

Page 3

Entretien avec David Nordmann

Pages 4 et 5

L'art, nouvelle planche de salut pour les CGP et les CIF

Pages 6 et 7

Les super-rendements du marché de l'art

Page 8

La revue de presse du marché de l'art

Page 9

À noter dans vos agendas

Page 10

Quel statut juridique pour l'œuvre d'art ?

Page 11

Paris, capitale de l'art africain

Page 12

Le marché de l'art et des objets de collection résiste à la crise

Page 13

Salles de ventes : un premier semestre 2013 en fanfare

Pages 14 et 15

Agenda des ventes aux enchères

Pages 16 à 18

1913-2013 : les cent ans de la loi sur le patrimoine

Page 19

Les métiers du marché de l'art

Page 20

Quand les manuscrits font l'actualité

Page 21

Manuscrits, « la révolution documentaire », selon Stéphane Courtois

Page 22

L'art, c'est aussi de l'économie !

Page 23

Cet étrange engouement pour les objets anciens

Pages 24 et 25

En bref et en largeur

Page 26

Thierry Mariani, de la politique aux Chorégies d'Orange

Page 27

Voyage chez les Étrusques au musée Maillol

Pages 28 et 29

Histoires d'armes : la guerre en héritage

Page 30

Enki Bilal aux frontières de l'art

Page 31

Chaussac-Dubuffet, entre plume et pinceau

Page 32

L'art est un métier : le compagnonnage

Page 33

Paul Rosenberg, une destinée entre gloire et exil

Pages 34 et 35

Les livres du mois

Page 36

En avant-première : George Clooney et *The Monuments Men*

Le boom du marché de l'art

éditorial

Le marché de l'art connaît une double (r)évolution, verticale et horizontale : il se mondialise et se démocratise. Deux exemples, l'un et l'autre tirés de l'actualité récente : à la fin du mois de septembre, Christie's organisera les premières enchères d'une maison de ventes occidentale en Chine. Parallèlement, le géant Amazon a lancé cet été une plate-forme de vente d'œuvres d'art en ligne. Pour l'heure, le site propose quelque 40 000 œuvres d'une valeur allant de 10 dollars à 4,85 millions de dollars. Voilà des symboles forts, significatifs, abondamment médiatisés, de cette (r)évolution en cours.

Dopé par la mondialisation et épargné par la crise, l'art s'impose sous toutes les latitudes. C'est un marché qui approfondit de jour en jour son offre et élargit sans cesse sa base financière.

Mieux : l'art est devenu un élément de style de vie, un objet de *lifestyle*, comme disent les Américains. C'est le constat que ne manque pas de faire Lorenzo Rudolf, pionnier des grandes foires d'art mondiales, qui compare le marché de l'art à celui de la mode : « *Il y a la haute couture qui fait de la création originale pour les happy few ; ensuite le prêt-à-porter pour ceux qui ne peuvent pas s'offrir le grand luxe ; et enfin H&M pour les moins argentés* ».

Investir dans l'art, c'est joindre l'utile à l'agréable : en choisissant une solution attractive de diversification patrimoniale ; en conjuguant le plaisir esthétique et l'optimisation de son patrimoine ; en bénéficiant d'un cadre fiscal privilégié, aussi bien à l'achat qu'à la vente ; en disposant de l'outil idéal pour le déflafonnement de l'ISF. Pour les conseillers en gestion de patrimoine (CGP) et les conseillers en investissement financier (CIF), c'est le meilleur des relais de croissance.

Les vacances sont finies. *Vox Patrimonia* poursuit sur sa



lancée, scrutant les tendances de fond de l'art et du marché de l'art. Votre journal est édité par l'ANCIFAL, l'Association Nationale des CGP et CIF pour la connaissance et la promotion de la Culture, des Arts et des Lettres. *Vox Patrimonia* veut être le partenaire des CGP et des CIF dans le renouvellement de leur offre. Pour cela, il mettra à leur disposition son savoir-faire.

Bonne rentrée à tous,

La rédaction

Dernière minute

Art: et si on parlait argent !

La CEDEA (Confédération européenne des experts d'art), qui regroupe les quatre principaux syndicats français d'experts – la Chambre nationale des experts spécialisés (CNES), la Compagnie nationale des Experts spécialisés (CNE), le Syndicat français des experts professionnels (SFEP), la Compagnie d'expertise en antiquités et objets d'art (CEA) –, vient d'éditer les actes du colloque « Art : et si on parlait argent », tenu à Drouot-Montaigne en janvier 2011. Thème du colloque : « comment évaluer une œuvre d'art ? » Autres sujets abordés : l'évolution des nouveaux marchés et leurs dérives, le rôle des collectionneurs, l'aspect patrimonial. À commander auprès du Syndicat français des experts professionnels (SFEP), 1 rue Rossini 75009 Paris (10 euros + 3,40 euros frais de port, soit 13,40 euros ; chèque libellé à l'ordre de la CEDEA). Nous



y reviendrons plus en détail dans la prochaine livraison de *Vox Patrimonia*.

ikono TV, une chaîne entièrement consacrée à l'art

Une chaîne 100 % art, ikono TV, verra le jour en France dans le courant du mois de septembre, avec l'opérateur Free. Diffusée en haute définition, 24 heures sur 24, en accès libre, ikono TV sera à découvrir sur le canal 150 du bouquet Free. Muette, elle présentera une succession de vidéos, courts-métrages, portant sur toutes les époques et toutes les pratiques artistiques (sculpture, dessin, peinture, architecture, vidéo). À suivre.

Un Cocteau, des cocktails

Il y a cinquante ans mourait Jean Cocteau (1889-1963). L'auteur de *La belle et la bête*, du *Testament d'Orphée* ou encore des *Enfants terribles* fut à lui seul l'art français au XX^e siècle. Poésie, roman, cinéma, théâtre, dessin, rien n'échappa pas à son génie. Une exposition au Musée des Let-



tres et Manuscrits retracera à partir du 11 octobre cette destinée aux mille visages. Les commissaires de l'exposition, Pascal Fulacher et Dominique Marny, ont d'ailleurs choisi d'explorer toutes les facettes de celui qui offrit des rôles inoubliables à Jean Marais. Pour cela, ils ont choisi le thème du miroir, entre visible et invisible. En complément de cette exposition : un hommage à Édith Piaf, si chère au cœur de Cocteau, qui écrivit pour elle un monologue, *Le Fantôme de Marseille*, dont le manuscrit sera présenté au public. Apprenant la mort de « la Môme », le 10 octobre 1963, Cocteau aurait déclaré : « *C'est le bateau qui achève de couler. C'est ma dernière journée sur cette terre* ». Le lendemain, il s'éteignait.

A voir : « Jean Cocteau, le magnifique, Les miroirs d'un poète », du 11 octobre au 23 février 2014, au Musée des Lettres et Manuscrits – 222, boulevard Saint-Germain, 75007 Paris.

A lire : *Jean Cocteau, le magnifique, Les miroirs d'un poète*, Pascal Fulacher, Dominique Marny, éditions Gallimard/MLM, 192 p., 200 ill., 29 € (en librairie le 10 octobre).

Art, travail et passion

Mêlant la culture aux affaires, le marché de l'art fascine et suscite des vocations, bien qu'il reste encore « opaque et bouillonnant de rumeurs », selon le consultant Benoît Raimbault. Un excellent prétexte pour Lextenso éditions de publier *Les métiers du marché de l'art, une passion sinon rien!* Un bréviaire clarifiant les différentes options professionnelles de cet univers où s'échangent les œuvres d'art.

Quelle est la différence entre un courtier en art, un conseiller en patrimoine et un expert ? Ils n'interviennent pas au même moment de la chaîne qui fait transiter une œuvre de son créateur à son détenteur. Ces différentes étapes ont pourtant toutes un point commun : une connaissance sans faille du marché de l'art et de ses acteurs. Un solide carnet d'adresses s'avère donc indispensable pour exercer un métier dans ce domaine. Sophie Desplas, 23 ans, l'a appris à ses dépens : « J'ai une formation d'expert en objets d'art anciens, avec une spécialisation pointue en orfèvrerie médiévale sacrée... mais je n'avais pas de réseau et, une fois sortie de l'école, il m'a été impossible de finaliser des contrats. Aujourd'hui, je suis obligée de travailler comme libraire. » Beaucoup d'appelés, peu d'élus donc pour cette économie qui brasse annuellement près de 46 milliards d'euros sur notre territoire, pour seulement... 9 000 emplois directs !

Une part non négligeable de ces travailleurs de l'art se retrouve dans les quelque 1 800 galeries recensées par la Maison des Artistes. Le galeriste assure le lien entre un créateur et les premiers acheteurs de ses œuvres. Ce métier est « une affaire de choix », explique Marion Papillon, directrice de la galerie Claudine Papillon. Car il existe autant de positionnements que de galeries en France : chacune choisit ses artistes et sa stratégie de promotion, définissant ainsi une ligne directrice qui attirera les clients potentiels.

Un imposant second marché

Mais l'essentiel des transactions s'effectue sur le second marché, celui de la revente des œuvres d'art. Celle-ci peut se faire soit de gré à gré (quand un brocanteur, antiquaire ou autre vendeur s'entend sur le prix de l'objet avec le client), soit aux enchères, dans une maison de vente volontaire (MVV). Dans les deux cas, la classique loi de l'offre et de la demande diffère des autres économies car « dans l'art, la production ne se commande pas », comme l'écrivait le révolutionnaire Gracchus Babeuf. Chaque acteur du marché doit anticiper les tendances, tout en prenant en compte les intermédiaires qui se partagent la tâche de conseiller les acheteurs, d'effectuer la mise en relation avec les vendeurs et de fluidifier la circulation des œuvres.

Les MVV sont l'un des éléments moteurs du secteur artistique. Chacune d'entre elle est dirigée par un commissaire-priseur, que l'on appelle aussi opérateur de vente. « C'est un métier en pleine évolution, encore réformé en 2011 », explique Damien Leclere, commissaire-priseur de la maison de vente éponyme. La libéralisation de la profession a considérablement modifié le positionnement des MVV en leur permettant d'effectuer d'autres activités, dont la vente de gré à gré, « qui permet à notre activité de mieux s'exprimer et aux jeunes commissaires-priseurs d'écrire les nouvelles pages de notre profession en toute liberté », se félicite Damien Leclere.

Études, réseaux et autodidactes

Mais comment faire pour travailler dans une maison de vente ? Les avis divergent. Brigitte Derniaux, 59 ans, clerc de commissaire-priseur à Paris, affirme qu'elle a beau-



En marge des ventes physiques classiques, les transactions sur Internet se multiplient. Les métiers de l'art sont donc en constante évolution.

coup de chance : « J'ai toujours fréquenté les ventes aux enchères, puis j'ai ouvert une boutique, donné un coup de main lorsque l'occasion se présentait et, de fil en aiguille, je suis arrivée dans cette maison de vente ». Elle estime que ce ne serait plus possible : « Question de génération ! A mon époque, il y avait beaucoup d'opportunités pour travailler, alors qu'aujourd'hui, nous sommes beaucoup plus sélectifs. Les stagiaires sans diplômes ne sont pas notre priorité, par exemple. » Pour Damien Leclere, au contraire, le marché de l'art échappe à la morosité ambiante. Ainsi, plus que des diplômes, il recommande « du savoir-être ». Car « nos métiers ne sont pas automatiques, il faut avoir une manière de se comporter, une finesse d'appréhension. » Il insiste sur l'importance de l'apprentissage concret du métier : « J'ai beaucoup d'autodidactes dans mon étude ».

Malgré tout, certaines études facilitent l'obtention d'un emploi sur le marché de l'art. L'idéal étant de posséder une double casquette, tel Philippe Bouchet, docteur en histoire de l'art et licencié en droit. Ces diplômes offrant divers débouchés, il travaille actuellement en tant qu'assureur pour Axa Art : « Ce métier – qui me permet de voir des œuvres exceptionnelles – demande de la discrétion et des

compétences autant en fiscalité, qu'en droit et en histoire de l'art ». Le secteur des assurances réserve d'ailleurs de belles potentialités d'embauche : seules 15 à 20% des collections privées seraient assurées, selon les auteurs du guide publié par Lextenso.

D'autres économies vivent également des prestations liées au marché de l'art. Ainsi des transporteurs, chargés de la délicate tâche d'assurer le transfert des œuvres vendues ou prêtées pour une exposition. Si aucune habilitation particulière n'est requise, une réputation parfaite est indispensable : « Ce milieu ne pardonne pas la moindre erreur », explique Mathieu Scrivat, directeur de l'agence Bovis Fine Art dans les Bouches-du-Rhône. Ces entreprises de transport bien particulières emploient du personnel qualifié, généralement formé par l'expérience : « C'est sur le terrain que l'on apprend les gestes techniques nécessaires, un peu à la manière des compagnons, car il n'existe pas de diplômes pour déplacer une statue ou décrocher un tableau. »

D'autres professions, parfois méconnues, constituent des niches difficilement accessibles pour un néophyte dépourvu de réseau. Tel est le cas du métier de crieur – celui qui anime les ventes aux enchères. Ulrik Nicolet, 34 ans, crieur à Drouot, le célèbre hôtel des ventes parisien, confirme : « On n'achète pas une charge de crieur, ça se passe plutôt à la cooptation, beaucoup le sont de père en fils... comme moi ! J'ai baigné dedans tout petit. Mon père me parlait toujours des œuvres d'art qu'il achetait, me les expliquait, c'est comme cela que j'ai appris le métier ! » Le jeune homme, qui a tout de même suivi une formation de restaurateur d'un an – « pour apprendre à toucher les objets » – affirme que l'important est d'être au fait du marché, des acheteurs et de leurs volontés : « Je connais les habitués à Drouot, c'est la base de mon métier. Je sais les objets qu'ils désirent et jusqu'à quel prix ils peuvent monter. Le crieur, c'est un peu le trader des ventes aux enchères ! » ●

Mathilde Thibaud

L'art 2.0

En marge des traditionnelles ventes physiques, les transactions sur Internet prennent un essor considérable ces dernières années, représentant maintenant « 7 à 10 % des transactions du marché de l'art », estime Steven Murphy, pdg de la maison de vente Christies's. Cela concerne majoritairement le « middle market » ; les œuvres d'art se vendant entre 800 et 10 000 euros. Si ce marché virtuel augmente de manière exponentielle, c'est que la demande a explosé. 500 000 collectionneurs d'art se partageaient le marché à la fin de la Seconde Guerre mondiale. On compte aujourd'hui plus de 450 millions de « consommateurs d'art », comme il est d'usage de dire outre-Atlantique. Un véritable pari de « révolutionner un marché dont les us et coutumes, établis depuis plusieurs siècles, restent les mêmes », selon les auteurs des *Métiers du marché de l'art*. Pari déjà tenu, ne serait-ce que grâce aux vitrines virtuelles dont se sont équipées quasiment toutes les galeries et maisons de vente. Elles permettent à un acheteur, où qu'il soit sur la planète, d'avoir accès aux catalogues et parfois à la vente elle-même – à laquelle il peut participer en ligne. Internet participe ainsi à une évolution majeure du monde de l'art, du fait de l'extension du marché international et de la numérisation des flux qui l'accompagne. Une évolution qui aura sous peu des répercussions sur tous les métiers de ce secteur.

A lire
Sophie Cavaliero, Frédéric Elkaim, Claire Pirlot de Corbison, *Les métiers du marché de l'art, une passion sinon rien !*, éd. Gualino - Lextenso Éditions, 182 p., 19€.