable intérêt. Une thématique forte, promue, par exemple, à la fondation Pinault ouverte depuis fin mai à la Bourse de commerce de Paris. Idem pour les artistes femmes, dont l'aura s'est considérablement élargie à la faveur du mouvement *Me Too*. Elles étaient notamment mises à l'honneur en juin chez Christie's dans la vente *Women in Art*. « *Elaborer de nouveaux marchés est une stratégie du secteur pour se renouveler sans cesse et créer l'événement*, constate Arnaud Dubois. *La cote des artistes afro-américains, souvent à peine trentenaires, a explosé ces derniers mois. Ils existaient déjà avant la crise, mais ils*

« Plus les œuvres tourneront, plus le TRI sera important »

Questions à Arnaud Dubois, fondateur du cabinet de conseil en collection et placement dans les œuvres d'art Arnaud Dubois Associates et responsable du service Art moderne et contemporain du groupe PatrimmoFi, livre son expertise en patrimoine artistique.

Investissement Conseils : Comment aborder le client intéressé ?

Arnaud Dubois : Conseiller un client dans l'achat d'une œuvre d'art ou la composition d'une collection suppose de commencer par comprendre ses objectifs. Pour quelles raisons souhaite-t-il se tourner vers ce marché ? Pour se faire plaisir ? Pour réaliser un placement ? Pour épater ses amis ? On n'achètera pas de la même façon selon qu'on a affaire à un investisseur ou à quelqu'un qui veut impressionner son entourage.

Comment sélectionner l'œuvre ?

Notre métier consiste à bien acheter, donc à repérer les anomalies de marché, partout dans le monde. Pour retenir une œuvre, il convient de l'étudier d'un point de vue artistique et financier, en s'interrogeant sur sa place et celle de l'artiste dans l'histoire de l'art, et sur sa valeur marchande sur un marché global. Comme pour le marché immobilier, tant que le bien n'est pas vendu, sa valeur reste incertaine.

Faut-il faire tourner les œuvres rapidement ?

Plus les œuvres tourneront, plus le TRI sera important. Mais les plus belles collections, et les plus belles plus-values ont été réalisées par des collectionneurs qui ont gardé les œuvres. Par exemple, une « Fleurs » d'Andy Warhol achetée 123 000 euros, en 2013, s'est revendue 170 000 quelques mois plus tard. Mais la même « Fleurs » s'achetait 30 000 euros, en 2000, et se revend aujourd'hui 350 000 euros ! Le vrai gagnant est celui qui a acheté 30 et revendu 350. Mais il n'y a pas de règle, tout dépend des œuvres...

ont pris le temps de se développer sur de nouveaux marchés, à la faveur de l'expansion digitale. » Car les acheteurs sont au rendez-vous, partout dans le monde, pour encenser ces œuvres dont le sujet est pourtant souvent très éloigné de leur propre histoire nationale. Le risque reste l'effet de mode, avec pour corollaire de voir la reconnaissance financière de ces artistes s'essouffler et disparaître peu à peu. « *C'est une question de mois ou d'années* », présage Arnaud Dubois.

« Il faut toutefois dix à quinze ans avant qu'un artiste en vogue perde les faveurs du public, estime quant à lui Alain Atallah, président de Trinity Gestion Privée. Il demeure donc intéressant de suivre et acheter des œuvres d'artistes à la mode, que l'on conservera sur une durée suffisamment longue, dix ou quinze ans là aussi, en évitant le court-terme. Attention toutefois de ne pas se laisser simplement emporter par un phénomène de mode : on n'investit pas dans l'art sans un minimum de connaissance. A moins d'être très bien accompagné. » Bien sûr, un

certain nombre d'artistes contemporains font exception et dépassent le simple effet de mode.

Ancien et contemporain : les grands gagnants

L'art contemporain conserve d'ailleurs toutes les faveurs du marché, gagnant de nouveaux amateurs pendant le confinement (+3 % ⁽¹⁾), en particulier chez les *Millennials*. La peinture figurative (Roy Lichtenstein, David Hockney, René Magritte, William Copley, George Condo, Nicolas Party ont enregistré de jolis succès, voire des records en 2020), les grands noms de l'abstraction (Rothko, Newman, Twombly, Richter...) et le *Street Art* (Banksy, Shepard Fairey, Kaws, Mr Doodle...) suscitent l'engouement du public. Picasso reste l'artiste le plus vendu au monde, avec près de trois mille quatre cents lots dispersés en 2020 pour un total de 245 millions de dollars ⁽¹⁾. « *Le 7 mai*



2021, Femme assise près d'une fenêtre (Marie-Thérèse) de Pablo Picasso, estimée 55 millions de dollars par Christie's, s'est finalement envolée à 103 millions de dollars à New York. Pour la première fois depuis 2019, la barre symbolique des 100 millions de dollars était à nouveau dépassée aux enchères. Mais n'oublions pas que la même semaine, plusieurs céramiques du grand maître se sont vendues pour moins de 5 000 dollars sur le site de notre maison. L'offre est donc d'une incroyable variété : il y a des œuvres pour tous les goûts et tous les budgets », constate Emilie Villette.

L'art contemporain propose, en effet, des œuvres à tous les prix. « Un adepte du Street Art pourra trouver une petite œuvre de Jef Aerosol entre 3 500 et 25 000 euros », annonce Alain Atallah. Des artistes, comme Jon One ou Karl Lagasse, peuvent se vendre 20 000 à 100 000 euros. Notons qu'une petite œuvre se vendra et s'échangera plus facilement qu'une œuvre plus importante. »

Autre période prisée en 2020, l'art ancien a profité de sa dimension de valeur refuge pour accroître de 7 %⁽¹⁾ le nombre de lots vendus par rapport à 2019. La France, qui recèle des trésors en la matière et où de nouvelles œuvres ne cessent d'être découvertes, occupe une place centrale sur ce marché. Et Internet offre un canal de vente utilisé même pour les catégories d'art classique. En salle des ventes, des maîtres anciens ont battu des records l'an dernier, notamment des toiles de Rembrandt (18,8 millions de dollars), Tiepolo (17 millions de dollars) ou Georges de La Tour (5,2 millions de dollars).

96 % d'œuvres à moins de 50 000 €

Pourtant, « plus de 80 % du volume de transactions reposent finalement sur des œuvres acquises moins de 5 000 dollars. Cette part de marché attractive et sans risque est la seule à progresser, de +3 points [en 2020] », souligne le rapport ArtPrice⁽¹⁾. « Sous la barre des 5 000 euros, une œuvre n'a toutefois quasiment aucune chance de prendre de la valeur et ne peut être considérée comme un placement », prévient Alain Atallah.

Le gros du marché (96 %)⁽¹⁾ porte sur des transactions inférieures à 50 000 euros. Les œuvres dépassant les 100 000 euros ne constituent qu'une toute petite part du marché de l'art. Quant aux œuvres millionnaires, elles ne représentent en volume que 0,9 % du marché... mais 59 % en valeur ! Parce qu'elles font l'événement, les grandes ventes millionnaires façonnent donc une image biaisée de la réalité, laissant supposer que le marché de l'art est forcément inaccessible. Ces grandes ventes millionnaires ont d'ailleurs manqué à l'appel l'an dernier, puisque seules mille cent quarante-neuf œuvres ont atteint ce niveau d'adjudication (-31 %⁽¹⁾). « Les vendeurs ont joué l'attentisme sur le marché haut de gamme », observe Arnaud Dubois. Si les enchères ont manqué sur ce segment, c'est en raison d'un faible nombre d'offres ; mais les clients existent. » L'absence de chefs-d'œuvre a d'ailleurs impacté le classement de certains artistes pourtant cotés, sans toutefois que leur valeur ne soit remise en cause. Car malgré la crise, les prix se sont maintenus en 2020, dès lors que les œuvres disposaient des fondamentaux requis (qualités technique et esthétique, état de conservation, provenance sur le marché, fraîcheur sur le marché...). Le nombre de records est resté dans la lignée de celui des années précédentes, signe de la bonne santé du marché.

Demande soutenue cette année

Ces éléments sont de bon augure pour les mois et années à venir. L'art va continuer de jouer les valeurs refuges. Et les investisseurs disposent toujours d'importantes liquidités à placer.

Les ventes 2021 affichent d'ailleurs de très bons résultats. Les œuvres proposées sont de qualité, et les enchères voient même revenir les pièces les plus exceptionnelles, que leurs propriétaires avaient préféré conserver l'an dernier. « La demande reste très soutenue et, à haut niveau de prix, la confiance des vendeurs revient : ils nous confient à nouveau des œuvres importantes », explique Emilie Villette. Il nous a fallu pour cela

Avant d'investir

S'il doit avant tout suivre son goût, l'investisseur s'intéressera de près à la qualité technique et esthétique de l'œuvre, et à l'artiste qui en est l'auteur. Il privilégiera un artiste coté, donc déjà passé en salle des ventes, et si possible ayant une place dans l'histoire de l'art. S'il prend le risque de miser sur un artiste émergent, il optera pour une œuvre unique plutôt qu'une œuvre tirée à plusieurs exemplaires. Attention à l'authenticité de l'œuvre : l'investisseur prendra soin d'obtenir un certificat d'authenticité s'il souhaite pouvoir revendre la pièce ultérieurement.

continuer à retravailler la façon de les mettre en scène, de créer le suspense pour provoquer l'événement. »

Les maisons de vente comptent bien maintenir les trois canaux de distribution que sont les ventes *online only*, les ventes hybrides et le gré à gré. Le défi consiste maintenant à rechercher l'équilibre entre ces trois modes de distribution, et à router les bonnes œuvres vers les bons canaux, de façon à concilier le meilleur du présentiel et du distanciel.

Le format des ventes évolue également. Les sociétés de vente n'hésitent plus à mélanger les genres afin de répondre aux attentes des collectionneurs. D'où la présence d'un tyrannosaure dans une vente prestige d'art moderne à New York le 6 octobre dernier. L'exercice multiséculaire de la vente aux enchères se réinvente... Tout comme celui des galeries et marchands, stimulés par l'essor de nouvelles plates-formes en ligne.

Les investisseurs ont en tout cas désormais à disposition de nouveaux outils pour profiter du vaste potentiel du marché de l'art, et accéder à cette classe d'actifs dont la valeur ne cesse de croître, et dont la dimension « tangible », « valeur refuge », est aujourd'hui particulièrement recherchée...

Elisa Nolet

1. « Le marché de l'art en 2020 », Artprice.com.
2. « Rapport sur le marché mondial de l'art d'Art Basel et UBS », sous la direction de Clare McAndrews.