

## MARCHÉ DE L'ART

# Profiter de la crise pour dénicher de bonnes affaires

Les crises, comme celle provoquée par le Covid-19, invitent à se tourner vers l'essentiel. Or, l'art est plus indispensable que jamais, d'un point de vue esthétique et émotionnel, mais aussi sur le plan patrimonial. « Les crises sont les bons moments pour acheter de l'art, car il y a plus d'offres que de demandes », résume le galeriste parisien Georges-Philippe Vallois.

Sa consœur Nathalie Obadia rappelle ainsi qu'au début de la crise des années 1990 les amateurs pouvaient acheter des œuvres d'Andy Warhol pour 200 000 francs (l'équivalent de 47 150 euros aujourd'hui, selon l'Insee). « Ses prix avaient beaucoup baissé, et certains collectionneurs ne voulaient pas l'acheter en pensant qu'ils ne remonteraient jamais. Quelle erreur ! Il est devenu l'un des artistes les plus chers de la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle », rappelle cette fine observatrice du marché. Et d'ajouter : « Il faut savoir acheter à la baisse les artistes historiques qui pâtissent momentanément de la crise économique. »

Depuis trois mois, la majorité des galeries, en France comme à l'étranger, consentent à des rabais de 20 % à 40 % pour dégager de la trésorerie. Mais peut-on demander une ristourne sans prendre le risque de paraître cupide ou prédateur ? « Tout est question de doigté », avance Nathalie Obadia.

### Prix avant et postcovid

Cofondateur de la galerie Loeve & Co, spécialisée dans le revival d'artistes sous-cotés, Stéphane Corréard va plus loin : « Les collectionneurs ne devraient jamais avoir honte d'acheter, même bon marché. Dans ces temps qui s'annoncent très difficiles pour tout l'écosystème de l'art, leurs achats vont contribuer plus que jamais à la survie des artistes et des galeries. Ils font une affaire, on développe notre affaire. »

Forte de cet adage, la galerie a lancé, le 13 avril, le projet Loeve & Co-lect. Durant toute la durée



« If God Is Everywhere He Is Also in This Box », 1970, peinture émaillée sur bois et corde, format 33,5 × 27 × 18,5 cm. Pièce unique, signée et datée. Prix déconfiné : 11 500 euros. Prix confiné : 7 500 euros. COURTESY GALERIE LOEVE&CO, PARIS

du confinement, du lundi au vendredi à 10 heures pétantes, la galerie proposait via un courriel adressé à ses collectionneurs, ainsi que sur Twitter et Instagram, une œuvre avec deux prix, avant et post-Covid-19. « Chaque œuvre n'est disponible que pendant vingt-quatre heures, vendue au collectionneur le plus rapide, sans négociation possible, sinon des délais de paiement que nous accordons encore plus volontiers qu'avant », précise M. Corréard.

Mais, à l'inverse des enchères, ce n'est pas l'acheteur le plus riche, mais le plus rapide – ou intrépide – qui rafle la mise. Une œuvre

des années 1970 de l'artiste conceptuel Ben, étiquetée à 7 500 euros au lieu de 11 500 euros, a trouvé preneur en moins d'une demi-heure. La galerie, qui a vendu vingt-quatre des vingt-six pièces présentées, a décidé de poursuivre l'initiative au-delà du confinement.

### David Casini pour 1400 euros

La jeune galeriste Valeria Cetraro fait aussi le pari de la transparence avec le catalogue Awakening proposant un choix d'œuvres à 30 % du prix habituel, pour une durée limitée d'un à trois mois. Une sculpture de l'Italien David Casini est ainsi affichée pour 1 400 euros au lieu de 2 000 euros. « La réduction va au-delà de celle que certaines institutions ou collectionneurs nous demandent habituellement, confie Valeria Cetraro. Ces 30 % correspondent au sacrifice que nous, la galerie et les artistes, en concertation, consentons à faire afin d'ouvrir le marché à un nouveau public. Et la transparence que nous proposons contribue à mettre tous les acheteurs sur un pied d'égalité. »

Mais ces rabais ne vont pas sans questions. Quel est le juste prix d'une œuvre ? Les amateurs qui ont acheté au « prix fort », avant la crise, ne risquent-ils pas d'en faire le reproche aux galeristes ? « Une œuvre vaut tout autant 10 qu'elle ne vaut 100 », avance le marchand Christophe Gaillard, qui a lancé sur Instagram l'opération « Ça n'a pas de prix ». Et de préciser : « La vérité du prix, c'est l'accord entre un acheteur, l'artiste et le galeriste, qui, après avoir débattu des conditions de création d'une œuvre, décident de sa valeur. »

Pour Georges-Philippe Vallois, toute remise n'est que conjoncturelle. « La crise que nous vivons n'est pas celle du goût, elle ne remet pas en question l'histoire de l'art, dit-il. Les réductions que les galeries pourraient faire pendant six à neuf mois ne correspondent pas aux prix de demain. » ■

ROXANA AZIMI