

# “ S’entourer de tout ce qui console, sans aucune restriction ”



Emilie Villette | Christie's France  
Directrice du développement

**Avec plusieurs mois de mise à l'arrêt du marché de l'art selon son mode de fonctionnement habituel, chacun était en droit de s'interroger ? Nos ventes aux enchères traditionnelles allaient-elles reprendre ? Vendeurs et acheteurs seraient-ils au rendez-vous ? Les prix allaient-ils s'effondrer ? Dans le fond, l'art aurait-il perdu de sa pertinence ?**

## **Ars longa, vita brevis\***

Assurément, le marché de l'art a été fortement secoué par la pandémie. Le volume de transactions a considérablement baissé mettant au défi tous les acteurs. Toutefois, les signaux positifs se multiplient depuis le printemps. Les indicateurs clés, tels les pourcentages de lots vendus, se maintiennent à très bon niveau, entre 75 et 100% selon les ventes et plusieurs prix records ont été enregistrés. Parmi les plus remarquables, citons celui atteint par une applique *Liane* de Jean Royère à €1,5 million fin juin. A la lecture de ces résultats, l'appétit pour l'art semble inchangé !

*Ars longa, vita brevis* : l'art transcende son créateur, l'espace et le temps ! Plus que jamais, les œuvres d'art font office de valeur refuge, un phénomène renforcé par cette crise où chacun est en quête de sens dans un monde bouleversé. Un besoin d'émulation esthétique, émotionnelle et d'enrichissement intellectuel ressenti plus vivement encore en cette période inédite.



## **Vers une nouvelle ère digitale ?**

Pendant le confinement, cette appétence pour l'art s'est largement assouvie *online*. La pandémie a amplifié la digitalisation de nos sociétés. Le marché de l'art ne fait pas exception. La mue digitale des maisons de vente et des galeries s'est considérablement accélérée avec la crise sanitaire. Les ventes *online-only* se sont multipliées, offrant une grande variété d'œuvres et d'objets dans une vaste gamme de prix, avec une audience élargie. Des clients de 80 pays différents y ont participé chez Christie's, dont 35% étaient actifs pour la première fois. Le niveau de confiance, et donc les prix atteints, sont également croissants. Début juillet, un diamant de 28 carats a ainsi été adjugé pour \$2,1 millions, record pour un bijou vendu en ligne.

Notre maison a également enregistré une demande forte pour les ventes de gré à gré. La montée en puissance de ce canal complémentaire aux enchères a également été accentuée par la pandémie. Si les enchères sont un marché dépendant de l'offre des vendeurs, les ventes de gré à gré sont liées à la demande des acheteurs. Depuis le mois de mars, cette part de notre activité a plus que doublé par rapport à la même période l'an dernier, tendance vérifiée à tous les niveaux de prix.

\* *L'art est long, la vie est brève*

## **Et les prix dans ce contexte ?**

### **La leçon de la *Belle Strasbourgeoise***

A ce jour, dans un marché nécessairement sélectif, les prix semblent plutôt se maintenir quand les fondamentaux demeurent. Estimation raisonnable, qualité, rareté, fraîcheur sur le marché, bon état de conservation, attractivité de la provenance ou encore adéquation aux goûts du jour sont, aujourd'hui plus que jamais, les clés du succès. Selon la formule d'Oscar Wilde, « Le cynique connaît le prix de tout et la valeur de rien. » Dans son sillage, n'oublions pas qu'un prix n'a de sens que pour un objet donné, dans une circonstance donnée et, même dans ce cas, il n'y a pas nécessairement toujours de corrélation entre le prix et la valeur artistique.

L'histoire de la *Belle Strasbourgeoise*, un portrait par Nicolas de Largillière, est à cet égard exemplaire. Le tableau doit sa renommée à une "première" version acquise par le Musée des Beaux-Arts de Strasbourg pour £145 000 aux enchères à Londres en 1963. L'année suivante, une "seconde" version du même portrait, parfaitement autographe mais jusqu'ici très peu connue, fut proposée par un marchand anglais pour £70 000 et mis plusieurs années avant de trouver preneur. L'existence de deux versions de la même œuvre avait clairement influencé le prix de la seconde, comme le fait que l'acheteur potentiel le plus motivé n'était évidemment plus sur les rangs. Pourtant, la valeur intrinsèque de l'un, l'autre ou des deux tableaux était-elle modifiée pour autant ? Cinquante ans plus tard, cette "seconde" *Belle Strasbourgeoise* tient sa revanche. Finalement acquise par le grand collectionneur Paul-Louis Weiller en 1967, elle passera sous le feu des enchères en septembre chez Christie's à Paris et sa réapparition sur le marché est un événement en soi. Estimée €600 000-1 000 000, elle est aujourd'hui pleinement regardée pour ce qu'elle est : une œuvre d'une grande force et d'une réelle délicatesse, une icône de la peinture française du XVIII<sup>ème</sup> siècle.

Dans les milieux artistiques parisiens, certains se souviennent encore de la devise de Paul-Louis Weiller : « *S'entourer de tout ce qui console, sans aucune restriction* ». Une formule qui résonne pleinement en cette année 2020 si particulière.