



PROGRAMME
ENSEIGNANTS-
ENTREPRISES

Christie's et le marché de l'art

ETUDE DE CAS VERSION ELEVE



**PROGRAMME
ENSEIGNANTS-
ENTREPRISES**



CHRISTIE'S



**PROGRAMME
ENSEIGNANTS-
ENTREPRISES**

Cette étude de cas a été réalisée par :

Philippe Deubel, *Inspecteur académique – Inspecteur Pédagogique régional de SES (académie de Lille)*

Judith Leverbe, *Professeur de SES (académie de Lille)*

&

Gilles Chwat, *Marketing Director, Christie's*

SOMMAIRE

I/Le marché de l'art et son fonctionnement.....	4
1. Généralités sur le marché et Christie's	4
a. Qu'est-ce que le marché ?	4
b. Histoire de Christie's.....	4
c. Chiffres clés.....	5
d. Quelques données juridiques	6
2. Spécificités du marché et de ses tendances	8
a. Les ventes d'art contemporain et d'après-guerre	8
b. Le cas du Salvator Mundi	11
3. Les rouages des ventes aux enchères	12
a. Notion de marché primaire / marché secondaire.....	12
b. Le parcours d'une œuvre du vendeur à l'acheteur	12
c. Ventes publiques / ventes privées	13
4. Présentation des différents métiers	13
a. Le commissaire-priseur	13
b. Clerc.....	13
c. Expert / expert agréé / Spécialiste.....	14
II/ A quoi correspond le prix d'une œuvre ?	15
1. qu'est-ce qu'une œuvre d'art ?	15
2. la valeur d'une œuvre.....	16
a. La valeur scientifique	16
b. La subjectivité de la cotation et autres facteurs déterminants	16
Annexes	18
1. Glossaire	18
2. Bibliographie	18
Volet pédagogique	19

I/LE MARCHÉ DE L'ART ET SON FONCTIONNEMENT

1. GENERALITES SUR LE MARCHÉ ET CHRISTIE'S

A. QU'EST-CE QUE LE MARCHÉ ?

Le marché de l'art est une réalité internationale dans laquelle culture et commerce s'entrelacent. Ce cours se propose donc comme un *vade-mecum*, un œil interne au marché de l'art, pour en expliquer les rouages et les dynamiques.

Le marché peut être défini comme un système d'offre et de demande qui relie les nombreux acteurs du monde de l'art : artistes, galeries, maisons de vente, collectionneurs et musées.

Les maisons de vente aux enchères sont au cœur de ce système socio-économique, un système en évolution, qui voit glisser et s'estomper limites et barrières.

Ces enchères sont caractérisées par des règles bien précises qui déterminent l'allocation des ressources et des prix sur la base des offres de la part des participants au marché. Les vendeurs et les acheteurs sont mis en relation par un intermédiaire, rôle que tient souvent la maison de vente. Les experts sont contactés par les vendeurs potentiels, et le commissaire-priseur lors de la vente adjuge les biens aux acheteurs.

Le but du vendeur est d'obtenir le maximum de profit de son œuvre, tandis que l'acheteur (*buyer*) vise à acquérir ce bien au prix le plus bas. La vitesse et l'efficacité de ces échanges en expliquent aussi le succès.

B. HISTOIRE DE CHRISTIE'S

James Christie ouvre la maison de ventes Christie's à Londres en 1766. La légende raconte que son habileté était telle que la satire de l'époque le surnommait « *le séduisant orateur* », capable de « *vendre le brouillard aux londoniens* ».

CHRISTIE'S EN QUELQUES DATES

SOUS LE MARTEAU DE JAMES CHRISTIE

1766

5 décembre : première vente de James Christie à Pall Mall, incluant divers objets et plusieurs caisses de millésimes de qualité.



1778

Pour le compte de George Walpole, James Christie négocie la vente de la collection de peintures de Sir Robert Walpole située à Houghton à Catherine II, La Grande Impératrice de Russie ; une grande partie de cet ensemble est actuellement conservée au Musée de l'Ermitage à Saint-Petersbourg.

1795

Première vente de joaillerie chez Christie's après le décès de la Comtesse du Barry, maîtresse de Louis XV. Résultat : £13.000, soit l'équivalent de €2,4 millions aujourd'hui.



1803

James Christie II prend la direction de la société après le décès de son père.

1831

A la mort de James Christie II, William Manson rejoint la société qui devient Christie & Manson

C. CHIFFRES CLES

La vente record du *Salvator Mundi* (450,3\$ million) couronne une excellente année pour la maison, marquée par un total des résultats des ventes de 5,1£ milliards (6,6\$ milliards), et une croissance de 26% par rapport à 2016.

Remarquables sont aussi les résultats des ventes en ligne qui ont augmenté de 12% jusqu'à 55,9£ millions (72,4\$ millions) reflétant l'intérêt croissant des clients pour la plateforme.

Les clients européens et du Moyen-Orient ont dépensé 52% de plus en 2017 aux ventes Christie's qu'en 2016.

Les ventes de Christie's France ont été marquées par une croissance de 49%, notamment grâce à d'importantes collections privées. S'adjugeant le record de vente pour la France en 2017, *Grand Femme II* d'Alberto Giacometti, a été adjugé pour 24 907 500€ lors de la vente Avant-Garde le 19 octobre 2017. De même, *Jim Crow* de Jean-Michel Basquiat, a marqué la fin de la FIAC avec le très beau résultat de 15 007 500€.

CHRISTIE'S TOP 10 AT AUCTION			
	\$450,312,500 £342,182,751	Leonardo da Vinci, <i>Salvator Mundi</i> , oil on panel, painted circa 1500	15 November 2017 Post-War and Contemporary Art Evening Sale, Christie's, New York
	\$179,364,992 £116,395,198	Pablo Picasso, <i>Les femmes d'Alger (Version 'O')</i> oil on canvas, painted in 1955	11 May 2015 Looking Forward to the Past, Christie's, New York
	\$170,404,992 £113,00,663	Amedeo Modigliani, <i>Nu couché</i> oil on canvas, painted in 1917-1918	9 November 2015 The Artist's Muse: A Curated Evening Sale, Christie's, New York
	\$142,404,992 £89,715,150	Francis Bacon, <i>Three Studies of Lucian Freud (in 3 parts)</i> oil on canvas, painted in 1969	12 November 2013 Post-War and Contemporary Art Evening Sale, Christie's, New York
	\$141,284,992 £91,683,971	Alberto Giacometti, <i>L'homme au doigt</i> bronze with patina and handpainted by the artist, executed in 1947	11 May 2015 Looking Forward to the Past, Christie's, New York
	\$106,482,496 £60,191,50	Pablo Picasso, <i>Nude, Green Leaves and Bust</i> oil on canvas, painted in 1932	4 May 2010 Property from the Collection of Mrs Sidney F Brody, Christie's, New York
	\$95,365,000 £63,239,390	Roy Lichtenstein, <i>Nurse</i> oil and Magna on canvas, painted in 1932	9 November 2015 The Artist's Muse: A Curated Evening Sale, Christie's, New York
	\$87,936,000 £46,282,105	Gustav Klimt, <i>Portrait of Adele Bloch-Bauer II</i> oil on canvas, painted in 1912	8 November 2006 Impressionist and Modern Art Evening Sale, Christie's, New York
	\$86,882,496 £53,867,150	Mark Rothko, <i>Orange, Red, Yellow</i> oil on canvas, painted in 1961	8 May 2012 Post-War and Contemporary Art Evening Sale, Christie's, New York
	\$84,165,000 £49,657,350	Barnett Newman, <i>Black Fire I</i> oil on canvas, painted in 1961	13 May 2014 Post-War and Contemporary Art Evening Sale, Christie's, New York

La dénomination des œuvres : Décret Marcus n°81-255 du 3 mars 1981

- **Œuvre de... / Œuvre par.../ Signature de...** : Cette dénomination garantit que le tableau a bien pour auteur le maître en question. Sauf si le texte indique expressément des réserves.
- **Attribué à** : On ne rejette pas l'attribution de l'œuvre, cela rend vraisemblable l'authenticité du peintre mais il reste quand même un doute, c'est le cas le plus courant d'une œuvre non signée.
- **Atelier de** : On garantit que l'œuvre a été produite dans l'atelier du maître ou sous sa direction et il faut normalement préciser une époque. En aucun cas l'œuvre est une œuvre originale de l'artiste.
- **École de** : Réalisé par un peintre élève du peintre cité, il en a été influencé. Dans le même atelier, influence, et même technique normalement du vivant ou maximum 50 ans après sa mort.
- **Dans le gout de... / manière de... / genre de... /un suiveur de... / d'après... / style...** : Ces termes ne confèrent aucune garantie particulière d'identité de date ni d'artiste.
- **Style** : Le terme style, suivi d'une période historique, d'un siècle ou d'une époque, écarte toute garantie de datation
- **Copie de** : Il s'agit d'une imitation intégrale et servile d'une œuvre déterminée. Ce n'est en aucun cas un original. Une copie a quand même une certaine valeur en fonction de sa qualité ou de son ancienneté, mais elle ne la rattache pas à l'œuvre originale.

Toutes ces appellations sont liées à la garantie d'authenticité. Mais comment les interpréter correctement ? Si le contrat est ambigu, il faudra essayer de savoir ce que les parties en ont perçu. Quelle était l'intention commune des parties ?

Art 1162 du Code Civil : dans le doute la convention s'interprète contre celui qui a stipulé et en faveur de celui qui a contracté l'obligation et en faveur de l'acheteur.

Droit de préemption :

Le droit de préemption permet à l'État de se substituer au dernier enrichisseur d'un bien dans le cadre d'une vente aux enchères publiques. L'État acquiert le bien, en lieu et place de l'acheteur et sans entrer dans le jeu des enchères, au dernier prix annoncé par le commissaire-priseur habilité ou judiciaire.

La préemption n'est exercée, en principe, que pour les biens représentant un intérêt majeur pour la collectivité, dans le domaine des œuvres d'art et dans celui des archives privées.¹

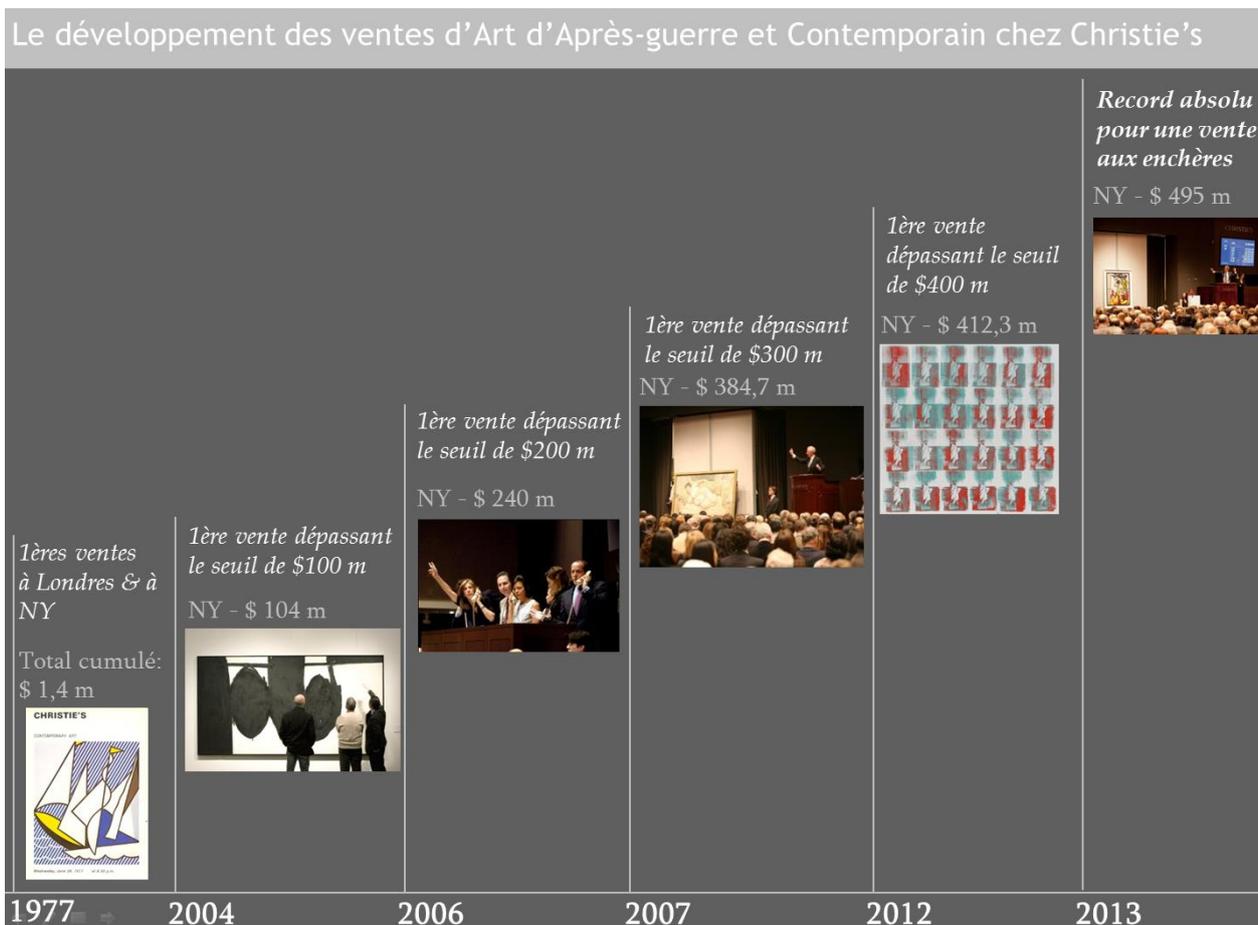
¹ Toutes les définitions juridiques ont été saisies en partie ou dans leur intégralité du *Petit dictionnaire des ventes aux enchères*, Paris, La documentation Française, 2005.

Garantie de prix

La maison aux enchères peut garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal du bien proposé à la vente, qui est versé quel que soit le montant d'adjudication du bien. Si le bien a été estimé, ce prix ne peut pas être supérieur à l'estimation basse.

2. SPECIFICITES DU MARCHE ET DE SES TENDANCES

A. LES VENTES D'ART CONTEMPORAIN ET D'APRES-GUERRE



En 1977, une toile de Roy Lichtenstein, *Sailing Boats*, est vendue aux enchères chez Christie's pour 28 400 dollars. Aujourd'hui, le record du monde pour une œuvre de cet artiste s'élève à près de 45 millions de dollars, soit un montant presque 1600 fois supérieur !

On trouve résumé dans cet exemple l'explosion sans précédent du marché de l'art contemporain depuis la fin des années 1970, phénomène qui n'a pas cessé de s'amplifier, surtout depuis le début des années 2000.

C'est donc en 1977 à Londres et à New York que Christie's organise pour la première fois de son histoire des ventes dont le catalogue est exclusivement consacré à l'art contemporain, ces deux ventes cumulant un produit de 1,4 million de dollars. A New York en 2013, Christie's bat par deux fois le record pour une vente d'art contemporain, en totalisant successivement 495 millions de dollars en mai puis 691 millions en novembre... Ces chiffres peuvent laisser rêveur, ou donner le tournis.

Quelques dates clés jalonnent le chemin parcouru entre ces deux étapes. En 2004, pour la première fois, une vente d'art contemporain dépassait les 100 millions de dollars. Une réelle euphorie s'empare alors d'un marché que rien ne semble pouvoir arrêter. Chaque saison, les ventes sont rythmées par des records successifs, jusqu'à dépasser un total vendu de 300 millions de dollars en mai 2007. Résultat de cette course effrénée : cette même année - ce qui ne s'était jamais vu dans l'histoire de Christie's - le département d'Art Contemporain dépasse en chiffres celui de l'Art Impressionniste et Moderne et devient le premier contributeur aux résultats du groupe.

La chute de 2008 n'en est que plus spectaculaire. L'art contemporain suit inévitablement et plus qu'une autre spécialité le mouvement général des marchés financiers : en novembre 2008, la vente de Christie's à New York ne totalise que 113 millions de dollars et chute à 93 millions de dollars en mai 2009 ; des chiffres divisés par trois par rapport à ceux de 2007 et tels que l'on avait perdu l'habitude d'en voir dans ce département ! Ce déclin n'affecte pas également toutes les spécialités puisque l'on voit croître alors - par un effet inévitable de vases communicants - la part des secteurs plus classiques dans les résultats du groupe, ses acteurs et collectionneurs d'arts classiques étant beaucoup moins touchés par la crise financière.

La part des ventes de tableaux anciens passe ainsi de 5% en 2008 à 10% en 2009, avant de retomber à 5% dès 2010. La parenthèse est donc rapidement refermée. Dès 2011, l'art contemporain repasse en tête des ventes et creuse l'écart avec les autres spécialités ; en 2012, la crise n'est plus qu'un mauvais souvenir !

Depuis, l'enthousiasme des acheteurs pour l'art contemporain ne faiblit pas et l'on peut considérer l'année 2013 comme celle de tous les records. Elle s'est achevée à New York en novembre dernier sur une vente à couper le souffle. Un triptyque de Francis Bacon devenant, à 142,4 millions de dollars, le record absolu d'une adjudication dans l'histoire des enchères. Un chiffre qui laisse rêveur quand on se souvient de la première vente d'art contemporain chez Christie's en 1977 qui totalisait 1,4 million de dollars...

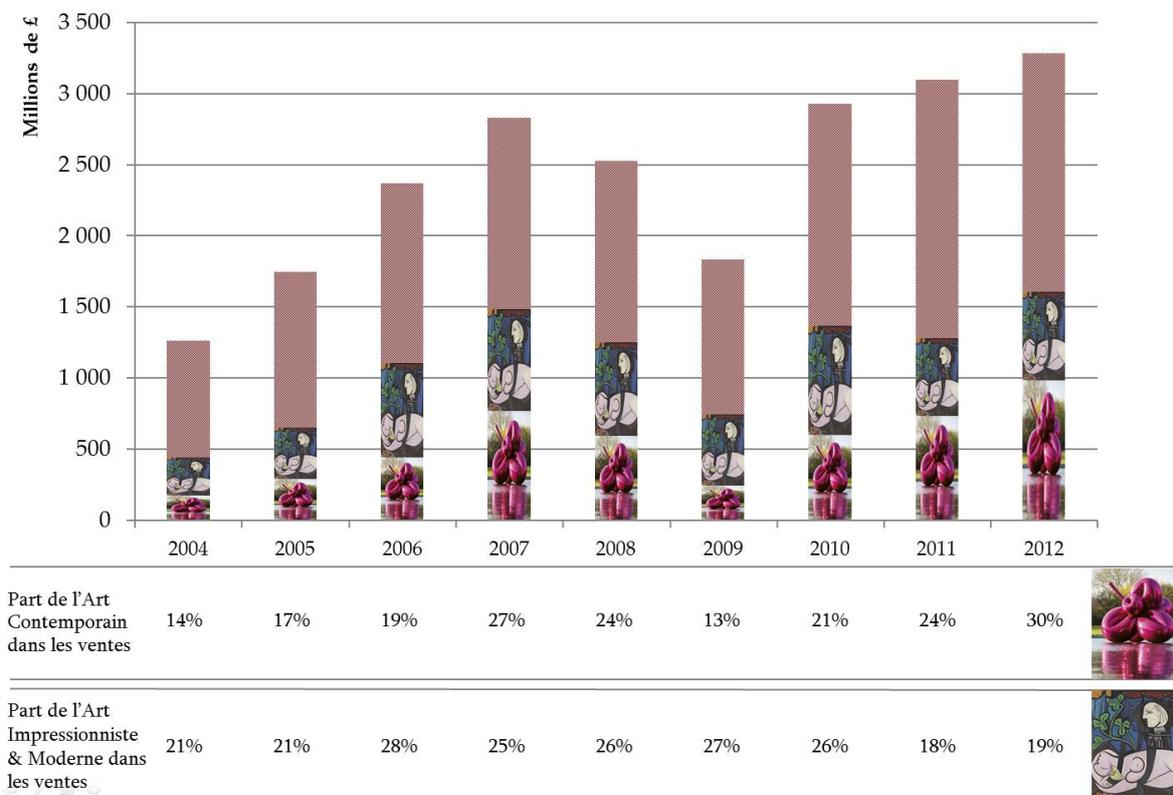
Au-delà des prix, il faut retenir que le classement des meilleures adjudications de l'histoire s'est retrouvé de facto bouleversé : les œuvres classiques en ont pratiquement disparu. Le premier tableau ancien, *Le Massacre des Innocents* de Pierre-Paul Rubens (vendu à New York en juillet 2002, 76,7 millions de dollars) n'arrive qu'en 15ème position ; Francis Bacon dépasse Edvard Munch et Pablo Picasso, respectivement second et troisième. Les peintres impressionnistes (Van Gogh, Monet et Renoir) sont *relégués* après la dixième place. Ils ne figurent plus dans le fameux « Top Ten ».

Arrêtons-nous un instant sur ce qu'il faut bien appeler les nouvelles « stars » du marché, car l'on peut parler de triomphe pour désigner l'accueil aujourd'hui réservé par le marché aux artistes des XX^e et XXI^e siècles. La plus grande part de la croissance en valeur du marché de l'art contemporain repose sur l'émergence d'un ensemble d'artistes dont les œuvres s'arrachent littéralement : Francis Bacon, Mark Rothko, Jean-Michel Basquiat, pour qui le record est passé au cours des seules deux dernières années de 14,6 à 48,8 millions de dollars. Parmi les artistes vivants, Jeff Koons et Peter Doig font figure de grands favoris et comptent parmi ceux qui ont profondément bousculé le marché, prouvant qu'ils pouvaient atteindre, voire dépasser la cote d'artistes décédés.

Le constat est d'ailleurs similaire pour la photographie contemporaine avec des artistes aussi divers qu'Hiroshi Sugimoto, Cindy Sherman ou Andreas Gursky, dont *Rhein II*, adjugé 4,3 millions de dollars, qui établissait en 2011 le record du monde pour une photographie.

Impossible pour autant de négliger la place croissante des artistes chinois, surreprésentés dans le « Top 100 » des artistes les mieux vendus, et bénéficiant sans doute encore d'un large potentiel de développement. L'exemple de Zeng Fanzhi est à cet égard bien révélateur : alors que *Mask series – No. 21 and 31, class 1 grade 3*, sa première œuvre à être présentée aux enchères, était acquise en 2004 à Hong Kong par un collectionneur américain pour 12 270 dollars, quatre ans plus tard, une autre de ses œuvres, *Mask Series 1996 No.6*, était acquise par un collectionneur taiwanais pour près de 10 millions de dollars.

Le poids de l'Art du XX^e siècle dans les ventes du Groupe Christie's



Quelles sont les raisons principales de cette croissance ? Avant tout, la mondialisation du marché, portée aussi bien par les acheteurs que par les artistes. Si la place de Hong Kong bénéficie d'une assise désormais ancienne, le marché asiatique ne s'y limite plus. Les maisons de ventes qui n'avaient jusqu'à présent que des bureaux de représentation en Chine continentale cherchent désormais à s'y enraciner, à l'exemple de Christie's qui a organisé en septembre à Shanghai sa première vente, la seconde s'y déroulant dans quelques jours. En décembre 2013 nous réalisons une première vente à Mumbai cette fois-ci et ce, pour nous rapprocher de notre clientèle indienne qui n'a cessé de se développer ces dernières années.

Un nouveau profil d'acheteurs est apparu, souvent issus de pays dits émergents, très fortunés. Ils ont contribué à renouveler le marché en profondeur. Ils sont - comme les collectionneurs occidentaux classiques - à la recherche de « trophées », ces œuvres rares, potentiels chefs-d'œuvre de demain, quasi introuvables dans les spécialités traditionnelles comme la peinture ancienne ou l'art impressionniste et moderne.

Aujourd'hui, c'est incontestablement l'Art contemporain et d'après-Guerre qui offre à ces collectionneurs mondialisés les plus nombreuses occasions d'acquérir des œuvres d'exception et qui explique en très grande partie la croissance extraordinaire de ce marché ces dix dernières années. Certains diraient également que ces nouveaux collectionneurs seraient plus intéressés par la valeur spéculative des œuvres par rapport aux Occidentaux qui restent attachés à la valeur artistique. L'essor des fondations dans le monde Occidental, est peut-être un contre-exemple à apporter.

B. LE CAS DU SALVATOR MUNDI

Cette œuvre de Léonard de Vinci est un bon support de réflexion car il s'agit d'une pièce rarissime qui a déchaîné la chronique. On considère connaître moins d'une vingtaine de tableaux de Léonard de Vinci au monde, tous présents dans de grands musées internationaux. Il s'agissait donc du dernier Léonard de Vinci en main privée.

Le tableau a une histoire assez rocambolesque, il semble être passé par les mains du roi d'Angleterre, puis perdu et réapparu dans l'entre-deux-guerres. Ayant attiré l'attention du marché, la toile a été restaurée et a enfin regagné sa splendeur originale. En 2011 elle a été intégrée dans l'exposition monographique sur Léonard de Vinci à la National Gallery à Londres et a enfin été reconnue comme authentique par les spécialistes (Carmen C. Bambach, Pietro Marani, Maria Teresa Florio et Martin Kemp).

La vente s'est finalement déroulée en novembre 2017 au centre Rockefeller de New York. Estimé à 60 millions de dollars, le lot a atteint le chiffre record de 450 312 500 \$. L'extraordinaire résultat ne concerne pas que le prix astronomique² (plus que le double du dernier record du monde les *Femmes*

² MOORE Susan, «The sale of 'the last Leonardo' is a triumph for the dark art of marketing», *Apollo*, 16 novembre 2017 [online]

d'Alger (Version 'o') de Picasso) mais aussi l'habileté de la maison à construire une histoire autour de l'œuvre.

Quelles sont les possibilités d'acquérir une telle œuvre désormais ? Qui peut se le permettre ? Les grands musées européens se plaignent de la rareté des œuvres, tandis que de plus en plus de fondations sont créées, et que des nouveaux musées ouvrent dans les pays d'Asie et du Moyen-Orient. La plus grande partie de ces œuvres quittent donc le marché et vont vivre dans ces grandes fondations. C'est pour cela aussi que Christie's et Sotheby's ont changé leur marché et ont tout misé sur le marché d'art contemporain.

3. LES ROUAGES DES VENTES AUX ENCHERES

A. NOTION DE MARCHÉ PRIMAIRE / MARCHÉ SECONDAIRE

Une œuvre d'art du **marché primaire** (ou **premier marché**) est une œuvre vendue pour la première fois dans une galerie ou au sein d'une foire d'art, il s'agit d'œuvres d'artistes contemporains. Le **marché secondaire** (ou **second marché**) correspond à la revente d'une œuvre, souvent en maison de vente ou dans des ventes de gré à gré*.

B. LE PARCOURS D'UNE ŒUVRE DU VENDEUR A L'ACHETEUR

- **Phase de recherche** : plusieurs situations se présentent pour préparer une vente. Un collectionneur peut vouloir se défaire de sa collection, ou un décès peut subvenir dont les héritiers voudront disperser la collection. Dans ce cas tous les lots de la vente appartiennent à la même personne. Ou alors, la maison de vente peut définir un thème de vente (le département Design par exemple souhaite organiser une vente sur le design italien), et la maison de vente cherchera des vendeurs qui souhaitent se séparer d'un ou plusieurs objets.
- **Phase de documentation** : recherche sur des bases de données en ligne tels que *Artprice*, *Artnet* qui présentent des références sur l'œuvre en question (références bibliographiques, historique des ventes de l'œuvre etc.), sur des œuvres semblables ou du même artiste. Cela permet de donner une première idée aux spécialistes sur l'œuvre, sa rareté, et une première estimation. Ensuite, le vendeur doit pouvoir assurer la garantie de la provenance du bien (qu'il ne s'agisse pas d'un bien volé). Si la provenance est incertaine, voir si l'œuvre ne figure pas dans les bases de données online ni dans les catalogues raisonnés regroupant la totalité de l'œuvre de l'artiste, la maison se charge de contacter les fondations, les archives ou les experts des artistes pour leur demander un certificat d'authentification.

Il est possible que l'œuvre n'ait pas été recensée car n'ayant jamais changé de propriétaire (exemple des œuvres provenant des collections privées ayant reçu l'œuvre directement de l'artiste, ou des œuvres d'Art Africain collectées sur place par un collectionneur). Si la documentation de l'œuvre ne suffit pas

à en prouver l'authenticité ou la provenance, la maison ne pourra pas vendre le bien. Une fois confirmée la véracité de l'œuvre et après en avoir cerné les qualités intrinsèques (dimensions, état de conservation), les spécialistes peuvent procéder à l'évaluation du bien.

- **Le contrat de vente** : Négociation concernant le mode de vente (vente publique/vente privée) et les frais à appliquer ainsi que l'éventuel prix de garantie. Si le client convient pour une vente privée, les spécialistes se chargent de relier le vendeur à des possibles acquéreurs. Dans le cas des ventes publiques, les spécialistes insèrent le bien dans la vente la plus adaptée pour le bien.

Une fois les œuvres recensées, les départements procèdent à la création du catalogue de la vente, dont la date a été préalablement fournie aux vendeurs et aux potentiels acheteurs. Les spécialistes s'engagent donc dans un travail de recherche pour combler les informations manquantes et donner ainsi l'estimation la plus adaptée au bien. C'est la richesse de leur connaissance qui ajoute aussi de la valeur aux œuvres.

On cherche également des œuvres de « comparaison » (souvent œuvres du même artiste aux dimensions semblables) à rapprocher à l'œuvre en vente pour donner aux clients une idée plus précise du lot et de l'estimation proposée.

C. VENTES PUBLIQUES / VENTES PRIVEES

Les « *private sales* » sont des tractations privées qui représentent une alternative valide aux ventes publiques car elles peuvent cibler les besoins spécifiques de certains clients. Christie's a progressivement augmenté ce secteur, comme le montre le fait qu'en 2014 ce type de ventes constituaient 17% du total des ventes, c'est-à-dire 1,2 milliard de dollars et la croissance annuelle de ce secteur est établie à 18%.

On rappelle en guise d'exemple, la célèbre vente du tableau de Klimt, *Portrait de Adèle Bloch Bauer*, vendu par Christie's à Ronald Lauder pour 135 millions de dollars.

4. PRESENTATION DES DIFFERENTS METIERS

A. LE COMMISSAIRE-PRISEUR

Personne titulaire d'un diplôme ou d'une habilitation à diriger les ventes. Il s'agit, en France, des seules personnes à pouvoir diriger les ventes, désigner les adjudicataires, déclarer qu'un bien n'est pas adjugé et dresser le procès-verbal de la vente.

B. CLERC

Collaborateur du commissaire-priseur, il réalise des expertises et des inventaires, prépare la vente, renseigne et prend des ordres d'achat pendant l'exposition. Il présente parfois des lots pendant la vente.³

C. EXPERT / EXPERT AGREE / SPECIALISTE

Professionnels choisis pour leurs connaissances techniques, intervenant de manière habituelle en vue de reconnaître l'authenticité et d'apprécier la valeur des objets, œuvres d'art et pièces qui leur sont présentées, moyennement une rémunération. Ces professionnels peuvent exercer de manière indépendante, à titre « d'experts » stricto sensu, ou comme collaborateurs salariés d'un commissaire-priseur, on parle alors de « spécialistes ».

licence (Master1, 39 %; Master2, 5 %) et 14 % ont un diplôme d'histoire de l'art supérieur à la licence (Master1, 10 %; Master2, 2 %; cycle2 de l'École du Louvre, 2 %).

04.17 Examen d'aptitude à la profession de commissaire-priseur judiciaire. La réussite de cet examen est indispensable pour ceux qui veulent devenir commissaires-priseurs judiciaires.

NOMBRE DE CANDIDATS ET DE REÇUS
À L'EXAMEN D'APTITUDE À LA PROFESSION
DE COMMISSAIRE-PRISEUR JUDICIAIRE EN FRANCE
ENTRE 2001 ET 2011

Année	Nombre de candidats	Nombre de reçus
2001	23	20
2002	17	14
2003	30	22
2004	22	12
2005	28	21
2006	27	18
2007	28	25
2008	20	11
2009	27	23
2010	26	20
2011	40	40

Source : Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires.

³ *Petit dictionnaire des ventes aux enchères*, Paris, La documentation française, 2005.

II/ A QUOI CORRESPOND LE PRIX D'UNE ŒUVRE ?

« Les prix de l'art sont déterminés par la rencontre de la rareté, réelle ou induite, et du désir à l'état pur, irrationnel, rien n'étant plus manipulable que le désir... Un prix juste est le prix le plus élevé qu'un collectionneur puisse être incité à payer. »

Robert Hughes, critique d'art

1. QU'EST-CE QU'UNE ŒUVRE D'ART ?

Il faut distinguer les œuvres d'art des biens d'occasions, c'est-à-dire des meubles corporels susceptibles de réemploi que l'on peut vendre en bon état ou restauré mais qui ne sont pas des œuvres d'art.

Au contraire, l'on considère œuvres d'art :

- Tableaux, collages, peintures et dessins à l'exclusion des dessins d'architecte, d'ingénieurs, industriels et les fonds d'ateliers.
- Des gravures et des estampes si elles sont tirées à numéro limité, à l'exception des procédés mécaniques ou photomécaniques (une photocopie donc ne l'est pas).
- Articles de bijouterie si les articles sont faits entièrement par un artiste.
- Tapisseries, textiles muraux si faits par un artisan et dans un max. de 8 exemplaires.
- La céramique si ce sont des objets édités et signés par l'artiste.
- Les photographies si elles sont prises par l'artiste ou sous son contrôle, signées, numérotées et dans un max. de 30 exemplaires, dans tout support confondu.

On peut définir une œuvre d'art comme un bien rare, durable, qui offre à son propriétaire du plaisir esthétique ainsi que des avantages sociaux et financiers. Elle

ne procure pas de revenus, mais, en étant un bien meuble, elle peut être revendue avec une éventuelle plus-value, elle constitue donc un objet potentiel de placement alternatif à d'autres actifs et donc support de spéculation.

2. LA VALEUR D'UNE ŒUVRE

La valeur d'une œuvre est le résultat de différents facteurs « scientifiques » et de valeurs « symboliques » ou « subjectives ». Il faut considérer l'état de **conservation**, la **rareté** de l'œuvre et les effets de **mode**. Cette dernière valeur est tant sensationnelle qu'aléatoire et éphémère.

A. LA VALEUR SCIENTIFIQUE

Il s'agit de valeurs liées à l'état de conservation, le plus souvent donc des données objectives. Cela peut comprendre :

- **La restauration et l'encadrement** : La restauration peut être minime ou pas. L'encadrement est également très important. Pour les peintures impressionnistes par exemple l'on cherche à mettre des cadres originaux du XVIIIe siècle car cela ajoute de la valeur au tableau. De même, pour les œuvres de la Renaissance italienne, on cherche des encadrements appropriés.
- **Les dimensions** : les dimensions d'une œuvre peuvent en déterminer le prix

Pour déterminer l'état d'une œuvre, les spécialistes effectuent des constats d'état sur son intégrité, puis, si nécessaire ils procéderont à des analyses complémentaires :

- **Analyse au microscope** : permet de travailler sur les craquelures, les surfaces, les signatures et les lacunes.
- **Les ultraviolets** permettent une étude encore plus importante sur la qualité de la signature et les repeints.
- **Les infrarouges** : c'est une analyse qui se fait en laboratoire, on peut y voir les dessins préparatoires, les repentirs et les inscriptions.
- **La radiographie** : on voit les parties préparatoires, la touche des artistes.
- Puis si l'on veut aller plus loin on va dans l'analyse des **pigments et liants**.
- **Thermoluminescence** pour les céramiques.
- **Dendrochronologie** : analyse des bois.

B. LA SUBJECTIVITE DE LA COTATION ET AUTRES FACTEURS DETERMINANTS

Outre ces qualités matérielles, d'autres facteurs rentrent dans l'évaluation d'une œuvre d'art, il s'agit de valeurs symboliques, esthétiques, historiques, plus subjectives, liées à la perception personnelle, à l'œil, la science restant un outil qui vient s'ajouter à la connaissance apportée par les experts.

Un facteur influant sur la valeur est par exemple son *pedigree*, c'est-à-dire sa **provenance**. Des provenances mythiques (voir la vente de la *Collection David et Peggy Rockefeller*) ajoutent évidemment de la valeur à l'œuvre.

De même, si une vente présente l'œuvre d'un artiste qui a été absent pour des années du marché, cela peut bien-sûr apporter de l'intérêt à l'objet en question, car cela relève de la rareté, c'est le cas du *Salvador Mundi* de Leonardo da Vinci (v. 1500), constituant un événement exceptionnel et dès lors extraordinaire dans son genre.

Enfin, il ne faut pas oublier les facteurs émotionnels qu'une œuvre peut susciter et qui font que cette œuvre est considérée comme particulièrement belle ou émouvante par quelqu'un.

ANNEXES

1. GLOSSAIRE

- **Enchère** : offrir une somme d'argent plus haute de celle qui vient d'être annoncée. La dernière enchère est la gagnante.
- **Folle enchère** : est le fait pour un acheteur d'avoir acquis un bien qu'on se révèle dans l'incapacité de payer, quelle qu'en soit la raison. Le bien peut alors être remis en vente, le fol enrichisseur devant acquitter la différence entre le prix pour lequel il s'était porté acquéreur et le prix définitivement obtenu lors de la remise en vente (Article L 321-14 du Code de commerce).
- **HP** : *Hammer Price* = prix du marteau
- **BP** : *Buyer's Premium* = commissions à débiter à l'acheteur
- **Bought-in** : lorsqu'un bien invendu est acheté par la maison de vente à la suite de la vente
- **Vente de gré à gré** : Transmission d'un bien ou d'un droit par la libre manifestation des parties prenantes. S'oppose à la vente forcée, qui est une vente publique par voie de justice ou par adjudication.

2. BIBLIOGRAPHIE

- CATALANO Bianca, *Il mercato delle case d'aste Christie's e Sotheby's : il caso delle Italian Sales*, Venise, Università Ca'Foscari, 2013-2014.
- CHAMPIN Gérard (dir.), *Petit dictionnaire des ventes aux enchères*, Paris, La documentation française, 2005.
- COLBOC Gervanne, *Les ventes aux enchères*, Paris, Larousse, 2004
- MOULIN Raymonde, *Le marché de l'art, mondialisation et nouvelles technologies*, Paris, Flammarion, 2000.
- POWELL Nicholas, *Christie's*, Paris, Editions Assouline, 1999.

VOLET PEDAGOGIQUE

1- QCM sur l'étude de cas

Plusieurs réponses peuvent être valides

- A- Le marché primaire de l'art porte sur :
- a- la vente d'une œuvre d'un artiste vivant
 - b- la première vente d'une œuvre dans une galerie ou lors d'une foire d'art
 - c- la revente d'une œuvre en maison de vente
- B- Sur le marché de l'art, le droit de préemption permet à l'Etat :
- a- de fixer le prix d'une oeuvre et de l'acheter pour un musée public
 - b- d'interdire la sortie du territoire d'une oeuvre d'art
 - c- d'acquérir une œuvre à la place de l'acheteur, au prix annoncé par le commissaire-priseur.
- C- Aujourd'hui les ventes d'oeuvres d'art contemporain représentent environ :
- a- 60 % des ventes
 - b- 30 % des ventes
 - c- 15 % des ventes
- D- La maison de ventes Christie's a été ouverte à Londres :
- a- en 1766
 - b- en 1789
 - c- en 1866

2-Le marché de l'art : un marché comme les autres ? (niveau seconde)

Lorsqu'il y a une sécheresse dans le Sud de l'Europe, le prix de l'huile d'olive augmente dans les supermarchés partout en Europe. Lorsque les Jeux Olympiques se sont tenus en Grèce en 2004, les prix des chambres d'hôtel à Athènes ont flambé. Lorsqu'une guerre éclate au Moyen-Orient, le prix du pétrole augmente en Europe et le prix d'une Mercedes d'occasion baisse. Qu'est-ce que ces événements ont en commun ? Ils relèvent tous l'action de l'offre et de la demande. L'offre et la demande sont deux mots que les économistes utilisent très souvent et pour de bonnes raisons. L'offre et la demande sont des forces qui animent les économies de marché. Elles déterminent la quantité produite de chaque bien et le prix auquel il sera vendu. (...) Les termes offre et demande font référence au comportement des individus en interaction au sein des marchés. Un marché est défini comme un groupe d'acteurs ou de vendeurs d'un bien ou d'un service particulier.

Gregory N. Mankiw, Mark P. Taylor, Principes de l'économie, de Boek, 2010.

Exercices

- 1- **Qui sont les offreurs d'un bien ? Qui sont les demandeurs ?**
- 2- **Sur quel « lieu » offreurs et demandeurs se rencontrent-ils ?**
- 3- **Dans l'étude de cas Christie's, qui sont les demandeurs ? Qui sont les offreurs ?**
- 4- **Dans quels lieux physiques le marché de l'art se tient-il ?**

3- Le bien artistique : un bien comme les autres ? (niveau Première)

Document 1

La quantité demandée d'un bien est la quantité de ce bien que les acheteurs souhaitent et sont capables d'acheter. Comme nous pourrions le voir, de nombreuses choses déterminent la quantité demandée d'un bien, mais lorsqu'on analyse le fonctionnement des marchés, un déterminant joue un rôle central, le prix du bien. Si le prix des glaces augmentait jusqu'à 20 euros par boule vous achèteriez moins de crème glacée. Vous pourriez acheter une sucette glacée à la place. Si le prix de la glace tombait à 0,20 euro par boule, vous en achèteriez plus. Comme la quantité demandée

diminue lorsque le prix augmente et comme elle augmente lorsque le prix diminue, nous disons que la quantité demandée est négativement reliée au prix. Cette relation entre la quantité demandée et le prix est vraie pour la plupart des biens dans l'économie et elle s'applique si largement que les économistes l'appellent la *loi de la demande* : toutes choses égales par ailleurs, *quand le prix d'un bien augmente, la quantité demandée du bien diminue et quand le prix diminue, la quantité demandée augmente.*

Gregory N. Mankiw, Mark P. Taylor, *Principes de l'économie*, de boek, 2010.

Document 2

Dans l'animalerie des biens de consommation, il en est qui vont échapper aux comportements réguliers et intuitifs (...) car ils vont faire appels à des comportements sophistiqués de la part des agents. (...) Il existe des biens, dits de Veblen, dont la consommation augmente avec le prix (...); ce sont les biens dont la satisfaction augmente s'ils sont plus chers. Par exemple, on peut tirer un plaisir supplémentaire de rouler en Porsche parce que c'est un véhicule cher et donc inaccessible à beaucoup (...). On parle aussi de biens de consommation ostentatoire, comme le menhir d'Obélix et *Compagnie*, que l'on achète que parce qu'il rend jaloux les voisins.

Source : Etienne Wasmer, *Principes de microéconomie*, Pearson, 2010

Exercices

1. Qu'appelle-t-on la « loi de la demande » ?
2. Donnez un exemple de votre choix pour illustrer la « loi de la demande ».
3. En quoi les biens de Veblen n'obéissent-ils pas à la « loi de la demande » ?
4. Quels sont, dans les exemples suivants, les biens qui relèvent d'un effet Veblen ?

	oui	non
Sac Vuitton		
Montre Rolex		
Voiture électrique		
Iphone dernier modèle		

4- Valeur et prix : 2 approches différentes ? (niveau Première)

On doit observer que le mot valeur a deux significations différentes, et exprime tantôt l'utilité de quelque objet particulier, et tantôt le pouvoir d'acheter d'autres marchandises que la possession de cet objet transmet. On peut l'appeler l'une « valeur d'usage », l'autre « valeur d'échange ». Les choses qui ont la plus grande valeur d'usage ont souvent peu ou pas de valeur d'échange ; et, au contraire, celles qui ont la plus grande valeur d'échange ont souvent peu ou pas de valeur d'usage. Rien n'est plus utile que l'eau. Mais l'eau n'achète presque rien, on ne peut presque rien obtenir en échange. Au contraire, un diamant n'a presque aucune valeur d'usage, mais on peut souvent obtenir en échange une très grande quantité de marchandises.

Adam Smith, Recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations (1776) , PUF, 1995

Exercice :

- 1- Quel est le paradoxe relevé par A. Smith ?
- 2- Formuler une définition de la valeur d'usage et de la valeur d'échange.
- 3- Parmi les biens suivants, certains ont une forte valeur d'échange, d'autres une forte valeur d'usage. Repérez les uns et les autres.

	Forte valeur d'usage	Forte valeur d'échange
Le tableau de votre grand père		
Un autographe de Picasso		
Un marteau		
L'eau d'une source		
Une vieille voiture en bon état		
Une lettre manuscrite de Victor Hugo		

5- La fixation du prix de l'œuvre d'art (niveau Première)

Exercice 1

Le commissaire-priseur est quelqu'un qui collecte les offres et les demandes et alloue la production en fonction des prix que lui indiquent les individus. Il collecte toute l'information par tâtonnements, s'il voit

qu'un prix est trop élevé il le baisse et s'il voit qu'un prix est trop faible ; il l'augmente, jusqu'à parvenir à un prix d'équilibre.

Source : Etienne Wasmer, Principes de microéconomie, Pearson, 2010

- 1- Quel est le rôle du « commissaire-priseur » ?**
- 2- En théorie, que se passe-t-il sur un marché où les offres sont supérieures aux demandes ?**
- 3- Dans le cas d'une vente d'une œuvre unique de Giacometti par Christie's, quel est le rôle du commissaire priseur ?**

Exercice 2

Ce marché obéit à des règles bien particulières : les prix ne doivent jamais baisser. La directrice d'un grand musée privé allemand raconte que pendant le pic de 2006-2008, période hautement spéculative tant dans le domaine de la finance que dans celui de l'art, « *tout le monde avait peur que les œuvres ne se vendent pas. Car, quand une œuvre ne trouve pas preneur aux enchères, elle est cramée... L'intérêt du marchand, c'est de soutenir la cote de son artiste, il va donc se dire : "Si personne ne veut de ses tableaux, je les rachète moi-même aux enchères, je les stocke, et dans deux ou trois ans je les remets en vente."* Chacun veut sauver son marché ». Une stratégie largement répandue. (...)

Franz Schulteis, www.monde-diplomatique.fr

- 1- En l'absence d'enchères, le commissaire-priseur peut-il baisser le prix d'une œuvre d'art ?**
- 2- Quelles sont les stratégies des collectionneurs ou des marchands face à la baisse de la cote des œuvres d'un artiste qu'ils soutiennent ou possèdent déjà ?**

6-Préparation au Baccalauréat :

Raisonnement s'appuyant sur un dossier documentaire

Sujet : A l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que le marché de l'art est un marché particulier.

Document 1

Les maisons de vente aux enchères sont au cœur de ce système socio-économique, un système en évolution, qui voit glisser et s'estomper limites et barrières. Ces enchères sont caractérisées par des règles bien précises qui déterminent l'allocation des ressources et des prix sur la base des offres de la part des participants au marché. Les vendeurs et les acheteurs sont mis en relation par un intermédiaire, rôle que tient souvent la maison de vente. Les experts sont contactés par les vendeurs potentiels, et le commissaire-priseur lors de la vente adjuge les biens aux acheteurs. Le but du vendeur est d'obtenir le maximum de profit de son œuvre, tandis que l'acheteur (buyer) vise à acquérir ce bien au prix le plus bas. La vitesse et l'efficacité de ces échanges en expliquent aussi le succès.

Extrait de l'Etude de cas Christie's, Melchior.fr

Document 2

Pour que la régulation par les prix soit optimale (le prix est la valeur d'échange d'une marchandise), donc pour que l'économie soit réellement et totalement une économie de marché (système économique régi par la concurrence et par la loi du marché – c'est-à-dire la loi de l'offre et de la demande), il est nécessaire que la concurrence (compétition entre les offreurs sur un même marché) soit effective et que soient donc respectées les conditions de la concurrence pure et parfaite, c'est-à-dire les conditions qui assurent une libre variation des prix et permettent à la loi de l'offre et de la demande d'être opérante :

- l'atomicité du marché (multitude d'offreurs et de demandeurs) est nécessaire pour qu'aucun des agents ne puisse à lui seul maîtriser les prix ou le niveau de la production ;
 - grâce à l'homogénéité des produits (les prix sont semblables afin d'être comparables), la concurrence s'effectue sur le prix et pas sur la qualité du produit ;
 - la libre entrée, la libre sortie du marché et la mobilité des facteurs de production permettent de fluidifier ce dernier ;
 - la transparence du marché permet à tous les agents d'obtenir toutes les informations nécessaires.

La loi de l'offre et de la demande désigne le mécanisme selon lequel les prix diminuent lorsque l'offre est supérieure à la demande et augmentent lorsque la

demande est supérieure à l'offre, ce qui induit un rééquilibrage. Ce mécanisme n'est effectif que si le prix est parfaitement flexible.

Dictionnaire de Sciences Economiques et Sociales, Bréal, 2018

Document 3

Le marché de l'art est opaque, et cela tient notamment à des facteurs divers, avec pour épine dorsale la subjectivité de la valeur des objets d'art, attenante aux enjeux émotionnels, de réputation et de confiance. Qui plus est, les bulles spéculatives peuvent toujours trouver une justification dans l'essence-même de l'art : son unicité ; renvoyant l'interprétation des flux à un relativisme au cas par cas. Tout le régime des cotes est, d'ailleurs, lui-même soumis à des critères aussi différents que l'influence et la réputation du collectionneur, la puissance de la demande, la rareté de l'offre, le pédigrée, la prestance, de l'œuvre ou encore l'aura mythique de l'artiste. De nombreux facteurs concourent à créer une opacité de plus en plus décriée comme, entre autres, l'anonymat des transactions.

www.latribune.fr, 11 décembre 2015

Document 4

La vente de la collection d'art d'Asie du Fujita Museum d'Osaka par Christie's (1) a atteint 263 millions de dollars, avec seulement 31 lots. (...) La somme recueillie ce 15 mars avec cette seule vente du soir dépasse toutes les autres sessions dédiées à l'art asiatique organisées à ce jour (...). Cette collection avait été constituée autour de 1900 par l'industriel japonais Fujita, puis avait donné naissance en 1954 à un musée privé à l'initiative de ses enfants. Les œuvres avaient été acquises auprès de Yamanaka, l'un des meilleurs marchands au monde, selon Christie's.

Et c'est bien la provenance qui a largement fait le prix. Alors que le marché de l'art est régulièrement l'objet de scandales au retentissement souvent planétaire, les acheteurs ont besoin de retrouver de la confiance. Surtout lorsque l'on constate que la contrefaçon réussit même à tromper des institutions prestigieuses : les conservateurs du château de Versailles ne se sont-ils pas fait escroquer avec de fausses chaises XVIIIe ? (...)

Dans ces conditions, une provenance sûre fait office de garantie suprême. (...) De la même manière, les bronzes de Rembrandt Bugatti cédés par Alain Delon en novembre dernier, généraient 5,2 millions, plus du double de la recette attendue, la célébrité de l'acteur collectionneur venant rassurer et flatter les amateurs.

(1) Vente réalisée par Christie's à New York en mars 2017

www.lesechos.fr, 22 mars 2017

À propos du Programme Enseignants-Entreprises :

Cette étude de cas a été réalisée dans le cadre du Programme Enseignants-Entreprises développé en partenariat avec le ministère de l'Éducation nationale.

Ce programme dédié au rapprochement du monde de l'enseignement et de l'entreprise s'articule autour de trois axes :

- Une université d'été du monde de l'enseignement et de l'entreprise : inscrite dans le plan national de formation des enseignants, cette manifestation réunit chaque année en fin d'été plus de 450 professeurs du secondaire venus de toute la France et des économistes, cadres d'entreprise, représentants de syndicats, chercheurs, personnalités qualifiées.
- Des actions de formation tout au long de l'année destinées à éclairer des thématiques à enseigner par la réalité de l'entreprise.
- Un site pédagogique www.melchior.fr : ce site relaie toutes les informations sur les actions dédiées au rapprochement Enseignants-Entreprises, et propose des faits d'actualité, des notes de lecture, des cours en ligne, soit autant des ressources pédagogiques innovantes destinées à enrichir les ressources mises à la disposition des enseignants et de leurs élèves.

Contact :

Béatrice Couairon,
Directrice du Programme Enseignants-Entreprises
Mail : beatrice.couairon@idep.net



**PROGRAMME
ENSEIGNANTS-
ENTREPRISES**