

Petit-déjeuner sur « les collectionneurs et les ventes aux enchères : naissance, vie et dispersion d'une collection »

Ce petit déjeuner du Conseil des ventes, organisé le mardi 28 octobre, a réuni près de 25 participants parmi lesquels en tant qu'intervenants plusieurs collectionneurs tels Nicolas Laugero-Lasserre, Maxime Petiet, Jean Alain Blanc, Stéphane Chatry, Gilles Gaillard, la galeriste Anne Lahumière et l'essayiste Yan Kerlau auteur d'un récent ouvrage : « Chercheurs d'art ».

Présidé par Catherine Chadelat, présidente du Conseil des ventes et animé conjointement par Francois de Ricqlès, président de Christie's France, et Jean-Claude Meyer, vice-président de Rotschild Europe, tous deux membres du conseil, ce petit déjeuner a permis d'apprécier tant les motivations des collectionneurs, leur démarche et leur stratégie, que l'utilisation qu'ils font des ventes aux enchères.

S'il n'y a pas de définition unique du collectionneur d'objets d'art, un constat commun peut être dressé : on est en présence de personnes passionnées qui consacrent du temps et certains moyens financiers à l'acquisition d'objets d'art avec une approche sélective et le souci d'une recherche des meilleurs objets. Au-delà, il ressort qu'il y a autant de collections que de diversité de collectionneurs.

Si internet a révolutionné tant les ventes aux enchères que la démarche même du collectionneur (dans la collecte d'informations, la veille sur les prix et les opportunités....), il est de plus en plus difficile de devenir collectionneur d'objets de « haut de gamme » hors le cercle fermé des personnes aux plus hauts revenus, sans compter les nouveaux musées, notamment chinois, désireux d'enrichir leurs collections.

Les opérateurs de vente ont ou cherchent à nouer des liens avec des collectionneurs, les plus grands maisons de vente développant des relations privilégiées avec ceux actifs à l'achat en vue de les fidéliser et d'augmenter leurs ventes. Si la vente aux enchères est un moyen de toucher les collectionneurs, de susciter le désir d'achat d'objets d'art convoités, la publicité de ses résultats et la forte médiatisation des « belles ventes » alimentent en retour un effet de mode et une convergence des collectionneurs vers une typologie d'objets, actuellement l'art contemporain.

Est-ce pour cela qu'il y a moins de collectionneurs en France aujourd'hui ? Ou est-ce que les collectionneurs d'aujourd'hui sont moins visibles et toujours plus divers ?

Les échanges lors de ce petit déjeuner ont montré que les réponses sont contrastées. On retiendra que :

- Même sur le segment de l'art contemporain, la très grande majorité des œuvres d'art reste financièrement abordable pour de vrais collectionneurs, désireux de développer leur propre « œil ».
- Sur le segment du « *street art* », qui est déjà bien soutenu en France tant par des expositions qu'une cinquantaine de galeries parisiennes et a fait l'objet d'une dizaine de ventes aux enchères en France en 2014, il y a déjà un tissu de jeunes collectionneurs qui peut s'étoffer compte tenu des prix encore accessibles.
- Dans des domaines plus classiques voire des « niches », comme les poupées et les jouets anciens, les collectionneurs sont encore là et ont parfois des revues spécialisées.
- Si l'on peut regretter en France une certaine carence de l'enseignement public dans l'éducation artistique à la différence par exemple de l'Allemagne, qui expliquerait la baisse supposée du nombre de collectionneurs, à l'inverse la forte densité de lieux culturels dans ce pays (musées, galeries, salons....) constitue un véritable terreau propice à l'éveil et au développement de la passion de collectionner. Les grands collectionneurs d'hier n'ont pas bénéficié d'enseignements artistiques mais ont su développer leur œil en visitant les galeries de marchands, les salons, les ventes aux enchères de Drouot.... Les opérateurs de vente ont donc aussi, indirectement, un rôle dans l'éveil des collectionneurs.
- Une collection doit se renouveler pour s'enrichir. Dans ce contexte, la vente aux enchères est le moyen privilégié pour disperser tout ou partie d'une collection ceci tant pour optimiser les prix de vente des objets que pour valoriser publiquement « l'œil » du collectionneur et implicitement sa démarche. Lorsqu'il s'agit de grandes collections composées de très nombreux lots, une véritable stratégie d'écoulement s'impose.
- Enfin, les collectionneurs acheteurs sont toujours plus attentifs à l'attention et à la considération que leur portent les maisons de vente. Leur vendre des objets c'est bien, savoir les distinguer et les fidéliser c'est mieux. Cela suppose aussi, du côté des opérateurs de vente, d'être particulièrement performants dans l'accueil et la

relation au client et d'enrichir la relation par un marketing réfléchi (lettres, invitations, soirées privées...) ou des innovations (diversifier l'offre de services autour de la vente aux enchères ; nouvelle approche dans les catalogues de vente valorisant différemment les objets proposés). En somme, renouveler l'image du métier pour créer de la valeur économique, ce que permet le cadre juridique des opérateurs de vente depuis la loi de juillet 2011.

Les prochains petits déjeuners thématiques du Conseil de 2014, ouverts aux professionnelsⁱ, seront organisés, de 8H30 à 10H30, aux dates suivantes :

« Maisons de ventes et musées : le rôle des maisons de ventes dans l'enrichissement des collections publiques » ; mercredi 26 novembre

« Le droit d'auteur dans les catalogues de ventes aux enchères » ; mercredi 17 décembre.

ⁱ Sur simple inscription sur le site du CVV, www.conseildesventes.fr et dans la limite des places disponibles.