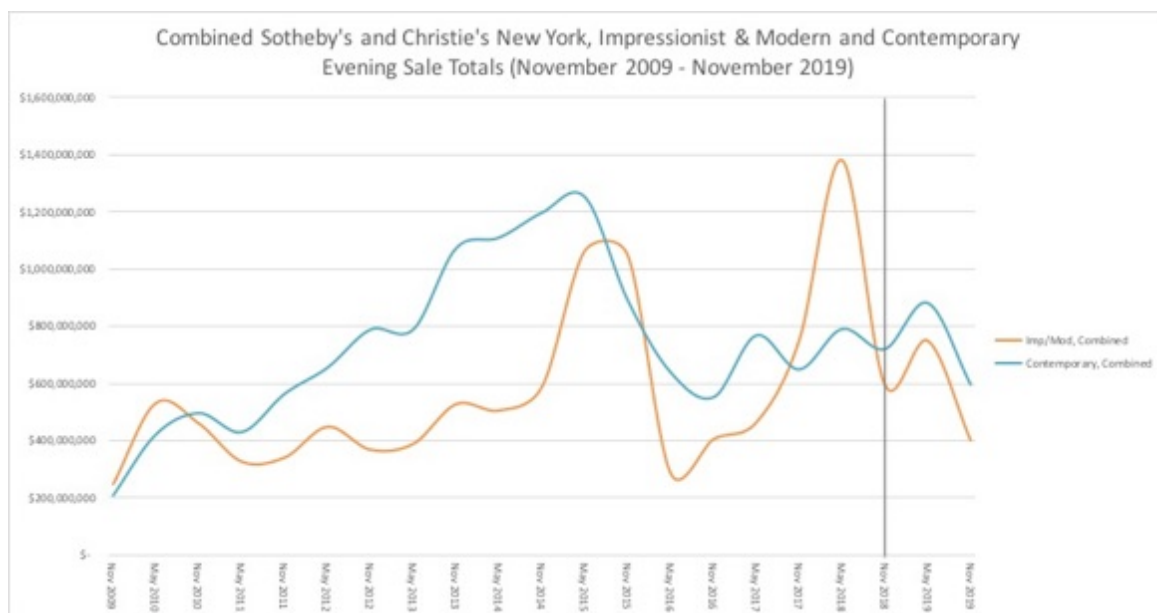
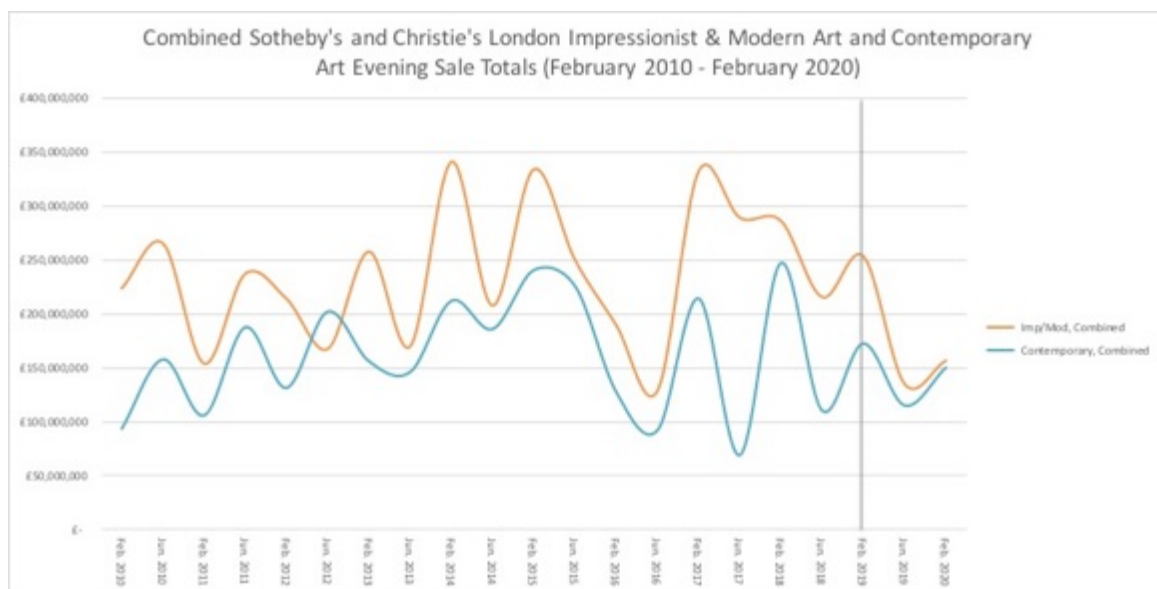


## Impact du COVID-19 sur le marché de l'art impressionniste & du XX<sup>ème</sup> siècle ~ Mai 2020 ~

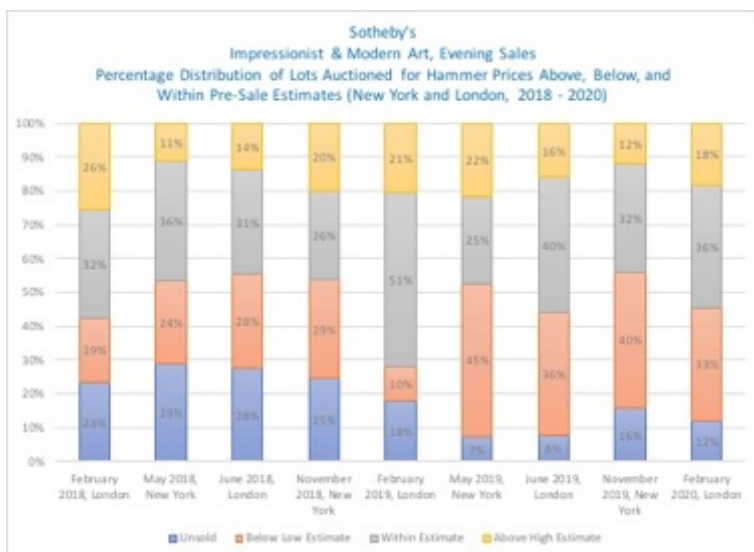
### Questions – réponses avec Thomas Seydoux & Stephane Connery

**1. Quelle était la situation du marché de l'art impressionniste & du XX<sup>ème</sup> siècle avant la pandémie ?**

- Les ventes aux enchères d'art impressionniste et moderne – dont celles de février 2020 – affichaient des résultats relativement bons mais sur la pente descendante en valeur depuis deux ans. La vente du soir d'art impressionniste et moderne de Sotheby's de février 2020 a rapporté un total de 49,9 millions £ (64,9 millions \$), soit 57 % du total de 87,7 millions £ (114,8 millions \$) obtenu en février 2019, lui-même inférieur aux 136 millions £ (189 millions \$) obtenus en février 2018. De même, la vente de Christie's de février a enregistré son plus bas niveau des trois dernières années en 2020, avec un total 106,8 millions £ (138,9 millions \$).
- Les graphiques ci-après montrent l'évolution du chiffre d'affaires combiné de Christie's et de Sotheby's pour les ventes du soir de Londres et de New York sur les dix dernières années :



- À noter, l'offre en art impressionniste et moderne s'est amoindrie, en partie du fait d'une raréfaction des ventes de succession impliquant des grandes collections (la dernière en date est celle de Rockefeller, en mai 2018). Les prochaines ventes de succession de grande envergure contiendront probablement moins d'art impressionniste, et plus d'art contemporain et d'après-guerre.
- Point positif : en février, Christie's a vendu aux enchères un Magritte, *À la rencontre du plaisir*, pour 18,9 millions £ (24,6 millions \$), et un Lempicka, *Portrait de Marjorie Ferry*, pour 16,3 millions £ (21,1 millions \$). Précisons que le vendeur du Lempicka l'avait acquis en mai 2009, alors que le marché était au plus bas, pour à peine 5 millions \$.
- Autre point positif : les ventes de février 2020 à Londres ne semblent pas avoir été perturbées par la conclusion du Brexit, notamment grâce à l'arrivée de nouveaux acteurs importants sur le marché.
- Ces derniers temps, les vendeurs qui pouvaient imposer leurs conditions tendaient à exiger une garantie, que les maisons fixaient à des niveaux souvent trop ambitieux. Résultat : ces six derniers mois, près de la moitié des lots sous garantie présentés lors des ventes du soir d'art impressionniste et moderne sont revenus au garant.
- Le nombre d'enchères a diminué depuis 2017, et les maisons de ventes ont compensé en recourant à des tiers garants, ce qui leur a permis de maintenir artificiellement le marché à un certain niveau plateau, sans avoir à compter sur le soutien de sous-enchérisseurs. Une pratique qui a eu pour résultat de masquer la réalité du marché et des prix, et de faire croire aux vendeurs que les prix restaient stables – voire pire, qu'ils augmentaient.
- Les spécialistes en art impressionniste et moderne de Christie's et Sotheby's ont généralement bien géré leurs ventes en proposant moins d'œuvres et plus de garanties, évitant ainsi de se retrouver avec de nombreux lots invendus ou cédés pour des montants inférieurs à leur estimation basse :



- Sur le marché des ventes privées, les vendeurs ont eu de plus en plus de mal au fil de l'année 2019 à obtenir les prix qu'ils demandaient. Si certaines transactions ont abouti, elles se sont souvent conclues sur des prix finaux 15 à 20 % inférieurs aux prix demandés, ceux-ci ayant généralement été fixés en fonction d'estimations effectuées en 2016-2017.
- Les chefs-d'œuvre et les œuvres à valeur commerciale ont plus ou moins échappé au tarissement des enchères, constituant ainsi un segment à part du marché de l'art – une tendance qui devrait se perpétuer. En témoignent par exemple les *Meules* de Monet vendues par Sotheby's en mai 2019 pour 110,7 millions \$, un montant record pour une peinture impressionniste aux enchères.

## 2. Comment les conséquences du COVID-19 ont-elles impacté le marché de l'art impressionniste et du XX<sup>ème</sup> siècle ?

- Le COVID-19 a mis à l'arrêt le marché de l'art, le plongeant dans une crise inédite – et ce avant même que les effets de la crise économique subséquente se fassent sentir.
- En février, les acteurs du marché de l'art impressionniste et moderne comptaient sur les ventes de mai à New York pour se faire une meilleure idée de l'offre, de la demande et des cotes. Ils attendaient notamment avec impatience les ventes de deux collections majeures, au potentiel important : celle du défunt Donald Marron, évaluée à environ 450 millions \$, et celle de Harry et Linda Macklowe suite à leur divorce, estimée à environ 700 millions \$. Une fois le statut de pandémie déclaré à l'échelle mondiale, la veuve de M. Marron a opté pour le marché des ventes privées et noué un partenariat inattendu avec trois galeries – Pace, Acquavella et Gagosian – qui se sont engagées à acquérir les éventuels invendus. De son côté, l'administrateur judiciaire de la collection Macklowe a préféré reporter la vente.
- Les ventes aux enchères prévues en mai ont été reportées à la fin juin, mais on se demande si elles auront bien lieu, et sous quelle forme. Auquel cas, elles constitueront une véritable épreuve de vérité. Ne comptez pas en tout cas sur des salles de ventes pleines à craquer ni sur des soirées cocktail.
- En parallèle, toutes les maisons de ventes se sont rabattues sur des ventes en ligne, où elles disent avoir obtenu de bons résultats pour des œuvres valorisées jusqu'à 500 000 \$ ; en revanche elles n'ont pas testé la température pour des prix supérieurs à 1 million \$. De son côté, Sotheby's a déclaré avoir vendu en ligne pour plus de 60 millions \$ d'œuvres, toutes catégories confondues, en mars et avril, dont 32 % imputables à de nouveaux acheteurs.
- Pour les œuvres plus importantes, les maisons de ventes aux enchères conseillent de privilégier le marché privé. L'une d'entre elles affirme que la demande sur ce marché a explosé en avril 2020, avec une augmentation globale de 60 % par rapport à février 2019. On peut cependant penser que cette progression est portée par un nombre restreint d'acheteurs, et que la majorité attend de voir venir.
- Les mesures de confinement ont autant entravé les ventes privées que le reste du marché ; dans nombre de pays, il est devenu impossible de livrer, photographier, authentifier, analyser, encadrer et voir physiquement les œuvres. En outre, le manque de visibilité, le marasme économique et l'incertitude généralisée ont rendu difficile toute transaction.
- Quant aux œuvres qui se vendent malgré tout, on ne constate pas encore de prix au rabais.

## 3. Quels conseils donnez-vous aux clients du marché actuel ?

- Envisageriez-vous de vendre une œuvre de premier rang qui appartient à votre famille depuis des décennies en pleine crise du COVID-19 ? Non. Envisageriez-vous d'acquérir une œuvre, que vous n'avez pas eu l'opportunité d'examiner, à un prix record en plein confinement ? À priori, non.
- Dans la plupart des cas, nous recommandons aux collectionneurs d'attendre d'avoir plus de visibilité. Certains segments, comme le marché en ligne des multiples et des œuvres à moins d'un million de dollars, peuvent constituer une bonne alternative, mais si vous n'êtes pas pressé de vendre ou d'acheter, le moment n'est pas propice. Et si quelqu'un vous affirme le contraire, nous vous invitons à interroger ses motivations...
- Si une transaction est déjà en cours et qu'elle peut être conclue à un prix acceptable pour le vendeur comme pour l'acquéreur, poursuivez et ne misez pas sur une embellie du marché à court ou moyen terme.

Vendeurs :

- Si vous n'arriviez déjà pas à obtenir le prix que vous demandiez avant la crise du COVID-19, vous n'y parviendrez pas dans le contexte actuel, ni dans un futur proche.
- Ne prenez pas le risque d'exposer votre œuvre sur le marché à un moment où vous avez si peu de chance de la vendre. Au mieux, vous obtiendrez une promesse d'achat « sous réserve de présentation » de l'œuvre – or comme la présentation ne pourra avoir lieu que plusieurs semaines voire mois plus tard, il y a de fortes chances que l'intérêt de l'acquéreur s'émousse dans l'intervalle. Le jeu n'en vaut pas la chandelle quand on manque autant de visibilité.
- De fait, l'incertitude actuelle et l'impossibilité d'organiser des présentations des œuvres gèlent la plupart des intentions d'achat d'œuvres de premier rang.
- Si vous vous trouvez dans l'obligation de vendre une œuvre à plus d'1 million \$, faites-le sur le marché privé en recourant à un intermédiaire de confiance – et si vous optez malgré tout pour les enchères, exigez une garantie.

Acquéreurs :

- En dehors des œuvres que vous convoitez et surveillez depuis des mois ou des années, comment évaluer l'impact du COVID-19 sur les prix qu'on vous propose ? Comment évaluer la qualité des œuvres avec les restrictions sur les déplacements ? Et comment ne pas laisser la crainte de la crise économique qui menace le monde influencer vos comportements d'achat ?
- Ces questions mises à part, dans le cas peu probable où on vous proposerait une œuvre de premier rang, nous vous recommandons assurément d'en envisager l'acquisition. L'histoire tend à montrer que les chefs-d'œuvre résistent mieux aux crises et à l'évolution des goûts, et l'opportunité est suffisamment rare pour la manquer.
- En revanche, ne vous attendez pas à bénéficier d'un prix avantageux du fait de la crise du COVID-19 – ni aujourd'hui ni même dans un futur proche. Si le prix est bas, c'est que l'œuvre n'est pas d'aussi bonne qualité qu'il y paraît. Peu importe le contexte, la qualité se paie toujours au prix fort.
- Espérons que le monde saura mieux évaluer l'impact économique du COVID-19 d'ici l'automne, et que cela ouvrira la voie à de meilleures opportunités, avec des attentes revues à la baisse. Les acquéreurs peuvent rester à l'affût d'éventuelles opportunités d'ici là, à condition de toujours veiller à s'assurer de la qualité et de la valeur réelle de l'œuvre.

À noter pour les musées :

- Si les musées enregistrent des pertes financières considérables à cause des fermetures administratives, ils sont par ailleurs nombreux à disposer de fonds réservés exclusivement à l'acquisition d'œuvres, et à ce titre peuvent rester actifs sur le marché. Vendre à un musée prend généralement plus de temps que vendre à des collectionneurs privés – mais ces délais posent moins problème dans un monde fonctionnant de toute façon au ralenti. Par ailleurs il n'est pas exclu que les musées américains se mettent même à vendre des œuvres pour couvrir leurs frais de fonctionnement. Ces ventes font habituellement l'objet de vives condamnations de la part des acteurs de la culture, au point souvent d'être tout bonnement interdites – mais la doxa pourrait changer si la survie des musées en dépendait.

#### 4. Vendriez-vous des œuvres en ligne ? Les ventes en ligne vous paraissent-elle une alternative viable pour le marché ?

- Les ventes aux enchères en ligne connaissent une forte progression depuis le début de la crise du fait des mesures de confinement et de distanciation sociale. Internet semble bien parti pour devenir le canal de vente privilégié pour une bonne partie du marché des enchères, notamment celui des œuvres de faible et moyenne valeur.
- Pour les œuvres valorisées à plus de 1 million \$, l'efficacité des ventes en ligne reste à démontrer, d'autant plus s'il reste impossible de voir l'œuvre en vrai. Pour l'heure, nous déconseillons aux collectionneurs de vendre leurs œuvres de grande valeur en ligne.
- Pour les œuvres valorisées à moins de 1 million \$ et bien connues du marché, soit qu'elles aient déjà été proposées aux enchères et qu'elles n'aient pas trouvé preneur, soit qu'elles fassent l'objet de présentations depuis déjà longtemps, il peut être intéressant d'envisager une vente en ligne.
- Non seulement les ventes en ligne enregistrent globalement des résultats encourageants dans le contexte du confinement, mais elles semblent en outre appelées à devenir la règle pour certains segments – vin, multiples, photographie, montres, design... Les économies qu'elles permettent sur le transport, l'assurance, l'impression des catalogues, les salles de ventes et la gestion des œuvres sont trop importantes pour ne pas en profiter.
- Il reste tôt pour tirer des conclusions, mais on peut imaginer que les maisons de ventes aux enchères vont tendre à diviser leurs ventes en trois catégories :
  - En ligne
  - Hybride (présentations physiques et enchères en ligne)
  - Traditionnelle (présentations physiques et ventes du soir in situ, mais seulement pour les collections prestigieuses)
- Le basculement sur Internet d'une bonne part des transactions sera lourd de conséquences pour les maisons de ventes aux enchères ; il impactera leur image de marque, leur système de commission, leurs effectifs, le nombre de salles des ventes dans le monde, le cadre juridique et les garanties. Dans le même temps, il leur permettra aussi de baisser significativement leurs coûts fixes – une réduction dont pourrait bien dépendre leur survie.
- À la différence d'autres crises passées, la crise du COVID-19 aura un impact structurel significatif sur le marché de l'art, non seulement pour les maisons de ventes aux enchères, mais aussi pour les galeries et les foires. De nombreuses questions restent sans réponse, mais il est certain que les ventes en ligne sont appelées à jouer un rôle de plus en plus important. Les maisons de ventes aux enchères n'ont pas changé de fonctionnement ni d'organisation depuis des décennies voire des siècles ; il est grand temps qu'elles s'adaptent aux évolutions de leur temps. La crise du COVID-19 restera dans les mémoires comme un tournant.
- Le nouveau propriétaire de Sotheby's, Patrick Drahi, met un point d'honneur à pousser ses ventes en ligne depuis qu'il a pris le contrôle de l'entreprise en juin 2019. En réaction à la crise actuelle, il a lancé le Sotheby's Gallery Network, partenariat avec huit galeries qui peuvent utiliser la plateforme en ligne de Sotheby's pour présenter et vendre leurs œuvres.
- Dans la même veine, Christie's a amélioré le référencement de ses œuvres, l'expérience utilisateur et le tunnel d'achat sur sa plateforme en ligne.

## 5. Comment le COVID-19 va-t-il impacter les goûts du marché ?

- L'histoire montre qu'après une crise, les collectionneurs tendent à se tourner vers les courants artistiques traditionnels et bien établis, et à se détourner de l'art contemporain et d'avant-garde. Par exemple, en 2009, peu après le crash boursier, on a assisté à un regain d'intérêt pour les impressionnistes. Ceci étant, ces dix dernières années, l'art contemporain s'est attiré les faveurs du monde entier, et le goût de l'époque semble désormais lui accorder une nette préférence, avec de nombreux collectionneurs plus investis dans le marché de l'art contemporain et d'après-guerre que dans celui de l'art impressionniste et moderne.
- Les grandes crises économiques influent souvent sur les goûts au sein même de chaque segment du marché. C'est particulièrement vrai pour le segment de l'art contemporain, où les valeurs sont moins solidement établies. Peut-être assisterons-nous à une inflexion des tendances des dernières années, qui ont consacré des artistes comme Christopher Wool, Gerhard Richter et KAWS, pour n'en citer que quelques-uns. Quant aux artistes reconnus depuis plusieurs décennies, comme Andy Warhol, peut-être connaîtront-ils un recentrage sur leurs œuvres et périodes phares (les Warhol des années 1960 pourraient ainsi mieux résister que ceux des années 1980), qui viendrait corriger les récents errements de certains enchérisseurs.

## 6. Quels changements anticipez-vous sur le marché de l'art, suite à la crise du COVID-19 ?

- Sans être devins, nous anticipons des changements profonds dans le monde de l'art post-COVID. Historiquement, le marché de l'art a toujours reposé sur l'événementiel, et les enchères sont souvent tirées vers le haut par la théâtralité et la fébrilité des soirées de vente. Pour l'heure, difficile de dire si les acteurs du marché viendront à nouveau remplir les salles de ventes, en juin ou plus tard.
- À court et moyen terme, on peut anticiper un retrait significatif des tiers garants. Plus le marché sera incertain, plus les garants se montreront prudents, si ce n'est réticents.
- Les conséquences économiques du COVID-19 contraindront probablement les acteurs du marché à revoir leurs estimations à la baisse – ce qui pourrait par ricochet encourager les enchères et ranimer un marché qui tendait jusqu'ici à se rétrécir.
- Si les opportunités de vente devaient effectivement s'amoinrir, les vendeurs se trouveraient en position de mieux négocier les frais et les commissions.
- Dans un marché hostile au risque, les ventes privées pourraient bien devenir le canal de vente privilégié pour les œuvres de premier rang – même au sein des maisons de ventes aux enchères.
- Comme nous le pensons depuis longtemps, les maisons de ventes aux enchères devraient aussi finir par investir le marché primaire, qui semble avoir mieux résisté à la crise que le marché secondaire.
- Les ventes en ligne sont déjà entrées dans une nouvelle ère, et le phénomène va s'accélérer sans nul doute possible.
- Par ailleurs, les politiques monétaires pourraient bien permettre d'injecter des fonds dans le marché de l'art qui, avec son offre limitée, constitue une alternative attractive pour les investisseurs – notamment, par nature, le marché de l'art impressionniste, moderne et d'après-guerre, à la différence du marché de l'art contemporain, dont les artistes, vivants, produisent encore.

## 7. Cette crise diffère-t-elle de l'après-11 septembre et du crash de 2008 ? Auquel cas, par quels aspects ?

- La crise du COVID-19 diffère radicalement des précédentes crises qu'a connues le marché de l'art, pour plusieurs raisons. Premièrement : la crise actuelle a deux volets – l'un sanitaire, de longue durée, que nous subissons de plein fouet en ce moment-même ; l'autre économique, qui reste à venir, à l'échelle mondiale.
- Si les attaques du 11 septembre 2001 ont causé une chute brutale et immédiate des cours de la bourse, dès novembre 2001 les enchérisseurs étaient au rendez-vous pour les œuvres modernes et surréalistes de la collection René Gaffé, mise en vente sans prix de réserve par Christie's, ainsi que pour la collection d'art impressionniste et moderne de Nathan et Marion Smooke, présentée par Phillips. Les bons résultats obtenus lors de ces ventes ont même contribué à fixer les prix durablement à un haut niveau.
- La crise des subprimes à l'automne 2008 a fait des ravages dans les ventes aux enchères de la saison, mais dès février 2009 la vente de la collection d'Yves Saint Laurent et de Pierre Bergé chez Christie's, qui comportait de nombreux chefs-d'œuvres de l'art moderne, enregistrait un chiffre d'affaires record (pour l'époque). Ce succès a montré que la demande restait forte pour des œuvres de premier rang à des prix élevés, et a rassuré les vendeurs. De surcroît, les politiques monétaires adoptées durant cette période ont permis d'injecter des liquidités dans l'économie, qui ont ruisselé jusque sur le marché de l'art, tandis que la baisse des taux d'intérêt incitait les collectionneurs à emprunter et acheter en utilisant l'art comme garantie. Tout cela a permis au marché de l'art de se rétablir et se consolider à une vitesse impressionnante.
- Cette fois, la reprise risque de demander plus de temps. On n'attend aucune collection significative sur le marché avant novembre au plus tôt. L'impact économique de la pandémie reste à voir, mais il faudra quoi qu'il en soit des mois pour retrouver un semblant de stabilité. Et à moins qu'on parvienne à mettre au point et distribuer un vaccin dans le monde entier rapidement, une seconde vague de contaminations menace à tout moment, ce qui serait désastreux pour l'économie comme, cela va sans dire, pour le marché de l'art.

### LECTURES COMPLEMENTAIRES A PROPOS DE L'IMPACT DU COVID-19 SUR LE MARCHE DE L'ART :

*The Art Newspaper*, "Auctions: what will change, post-COVID-19?" by Georgina Adam (29 Avril 2020)  
<https://www.theartnewspaper.com/comment/auctions-what-will-change-post-COVID-19>

*The Art Newspaper*, "Great Depression of the 21<sup>st</sup> century looms over the art market," by Anny Shaw (28 Avril 2020)  
<https://www.theartnewspaper.com/analysis/great-depression-of-the-21st-century-looms>

*The Washington Post*, "This is how bad things are for museums: They now have a green light to sell off their art" by Sebastian Smee (30 Avril 2020)  
[https://www.washingtonpost.com/entertainment/museums/this-is-how-bad-things-are-for-museums-they-now-have-a-green-light-to-sell-off-their-art/2020/04/29/b5492a5e-899e-11ea-8ac1-bfb250876b7a\\_story.html](https://www.washingtonpost.com/entertainment/museums/this-is-how-bad-things-are-for-museums-they-now-have-a-green-light-to-sell-off-their-art/2020/04/29/b5492a5e-899e-11ea-8ac1-bfb250876b7a_story.html)

*ArtNews*, "Dealers Leverage New Sotheby's Gallery Network to Extend Reach," by Angelica Villa (28 Avril 2020)  
<https://www.artnews.com/art-news/market/sothebys-gallery-network-platform-1202685124/>

*Ce document vous est transmis à titre informatif uniquement et ne doit fonder aucune de vos décisions d'achat, de vente ou autre ; il a été rédigé en se basant sur diverses sources publiques et peut être considéré comme fiable mais ne vous offre aucune garantie quant à l'exactitude et l'exhaustivité de son contenu.*