

Investir dans l'art, quel art!

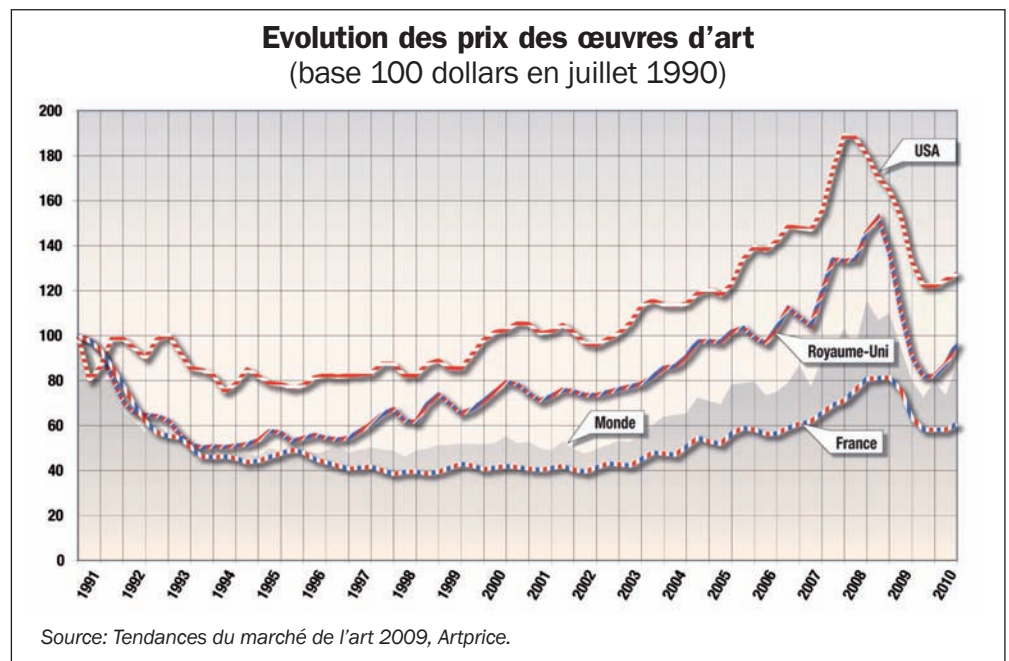
Depuis mi-2005, le marché de l'art a connu un véritable boom, mais dès 2008, la crise a entraîné une forte correction. Le premier semestre 2009 marque le retour de la croissance sur ce marché. Alors est-ce le moment d'y investir? Pour ne pas tomber dans les pièges de cette classe d'actifs si particulière, quelques conseils permettront aux amateurs de se lancer.

Hélène LELIÈVRE

106,4 millions de dollars. C'est le montant adjudé le 4 mai dernier lors d'une vente chez Christie's à New York pour le tableau *Nu au plateau de sculpteur* de Pablo Picasso. Il occupe la première place du classement des œuvres d'art vendues aux enchères, détrônant ainsi *L'homme qui marche*, la sculpture de Giacometti qui s'est vendue 104,3 millions de dollars en février dernier. Face à de tels montants, les investisseurs amateurs qui aimeraient se lancer dans l'achat d'œuvres d'art peuvent se trouver un peu décontenancés. Pourtant, il est possible d'investir dans l'art, notamment contemporain, sans dépenser plusieurs centaines de milliers de dollars, en particulier en s'informant auprès des galeries, en visitant les musées, les expositions, en lisant les revues d'art et, surtout, en évitant d'acheter des œuvres déjà reconnues ou à la mode.

Un marché qui reprend des couleurs

En raison de sa relative illiquidité, l'art doit faire partie d'un plan d'investissement. Il permet de diversifier ses placements. Au même titre que l'or, il est souvent considéré comme une valeur refuge. Il n'a toutefois pas été épargné par la crise actuelle. Après plusieurs années de baisse, le marché de l'art a progressivement repris des couleurs depuis mi-2005 jusqu'à connaître un véritable boom. Mais, avec la crise, il a connu une forte correction dès 2008 (voir graphique «Evolution des prix des œuvres d'art»). Selon les experts, dans l'histoire du marché de l'art, 2009 s'est inscrite comme l'année de l'assainissement qui a permis d'éviter un krach tant redouté. Au premier



semestre 2010, l'Art Market Confidence Index (indice de confiance du marché de l'art en temps réel, calculé par Artprice), une des références dans le marché de l'art, enregistre un retour à la hausse. Cet indice est calculé sur un ensemble de pays représentant 90% du marché de l'art. Selon Artprice, les Etats-Unis ont été les premiers à connaître ce retour à la confiance, alors même qu'ils ont été les premiers touchés par la crise du marché de l'art. Ils ont été suivis par l'Europe et l'Asie.

Bien connaître l'objet

Comme pour n'importe quel investissement, il importe de bien appréhender le bien que l'on souhaite acquérir. Ainsi, pour une peinture, il s'agit de connaître l'artiste et son histoire. Les spécialistes conseillent de concentrer son investissement sur un secteur particulier (peinture, photographie, sculpture...), en se focalisant sur un ou deux artistes pour en devenir un spécialiste. Pour se constituer une collection, il faudra éviter les achats

coups de cœur et privilégier la connaissance et la recherche d'informations sur l'objet dans les musées, les galeries et les revues. Il n'en demeure pas moins que le collectionneur investira dans des œuvres qu'il aime. C'est un placement différent de celui en actions ou en obligations; dans la mesure où les œuvres peuvent être exposées, il est donc important d'éprouver un certain plaisir lorsque l'on achète un objet. Toutefois, pour éviter au maximum les risques et payer les œuvres au prix le plus juste, le passionnel ne doit pas prendre le dessus sur le rationnel. La cote donne une évaluation du prix. Elle dépend de la technique utilisée (huile, aquarelle, acrylique...), des dimensions du tableau, de la formation de son auteur (c'est-à-dire s'il a suivi une école d'art, qu'il est autodidacte...) de l'expérience et de la renommée de son auteur (en fonction notamment du nombre d'expositions personnelles et collectives, de sa présence dans la presse...) A noter que la cote doit se rapporter à l'œuvre et non à un

artiste. En effet, pour un même artiste, elle peut varier, selon les œuvres, de plus ou moins 30% à critères techniques égaux. Pour connaître la cote, il existe des bases de données spécialisées en art moderne et contemporain qui fournissent aux investisseurs la cote à un moment donné ainsi que son évolution. La plus connue est ArtPrice, une société française.

Comment acheter...

Pour acheter une œuvre d'art, les investisseurs ont plusieurs possibilités. Les ventes aux enchères représentent une des manières les plus utilisées pour accéder à ce marché. Il faut toutefois en connaître les principes et les pièges. La première chose à faire avant d'acheter dans une vente aux enchères, c'est de consulter le catalogue de la vente (quand il existe). Il contient les descriptions détaillées des articles, leur provenance, leur signification historique, des photographies, ainsi qu'une estimation de leur valeur. La visite de l'exposition qui précède la vente est également indispensable. Elle permet aux futurs acheteurs de juger de l'état de conservation de l'œuvre et d'y repérer les éventuels défauts. Lors de cette étape, la présence à ses côtés d'un expert des œuvres en question est un atout pour l'investisseur amateur.

Lors des enchères, il ne s'agit pas de payer les œuvres plus cher que leur valeur. L'acheteur devra rester serein malgré l'euphorie de la vente. Il devra se fixer une limite à ne pas dépasser et s'y tenir. Pour rester discret, il lui est possible d'envoyer une personne de confiance chargée d'enchérir à sa place ou d'enchérir par téléphone. En outre, les salles de vente permettent également de passer un ordre d'achat en fixant une limite à ne pas dépasser et de les mandater pour enchérir à la place de l'investisseur sur un lot déterminé.

Pour les novices, acheter dans une vente aux enchères n'est toutefois pas le meilleur moyen d'entrer sur le marché de l'art. En attendant de se familiariser avec le monde des enchères, mieux vaut faire ses acquisitions chez un marchand compétent. Toutefois, pour ne pas risquer d'acheter une contrefaçon ni de payer trop cher, mieux vaut connaître le fournisseur. Il est donc préférable de s'adresser à des galeries ou des fournisseurs établis, dont la réputation peut être vérifiée, capables de prouver la provenance et l'authenticité de l'œuvre.

... et revendre?

Lorsqu'il veut vendre, l'investisseur peut également passer soit par des enchères publiques, soit par un galeriste ou un marchand d'art. L'avantage des enchères réside principalement dans leur caractère public; ce qui augmente les chances de vendre les objets. Elles sont transparentes. En outre, le vendeur fixe, en accord avec la salle des ventes ou non, un prix de réserve, c'est-à-dire un prix au-dessous duquel il ne vendra pas son objet. Si ce montant minimum n'est pas atteint, il conservera l'objet en question. Cela évite de subir les aléas du marché. Mais les enchères présentent l'inconvénient de faire augmenter la facture. Les salles des ventes se rémunèrent, en effet, en prélevant une commission qui est fonction de la valeur du bien (et non du prix d'adjudication). Par ailleurs, c'est le plus souvent le vendeur qui s'acquitte des frais (transport, assurance, etc.)

De son côté, la vente directe ou par l'intermédiaire d'un galeriste ou d'un marchand

d'art a aussi ses avantages, notamment des frais limités, la rapidité des transactions – à condition de s'adresser aux bonnes personnes – et la discrétion. Du côté des inconvénients, on compte, par exemple, le manque de transparence lorsque le vendeur commisionne une personne pour vendre à sa place ou le risque de ne pas vendre son œuvre immédiatement.

Les ventes sur le Net

Depuis quelques années, Internet a vu fleurir une grande quantité de galeries virtuelles qui proposent de vendre les œuvres des artistes. Une fois encore, méfiance, il convient de bien se renseigner, non seulement sur l'artiste et sur l'œuvre mais également sur le site Internet. Ces galeries permettent toutefois de découvrir des artistes encore méconnus et de réaliser parfois de bonnes affaires. ■

H.L.

