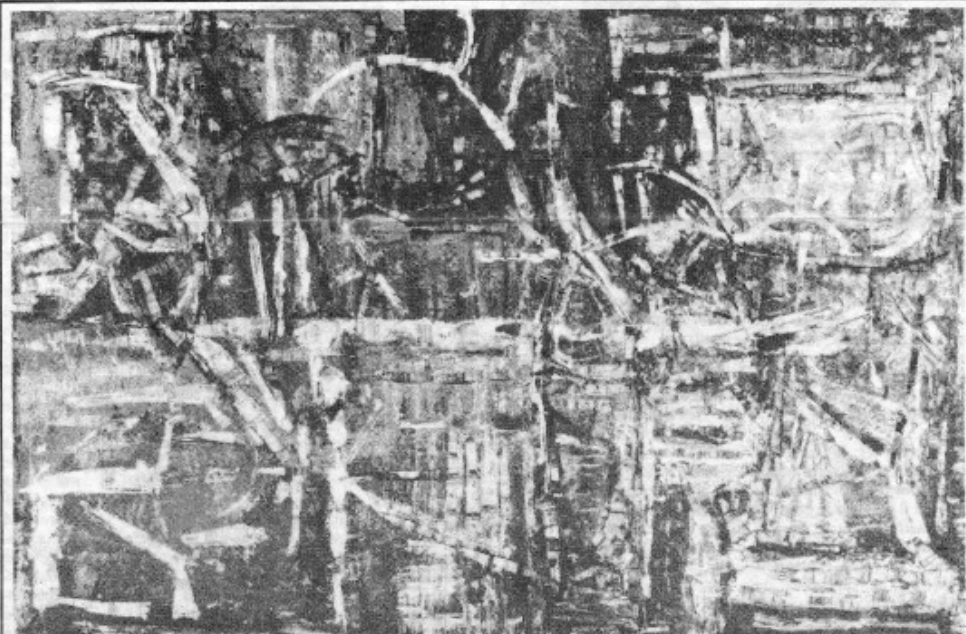


— Supplément — Art et investissement

- Où, quand et comment revendre une oeuvre d'art ?
- Les galeries montréalaises et le marché second
- Les points forts du marché second cette semaine
- L'actualité artistique

— par Ninon GAUTHIER —



À la galerie Lafitte, un lumineux RIOPELLE de 1975.

Revenir une oeuvre d'art

Quand on achète une oeuvre d'art, c'est généralement d'abord parce qu'on l'aime, qu'on veut vivre longtemps avec elle et partager avec nos proches le plaisir qu'elle nous procure. L'investissement-art est d'abord un investissement dans la qualité de vie. Mais il arrive qu'on doive se séparer de sa collection en tout ou en partie. Un déménagement, un deuil, un revers de fortune obligent parfois à se départir d'oeuvres auxquelles on était profondément attaché. Les goûts et le style de vie changent et on a besoin de liquidité pour améliorer la qualité de sa collection. Comment alors tirer le meilleur parti de son investissement puisque l'achat d'oeuvres d'art est aussi pour plusieurs amateurs un investissement financier ?

Quand revendre et quoi ?

L'investissement-art est presque toujours un investissement à long, à très long terme. Aussi les marchands sérieux considèrent-ils qu'il est plus sage d'attendre un minimum de 10 à 15 ans avant de songer à une revente profitable. Avant ce terme, vous pourrez au mieux récu-

pérer votre investissement initial, la plus-value étant compensée par la commission légitime du revendeur. C'est un facteur important à considérer lorsqu'on songe à revendre une partie de sa collection.

Il y a bien sûr des exceptions. C'est le cas d'oeuvres de maîtres qui ont fait l'objet d'une vaste diffusion. Ainsi,

Supplément — Art et investissement

Revenir ...

une excellente petite estampe de Henry MOORE achetée 11 000 \$ il y a huit ans par un collectionneur a pu récemment être revendue le double à une galerie qui, quelques mois plus tard, en a tiré un profit intéressant puisque les estampes du grand sculpteur britannique sont cotées autour de 3 000 \$, les pièces exceptionnelles valant encore davantage. La peinture mondaine, c'est-à-dire celle qui a peu d'importance esthétique, ou historique et qui fait l'objet d'une mode chez les amateurs en reprenant les ponts de l'art traditionnel ou de l'art de mouvement ou d'avant-garde, échappe aussi à cette règle. En général, ce sont des objets d'art dont la cote monte rapidement et qui tendent à se dévaluer à long terme. Sauf dans les cas d'oeuvres d'artistes majeurs faisant l'objet de plus-values spectaculaires et soudaines ou d'oeuvres médiocres d'artistes mineurs dont la cote risque de tomber à long terme, vous aurez donc intérêt à conserver longtemps vos acquisitions récentes. Après tout, ce qui fait largement la valeur d'une oeuvre d'art comme de tout autre objet de collection, c'est sa rareté. Aussi le temps est-il ici votre meilleur partenaire.

La conjoncture économique affecte directement le marché de l'art : l'art de mouvement, l'art d'avant-garde, l'art mondain obtiennent de meilleurs prix en période inflationniste alors que les chefs d'oeuvre d'artistes classés, c'est-à-dire qui font partie de l'histoire de l'art, peuvent atteindre de hautes cotes même en période de crise ou de récession. Vous devez donc non seulement tenir compte des tendances de la scène artistique et du marché de l'art, mais aussi de l'état de l'économie dans son ensemble dans le choix des pièces à revendre. En période de crise sévère, à moins d'avoir entre les mains un chef-d'oeuvre éminemment désirable, il est préférable de revendre autre chose que des objets d'art.

La période d'activité sur le marché de l'art est relativement brève, s'étendant de la mi-septembre à la mi-décembre, pour l'automne, et de mars à juin, pour le printemps. C'est durant ces quelques mois que vous avez les meilleures chances de vendre à bon-prix. Le tout début d'une saison est de loin le moment le plus favorable pour offrir une oeuvre d'art à un marchand ou encanteur. En effet, nos encanteurs n'organisent que quelques ventes d'oeuvres d'art par année, justement durant ces deux périodes, et les délais de revente en galerie peuvent être assez longs, indépendamment de la qualité de l'oeuvre. S'il arrive qu'une oeuvre rare d'un artiste très recherché se vende en quelques heures, le plus souvent il faut attendre quelques semaines, quelques mois, voire jusqu'à un an, pour trouver un acheteur. Un marchand sérieux vous conseillera quant à l'opportunité de mettre ou non en vente

l'une ou l'autre pièce de votre collection.

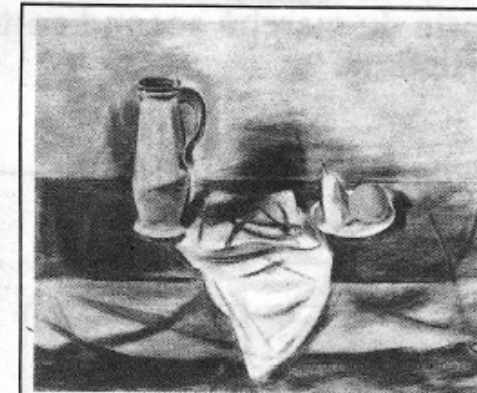
Connaître le juste prix

Dans un premier temps, il est sage de faire un inventaire et une évaluation de sa collection afin de déterminer quelles pièces sont les plus propices à obtenir rapidement de bons prix sur le marché. Cette tâche sera confiée à un expert, évaluateur-conseil, marchand ou encanteur. On devra préciser le but de cette évaluation, car on n'évalue pas de la même façon pour

mieux le marché de l'art ancien, d'autres, celui de l'art moderne ou encore celui de l'art contemporain. Afin de pouvoir mieux négocier la revente, vous aurez avantage à vous informer vous-même sur les tendances du marché en lisant des articles sur le sujet et en consultant des guides spécialisés et des annuaires de ventes aux enchères. On doit cependant être conscient que les résultats de vente aux enchères ne sont jamais que des indicateurs pour les évaluateurs, qu'ils ne sont des prix

musées et reproduites dans des catalogues ou des livres d'art a de bien meilleures chances d'être vendue rapidement et d'obtenir un bon prix. Par contre une pièce douteuse risque d'être rejetée par les marchands et les acheteurs les plus sérieux. Une peinture soumise à des écarts de température et d'humidité trop sévères, une estampe mal encadrée et trop acidifiée pourront même s'avérer invendables. « D'où, insiste François LEMAY, propriétaire de la galerie du même nom, l'importance d'un encadrement de qualité. »

La qualité et la rareté d'une oeuvre d'art sur le marché, son état de conservation, sa provenance, sa petite histoire, la diffusion dont elle a fait l'objet, l'importance et la valorisation de la période à laquelle elle se rattache, sa représentativité par rapport à l'ensemble de l'oeuvre de l'artiste et particulièrement par rapport à sa période la plus recherchée au moment de la revente, sa taille, voire son format, son sujet, sa couleur, voilà autant de facteurs que l'évaluateur et le marchand prendront en considération dans la fixation du prix. Et chacun de ces facteurs aura une signification et un poids différents selon l'acheteur. L'évaluation d'une oeuvre d'art implique donc non seulement une bonne connaissance du marché de l'artiste mais aussi de son oeuvre, du moins pour ce qui est de l'art classé.



Acquis dans les années 50, cette exceptionnelle nature morte de COSGROVE de 1950 a rapidement trouvé un nouvel acquéreur à la galerie Dominion.

fins d'assurance et pour fins de revente. Dans le premier cas, l'évaluateur se basera sur la valeur de remplacement de l'oeuvre, c'est-à-dire sur le prix courant de l'artiste sur le marché alors que dans le second cas, il recherchera plutôt la valeur marchande de l'oeuvre. Dans le cas d'artistes vivants, cette dernière pourra être beaucoup plus faible que la première.

Le mode et le taux de rémunération peuvent beaucoup varier d'un évaluateur à l'autre et il est sage de comparer les tarifs des uns et des autres avant de choisir son évaluateur. Il faut également considérer la spécialité de chacun, certains connaissant

directeurs que pour l'art classé et qu'ils sont beaucoup moins significatifs sur les marchés de l'art contemporain et de l'art mondain.

De plus, dans le cas d'oeuvres d'art classé, les prix pourront largement varier d'une oeuvre à l'autre puisque cet art ne fait plus l'objet d'un monopole comme c'est le cas des oeuvres actuelles d'artistes vivants. Un chef-d'oeuvre de maître pourra valoir 10 fois, 20 fois le prix d'une oeuvre mineure du même artiste. Une pièce bien documentée c'est-à-dire pour laquelle on possède tous les titres de propriété successifs et certificats d'origine, qui a été exposée dans des

oeuvre recherchée par un de ses clients que s'il l'achète simplement pour enrichir le fond de la galerie sans grand espoir de revente immédiate.

Les conditions de vente

À moins de faire partie d'un cercle de collectionneurs à l'intérieur duquel vous savez pouvoir revendre directement rapidement, il vaut mieux passer par un intermédiaire. Marchand, courtier ou encanteur, vous devrez le rémunérer d'une façon ou d'une autre. Car revendre une oeuvre d'art implique de nombreux services. Une oeuvre de grand prix a besoin d'être bien mise en valeur. Souvent, affirmant la plupart des marchands, les oeuvres d'art qui sont offertes sur le marché second sont défraîchies. Elles ont besoin d'un bon nettoyage, d'un revernissage et d'un réencadrement avant d'être mises en vente. Le marchand doit aussi assumer des frais d'assurance, d'exposition et parfois de publicité, sans compter les frais de financement si l'oeuvre est achetée par le marchand. Enfin, le service même de revente doit être rémunéré. Tous ces frais devront être déduits de la valeur estimée de l'oeuvre.

En salle de vente, la rémunération du vendeur à l'encanteur est de l'ordre de 10 % que la pièce soit ou non vendue, s'il y a une réserve, l'acheteur assumant un autre 10 % de frais d'enchère. Chez les courtiers ou en galerie, si l'oeuvre est laissée en consignation, la commission peut largement varier selon les marchands, selon les termes de l'entente, selon le marché et surtout selon la valeur de l'oeuvre. « La vente d'un grand RIOPELLE exceptionnel de 1954 à 200 000 \$ pourra, explique Mark LONDON de la galerie Eica London, ne rapporter que 10 000 \$ au marchand qui la négocie. » Sur une vente de quelques dizaines de milliers de dollars, un marchand ne retiendra généralement que 10 % à 15 % de commission ; sur une vente de quelques milliers de dollars qui lui demandera sou-