

# ART CONTEMPORAIN

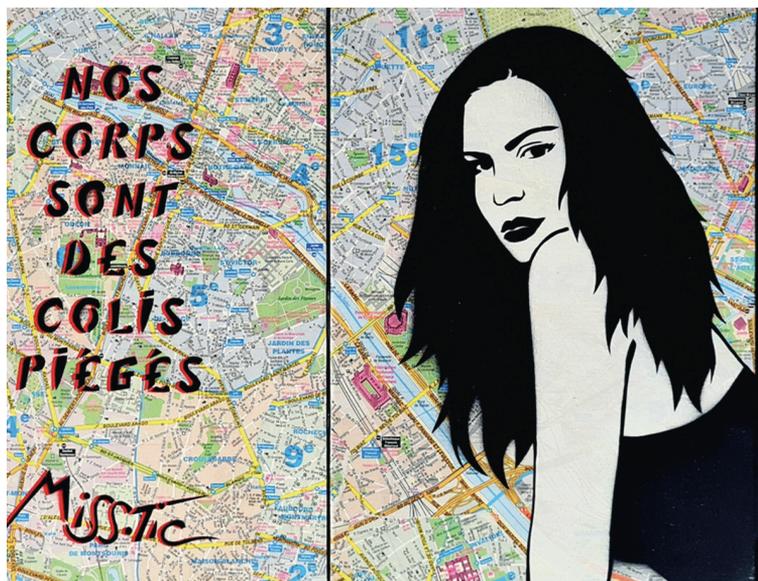
## ACHETER EN LIGNE, UN BON PLAN ?

Singulart, Artsper, Yourart... ces plateformes de vente sur Internet vous proposent d'acheter des œuvres d'artistes émergents aussi simplement que s'il s'agissait de n'importe quel produit de grande consommation ! Attention, la valorisation à long terme n'est absolument pas garantie.

ENQUÊTE : AXELLE CORTY

**L**e 15 mai, en direct sur la matinale de France Inter, Maurice Lévy, ancien patron de Publicis, annonçait triomphalement le lancement de sa plateforme d'art contemporain en ligne, Yourart. Quelques heures plus tard, au Palais de Tokyo, temple parisien de l'art actuel d'avant-garde, le publicitaire tenait une conférence de presse devant un parterre de journalistes et critiques d'art pour présenter plus en détails son nouveau bébé, cofinancé entre autres par l'homme d'affaires américain Henry Kravis, Patrick Drahi, patron d'Altice, ou encore la famille Decaux. Son ambition : lancer « la plus grande galerie d'art au monde » et, à terme, « un Youtube de l'art » au service des 200 millions d'artistes amateurs recensés, selon lui, sur la planète et qui peinent à trouver une audience. Après une inscription facturée de 10 à 30 euros par mois, Yourart met à leur disposition un outil numérique technologiquement très avancé, avec salle d'exposition virtuelle en 3D, mise en relation entre artistes, et bien entendu, plateforme de vente à destination d'acheteurs internationaux. Les prix des œuvres démarrent à 90 euros et, sur chaque vente, Yourart prélève entre 5 et 10 % du prix.

Très médiatisé, ce lancement cache un marché plutôt florissant. Selon l'assureur spécialisé Hiscox, la vente d'art en ligne a atteint 10,8 milliards de dollars (9,9 milliards d'euros)



**Sculpture, Remous III**  
Dominique Mercadal, 550 €, Amélie Maison d'art  
**Nos corps sont des colis piégés**  
Miss Tic, 7 700 €, Artsper  
**Wavy Blue**  
Scott Troxel, 1 700 €, Artsper

en 2022, chiffre dopé par les confinements liés à la pandémie. Actuellement, ce sont pas moins de 63 plateformes qui cherchent à capter une partie de cette manne. Elles se sont développées en surfant sur le boom de l'art contemporain qui a débuté dans les années 1990. C'est à cette époque que ce segment du marché de l'art a été propulsé sur le devant de la scène sous l'impulsion d'artistes très affûtés en termes de communication. L'anglais Damien Hirst, aujourd'hui soutenu par François Pinault, exposa par exemple un requin



## CARNET D'ADRESSES

### 📍 Notre sélection de sites de vente d'art contemporain en ligne

#### Amélie Maison d'art:

amelie-paris.com;

#### Armajeur:

armajeur.com;

#### Artfinder:

artfinder.com;

#### Artistics:

artistics.com;

#### ArtQuid:

artquid.com;

#### Artspace:

artspace.com;

#### Artsper:

artsper.com;

#### Artsy:

artsy.net;

#### Baltazar:

baltazar.com;

#### Carré d'artistes:

carredartistes.com;

**Kazoart:** kazoart.com;

#### New Blood Art:

newbloodart.com;

**Saatchi Art:** saatchiart.com;

**Singular:** singularart.com;

**Yourart:** yourart.art;

### A lire

📖 Le Monde des galeries, Art contemporain, structure du marché et internationalisation, par Alain Quemin, CNRS ed., 2021.

tigre de 4,4 mètres de long plongé dans du formol qui défraya la chronique. Une autre anglaise, Sam Taylor Wood, réalisa une vidéo de David Beckham nu et endormi, diffusée pendant trois mois sur grand écran à la National Gallery de Londres. Au même moment, Louis Vuitton créait ses premiers « art bags » en collaboration avec le japonais Takashi Murakami. Résultat : les cotes des artistes stars se sont envolées pour atteindre des sommes à sept chiffres.

Parmi les pionnières figure Saatchi Art (voir notre carnet d'adresses). Créée en 2006 par le publicitaire britannique Charles Saatchi, cette plateforme ambitionnait, comme celle de Maurice Lévy, d'offrir une vitrine à des artistes méconnus. Depuis, le créateur s'est retiré de l'affaire, mais le concept a fait florès. En 2012, naissait Artsy, site américain surnommé



**ROZEN LE NAGARD**, ART ADVISOR. Elle accompagne particuliers et entreprises dans l'acquisition d'œuvres d'art contemporain et de design.

## « IL FAUT SAVOIR ACHETER AU JUSTE PRIX ET AU BON MOMENT »

### Quel est selon vous l'intérêt de ces plateformes ?

— Elles sont d'une importance indéniable comme aide aux artistes émergents qui n'ont pas de visibilité en galeries, en leur offrant une vitrine virtuelle. Elles représentent aussi une aide pour des galeries ou pour des maisons de ventes aux enchères en tant que relais de commercialisation de leurs pièces sur le digital. Elles rendent l'art accessible à tous les budgets. Elles sont de plus en plus nombreuses, car elles répondent à la demande croissante d'un nouveau public attiré par l'art contemporain. Le motif le plus évident de cet engouement est son imbrication croissante dans l'univers du luxe.

### Acheter sur ces plateformes ne permet pas de voir physiquement les œuvres avant livraison. Qu'en pensez-vous ?

— Il est important de physiquement voir ce qu'on achète. Certains de mes clients me disent n'avoir jamais été attirés par les ventes en ligne car ils trouvent le rapport à l'œuvre trop virtuel. Ils veulent voir avant d'acheter et j'organise fréquemment ce que l'on appelle un « viewing », un rendez-vous pour présenter l'œuvre au potentiel acheteur avant confirmation de l'achat. Il n'est pas simple d'apprécier pleinement, à partir de photos, qui plus est sur écran, certaines subtilités comme les techniques picturales, la puissance de certains formats ou certains partis pris chromatiques.

### Utilisez-vous ces plateformes dans le cadre de vos activités ?

— Acheter et vendre au meilleur prix n'est pas mon crédo. Il faut savoir acheter au juste prix au bon moment. Je réalise principalement des ventes de gré à gré pour lesquelles la vente en ligne n'est pas souhaitée ni nécessaire, pour une question de discrétion de transaction. Mes conseils pour acheter de l'art, en ligne ou ailleurs : éviter l'achat impulsif, trop rapide ou en un clic, privilégier l'œuvre originale plutôt que les multiples. Investir et placer demande un véritable engagement. Il faut être en veille constante, suivre les événements, les ventes, les expositions, les nouvelles publications, les nouvelles acquisitions des musées et des fondations. Je me considère comme « éclairceuse », avec pour mission de reconnaître le terrain, d'observer et de recueillir les informations clés. L'art et son marché peuvent paraître exclusifs. Je suis inclusive, en encadrant par exemple les clients qui me le demandent lors de visites privées dans les foires et les salons internationaux. ●

PROPOS RECUEILLIS PAR **A. C.**

«l'Amazon du monde l'art», avec ses quelque deux millions d'œuvres en vente en ligne. En 2017, c'est au tour de Singularart, plateforme française, de voir le jour. Elle recense 1 700 artistes de 80 nationalités, des collectionneurs dans 40 pays et 33 000 œuvres en vente, dans une fourchette de prix comprise entre 250 et 200 000 euros. En 2018, elle a racheté sa concurrente britannique New Blood Art, spécialisée dans les jeunes talents frais émoulus d'écoles d'art, et a lancé en 2022 Balthazart, marketplace destinée spécialement aux jeunes collectionneurs, avec un ticket d'entrée à 75 euros.

### Vigilance sur l'absence de certificat d'authenticité

– Le point commun de ces acteurs ? Tous veulent rendre l'art accessible en mettant l'acheteur en lien direct avec l'œuvre sans le filtre de la galerie d'art classique, jugée trop élitiste à la fois financièrement et culturellement (qui n'a jamais été toisé de haut en bas par un galeriste parce qu'il ne connaissait pas les artistes exposés ou le courant artistique auxquels ils se rattachent ?). Pour y arriver, ils se basent sur une technologie très au point. Des algorithmes puissants se chargent par exemple, à la façon d'un Spotify ou d'un Deezer, de vous présenter uniquement les œuvres censées coller le plus parfaitement à vos goûts.

Vous pouvez aussi, chez certains comme Singularart, commander une œuvre sur mesure à un artiste. Côté services, la fourniture d'un certificat d'authenticité n'est pas systématique. Un sérieux bémol car au moment de la revente, cette absence de garantie impactera forcément la valeur de l'œuvre. Les frais de livraison sont gratuits et les retours envisageables sous quatorze jours, souvent aux frais de l'acheteur pour le transport. De rares sites permettent de négocier les prix, comme dans les galeries traditionnelles, via une interface dédiée. Attention, certaines plateformes, comme Artsper, n'hébergent que des galeries d'art, qui payent un abonnement pour acquérir une visibilité digitale. In fine, ces dernières sont les réelles vendeuses de toutes les œuvres proposées, les interlocutrices des acheteurs et pratiquent leurs propres marges. D'autres sites, comme Saatchi Art, Singularart ou Balthazart exposent directement les artistes avec des commissions atteignant parfois les 40 à 50 % du montant de l'œuvre, exactement comme chez un galeriste classique. D'autres encore, comme Artsy ou Yourart, ont un modèle mixte, ouvert aux artistes comme aux galeries, voire aux maisons de ventes pour Artsy, avec un système d'enchères en ligne comparable à celui d'Ebey.

Reste la qualité des œuvres qui sont mises en vente. Le panier moyen d'achat sur ces plateformes

**Sculpture Woman n° 4**  
Cristina Figarola, 4 487 €,  
Saatchi



**Omen I**  
James D. Wilson, 1 544 €,  
Saatchi Art

**It's all in our DNA**  
Marc Rayner, 17 410 €, Singularart





**The kissing of the Sun and the Moon**

Lauren Baker, 6 950 £, Artsy

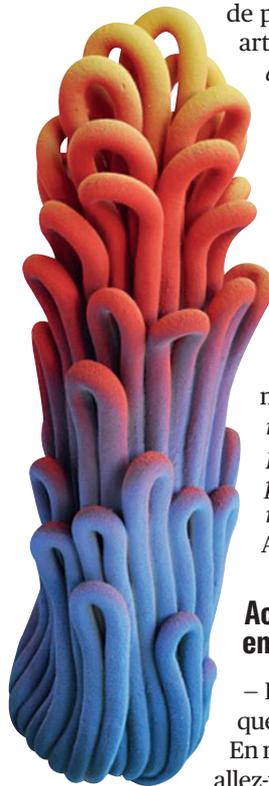
**This machine kills fascists**

Obey, 750 €, Artsper



**Mare calmo di giorno**  
Roberto Porcella, 80 €, Balthasart

**Blossoming n° 11**  
Claire Lindner, prix non communiqué, Yourart



s'élève à 2 500 euros, voire 3 000 euros. À ce prix-là, vous pouvez acquérir, en galerie ou aux enchères, un dessin original d'un artiste émergent ayant déjà exposé dans un centre d'art ou un musée, certificat d'authenticité à la clé. Or, dans leur écrasante majorité, les artistes exposés sur les plateformes, y compris par les galeries adhérentes, sont absents de la base de données Artprice. Ce qui signifie qu'ils n'ont aucune cote. S'il est extrêmement intéressant d'avoir accès à une si vaste offre d'art créé aux quatre coins du monde à partir de 75 euros d'achat, le tout tranquillement installé sur son canapé, peut-on espérer que les tableaux ou autres créations vendues dans ces vitrines virtuelles prennent un jour de la valeur ? Ce n'est pas l'avis d'Alain Quemin, professeur de sociologie de l'art à l'Institut d'études européennes de l'université Paris-VIII, spécialiste de l'art contemporain et auteur de plusieurs ouvrages sur la construction de la valeur en art. «*Toute la rhétorique de ces plateformes est d'affirmer que les galeries classiques n'ont pas d'utilité et sont coûteuses. Mais si l'on veut bien investir, il faut être au courant de la façon dont fonctionne la construction de la valeur de l'art. Or, elle est fondée sur des communautés très établies, dans lesquelles les galeries jouent un rôle aux côtés des collectionneurs, des maisons de ventes aux enchères, des musées et des critiques d'art.*» En clair, les galeries participent par leur travail (promotion, accompagnement de l'artiste...) à créer la cote d'un artiste au même titre que les ventes aux enchères. Ce qui, pour l'heure au moins, n'est pas le cas des plateformes en ligne. «*La vente d'œuvres d'art en ligne n'est pas un marché mature. Comme il y a une prime décernée aux premiers entrants, ces nombreuses structures essayent de prendre position et tâtonnent jusqu'à trouver le business model qui leur permettra de décrocher le gros lot*», ajoute Alain Quemin.

**Achetez avant tout par plaisir, en prenant certaines précautions**

– En clair, passer par ces intermédiaires présente un risque certain si vous achetez pour faire un investissement. En revanche, si votre objectif n'est que de vous faire plaisir, allez-y ! En prenant tout de même quelques précautions.

Renseignez-vous sur l'artiste visé (il doit y avoir au minimum une biographie ou une présentation de son travail). Les photographies présentant le travail de l'artiste doivent être de très bonne qualité et il faut un descriptif précis de l'œuvre (matière, dimensions...). Privilégiez les œuvres accompagnées d'un certificat d'authenticité et fixez-vous un budget à ne pas dépasser. Restez raisonnable sur cet aspect-là, surtout si c'est votre première expérience d'achat d'art : le prix doit être en cohérence avec l'artiste et l'œuvre, refusez de surpayer un parfait inconnu (sans cote) même si vous avez un coup de cœur ! Enfin, astreignez-vous à lire les conditions générales de vente pour éviter les mauvaises surprises (pour rappel le délai de rétractation pour tout achat en ligne est de quatorze jours). ●