



En tant que spécialistes de l'art on nous demande souvent ce qui influence les prix des œuvres et comment et qui décide de ceux-ci.

Plusieurs facteurs sont à considérer. Si on parle du marché au détail – essentiellement des œuvres n'ayant jamais été sur le marché – les listes de prix officielles sont décidées par les artistes suite à des discussions avec les galeristes et/ou les agents.

La plupart des artistes basent leur prix sur la superficie des tableaux – XX dollar au pouce ou centimètre carré ($\text{po}^2 / \text{cm}^2$) – mais ce barème variera évidemment si on compare des petits et des grands tableaux. En effet, le prix à la superficie d'un petit tableau sera nécessairement plus élevé que pour une grande surface de façon à normaliser les prix en général.

Par exemple, si un artiste décidait unilatéralement de vendre ses œuvres à 13.00\$ le pouce carré, un petit tableau de 8x10 (80po^2) se vendrait 1 040.00\$ et un 24x30, 9 360.00\$ créant une variation de prix gigantesque.

Si on ajuste le barème au format, par exemple, un 8x10 à $13/\text{po}^2$ (80po^2) qui se vendrait 1 040.00\$ mais un 24x30 (720po^2) pourrait être ajusté à, disons, $4.86/\text{po}^2$ pour arriver à un bien plus raisonnable 3 500.00\$.

Cette différence sera discutée entre l'artiste et le galeriste ou l'agent de façon à normaliser les prix tout en respectant l'intégrité du travail de l'artiste et le pouvoir d'achat du client.

Finalement, un autre facteur influencera les prix de l'artiste : le volume même de sa production.

Ici aussi, la loi du marché primera : offre versus demande.

Tout ici est question d'expérience, d'évaluation des marchés et, avant tout, de respect pour chaque partie.

Évidemment, avec l'évolution de la carrière d'un artiste, sa cote ira généralement en grandissant et, habituellement, les prix suivront mais il demeurera impératif de toujours garder les principes de demande, d'offre et de respect bien en tête.

LE MARCHÉ DE LA REVENTE ET LES ENCHÈRES

Les éléments d'explications élaborés ci-haut sont en grande partie basés sur des principes mathématiques, de la logique et, bien entendu, l'expérience.

Quand vient le temps d'établir des prix au niveau de la revente d'œuvres d'art, plusieurs de ces beaux concepts tombent à l'eau car, dès ce moment, les sentiments entrent en ligne de compte!



En effet, quels sont les critères qui font que certains artistes dits « historiques » vont réaliser des records de ventes aux enchères alors que d'autres, tout aussi talentueux verront leur étoile pâlir au fil des ans?

On pourrait croire que tout est question de désirabilité et de demande mais qu'est ce qui fait qu'une œuvre de Jean-Paul Riopelle, par exemple se vende plus d'un million de dollars mais qu'un artiste comme Narcisse Poirier, par exemple, voit sa cote dégringoler depuis quelques années?

Ici aussi, la réponse est complexe. L'artiste était-il bien représenté? Les galeries ou les agents ont-ils fait une promotion efficace de l'œuvre et de l'artiste? L'artiste est-il présent dans des marchés géographiques variés? La carrière de l'artiste a-t-elle été parallèle à un mouvement, une mouvance, une mode?

Sans compter que, pour la vaste majorité des artistes, les sujets et les époques ont une incidence qui peut être très importante quand vient le temps d'évaluer une œuvre.

Le marché de l'art est extrêmement volatil et capricieux et chaque intervenant a sa place au sein de l'évolution d'une carrière.

Tant au cours de sa vie que par la suite, la pérennité d'un artiste tient souvent à son attitude quant à ses liens avec les galeries et les agents. Ce sont souvent ceux-ci qui mettent les efforts et les investissements pour faire fructifier une carrière et un artiste qui décide de passer outre à ces canaux de diffusion risque de voir sa carrière se terminer souvent même de son vivant.

C'est aussi ce qui rend le rôle des galeristes essentiel pour les acheteurs. Transiger avec une galeriste réputé garanti, tout au moins, la légitimité des œuvres et une certaine stabilité dans l'évolution du marché.

Qu'est-ce qui peut faire la différence entre réaliser un bon et un mauvais investissement en art?

Évidemment, faire ses devoirs et apprendre à connaître le marché est impératif. Une bonne connaissance des tendances est essentielle si vous désirez acquérir des œuvres dans une optique d'investissement mais une sérieuse mise en garde s'impose : bien malin celui qui pourra juger de la valeur à venir d'un nouvel artiste et les artistes dont la cote ascendante est bien établie sont souvent hors de prix pour la plupart des acheteurs.

C'est pourquoi il existe une règle d'or que nous répétons à nos clients depuis des décennies : achetez des œuvres qui vous plaisent et que vous aimerez regarder pour des années à venir.

La valeur d'une œuvre tient moins à sa valeur pécuniaire qu'aux sentiments quelle inspire.

Chaque œuvre que vous adoptez devrait être la plus belle que vous ayez jamais vue.

C'est un investissement dans la beauté et dans le bonheur.



LE BALCON D'ART

650 ave. Notre-Dame, Saint-Lambert, Québec, J4P2L1
450 446.8920 balcondart.com info@balcondart.com