

L'économie du marché de l'art en Belgique francophone

Disponibles dans la série

La production cinématographique
n° 86, 2016

La négociation en politique
n° 85, 2015, 7,50 euros

Le livre
n° 84, 2015, 7,50 euros

Les festivals et autres événements culturels
n° 83, 2014, 7,50 euros

Le pouvoir économique
n° 82, 2013, 7,50 euros

Les arts numériques
n° 81, 2013, 7,50 euros

Les industries créatives
n° 80, 2012, 7,50 euros

Fédéralisme et confédéralisme
n° 79, 2012, 7,50 euros

Cultes et laïcité
n° 78, 2011, 7,50 euros

Le développement territorial transversal
n° 77, 2011, 7,50 euros

Le système scolaire
n° 76, 2011, 7,50 euros

Le financement de la vie politique
n° 75, 2010, 7,50 euros

Le financement privé de la culture
n° 74, 2010, 7,50 euros

Les droits de l'homme
n° 73, 2009, 7,50 euros

Les industries culturelles
n° 72, 2009, 7,50 euros

La diversité culturelle
n°71, 2008, 7,50 euros

Centre de recherche et d'information socio-politiques – CRISP

Place Quetelet, 1A, 1210 Bruxelles, Belgique

T.1 02 211 01 80 – Fax 02 219 79 34

info@crisp.be

www.crisp.be

Novembre 2016

DL/2016/0281/165

ISBN

Dossier du CRISP

L'économie du marché de l'art en Belgique francophone

Anne-Sophie Radermecker & Sybille du Roy de Blicquy

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

PREMIÈRE PARTIE. L'OFFRE : L'ARTISTE ET L'ŒUVRE D'ART

I. L'artiste comme producteur

Les artistes classés et les artistes contemporains
Variété des domaines artistiques

II. L'œuvre d'art comme bien de consommation

Les différentes valeurs de l'œuvre d'art
Les œuvres alpha, beta, gamma et delta

III. Les aides publiques à la création plastique

L'enseignement artistique
Le Décret des Arts Plastiques
La Direction des Arts Plastiques Contemporains
La Commission Consultative des Arts Plastiques
Wallonie Bruxelles International (WBI)
Les ateliers d'artistes
Le statut d'artiste en Belgique
La protection du droit d'auteur

DEUXIÈME PARTIE. LES MÉDIATEURS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

I. Définitions des marchés primaire et secondaire

II. Les opérateurs de ventes

Les galeries
Types de galeries et leur rôle
Fonctionnement des galeries
Les aides à la promotion et à la diffusion du travail des galeristes
La géographie des galeries à Bruxelles
Les salles de vente
Les salles de vente comme régulateurs du marché
Les salles de ventes en Communauté française
Fonctionnement des ventes aux enchères
Le droit de suite en Belgique
Les artistes belges aux enchères
Les foires et autres évènements
Historique des foires et salons d'art
Foires d'art à Bruxelles et en Wallonie
Autres évènements
Biennales, triennales, quadriennales
Brussels Gallery Weekends

III. Le marché de l'art 2.0

Les débuts du marché de l'art online, tendances et chiffres clés
Plateformes, sites de renseignement, médias sociaux et presse en ligne
Avantages, critiques et challenges du 2.0

IV. Les institutions publiques et privées

Les initiatives publiques
Les musées, les centres d'art

Les commissions et contrats de quartier

Les initiatives privées

Les fondations

Les centres d'art privés

Le MIMA

Les artist-run spaces et les non profits

TROISIÈME PARTIE. LA DEMANDE : LE PUBLIC DU MARCHÉ

I. Les acteurs de la demande

Les visiteurs-amateurs

Les collectionneurs

Les collectionneurs privés

Les collections d'entreprise

Les groupes de collectionneurs

Les jeunes collectionneurs

Le collectionneur belge

Les musées

II. La fiscalité et le droit de l'art en Belgique

Déontologie du marché de l'art

Questions d'authenticité

Questions de provenance

Due Diligence

Déductibilité fiscale des œuvres d'art

L'achat d'œuvres d'art

Le mécénat

CONCLUSIONS

ORIENTATION BIBLIOGRAPHIQUE

GLOSSAIRE

Introduction

En 2016, le chiffre d'affaires du marché de l'art mondial était estimé entre 45 et 56,6 milliards de dollars. Malgré un léger recul par rapport à l'année 2015, ces chiffres, établis par les rapports de la *European Fine Art Foundation* (TEFAF) et d'*Art Economics* (Art Basel Report), ont une nouvelle fois confirmé le poids significatif d'un marché de l'art globalisé dans l'économie du XXI^e siècle.

Concevoir l'œuvre d'art comme une marchandise n'est pourtant pas une chose aisée. Dans l'imaginaire collectif, toute œuvre d'art possède un statut sacré, qui ne peut être évalué objectivement. Cette spécificité la distinguerait par conséquent des biens de consommation classiques et la préserverait de toute considération marchande. Comment en effet réduire le génie artistique à sa seule valeur monétaire, à un prix ? Cette réticence à aborder l'œuvre d'art sous l'angle marchand n'est toutefois pas le seul fait du grand public. Les milieux académiques et institutionnels émettent depuis longtemps de nombreuses réserves à aborder les relations qui lient le bien artistique et le marché. Dès lors que l'argent intervient, les conflits d'intérêt et la perte d'impartialité sont susceptibles de nuire aux objectifs initiaux de la science.

Cependant, refuser de penser l'art sous l'angle du marché revient à faire fi de toute une réalité qui l'entoure et participe à sa définition. Une œuvre d'art est par nature un bien artistique et culturel, produit de l'activité humaine à une époque et dans un contexte donnés. En tant que tel, les œuvres d'art répondent à des besoins propres à l'homme tels que le désir de culture, de délectation esthétique et intellectuelle, et la recherche d'ostentation. Cette faculté à satisfaire des besoins fait de l'art un bien de consommation à part entière, même si la volonté d'en posséder n'est évidemment pas un besoin vital ; il s'agit avant tout, et selon la pyramide de Maslow, d'un besoin d'estime et d'auto-accomplissement. En tant que bien de consommation, l'œuvre d'art répond aussi à la définition de 'marchandise', c'est à dire de tout produit susceptible d'être acheté ou vendu. Chaque jour, ce sont en effet des milliers d'œuvres d'art, très hétérogènes, qui font l'objet d'échanges monétaires partout dans le monde, avec des montants variant de quelques centaines d'euros à plusieurs dizaines voire centaines de millions. De ce fait, le marché de l'art renvoie souvent au public une image quelque peu élitiste, celle d'une niche fermée et exclusivement réservée à la haute société. Il est en effet vrai que le marché de l'art - et de l'art contemporain en particulier - présentent de nombreuses similitudes avec le marché du luxe ; biens onéreux, complexité sémantique et forte valeur symbolique sont autant de caractéristiques qui se retrouvent dans le commerce de la haute couture, de la joaillerie, ou encore de l'automobile de standing. Cet aspect le plus visible du négoce de l'art ne doit cependant pas occulter le fait que la notion même de marché revêt une acception plus large et couvre une réalité bien plus variée. Les records de prix atteints par certaines œuvres, allègrement relayés par les médias, diffusent l'image la plus opportuniste et spéculative de l'économie de l'art, à l'origine de nombreuses idées reçues. L'actualité du marché de l'art ne doit en aucun cas se substituer à la réalité d'un système plus large où s'active, à différents niveaux, une multitude d'acteurs plus souvent mus par la passion de l'art que par l'argent *stricto sensu*. L'économie du marché de l'art est avant tout celle des artistes, de l'histoire de l'art, des institutions muséales, des centres d'art, des appels à projets, des structures associatives, des galeries, et des salles de ventes. Les acteurs du marché, qu'ils soient artistes, conservateurs, experts, marchands, galeristes, commissaires-priseurs, et collectionneurs travaillent pour la plupart dans la discrétion et dans un environnement souvent très incertain. Car l'*incertitude* est de toute évidence l'une des grandes spécificités du marché de l'art. Cette incertitude concerne la carrière des artistes, la valeur de leurs œuvres, l'activité des opérateurs de ventes, lesquelles dépendent d'un ensemble de contingences économiques, sociales, politiques et culturelles. Le prix d'une œuvre n'est par conséquent que le résultat visible d'un système d'interactions complexes entre les mondes marchand et non marchand.

A l'instar des autres pays occidentaux, la Belgique est un acteur à part entière de l'économie de l'art. Sa longue et riche tradition artistique, remontant au début du XV^e siècle, a participé à sa renommée dans le monde de l'art. Nombre d'artistes plasticiens belges sont aujourd'hui des représentants majeurs de l'histoire de l'art, et ce depuis les Temps modernes à l'époque contemporaine. Leurs œuvres ornent les cimaises des musées et circulent encore abondamment sur le marché de l'art. La Belgique fut également dès le XV^e siècle une plaque tournante du négoce de l'art, avec des villes telles que Bruges, Bruxelles et Anvers. L'intense activité des ateliers de maîtres, qui visait autrefois à satisfaire une demande en hausse pour les images peintes, a provoqué le développement d'un réseau d'échanges internationaux entre les anciens Pays-Bas méridionaux, la France, la Hollande et l'Espagne. L'économie de l'art aux Temps modernes a fait l'objet de nombreuses études qui aujourd'hui confirment le rôle pionnier que joua l'actuelle Belgique dans le développement du marché de l'art européen. Depuis lors, nombre de marchands et de galeristes ont développé leurs activités commerciales sur le territoire belge, avec un renouveau particulier au XIX^e siècle. De nos jours, Bruxelles continue de s'imposer sur le devant de la scène internationale de l'art

contemporain. Capitale européenne, attractive fiscalement et encore accessible en termes d'espace, Bruxelles accueille depuis ces dix dernières années un nombre croissant de protagonistes du marché de l'art. Les artistes y sont attirés par l'accessibilité des loyers et de l'enseignement, tandis que les galeristes et les marchands convoitent la forte concentration d'artistes et de collectionneurs, ainsi que la position centrale de la capitale belge en Europe.

Malgré l'effervescence que connaît Bruxelles depuis plusieurs années, on s'étonnera de constater du peu d'études menées en Belgique francophone sur l'impact de cette économie florissante. Tout au plus, les visites des galeries d'art sont-elles considérées dans les études relatives aux pratiques culturelles en Fédération Wallonie-Bruxelles. Et pour cause, la régulation du marché des biens culturels n'est pas une mission du gouvernement belge, bien que certaines mesures témoignent de formes d'intervention directe et indirecte. Plusieurs raisons expliquent ce constat. Premièrement, l'accès aux données est très limité puisque le marché de l'art est un marché particulièrement opaque où les transactions sont rarement révélées publiquement ou ne peuvent tout simplement pas être tracées. Les études dédiées au marché de l'art ne peuvent donc s'appuyer que sur les résultats des ventes publiques, ce qui constitue un biais indéniable. Il est de surcroît très difficile de chiffrer l'activité des marchands et des galeristes actifs en Belgique puisque leurs chiffres d'affaires ne sont que rarement dévoilés dans leurs exercices comptables de fin d'année. De plus, l'actuel système des codes NACE-BEL ne reprend pas spécifiquement les activités liées au négoce de l'art, ce qui les rend à peine identifiable actuellement. Des recommandations d'actualisation en ce sens avaient déjà été formulées en 2014 dans un rapport de l'IWEPS consacré aux industries culturelles et créatives en Wallonie et Bruxelles. Les rapports annuels dédiés au marché de l'art mondial ne font enfin que rarement état de la situation de la Belgique. Le pays intègre la plupart du temps la catégorie « Autres », ce qui empêche à nouveau de saisir son poids effectif. En 2016, cette catégorie générique représentait 3% de la valeur du marché de l'art européen, aux côtés de pays comme la Hollande (1%), la Suède (2%), l'Autriche (2%), l'Espagne (2%), l'Italie (3%), l'Allemagne (5%), la France (20%) et le Royaume-Unis (62%), quant à eux représentés individuellement. Cette situation s'explique en raison du fait que le marché de l'art belge est un marché de moindre envergure, aux enjeux avant tout nationaux et fait de transactions qui s'opèrent principalement en interne, sur le territoire, même si des interactions fréquentes avec le marché international sont attestées.

Le constat du faible poids du marché de l'art belge au niveau européen et mondial n'en dispense pas moins l'étude. Une meilleure connaissance de ce segment de marché s'avère d'autant plus nécessaire qu'il génère des répercussions économiques directes dans l'environnement dans lequel il se déploie, et ce en lien étroit avec les pouvoirs publics et le secteur du tourisme. Le présent dossier ne pourra dès lors s'empêcher de refléter un certain manque de considération des autorités publiques vis-à-vis de ce secteur, les rares études à ce sujet étant le fait de plateformes de recherche ou de chercheurs individuels. Pourtant, la contribution du marché de l'art à la promotion et à la diversité culturelle a depuis longtemps été établie, chaque acteur du marché y contribuant à sa façon. Ce dossier du CRISP entend attirer l'attention du politique sur la nécessité de concentrer une attention accrue à ces questions, dont les enjeux actuels sont considérables pour le pays et la capitale de l'Europe.

Le marché de l'art se situe par ailleurs à la croisée des disciplines et a cet avantage d'offrir des perspectives d'études très variées, qu'elles soient historiques, culturelles, économiques, financières, anthropologiques ou encore sociologiques. Le présent dossier s'inscrit dans la lignée des études de sociologie économique, en présentant les principaux protagonistes du marché et les interactions qui s'établissent entre eux, tant en général qu'au niveau belge proprement dit. Un manque de données empêche à ce stade de mener une étude économique de plus grande ampleur qui permettrait de mesurer plus précisément le poids du marché de l'art dans l'économie belge et d'observer son évolution à travers le temps. De ce fait, la présente étude ne prétend pas être exhaustive, tant d'un point de vue méthodologique qu'en termes de contenu et d'exemples, eu égard à l'ampleur du sujet. En outre, une attention toute particulière sera portée au marché des beaux-arts, et plus spécifiquement au marché de l'art contemporain, un segment particulièrement visible et médiatisé aujourd'hui. Les œuvres graphiques et picturales sont en effet les formes d'expressions plastiques les plus représentées sur le marché européen et mondial, et offrent une lisibilité technique, matérielle, historique et artistique qui facilite leur appréhension d'un point de vue économique. Ce parti pris, certes réducteur mais qui est celui de la plupart des études consacrées à ce secteur, ne doit en aucun cas faire oublier que le négoce de l'art porte sur tous types d'échange économiques ayant pour objet des biens de nature artistique et créative, quels que soient leurs formats, leurs matériaux, leurs fonctions et destinations initiales.

Le marché de l'art est de surcroît un marché très différencié, fait de sous-secteurs dans lesquels une multitude d'acteurs s'activent à des fins similaires, mais chacun à son niveau (local, national, international). Il n'existe pas un marché de l'art homogène mais des marchés de l'art ; une étude linéaire de ce premier est par conséquent impossible. Il convient dès lors d'éviter les comparaisons inappropriées ou la transposition hâtive de conclusions d'un sous-secteur à l'autre. En effet, les ressources d'une salle de vente ou d'une galerie de standing international

ne peuvent être comparées à celles d'une salle de vente ou d'une galerie œuvrant plus localement. De même, le parcours d'un artiste plasticien de réputation mondiale peut difficilement être mis en perspective avec celui d'un artiste émergent. De ce fait, l'étude du marché de l'art exige un recours à des catégories quelque peu artificielles mais pourtant loin d'être imperméables. En 2017, les différents acteurs et sous-secteurs du marché de l'art sont interconnectés et s'influencent mutuellement ; leurs interactions dépassent les frontières, et ce quelle que soit l'envergure de leurs activités. Le marché de l'art n'est de ce fait pas une science exacte, en raison des nombreuses contingences non mesurables qui le régissent, et le distinguent des marchés boursiers et financiers.

La structure de ce volume a été pensée et élaborée à partir du mécanisme constitutif de tout marché, à savoir l'*offre* et la *demande*. La première partie aborde l'*offre* du marché de l'art sous l'angle de l'artiste, en tant que producteur, et de l'œuvre d'art, en tant qu'objet de négoce aux valeurs multiples. Les dispositifs d'aide à la création plastique en Communauté française sont appréhendés comme autant de stimulants qui permettent à l'artiste d'alimenter l'offre par sa production. La seconde partie envisage successivement les différents *intermédiaires* qui interviennent *entre l'offre et la demande*. Sur le marché primaire, les galeries (avec ou sans but de lucre) et les institutions publiques jouent un rôle clé dans la promotion, la légitimation des artistes et la vente de leurs œuvres, à l'instar des marchands et des salles de ventes sur le second marché. La troisième partie aborde enfin la *demande* en envisageant les différents publics du marché de l'art qui, par leurs acquisitions, écoulent l'offre et permettent aux artistes et aux opérateurs de ventes de vivre de leurs activités. Enfin, quelques éléments relatifs au droit de l'art seront envisagés afin d'exposer brièvement le cadre légal dans lequel se déploie le négoce de l'art.

Deux conditions préalables à la lecture de ce dossier méritent encore d'être énoncées. Vouloir impérativement opérer une distinction entre un marché flamand, wallon et bruxellois s'apparente à un non-sens. Le marché de l'art en Belgique est un marché national, qui dépasse de loin les spécificités communautaires et régionales. Il convient toutefois d'admettre que l'essentiel du commerce de l'art se passe en Flandre et à Bruxelles, la Wallonie accusant un certain retard à ce niveau. Dans la logique qui sous-tend la collection des dossiers du CRISP, l'attention se portera donc essentiellement sur Bruxelles, et la Wallonie dans une moindre mesure. Le poids de la Flandre ne doit cependant pas être occulté ; la côte belge, et Anvers en particulier, se présentent comme deux pôles de renommée internationale, grâce à leur forte concentration de galeries, d'artistes et de promoteurs de l'art contemporain. De même, en termes de politiques culturelles et de soutien à la création plastique contemporaine, la Communauté flamande témoigne d'un dynamisme jugé peu comparable à celui de la Communauté française, selon les acteurs du secteur. Gand occupe notamment une position singulière dans le milieu de l'art contemporain international grâce au S.M.A.K. (Stedelijk Museum voor Actuele Kunst) et à sa prestigieuse école d'art, le HISK (Hoger Instituut voor Schone Kunsten). La commune de Laethem-Saint-Martin possède quant à elle que le Museum Dhondt-Dhaenens et une forte concentration de collectionneurs sur son territoire.

Enfin, les statistiques extraites de rapports annuels et présentées dans ce dossier doivent être appréhendées avec certaines précautions. Ces chiffres font de plus en plus l'objet de critiques puisqu'ils varient fortement d'une étude à l'autre et dépendent inévitablement des critères de sélection de l'échantillon d'analyse. Ils permettent néanmoins de se faire une idée approximative du poids du marché de l'art et ce, malgré un manque de transparence évident.

PREMIÈRE PARTIE.

L'OFFRE : L'ARTISTE ET L'ŒUVRE D'ART

L'artiste comme producteur

Avant de considérer l'œuvre et son prix, il importe de rappeler que tous deux résultent de l'activité professionnelle ou amatrice d'un individu : l'artiste. L'artiste se présente comme un acteur de première importance sur le marché de l'art puisque sans créateur, il n'y aurait pas d'œuvres et encore moins de négoce. Par définition, l'artiste plasticien est un individu qui pratique un des beaux-arts. Il maîtrise une forme d'expression plastique, une technique et un savoir-faire qui lui permettent de reproduire des modèles et d'en créer de nouveaux. L'activité artistique se distingue des autres activités professionnelles grâce à un ensemble d'indicateurs tels que la qualification ou l'obtention d'un diplôme des beaux-arts, le temps effectif consacré à l'exercice de l'activité artistique, les revenus résultant de cette activité, la reconnaissance obtenue auprès du public et des pairs, ainsi que la qualité de la production.

Cette première partie se consacre à la figure de l'artiste plasticien et envisage les dispositifs d'aide à la création qui lui sont offerts en Belgique francophone

Les artistes classés et les artistes contemporains

Depuis les travaux pionniers de la sociologue française Raymonde Moulin, il est coutume d'opérer une distinction sur le marché de l'art entre les artistes vivants et les artistes décédés, ou plus spécifiquement, entre l'art contemporain et l'art classé. Les *artistes classés* sont par définition des artistes dont la production artistique a réussi le « test du temps » en intégrant l'histoire de l'art. Ce vaste segment couvre plusieurs siècles de production artistique et plusieurs catégories ont été définies par le marché de l'art afin d'en faciliter la segmentation :

a) Les *Maîtres anciens européens*, soit les artistes nés entre 1250-1821 ou avant 1875, selon les définitions. L'école primitive flamande fit autrefois la renommée des anciens Pays-Bas méridionaux avec des noms aussi célèbres que Rogier van der Weyden (1400-1464) et Pierre Bruegel l'Ancien (1525-1569) à Bruxelles, Dirk Bouts (1415-1475) à Louvain, Jan van Eyck (1390-1441) et Hans Memling (1435-1494) à Bruges, Hugo van der Goes (1440-1482) à Gand, Lambert Lombard (1505-1566) et Bertholet Flémalle (1614-1675) à Liège, ou encore Pierre Brueghel le Jeune (1564-1637), Peter Paul Rubens (1577-1640), Jacob Jordaens (1593-1678), Antoine Van Dyck (1599-1641) et David Teniers le Jeune (1610-1677) à Anvers au XVII^e siècle. Leurs œuvres circulent depuis près de 500 ans sur le marché de l'art, et en proportion variable puisque nombre d'entre elles ont intégré les collections des musées.

b) Les *impressionnistes et postimpressionnistes*, soit les artistes nés approximativement entre 1821-1875. En Belgique, un impressionnisme national s'est développé sous l'impulsion de James Ensor (1860-1949), du groupe des XX et d'Isidore Verheyden (1846-1925) mais aussi d'Émile Claus (1849-1924), de Léon de Smet (1881-1966), et de Theo Van Rysselberghe (1862-1926), suivi par le symbolisme belge, représenté par Félicien Rops (1833-1898) et Fernand Khnopff (1858-1921).

c) Les *modernes*, soit les artistes nés entre 1875 et 1910 ou entre 1875 et 1945. En Belgique, René Magritte (1898-1967) et Delvaux (1897-1994) sont sans aucun doute les plus grands représentants du surréalisme belge, à l'instar de Rik Wouters (1882-1916) pour la veine fauviste et futuriste, Léon Spilliaert (1881-1946) ou encore Victor Servranckx (1897-1965), pionnier de l'abstraction belge.

d) Les artistes d'*après-guerre et contemporains* sont, selon la segmentation du marché, nés après 1910 ou 1945. Les belges Marcel Broodthaers (1924-1976), Pol Bury (1922-2005), Pierre Alechinsky (1927) du groupe COBRA ou encore Walther Leblanc (1932-1986) sont autant de représentants de ce segment.

Le *marché de l'art contemporain*, tel que défini par Raymonde Moulin, correspond quant à lui au marché des *artistes vivants*, qui exercent toujours leurs activités et qui, plus globalement, s'inscrivent dans la continuité de l'art d'après-guerre et contemporain. On privilégiera dès lors l'appellation *art vivant* pour qualifier leur production. Au sein même de ce segment marché, les profils d'artistes diffèrent considérablement en fonction de l'activité qu'ils exercent, de leur réputation, des revenus qu'ils perçoivent et du niveau de vie qu'ils mènent. La recherche

appliquée au marché de l'art a permis d'établir une distinction parmi ces différents types d'artistes vivants. Nous opterons pour la suivante :

a) Les artistes *dits consacrés* jouissent de leur vivant d'une reconnaissance artistique, institutionnelle et marchande de portée internationale. Ils font l'objet de nombreuses publications et d'expositions, individuelles ou collectives, en galeries et dans des institutions muséales. Certains musées ont par ailleurs intégré une ou plusieurs de leurs œuvres dans leur collection permanente. Leurs noms sont connus des historiens de l'art, et du grand public dans une certaine mesure. Leurs œuvres transitent par les plus grandes galeries et salles de ventes et atteignent des prix élevés, ce qui leur permet d'être cotés sur le marché. Ces artistes constituent l'élite du monde de l'art mais peu d'entre eux atteignent un tel niveau de reconnaissance. La plupart des artistes belges vivants consacrés sont originaires de Flandre, et plus particulièrement d'Anvers, et sont nés dans les années soixante. Parmi ceux-ci, il convient de citer Jan Fabre (1958), Michael Borremans (1963), Wim Delvoye (1965), Berlinde De Bruyckere (1964) et Luc Tuymans (1958). En 2014, ce dernier a été classé 67^e personnalité la plus influente du monde de l'art contemporain dans le célèbre classement opéré par la revue londonienne *Art Review*.

b) Une seconde catégorie reprend les artistes *dits médiatiques*, dont la reconnaissance passe davantage par le marché que par les institutions. La forte médiatisation, généralement éphémère, dont ils bénéficient à un moment donné, provoque des comportements spéculatifs et une inflation des prix. Cette catégorie permet d'expliquer pourquoi les prix sur le marché de l'art ne sont pas toujours proportionnels à la valeur artistique des œuvres. Ces artistes, au succès soudain, sont en général en situation de transition : soit ils évoluent vers la consécration, soit ils retombent dans l'anonymat.

c) Arrivent ensuite les artistes *en voie de légitimation*, soit une catégorie d'individus déjà plus représentative de la réalité du marché de l'art. Ces artistes ont à leur actif une expérience de plusieurs années dans le monde de l'art et sont en voie progressive de reconnaissance à l'échelle nationale. Leurs noms ne sont pas encore connus du grand public mais ils se font progressivement une place dans le milieu artistique belge. Leurs œuvres sont exposées dans des galeries, et leur offre, relativement abondante, s'acquiert à des prix encore accessibles. En Belgique, Thomas Lerooy (chez Rodolphe Janssen), Harold Ancart (chez Xavier Hufkens), Kasper Bosmans (chez Gladstone Gallery), Matthieu Ronsse ou encore Jean-Baptiste Bernadet (chez Almine Rech) sont actuellement représentatifs de cette catégorie d'artistes.

d) Au pied de l'échelle se retrouvent enfin les *jeunes artistes émergents*, nouvellement diplômés d'une école artistique et qui font leurs premiers pas dans la réalité économique du milieu artistique. Leur nom et leur production ne sont pas connus du public puisqu'ils ne bénéficient pas encore d'une quelconque reconnaissance institutionnelle ou marchande. Cette collectivité d'artistes est adepte du système D ; afin d'exposer et de rendre visible leurs productions, ils mettent en œuvre une série de dispositifs (regroupements sous forme de collectifs, utilisation des réseaux sociaux, etc.) afin de s'auto-promouvoir.

Les premières formes de reconnaissance des jeunes artistes commencent entre autres à l'école, lors des jurys et des expositions de fin d'année. En Belgique, les élèves de la Cambre sont évalués par des galeristes, des artistes confirmés, des curateurs et autres professionnels du monde de l'art. À Bruxelles, l'artiste Lionel Estève, professeur à la Cambre, sélectionne depuis 2012 des élèves qui auront ensuite la chance de faire une petite exposition dans des galeries privées. Cette initiative permet aux élèves de découvrir la réalité du métier, et au public et aux galeries de découvrir la nouvelle scène. Parallèlement aux initiatives des écoles, les artistes émergents développent leur réseau social qui leur permettra de rencontrer des intervenants pouvant jouer un rôle dans leur carrière d'artiste et les faire entrer dans le marché de l'art. L'impulsion donnée par des artistes confirmés est également décisive. Il n'est pas rare de voir de jeunes artistes être pris sous l'aile d'un artiste consacré. À titre d'exemple, l'artiste Michel François fut largement soutenu et conseillé Harold Ancart, tous deux étant représentés aujourd'hui par la même galerie. Le talent et le réseau sont par conséquent les deux clefs du succès. Les étudiants les plus débrouillards s'arrangent, au cours de leurs études, pour travailler soit comme assistant d'artistes plus réputés, soit comme régisseur de galerie. L'artiste Éric Croes, représenté par la galerie Sorry We Are Closed, a travaillé durant de longues années, et même après ses études, comme régisseur à la galerie Albert Baronian. D'autre part, il n'est pas rare de voir les jeunes artistes se regrouper afin de renforcer leur visibilité. Ce fut notamment le cas à Bruxelles de l'*artist-run space* 'Abilene', fondé en 2011 par cinq étudiants, qui invitait régulièrement un artiste à prendre possession d'une partie de la maison qu'ils occupaient afin d'y exposer son travail. Le lieu a depuis lors fermé, chaque artiste ayant évolué dans sa propre voie. Un autre projet belge fut celui mené par un groupe d'artistes composé de Douglas Eynon, Sarah

Caillard, Gijs Millius, Nicolas Bourtoutmieux, lesquels ont installé leurs ateliers surnommés les BAD, sur le quai de Willebroek. Ils y ont organisé une grande exposition qui fit parler d'elle et attira l'attention de certains intervenants du monde de l'art. Ces lieux se revendiquent parfois comme des *artist-run spaces*, tandis que d'autres préfèrent rester discrets en n'ouvrant leurs portes qu'à certaines occasions. Il n'est également pas rare de voir des galeries et des institutions exposer le travail de jeunes artistes qui ont retenu leur attention. À titre d'exemple, la galerie Rodolphe Janssen a organisé en 2016 une exposition intitulée 'Balls and Glory' dans laquelle figuraient uniquement des artistes vivant en Belgique, et non représentés par une galerie. À la suite de cet événement, certains d'entre eux ont trouvé des galeries (Alejandra Hernandez, Etienne Courtois), d'autres ont été acceptés dans des écoles supérieures telles que HISK à Gand (Liesbeth Hendrickx, Kasper De Vos) et deux d'entre eux sont désormais représentés par la galerie Rodolphe Janssen (Douglas Eynon et Sanaam Khatibi). Les œuvres de ces artistes ont été placées dans des collections de notoriété nationale et internationale. Au niveau institutionnel, de nombreuses initiatives de promotion existent telles que les expositions *Un-Scène*, les prix de la peinture belge, et seront ultérieurement développées. C'est donc au fil de rencontres, et en particulier d'initiatives privées, que les artistes émergents parviennent à construire leur parcours. Tous n'ont toutefois pas la chance d'y parvenir aisément car la compétition pour intégrer une galerie est grande.

e) A ces artistes qui pratiquent leurs activités de manière professionnelle, ou qui du moins ambitionnent de le faire, s'ajoute une série d'autres individus qui exercent une pratique artistique pour le loisir, et qu'on appellera par commodité les *artistes amateurs* ou les *artistes du dimanche*. Leur production n'a pas de réelle valeur artistique ni fiduciaire mais peut néanmoins faire l'objet d'échanges marchands.

Les différentes catégories qui viennent d'être exposées simplifient inévitablement une histoire de l'art et une réalité de parcours bien plus complexes. Chaque artiste a le potentiel de s'élever dans la hiérarchie des catégories, mais il ne s'agit pas pour autant d'une finalité en soi. Certains artistes grimperont avec plus ou moins de facilité ou de difficulté les échelons de la reconnaissance, tandis que d'autres ne perceront jamais réellement sur le devant de la scène nationale ou internationale. De même, il n'existe pas de parcours ni d'options de carrière types. Il convient par ailleurs de rappeler que seule une minorité d'artistes parvient à vivre de son art et que malgré l'attrait de la réussite, le niveau de vie d'un artiste émergent ou en voie de légitimation reste précaire et soumis à une forte compétitivité. Des études sociologiques menées en France ont démontré que la plupart des artistes combinent de ce fait leurs activités artistiques avec une activité professionnelle alimentaire ou s'appuient sur le revenu de leur conjoint(e). Cette situation n'est guère différente en Belgique francophone.

Il n'est malheureusement pas possible d'obtenir des chiffres précis sur l'activité des artistes plasticiens en Communauté française ou des ratios qui permettraient d'évaluer les proportions d'artistes émergents, en voie de légitimation et consacrés. A l'inverse de la France, la Belgique ne possède pas une 'Maison des Artistes' qui centralise l'activité des créateurs actifs sur le territoire français et fournit d'importantes données statistiques et sociologiques. Seule une enquête approfondie auprès d'un échantillon représentatif d'artistes plasticiens permettrait de connaître précisément la réalité économique dans laquelle ceux-ci évoluent en Belgique francophone.

Variété des spécialisations artistiques

Chaque artiste est libre de se spécialiser dans un domaine particulier, voire même de préconiser l'interdisciplinarité (en pratiquant plusieurs techniques) ou la transdisciplinarité (en exploitant des pratiques artistiques hybrides). Par conséquent, une gamme extrêmement variée et hétérogène d'objets d'art est susceptible de s'insérer dans l'économie de l'art et de faire l'objet d'échanges marchands ou non marchands. Parmi ces productions artistiques, on retrouve les biens relevant de la catégorie des beaux-arts traditionnels (peinture, sculpture, dessin, photographie), des multiples (gravures, lithographies, sérigraphies, estampes) ou encore de l'art dématérialisé et éphémère (art minimal, art conceptuel, art vidéo, *land art*, performance). La bande-dessinée, en Belgique en particulier, est également devenue un segment à part du marché de l'art, avec l'organisation de plus en plus fréquente de sessions de ventes de planches originales. À cela s'ajoutent les arts décoratifs, à vocation ornementale ou fonctionnelle, qui résultent de l'artisanat d'art (mobilier, vaisselle, joaillerie, céramique, bois, verrerie, métal) mais aussi des arts industriels, dans le cas du design. Enfin, les antiquités (objets d'art de plus de 150 ans d'âge, artefacts antiques, archéologiques et ethnographiques) sont également l'objet de transactions économiques. En d'autres termes, il existe sur le marché de l'art autant de sous-segments qu'il y a de catégories d'objets, de périodes et de mouvements artistiques.

Bien qu'il soit intuitif de vouloir associer une œuvre au nom et à la signature d'un artiste, il convient d'emblée de préciser que nombre d'œuvres circulant sur le marché de l'art sont anonymes. En effet, lorsque l'information sur l'auteur fait défaut, il est parfois délicat voire impossible de rattacher un objet d'art à un artiste clairement identifié, et ce constat est d'autant plus valable pour les antiquités, les arts décoratifs et l'art ancien en général.

L'œuvre d'art comme bien de consommation

Après avoir envisagé l'artiste comme producteur, il importe de se pencher plus en détails sur l'objet du négoce proprement dit : l'œuvre d'art. C'est elle qui, à la suite de l'activité de l'artiste, intégrera ou non, et de quelque manière, le circuit économique.

Par définition, une œuvre d'art est le résultat d'un ensemble d'actions qui, par la mise en forme des matériaux et la maîtrise de la technique, révèle la vision personnelle de l'artiste en suscitant une émotion d'ordre esthétique. D'un point de vue artistique, toute œuvre d'art est par nature singulière, unique, irremplaçable, indivisible, non substituable et physiquement périssable. Il en va de même pour son propriétaire qui est le détenteur unique d'une œuvre unique.

Les différentes valeurs de l'œuvre d'art

La valeur *symbolique* d'une œuvre d'art résulte de l'addition des multiples valeurs qui définissent cette même œuvre. Celles-ci sont simultanément objectives et subjectives ; elles varient d'un bien à l'autre et évoluent au fil temps. L'œuvre possède tout d'abord une *valeur artistique* dès lors qu'elle s'inscrit avec plus ou moins d'importance dans l'histoire des arts. De ce fait, sa valeur est également *culturelle* et *patrimoniale* puisqu'elle est le reflet de l'époque et du contexte dans lesquels elle a été produite. La valeur *esthétique* porte plus spécifiquement sur la qualité de sa conception et de son exécution, ainsi que sur ses propriétés plastiques. On parle également de valeur *matérielle* en fonction de la qualité, de la rareté ou de la préciosité des matériaux utilisés. De toutes les valeurs d'une œuvre d'art, la valeur *émotionnelle* est sans aucun doute la plus subjective puisque c'est elle qui est à même de susciter, ou non, des émotions chez le spectateur en fonction de sa sensibilité propre. Tout objet d'art revêt également une valeur *scientifique*, une fois appréhendé comme un objet d'étude permettant d'accroître la connaissance en histoire de l'art. En tant que bien de consommation, l'œuvre d'art possède également une valeur *marchande*, laquelle dépend très largement de la valeur symbolique de l'œuvre. Toute œuvre d'art a donc potentiellement un prix, lequel dépend d'une série de valeurs plus ou moins objectivables. La *propension à payer* d'un acquéreur, c'est à dire la somme d'argent qu'un acheteur est prêt à mettre pour acquérir une œuvre, est considérée par les économistes comme un bon indicateur de sa valeur symbolique.

Afin de mieux comprendre ce qui détermine la valeur marchande d'un bien artistique, il convient à nouveau de distinguer le secteur de l'art classé du secteur de l'art vivant. Tous deux sont affectés par des mécanismes d'évaluation et d'estimation sensiblement différents. Par définition, les œuvres appartenant à la catégorie de l'art classé ont réussi ce qu'il est coutume d'appeler le « jugement de l'histoire ». Leur processus d'évaluation se fait donc dans la durée. D'autres facteurs interviennent néanmoins lors de l'évaluation d'une œuvre. Prenons l'exemple d'un tableau ancien. Pour déterminer son prix, l'expert va tenir compte de plusieurs paramètres : la réputation de l'artiste, l'originalité et l'authenticité de l'œuvre (s'agit-il d'un original ou d'une copie ? l'œuvre est-elle signée et/ou datée ? l'œuvre a-t-elle été exécutée par la main de l'artiste, par un élève, un ou plusieurs assistants de son atelier ou encore par des suiveurs contemporains ou plus tardifs ?), sa qualité graphique et picturale, ainsi que son état général de conservation. Tous ces facteurs sont intrinsèques à l'œuvre, en tant qu'objet physique et matériel. À ceux-ci s'ajoutent d'autres facteurs exogènes qui interviennent également dans le processus d'estimation. L'existence de publications sur le tableau, sa présentation lors d'une exposition, son intégration dans le catalogue raisonné de l'artiste, l'existence d'un certificat d'authenticité, l'historique de sa provenance (c'est-à-dire la possibilité de retracer le parcours antérieur de l'œuvre, et ses propriétaires successifs) ainsi que sa rareté ou sa position dans la production d'ensemble de l'artiste sont autant d'éléments qui vont contribuer à accroître la valeur symbolique et marchande du bien. Ainsi, le prix d'un tableau exécuté et signé par un artiste connu, et en excellent état de conservation sera en principe plus élevé que celui d'un tableau de moindre qualité, détérioré ou exécuté par un peintre moins connu ou par une main anonyme.

L'évaluation d'une œuvre d'art contemporain est plus complexe car elle se fait sur une durée de temps plus courte. Les questions d'authenticité se posent moins pour cette production mais, en contrepartie, l'individu et l'objet qui prétendent au statut d'artiste et d'œuvre d'art doivent être reconnus comme tel par la communauté artistique. C'est donc une série de « petits événements historiques », selon l'expression de Nathalie Moureau et Dominique Sagot-Duvaurox, qui vont progressivement contribuer à forger la réputation de l'artiste et augmenter la valeur symbolique et marchande de ses œuvres. Ces « petits événements historiques » sont le fait d'autorités du monde de l'art, tels que les historiens d'art, les conservateurs de musée, les commissaires d'exposition, les critiques d'art, les médias spécialisés, les collectionneurs, les galeristes. La réception critique et institutionnelle d'un artiste est donc décisive pour être reconnu et respecté dans le milieu, avec toutes les conséquences qu'une telle reconnaissance peut avoir sur la valeur marchande des œuvres. Les « petits événements historiques » en question prennent diverses formes : l'organisation d'expositions individuelles et/ou collectives sur l'artiste, l'obtention d'un ou de plusieurs prix, l'existence de publications (académiques, presse spécialisée) sur l'artiste, un pressbook, son classement dans les palmarès, ou encore l'entrée de ses œuvres dans une grande collection privée ou publique. En matière d'art contemporain, l'originalité et l'innovation artistiques sont particulièrement prisées et nécessaires pour permettre à l'artiste d'entrer dans l'histoire de l'art. Tous ces facteurs contribuent à déterminer la valeur d'un artiste contemporain sur le marché de l'art.

En résumé, pour l'art classé l'incertitude est davantage liée à l'authenticité tandis que pour l'art vivant l'incertitude est liée à l'instabilité des valeurs esthétiques. Dans les deux cas, l'estimation des œuvres et la fixation des prix se font à partir d'un ensemble de critères, précédemment évoqués, mais aussi par comparaison avec les prix atteints précédemment par des œuvres similaires. L'information est donc essentielle sur ces deux marchés. On considère en effet que le marché de l'art est souvent soumis à de la forte asymétrie d'information, ce qui signifie que l'information disponible est inégalement répartie entre le vendeur et l'acheteur. Pour éviter tout risque de manipulation marchande et financière, les acteurs du marché doivent veiller à livrer l'information la plus complète et la plus fiable possible sur l'œuvre qui fera l'objet d'une transaction.

Il faut également garder à l'esprit que les marchés de l'art classé et de l'art vivant sont soumis à des aléas strictement économiques, financiers et politiques. La conjoncture économique générale, le niveau de revenus des acheteurs potentiels, l'accroissement des milliardaires (passés de 500 en 1983 à 1800 en 2016), le taux de rendement des actions et des obligations, le volume des liquidités, les variations des taux de change et des taux d'intérêt, la législation en vigueur en matière de protection du patrimoine et la législation fiscale sur les donations affectent la formation des prix sur le marché de l'art. Enfin, des facteurs culturels plus difficilement mesurables sont susceptibles d'influencer la valeur marchande de l'art comme le goût d'une époque, les effets de mode, les intérêts personnels et irrationnels d'un collectionneur, les progrès de la recherche scientifique, ...

Une méthode d'analyse du marché : la régression hédonique

Parmi les méthodes utilisées par les économistes pour créer des *indices de prix* et mesurer l'impact de certains facteurs sur le prix des œuvres d'art, la régression hédonique est certainement la plus célèbre. Cette méthode statistique envisage l'œuvre d'art comme un ensemble de caractéristiques observables (le nom de l'artiste, le matériau, la technique, les dimensions, l'iconographie, la présence ou non d'une signature et/ou d'une date, l'état de conservation, la provenance, les passages en exposition, la littérature existante, la salle de vente, l'année de la vente, etc.) qui contribuent à former la valeur de l'œuvre. Cette méthode permet d'estimer le prix implicite de chacune de ces caractéristiques. Elle facilite également la construction d'indices de prix, très utiles pour les acteurs du marché de l'art dans une perspective d'investissement car ils permettent d'observer l'évolution des prix de l'artiste au fil du temps, et de sa cote. Plusieurs scientifiques ont utilisé cette méthode pour questionner le marché de l'art en Belgique. Une étude a démontré l'étonnante effervescence du marché de l'art belge, lors de la Deuxième Guerre mondiale, sous l'occupation allemande. D'autres travaux ont démontré le succès financier du surréalisme et du luminisme belges ainsi que la progressive reconnaissance de l'expressionnisme et du symbolisme entre 1970-1997, et ont évalué le poids des salles de vente aux enchères belges sur le marché de l'art international entre 1980-1992. De nouvelles études dédiées au marché de l'art en Belgique mériteraient toutefois d'être menées pour actualiser ces données, déjà dépassées en raison de l'évolution fulgurante vécue par le marché de l'art dans les années 2000.

Les œuvres alpha, bêta, gamma et delta

Le prix des œuvres résulte donc de la rencontre entre une multitude de facteurs de nature artistique et économique. Les œuvres qui circulent sur le marché de l'art sont par définition très hétérogènes et leurs prix varient en conséquence entre quelques centaines d'euros à plusieurs millions, voire centaines de millions d'euros. Les économistes considèrent que les œuvres dont les prix varient entre 0 et 50 000 euros appartiennent au marché de bas de gamme (*low end market*), au marché de milieu de gamme (*middle market*) lorsque les transactions se situent entre 50 000 et 1 million d'euros, et au marché du haut de gamme (*top end market*) lorsque les prix dépassent le million d'euros.

À nouveau, une typologie permet de différencier le flux abondant d'œuvres qui transitent par le marché et ce, en fonction de leurs spécificités artistiques et marchandes. Dans le marché du haut de gamme, se retrouvent les œuvres dites *alpha*, qui circulent principalement sur le marché de la revente. Elles sont de qualité muséale et appartiennent pour la plupart à la catégorie des maîtres anciens, de l'art moderne et d'après-guerre mais aussi des antiquités. Ces œuvres bénéficient d'une grande liquidité (c'est à dire qu'elles se vendent et s'achètent facilement et à tout moment), et ont par conséquent une forte valeur d'investissement. La catégorie *beta* recense les œuvres d'art contemporain de très grande qualité, circulant également exclusivement sur le marché secondaire. Elles ont un bon potentiel de revente et une certaine valeur d'investissement. Les œuvres *gamma* ont quant à elle une plus faible valeur symbolique et marchande mais peuvent espérer en gagner en accédant à la catégorie *beta*. Elles sont le fruit de l'activité d'artistes professionnels mais leurs prix restent relativement accessibles. La catégorie *delta* rassemble les œuvres de faible valeur artistique et monétaire qui ne génèrent pas de plus-value en cas de revente. Cette production relève de ce que Raymonde Moulin a appelé le milieu 'infra-artistique', dans lequel des échanges de nature économique ont également lieu.

La fluctuation du prix peut être parfois très rapide et subite ce qui explique pourquoi l'art est parfois envisagé comme une alternative de placement, une valeur refuge intéressante pour les investisseurs. De nombreuses études scientifiques ont néanmoins relativisé l'attrait de l'art en termes de rendement, et ce par rapport aux formes traditionnelles d'investissement.

Les aides publiques à la création artistique

Afin de soutenir les créateurs belges dans leur démarche artistique et de stimuler la production plastique, plusieurs dispositifs ont été mis en place par les autorités publiques. La prise de conscience autour de la nécessité de soutenir, promouvoir et diffuser l'art contemporain remonte, en France, dans les années soixante et s'est progressivement étendue aux autres pays européens, avec notamment l'Allemagne où l'on situe traditionnellement l'apparition des premiers centres d'art contemporains (*kunsthallen*). L'aide aux artistes et aux structures actives dans le secteur de l'art contemporain s'apparente à une première forme indirecte d'intervention du politique dans le marché de l'art. En soutenant les artistes, les Communautés de Belgique participent tant à la construction de leur carrière qu'à leur visibilité institutionnelle et marchande.

L'enseignement artistique

Une des premières formes d'intervention publique en faveur de la création plastique passe par le financement de l'enseignement artistique, dont la compétence en Belgique revient aux Communautés. La formation artistique s'apparente donc - théoriquement - à la première étape par laquelle passe tout individu qui désire entreprendre une carrière de créateur. Comme évoqué précédemment, les écoles artistiques font partie intégrante du marché de l'art ; elles sont des lieux de formation et de rencontres privilégiés entre les artistes professionnels et les aspirants artistes, mais aussi entre les enseignants et les autres acteurs culturels et économiques. L'obtention d'un bachelier (3 ans) et/ou d'un Master (3+2 ans) de l'enseignement artistique n'est cependant pas une condition *sine qua non* à la réussite future de l'artiste. Certains d'entre eux parviennent à percer dans le secteur sans pour autant avoir suivi un parcours institutionnel classique, ni même être titulaire d'un diplôme.

La Belgique se distingue en Europe comme étant un pays particulièrement attractif en matière d'enseignement artistique, tant pour sa qualité que son accessibilité (géographique, administrative, financière). Plusieurs institutions, subventionnées par les pouvoirs publics, font la renommée de la Belgique avec l'École nationale supérieure des arts visuels de La Cambre, comptabilisant 668 étudiants en 2015-2016 (tous domaines confondus)

et 77 diplômés au grade de Master en 2015. À celle-ci s'ajoutent l'École de Recherche Graphique (ERG), mais également les filières supérieures des Arts Saint-Luc et les Académies royales des Beaux-arts (Liège, Bruxelles, Gand, Anvers, Tournai), pour ne citer qu'elles.

Le Décret des Arts plastiques

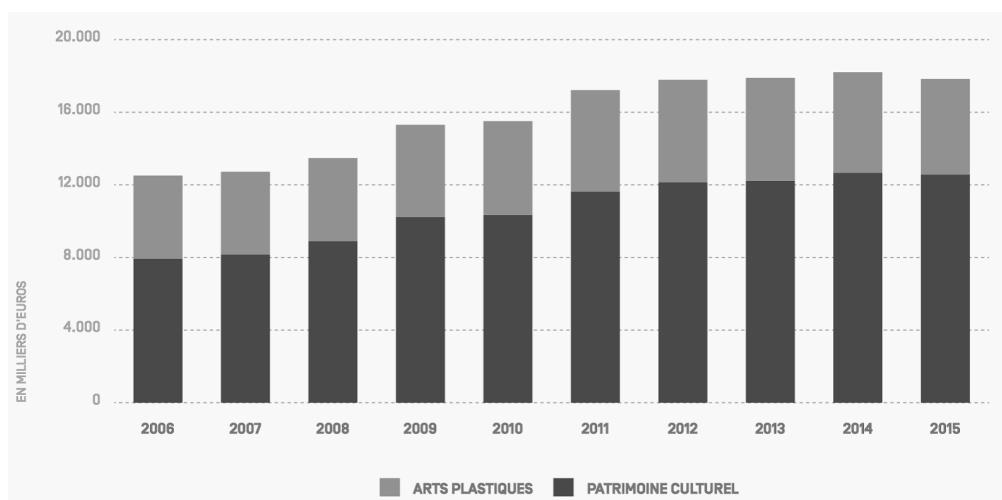
En Belgique, les compétences culturelles relèvent également des Communautés, avec des missions de soutien financier, de promotion et de diffusion de la création artistique dans ses formes actuelles. A l'inverse de la Communauté flamande, qui élaborera son *Kunstdecreet* dès 1980, il faudra attendre 2014 pour qu'un *Décret des Arts plastiques* (D. 03-04-2014 M. B. 14-08-2014) soit ratifié et mis en application en Communauté française. Comme son nom l'indique, le décret vise à soutenir plus spécifiquement les arts plastiques, lesquels relèvent également de la catégorie générique « arts visuels ». Selon la définition de l'article 1er (1°), le décret concerne toute production relevant des beaux-arts mais aussi de la mode, du domaine de l'illustration, des arts textiles, et du numérique. L'article 2 précise que l'octroi de subventions s'adresse aux personnes physiques et morales actives dans la création et la production d'œuvres uniques et originales, la monstration, la promotion, la diffusion d'œuvres ou de créateurs (par le biais d'expositions, de publications), mais aussi dans la recherche, la formation (comme la participation à des résidences d'artistes), et la médiation de cette production vers le public. Par ce décret, le politique entend également encourager l'acquisition, la préservation et la valorisation des arts plastiques actuels en Communauté française.

La Direction des Arts Plastiques Contemporains

La division organique (DO) chargée en Communauté française de veiller aux missions précédemment définies est la cellule du *Patrimoine culturel et des Arts plastiques*. En matière de subventions, cette DO occupe la dernière position avec seulement 3% du budget affecté en 2016, loin derrière le secteur de l'Audiovisuel et des Médias (48,3%), le Service général de la Jeunesse et de l'Éducation permanente (16,5%), les Arts de la Scène (15,3%), les Affaires générales (12,8%) et le Service général des Lettres et du Livre (4,2%).

Le budget affecté en 2015 s'élevait à 17,8 millions d'euros, répartis entre la Direction des arts plastiques (29,6%) et la Direction du patrimoine culturel (70,4%). Cette dernière perçoit donc un budget près de 2,5 fois supérieur à celui des arts plastiques, afin de couvrir les besoins de subventions des musées (autres que fédéraux), des centres d'archives et des collections.

Figure 1. Évolution budgétaire du secteur du Patrimoine culturel et des Arts plastiques en milliers d'euros (2006 à 2015)



Source : La Fédération Wallonie-Bruxelles en chiffres 2016

La *Direction des arts plastiques contemporains* (Administration générale de la Culture du Ministère de la Fédération Wallonie-Bruxelles) œuvre plus spécifiquement au soutien des artistes, des institutions (musées et centres d'art) et des associations actives dans le milieu de l'art contemporain francophone. Outre l'octroi de subventions ponctuelles, d'autres initiatives concrètes sont proposées telles que la publication de la revue trimestrielle d'art actuel *l'Art même*, qui vise à faire connaître au public la diversité de la créativité en Belgique francophone, ainsi que l'émission radio *Le Monde Invisible* sur la RTBF. Certaines actions s'inscrivent plus directement en lien avec le marché de l'art ; c'est notamment le cas d'une aide financière qui permet la participation des plasticiens aux foires et aux salons belges - parmi lesquels figure Art Brussels - et étrangers afin d'accroître la visibilité des artistes et des institutions tant à l'échelle nationale qu'internationale. À ce titre, la *Direction des arts plastiques contemporains* assure la présence de la Belgique lors de la Biennale de Venise, véritable vitrine de l'art contemporain mondial, en coopérant à l'encadrement du projet mis en place dans le Pavillon belge et en organisant des événements collatéraux. À cette occasion, un artiste belge est mis à l'honneur et se fait le porte-parole de scène artistique nationale. A l'occasion de la 57^e édition de la biennale de Venise, inaugurée en mai 2017, le photographe gantois Dirk Braeckman qui fut nommé par le ministre flamand Sven Gatz et représenta le pays en faisant l'objet d'une exposition solo organisée par le M Museum de Louvain, sous le commissariat d'Eva Wittocx. Le budget alloué en 2015 à la Direction des Arts plastiques fut réparti à la hauteur de 41% pour le MAC's (Musée d'arts contemporains du Grand Hornu), 54% pour des subventions de tous types (centres d'art, aide à la création, subvention design et mode, etc.) et 5% pour les frais de fonctionnement, incluant la publication de la revue *l'Art Même*. Après une hausse sensible des budgets depuis 2009, la tendance est à la stagnation depuis 2012. La part importante du budget accordée au MAC's est symptomatique du rôle que jouent les institutions publiques en matière de légitimation de l'art contemporain, et des arts en général. Cet aspect de la problématique sera abordé dans la seconde partie de cet ouvrage, dès lors qu'il s'inscrit en relation directe avec le marché de l'art.

La Commission Consultative des Arts Plastiques

La *Direction des arts plastiques contemporains* a pour autre mission d'assurer le suivi des activités de la *Commission consultative des Arts plastiques* (CCAP), composée d'experts actifs dans le secteur. Cette commission joue avant tout un rôle de relai entre les acteurs du milieu de l'art contemporain et le politique. Elle remet des avis, des recommandations en termes d'acquisitions d'œuvres d'art, et des propositions en vue d'octroyer des bourses aux dossiers éligibles (expositions, publications, etc.). Plus globalement, elle contribue à améliorer, à dynamiser et à renouveler les politiques en place dans le milieu de l'art contemporain. Toute décision se doit toutefois d'être prise par le ou la Ministre de la Culture, de l'Enfance et de l'Éducation permanente en fonction. La CCAP interagit directement avec le marché de l'art en acquérant des œuvres d'art contemporain auprès d'artistes résidant en Belgique. Elle participe aussi à la gestion, la conservation et la valorisation d'une collection d'environ 20 000 œuvres d'art moderne et contemporain. Précisions que ce dispositif est peu comparable au modèle français qui, depuis 1982, a investi dans des Fonds Régionaux d'Art Contemporain (FRAC) qui témoignent d'une volonté politique de soutenir, d'acquérir et de promouvoir de l'art actuel. La mission première de ces collections publiques d'art est d'intervenir directement dans l'économie artistique afin de permettre aux artistes de se faire connaître et d'écouler leur production.

Il convient enfin d'évoquer une série d'autres aides ponctuelles que peuvent solliciter les artistes plasticiens au cours de leur carrière. Citons notamment les aides à l'équipement et à l'achat de matériel artistique durable, mais également une série de concours auxquels les artistes belges sont susceptibles d'être éligibles. Les artistes plasticiens peuvent également bénéficier de l'aide offerte par SMartBe, les bourses (Salto, Vocatio), les fonds privés, le mécénat (Prométhéa, Fonds Thirionet, Spes), les coopératives (Cera : Partners in Art), les structures d'encadrement (Clust'art, Espace Jeunes Artistes, parcours d'artistes) et les plateformes de promotion (Lagalerie.be). Ces multiples initiatives, dont l'accessibilité, les ressources et les retombées potentielles varient fortement, participent à la construction de la carrière de l'artiste en l'aidant à s'imposer dans le paysage artistique belge et à s'introduire dans l'économie de l'art afin d'alimenter, par sa création, une offre susceptible de rencontrer une demande. Ces dispositifs sont néanmoins loin d'être suffisants pour satisfaire l'ensemble d'un secteur toujours plus compétitif et en demande de soutien.

Wallonie Bruxelles International (WBI)

Wallonie Bruxelles International, l'agence chargée des relations internationales Wallonie-Bruxelles, propose également une série d'aides financières ponctuelles, destinées à encourager la mobilité internationale des artistes de la Communauté française. Ces aides interviennent généralement dans les frais de logement et de transport lors de la participation à des manifestations à l'étranger (expositions, festivals, formations, résidences). L'agence soutient entre-autres l'initiative Artichok qui œuvre à des fins similaires.

Les ateliers d'artistes

Afin de pouvoir exercer leurs activités artistiques, les créateurs ont besoin d'espace de travail mutualisés appelés ateliers d'artiste. C'est dans ces endroits que la genèse des objets d'art a lieu ; les œuvres y sont pensées, mises en forme et exposées. C'est également en ces lieux qu'un premier contact avec le marché s'établit : les artistes ouvrent leurs ateliers au public, à diverses occasions, et nombre de collectionneurs et acteurs du monde de l'art les visitent et y achètent des œuvres en exclusivité, sans que l'artiste ne soit nécessairement représenté par une galerie. Des premiers exemples d'ateliers collectifs à Bruxelles remontent au XIX^e siècle. Installé dans la commune de Saint-Josse-ten-Noode, les ateliers Mommen furent créés en 1874 par Félix Mommen afin d'offrir aux artistes des espaces de travail et de rencontre, tout en mettant à disposition des créateurs des services annexes de stockage, d'emballage et de transport d'œuvres. Aujourd'hui, l'organisme régional Citydev.brussels relaie diverses formules de location d'ateliers à destination exclusive des artistes, quelle que soit leur spécialisation. L'asbl Arteça, l'Espace Repère, Entrakt, Labokube, Make Plus, et le Studio 53 mettent spécifiquement à disposition des artistes plasticiens des locaux plus ou moins équipés et moyennant une rente relativement accessible par rapport au reste l'immobilier bruxellois. Depuis 2010, la Société mutuelle pour artistes (SMART) s'est investie dans la recherche et l'affectation d'espaces de création avec, en 2014, l'inauguration du site de La Vallée à Molenbeek-Saint-Jean, où 5000 mètres carrés, faits de bureaux, d'ateliers et d'espaces d'exposition sont désormais accessibles aux artistes. La SMART est également à l'initiative de l'Espace Liberté à Liège, situé dans le quartier d'Outremeuse. Nombre d'artistes pointent cependant les prix encore élevés de ces ateliers et regrettent que les villes et les communes ne mettent pas en place un système d'ateliers similaire au modèle français. Bien souvent, les artistes bruxellois trouvent leurs ateliers par le bouche à oreille, en se repassant des baux obtenus à petits prix, soit en s'associant pour louer des espaces privés qu'ils se partagent. Il y a quelques années, Komplot, un collectif de curateurs, disposait d'un grand espace qui permettaient d'inviter pour une modique somme des artistes à y travailler. De nombreux artistes belges ont eu leur atelier dans cet espace qui leur fut d'un grand soutien et nombre d'entre eux regrettent aujourd'hui la perte de ce lieu de création. La Flandre a pour sa part développé une politique active d'investissement des espaces publics à des fins créatives. La ville de Gand fait à titre d'exemple partie du réseau REFILL, un partenariat de villes européennes impliquées dans l'exploitation de bâtiments et d'espaces vides au profit des artistes. En outre l'asbl NUCLEO permet aux créatifs d'utiliser des bâtiments non occupés. La présence des artistes dans ces ateliers participe à la réaffectations des zones urbaines et à la redynamisation de quartiers.

Le statut d'artiste en Belgique

L'artiste plasticien professionnel évolue dans une économie singulière où des considérations de nature artistique rencontrent des considérations de nature économique. Juridiquement, il n'existe pas de statut d'artiste en Belgique mais un ensemble de mesures plus souples permettant aux créatifs d'exercer leurs activités artistiques. En outre, il n'existe pas de mesures spécifiques aux artistes plasticiens. L'objectifs des récentes mesures prises en faveur des artistes en Belgique est de leur permettre de bénéficier d'un régime social harmonisé à celui des autres travailleurs (allocations de chômage, sécurité sociale, assurance maladie, épargne pension) et ce, malgré les aléas d'une profession soumise à l'intermittence et au travail de commandes ponctuelles. Traditionnellement, la législation belge distingue les artistes salariés des artistes indépendants. Les premiers, soumis à un lien de subordination avec l'employeur, bénéficient d'avantages sociaux identiques à ceux des salariés, tandis que les seconds sont contraints de se conformer au régime d'indépendants en s'assujettissant à la TVA et en payant leurs cotisations sociales. Lors de la vente d'une œuvre dont il est l'auteur unique, l'artiste bénéficie d'un régime spécial de TVA qui s'élève à 6% et non à 21% sur une sélection bien définie d'objets d'art. Ce régime spécial de TVA est

une forme directe d'intervention de l'État sur le marché de l'art. Depuis juillet 2003, le système s'est assoupli grâce au *statut Ibis* qui permet à tout individu qui « fournit des prestations artistiques et/ou produit des œuvres artistiques contre paiement d'une rémunération pour le compte d'un donneur d'ordre » de bénéficier du système de sécurité sociale des travailleurs salariés sans devoir nécessairement être lié à un contrat de travail mais moyennant une série de conditions préalables.

La protection du droit d'auteur

En tant qu'auteur d'une œuvre de l'esprit, l'artiste plasticien vivant bénéficie aussi en Belgique d'un droit de propriété intellectuelle en vertu de la Loi du 30 juin 1994. La prérogative du droit d'auteur porte sur la protection du droit moral (relatif à la personnalité de l'artiste et inaliénable) et des droits patrimoniaux (relatifs au patrimoine de l'artiste et cessibles). Ce dispositif juridique est essentiel puisqu'il permet à l'artiste, ou à ses ayants-droit septante ans après le décès de l'auteur, de garder un certain contrôle sur ce qui est fait de son œuvre une fois celle-ci entrée dans le marché de l'art, et pour peu qu'elle soit originale et mise en forme. En outre, il lui assure certains gains pécuniaires. La Société Belge des Auteurs, Compositeurs et Éditeurs (SABAM) est chargée de la perception du droit d'auteur et du droit de suite qui sera évoqué ultérieurement. Les sociétés de gestion des droits se positionnent donc comme des instances de contrôle de première importance sur le marché de l'art puisque l'acquisition d'une œuvre d'art n'induit en rien la cession des droits d'auteur.

*

Après avoir successivement envisagé l'artiste comme producteur, les dispositifs déployés pour stimuler sa créativité et promouvoir le produit de sa création, ainsi que les facteurs qui interviennent dans l'évaluation et l'estimation de son œuvre, les sections suivantes se consacrent aux mécanismes d'entrée de l'objet d'art dans le marché et à cette rencontre singulière entre une *offre* de nature artistique et une *demande* faite de consommateurs singuliers.

DEUXIÈME PARTIE

LES MÉDIATEURS DE L'OFFRE ET DE LA DEMANDE

Sur les 56,6 milliards de dollars générés en 2016 par le marché de l'art mondial, les ventes en galeries représentaient 57%, contre 43% pour les salles de ventes. La seconde partie de ce dossier se consacre aux différents intervenants qui se partagent le marché de l'art et interviennent entre l'offre et la demande, avec leur mode de fonctionnement propre.

Définitions des marchés primaire et secondaire

De nombreuses œuvres circulent sur le marché de l'art. Certaines viennent directement de l'atelier des artistes et sont présentées pour la première fois au public dans l'atelier, par l'intermédiaire d'un *artist-run space*, d'une institution publique ou encore d'une galerie. Lorsque l'œuvre est mise en vente pour la première fois, on parle du *marché primaire* ou du *premier marché*. Le marché primaire ne fait pas de distinction entre les artistes émergents, en voie de légitimation ou les artistes consacrés. Néanmoins, les ventes d'un artiste plus établi se font généralement plus facilement que pour celles d'un jeune artiste qui doit encore s'installer sur le marché. Après une première acquisition, si l'œuvre est remise en vente sur le marché par l'intermédiaire d'un marchand ou d'une salle de ventes, on parle de *marché secondaire* ou de *second marché*. Ce marché est nettement plus vaste que le premier et les prix tendent à y être plus élevés. Les raisons les plus fréquentes pour lesquelles une œuvre se retrouve sur le circuit secondaires résultent de la théorie des '4D': *death* (décès), *divorce*, *discretion* (raisons personnelles de changement de goût ou orientation de collection), et *debt* (dettes). La notion de marché tertiaire est parfois utilisée pour définir le marché des ventes aux enchères.

Dans les deux cas, une distinction doit être opérée entre le *volume* des ventes et la *valeur* des ventes. Le volume de ventes correspond au nombre de transactions tandis que la valeur des ventes correspond au chiffre d'affaires généré par un artiste, un mouvement artistique ou un organisme de vente.

Les opérateurs de ventes

Il existe un grand nombre de canaux et de modes de vente. En premier lieu intervient la *vente de gré à gré*, qui ne requiert pas à proprement parler de lieu établi, ni de vitrine. Aucun intermédiaire n'intervient, le vendeur et l'acheteur sont en contact direct et informel. Par exemple, l'artiste vend directement dans son atelier ou un marchand vend directement une œuvre en sa possession à un client. Dans ce cas de figure, les prix sont établis de commun accord. Il faut également tenir compte des *brocanteurs* qui sont des professionnels de la collecte et du stockage d'objets de deuxième main, qu'ils vont revendre dans leur boutique, sans expertise particulière. Ils chinent leurs objets sur des brocantes et dans des vides greniers. Les brocanteurs diffèrent en ce sens des *antiquaires* qui travaillent davantage à la valorisation des biens en effectuant des recherches sur les objets vendus. Par leurs connaissances, ils offrent aux clients un diagnostic de l'objet et des garanties en matière d'authenticité. Ensuite on compte les galeries, les salles de ventes et la vente online que nous allons définir plus en détail dans ce chapitre.

Les galeries

Le terme *galerie d'art* est assez large et reprend de nombreuses variantes. Le Art Basel Report estime à 296 315 le nombre de galeries et de marchands actifs au niveau mondial en 2016, avec plus ou moins 2,7 millions d'employés tous pays confondus. Le rapport indique que la galerie est considérée comme le réseau de distribution le plus important pour les marchands et représente 51% des ventes en moyenne, suivies par les foires avec 41% et finalement les ventes en ligne avec 8%. Du reste, il est difficile d'obtenir des chiffres précis étant donné l'opacité et la discrétion de ce marché.

Types de galeries et leur rôle

Il existe des galeries d'art rural, d'art primitif, d'art ancien, d'art moderne, d'art contemporain, d'art africain, de design, de bijoux et bien d'autres encore. En fonction des objets qu'elles vendent et de leur type de fonctionnement, elles auront un impact plus ou moins important sur le marché de l'art. On distingue 3 types de galeries : les *galeries point de vente*, les *galeries de négoce* ou encore les *galeries de promotion*.

a) Les *galeries point de vente* sont en général plus locales/régionales, elles s'attachent principalement à organiser des expositions sans effectuer de réel travail de promotion. Elles ne représentent pas d'artistes mais louent leurs murs aux artistes désireux de présenter leur travail. Autrement dit, elles ne publient pas sur l'artiste, et ne participent pas à des foires pour les promouvoir. Les artistes sont parfois même en charge de la production, des invitations pour le vernissage. Ces galeries prennent par conséquent peu de risques.

b) Les *galeries de négoce*, quant à elles, travaillent principalement sur le second marché. À Bruxelles, la Galerie Vedovi présente des artistes consacrés de renom tels que Fontana et Brancusi, parmi d'autres. Il n'y a pas de promotion à faire car les artistes bénéficient déjà d'une cote. Par contre, afin de s'auto-promouvoir et devenir incontournable sur la scène internationale, ces galeries participent à des foires.

c) Les *galeries dites de promotion* sont gérées par ce que l'on nomme des marchands entrepreneurs. Ce type de galerie est apparu dans la seconde moitié du XIX^e siècle. Au lieu de représenter des artistes de type académique, ces galeries ont commencé à rechercher de nouveaux talents ayant pour première caractéristique l'innovation et l'originalité. Le rôle de ces galeries est avant tout d'effectuer un travail de promotion autour de leurs artistes afin de les voir grandir sur le marché et de leur créer progressivement une cote. Ce travail de promotion comprend différents aspects : la participation à des foires, le placement d'œuvres d'artistes dans des collections de renom, des fondations ou dans des institutions publiques, la publication de catalogues, l'organisation de conférences, etc. La promotion des artistes auprès de curateurs afin de les intégrer à la programmation de centres d'art et d'institutions participe grandement à la légitimation des artistes de la galerie ainsi qu'à l'élaboration de leur cote sur le marché. Ces dernières années, beaucoup de jeunes artistes ont vu leur cote croître très vite après avoir été représentés par de grandes galeries mais sans pour autant avoir été soutenus ni représentés par des institutions publiques. Une autre façon de soutenir les artistes et de renforcer leur curriculum vitae est de faire des partenariats avec d'autres galeries. Léo Castelli fut précurseur en la matière en collaborant avec des galeries outre-mer et en offrant une plus large visibilité à ses artistes. Aujourd'hui beaucoup de galeries ont pignon sur rue dans différents continents afin d'étendre leur réseau de collectionneurs et répondre à la demande de ces derniers, tout en les fidélisant de par leur présence rapprochée. Ce mode de fonctionnement des galeries peut parfois rapporter plus de 70% du chiffre d'affaires sur le total des ventes de la galerie. Le célèbre galeriste Emmanuel Perrotin, par exemple, installa sa galerie mère à Paris, avant de s'établir aux États-Unis et, en quelques années, d'ouvrir six galeries en Asie où la plupart des ventes a lieu. À Bruxelles, on observe également l'ouverture de succursales de galeries françaises et anglo-saxonnes qui sont venues s'installer dans la capitale européenne. C'est notamment le cas d'Almine Rech, Gladstone Gallery, et Mendes Wood. De plus jeunes galeries se consacrent quant à elle à la découverte de jeunes talents. C'est notamment le cas de Rossi Gallery (qui a notamment représenté Éric Croes avant qu'il ne s'en aille chez Sorry We Are Closed), Felix Frachon, Super Dakota, Levy Delval, Levey Projects, etc.

Le Flanders Arts Institute (KunstenPunt) a récemment publié une étude pionnière consacrée aux galeries et artistes belges. Pour ce faire, ils ont interrogé, entre 2005 et 2015 un total de 87 galeries et 633 artistes, en provenance essentiellement de la Communauté flamande. Il en ressort que la moitié des galeries se retrouvent à Bruxelles, le reste étant principalement localisé à Anvers, Gand et Knokke. La majorité des galeries belges ont entre 6 et 10 ans d'âge, avec seulement 8 galeries de plus de 30 ans d'âge en Belgique. L'année 2008 fut marquée par le plus grand nombre d'ouvertures de galeries, et 2011 l'année qui vit le plus grand nombre de galeries fermer, suivie par 2013 et 2014. En ce qui concerne les artistes belges, on constate que les galeries belges les représentent en moins grand nombre proportionnellement aux villes de province car elles ont des artistes internationaux dans leur programme. Les galeries représentant le plus d'artistes se concentrent d'ailleurs aussi à Bruxelles. Depuis 2013, l'étude rapporte une augmentation de la participation des galeries belges aux foires d'art. Les galeries de Bruxelles ont privilégié les événements internationaux tels qu'Art Basel (Basel, Miami, Hong Kong), The Armory Show, FIAC, et Frieze (London, New York, Masters).

Tableau 1. Nombre d'artistes flamands représentés par des galeries privées dans les foires d'art

Foires d'art	2013	2014	Foires d'art	2013	2014
Art Brussels	97	103	Art Gent	4	-
Art Basel	13	16	Artissima	1	3
FIAC	11	17	B. Art	4	-
Art Rotterdam	15	8	NADA Miami beach	2	2
BRAFA	10	10	UNSEEN Photo fair	1	3
Frieze Art Fair	3	17	AiPAD Photography NY	2	1
ARCOmadrid	8	9	Art Paris	1	2
Art London	12	2	Vienna Fair	-	3
Frieze New York	2	9	Art Miami	2	-
Art Cologne	4	6	Arte Santander	1	1
Art Basel Miami Beach	2	7	YIA	2	-
Art-O-Rama	2	6	(e) merge	1	-
Amsterdam Drawing	-	7	Art Basel Hong Kong	-	1
Art International Istanbul	3	3	Art on Paper	1	-
The Armory Show	1	5	ART WYNWOOD	1	-
Affordable Art Fair	-	5	BCC	-	1
Art Dubai	2	3	Dallas Art Fair	-	1
Art Lima	5	-	Liste Basel	1	-
Art The Hague	-	5	MIART	1	-
Drawing Now	-	5	NADA NYC	1	-
Officielle Contemporary Art Fair	-	5	Paris Photo	-	1
Poppositions	-	5	Slick Brussels	1	-
The Solo Project	1	4	Volta Basel	-	1
			Volta NY	1	-

Source : Kunstenpunt

Il faut cependant noter que les galeristes ayant fermé leur espace n'ont pas pour autant arrêté de travailler dans le domaine de l'art. Nombre d'entre eux se sont reconvertis en conseillers, curateurs et autres fonctions plus lucratives en raison de la diminution des coûts. Sur l'ensemble des artistes interrogés, seulement 51% sont représentés par une galerie et parmi ceux-ci, seulement 46,6% sont représentés par des galeristes Belges. A l'inverse il apparaît que 80,95% des artistes représentés par des galeries bruxelloises sont d'origine étrangère.

Fonctionnement des galeries

Les galeries promotionnelles sont généralement actives sous le statut de société anonyme (SA) et comptent en moyenne sept employés, avec une médiane de quatre employés. Bien évidemment, ces chiffres varient en fonction de l'ancienneté et de la notoriété de la galerie. On peut répartir les tâches de la galerie en différentes sections : vente, *artist liaison*, presse et communication, archives, transports et régie, administration, gestion des foires, et graphisme. En fonction de la taille de la galerie, ce travail est absorbé par plus ou moins d'employés. Quoi qu'il en soit, chacune de ces fonctions est indispensable au bon déroulement de la galerie et à la promotion du travail de l'artiste. Ce n'est pas parce qu'un artiste n'a pas d'exposition que la galerie ne travaille pas pour lui.

Outre l'équipe interne, une galerie a souvent recours à des intervenants extérieurs : des transporteurs, des photographes, des assureurs, et des experts en cas de dommage. Le transport est un sujet très délicat. Les

œuvres sont parfois fragiles, parfois de grande valeur, voire les deux et cela demande des compétences spécialisées en matière d'emballage et de transport. Imaginons une toile de Luc Tuymans mal emballée et sur laquelle tombe de l'eau lors d'un transport. L'œuvre peut parfois être restaurée, mais ce n'est pas toujours possible. Les assurances interviennent alors, avec leurs propres exigences pour couvrir les frais. Lorsqu'il s'agit de grandes valeurs comme pour Luc Tuymans, tous cherchent à se renvoyer la balle en matière de responsabilités. Rien n'est donc laissé au hasard en matière de transport et d'emballage afin d'éviter de tels problèmes. Travailler avec un bon régisseur en interne et une bonne société de transport est par conséquent vital pour une galerie. En Belgique, on compte parmi les plus connues : Farin, Möbull, Nail to Nail ou encore Art Shippers. Outre l'aspect logistique, ces sociétés ont une maîtrise parfaite de la gestion des douanes. Il est fréquent pour les galeries d'importer des œuvres en provenance de pays limitrophes mais également d'autres continents, tout ceci étant géré par ces sociétés et le régisseur de la galerie. Pour ce qui est des compagnies d'assurances, on pense à Eeckman Assurance, dirigée par Marc et Eric Hemeleers, petits fils du fondateur de cette compagnie spécialisée en conseil et assurance dans le monde de l'art. Eux-mêmes sont de grands amateurs et collectionneurs d'art. Ils travaillent avec les plus grandes compagnies telles qu'AxA Art, Hiscox, ou encore Catlin. D'autres courtiers existent tels que Vanbreda, Artsprospec, et Excel&Co. Ces compagnies sont très importantes pour les galeries car elles assurent les œuvres dans le stock, dans la galerie, lors des transports et sur les foires. Il va de soi que les collectionneurs et les musées ont également recours à celles-ci qui s'avèrent incontournables dès que des œuvres d'un certain montant sont concernées.

Une galerie de promotion a pour coutume de percevoir 50% du prix de vente afin de subvenir aux coûts de fonctionnement de la galerie. Le pourcentage peut varier en fonction de la notoriété de l'artiste et de la galerie. Rares sont les cas où l'on voit apparaître un contrat entre l'artiste et la galerie. On parlera davantage de contrat moral, ce qui est un facteur assez stressant pour les jeunes galeries. Si elles grandissent moins vite que leurs artistes, ceux-ci peuvent être convoités et repris par de plus grandes galeries qui offriront une meilleure visibilité, de plus belles ventes, une aide à la production et une plus grande légitimation à court, moyen et long terme. Le risque financier est donc plus important pour les galeries de promotion. Certaines galeries choisissent par conséquent de travailler sur le second marché afin de combler les fortes dépenses impliquées par leur activité dans le premier marché. Le rapport d'Art Basel 2017 indique en effet que les marchands travaillant uniquement sur le marché primaire ont un niveau médian plus bas en matière de ventes que ceux qui combinent le premier et le second marché. Les galeries qui travaillent dans les deux domaines peuvent répartir leurs ventes de manière pratiquement égale entre les deux marchés : 51% pour le marché primaire et 49% pour le marché secondaire.

Les aides à la promotion et à la diffusion du travail des galeristes

Les galeries et les événements d'art peuvent bénéficier d'un soutien apporté par la Région de Bruxelles Capitale et de la Communauté française. Les principaux intervenants sont la Fondation pour les Arts de Bruxelles, Visit Brussels, Brussels Invest Export et WBI (Wallonie Bruxelles International). Du côté néerlandophone, il faut noter que la Communauté flamande apporte également un grand soutien à la culture et création belge. Il n'est pas rare de les voir apparaître en tant que sponsors sur de nombreux projets culturels à Bruxelles.

La Fondation pour les arts de Bruxelles est une fondation d'utilité publique fondée en 1992 pour remédier au souci de fragmentation des compétences en matière de culture au sein du gouvernement fédéral, des Communautés, des Commissions communautaires et des Communes. La fondation rassemble les responsables des principales institutions culturelles ainsi que plusieurs dirigeants d'entreprises, publiques et privées et participe au développement d'une promotion globale et cohérente de la vie culturelle bruxelloise. Des outils importants pour la scène artistique ont été développés. C'est notamment le cas d'*agenda.be*, un agenda culturel très varié ainsi que la *NECA*, une newsletter et carte de la ville plus spécialisée, reprenant le programme et les vernissages des plus importantes galeries bruxelloises. NECA est aujourd'hui un outil incontournable pour tout amateur de galeries d'art.

Agence bruxelloise de tourisme de la Région de Bruxelles Capitale, *Visit Brussels* a quant à elle pour mission d'étendre et de renforcer l'image de la Région, avec un pôle entièrement dédié à la promotion de l'art contemporain. Son intervention auprès de différents acteurs du monde de l'art contemporain est non négligeable. Visit Brussels soutient par exemple les institutions publiques et plusieurs événements tels que le Brussels Gallery Weekend en intervenant au niveau de la communication, de la presse et de la mise en contact des opérateurs. Dans les faits ce ne sont pas eux qui ont cette. Mission première par rapport aux institutions publiques mais que la dimensions culture est

Brussels Invest Export soutient les galeries en matière d'exportation. Cela sous-entend que les galeries peuvent demander une participation financière pour leur participation aux foires, la réalisation de supports informatifs (site internet, brochures, ...) ou encore la prospection de marchés situés hors de l'Union Européenne (ex. voyage de reconnaissance). Ce soutien est précieux pour les galeries bien que les budgets soient limités à certains montants qui s'avèrent très faible proportionnellement aux dépenses des galeries pour ces projets. De plus, les demandes de soutien ne peuvent se pérenniser sur le long terme et sont limitées à un certain nombre de demandes.

Comme précédemment évoqué, la Fédération Wallonie-Bruxelles octroie indirectement des aides aux galeries en soutenant la participation de leurs artistes à des foires internationales en vue de défendre la création belge à l'étranger. Afin d'être éligibles, les galeries doivent avoir leur siège social en Communauté française. À nouveau, la commission consultative intervient en étudiant les dossiers et en sélectionnant les foires éligibles (en fonction de leur importance sur le marché mondial ou leur rôle de découverte) et les bénéficiaires du soutien.

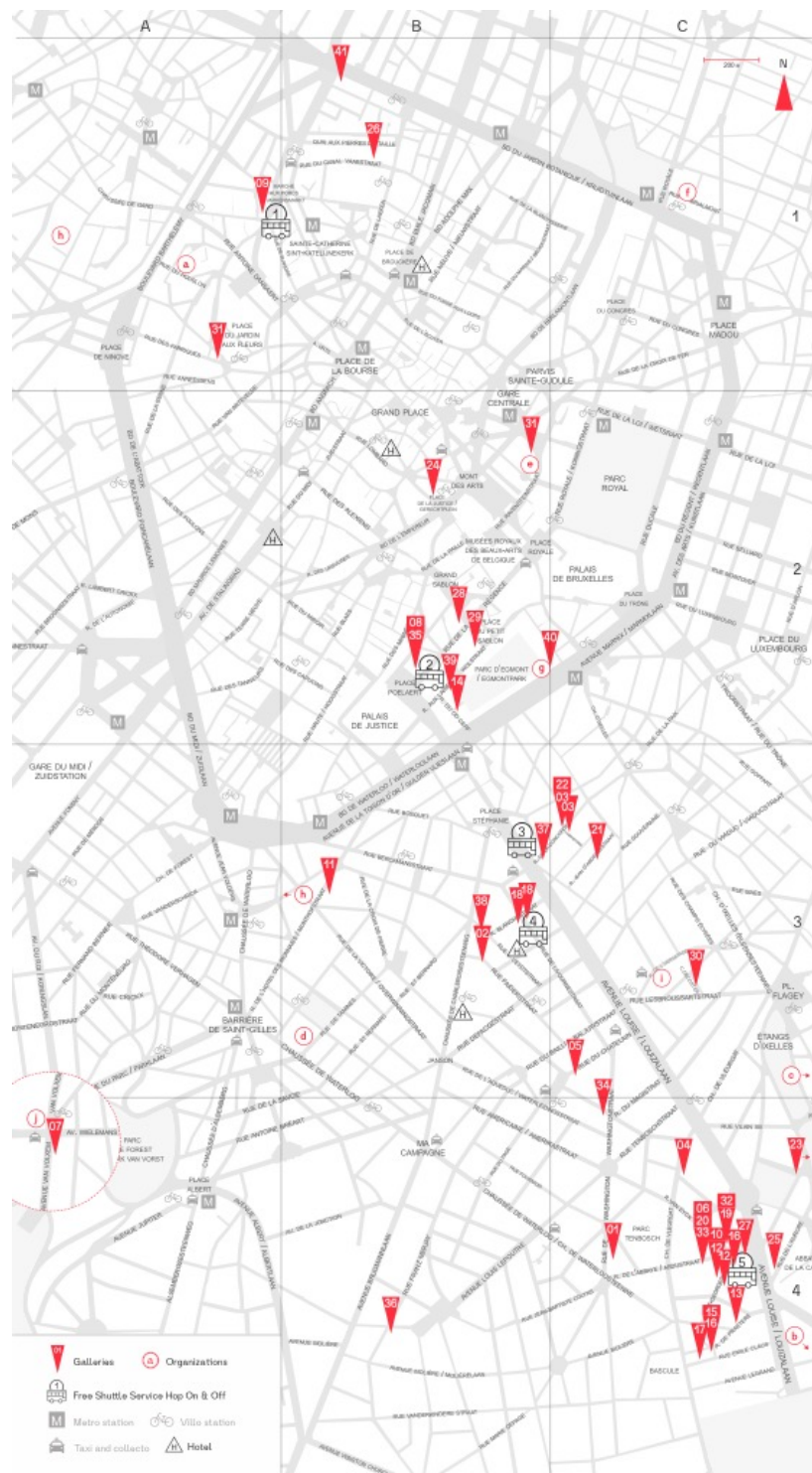
La géographie des galeries à Bruxelles

Bruxelles regorge de galeries, de marchands, d'antiquaires et de brocanteurs. Ils sont souvent regroupés par spécialité. Ainsi le Sablon, et la Place du Jeu de Balle dans les Marolles, sont réputés pour leurs antiquaires, les galeries de design, les galeries d'art non-européen et la présence de brocanteurs.

En Belgique, les premières galeries d'art contemporain et d'art moderne étaient appelées « galeries d'art actuel » par le grand public. En 1960-1970, le monde de l'art belge se concentrait autour de la galerie de Stéphane Janssen, et La Balance, mais aussi Cogeime Gallery, galerie Carrefour, galerie News Meet, MTL ou encore la galerie D, une forme de succursale de la galerie Sonnabend. En 1973, la galerie Albert Baronian a ouvert ses portes et offre, aujourd'hui encore, deux espaces à Bruxelles avec pignon sur rue. A la même époque, Anvers comptait le White White Space, la galerie Micheline Szwajcer et la galerie Michelakowski, tandis que Gand détenait la Galerie Richard Fonke et la galerie Plus Kern, qui finit par déménager à Bruxelles. En Wallonie, la galerie Vega ouvrit à Liège dans les années 1970 en présentant un programme d'art français inspiré de la galerie MTL située à Bruxelles. Fin des années 1960-1970 Marcel Stalle fonda l'*Association des Galeries d'Art Actuel* de Belgique qui n'existe plus aujourd'hui. Dans les années 1960-1980, le travail de galerie était nettement plus confidentiel et attirait moins de visiteurs que de nos jours. En revanche, comme l'explique Albert Baronian, les galeries faisaient nettement plus de foires d'art à l'étranger. La participation était alors plus aisée car moins de galeries entraient en concurrence pour obtenir un emplacement, et beaucoup moins chère que de nos jours. Albert Baronian se souvient qu'une facture, fin des années 1970, s'élevait à 17 000 francs suisse ce qui, malgré l'inflation, est nettement moins élevé que le prix payé aujourd'hui par les galeries.

En 2017, l'essentiel des galeries d'art contemporain se regroupe dans le haut de la ville (Ixelles), dans le centre (Place Stéphanie et Palais de Justice), tandis que quelques-unes résistent encore dans piétonnier malgré la délocalisation croissante des galeries vers le haut de la ville. Rien qu'en art contemporain, la ville compte plus de 40 galeries de renommée internationale. Albert Baronian, Rodolphe Janssen et Xavier Hufkens comptent parmi les plus anciens galeristes, avec la présence de plus jeunes galeries qui se sont installées en ville, avec notamment certaines galeries anversoises telles qu'Office Baroque. En 2008, deux succursales de grandes galeries internationales sont venues s'installer à Bruxelles : Almine Rech et Gladstone Gallery, suivies au fil des années par Nathalie Obadia, Daniel Templon Gallery, Michel Rein, Super Dakota, Dvir Gallery, etc. L'année 2017 a été marquée par l'arrivée de Mendes Wood et Conradi Gallery, près du Sablon mais aussi par la volonté de certaines galeries de s'excentrer dans des quartiers encore non investis par l'aspect marchand de l'art. C'est notamment le cas de Molenbeek qui, en plus d'un grand nombre d'ateliers et d'*artist-run spaces*, a accueilli récemment la galerie Walburger Wouters. Dans la même optique, la galerie new-yorkaise Clearing a décidé de s'installer, après 5 ans sur l'avenue Louise, en face du WIELS. Les *artist-run spaces* ainsi que les ateliers se retrouvent en effet soit dans les quartiers de Molenbeek soit dans les quartiers plus populaires tels que St-Gilles et Forest. Il est dès lors permis de se demander si on peut y voir un début de déplacement du centre de gravité artistique vers le bas de la ville et si les *artist-run spaces* vont commencer à définir de nouveaux lieux d'implémentation de galeries et dessiner, petit à petit, un nouveau plan de l'art contemporain à Bruxelles.

Figure 2. Cartographie des galeries d'art contemporain à Bruxelles



Galleries

1	Aeroplastics @ Washington186 C4 Rue Washington 186 Washingtonstraat, 1050 Group Exhibition and Project Spaces: "Purifications"	9	dépendance A1 Rue du Marché aux Porcs 4 Varkensmarkt, 1000 Michael Krebber	16b	Xavier Hufkens C4 Rue Saint-Georges 107 Sint-Jorisstraat, 1050 Tracey Emin: "The Memory of your Touch"	23	Xavier Lust C4 Avenue Emile de Beco 75 Emile de Becolaan, 1050 "Preserve the simplicity of simple things and make possi- ble the complex ones"
2	Valérie Bach B3 Rue Faider 6 Faiderstraat, 1060 Koen Vanmechelen: "Vision of the owl"	10	MLF Marie-Laure Fleisch C4 Rue Saint-Georges 13 Sint-Jorisstraat, 1050 Alex Mirutziu	17	Victor Hunt Designart Dealer C4 Rue Emile Claus 51 Emile Clausstraat, 1050 Tom Price: "Synthesis"	24	MANIERA B2 Place de la Justice 27-28 Gerechtsplein, 1000 Christoph Hefti: "Bats, falling - Hands, catching"
3a	Albert Baronian C3 Rue Isidore Verheyden 2 Isidore Verheydenstraat, 1050 Marina Adams / Amy Feldman / Ilse d'Hollander / Fiona Mackay / Leen Voet: "Artemisia"	11	La Forest Divonne B3 Rue de l'Hôtel des Monnaies 66 Munthofstraat, 1060 Jean-Michel Maurice: "Ipoméés, 1980-2017"	18a	rodolphe janssen C3 Rue de Livourne 32 Livornostraat, 1050 Kendell Geers: "AfroPunk"	25	MARUANI MERCIER C4 Avenue Louise 430 Louzalaan, 1050 George Shaw: "The Lost of England"
3b	Albert Baronian C3 Rue de la Concorde 33 Eendrachtstraat, 1050 Marina Adams / Amy Feldman / Ilse d'Hollander / Fiona Mackay / Leen Voet: "Artemisia"	12a	Galerie Felix Frachon C4 Rue Saint Georges 5 Sint-Jorisstraat, 1050 Ratna Gupta: "We Will Die Soon"	18b	rodolphe janssen C3 Rue de Livourne 35 Livornostraat, 1050 Sanam Khatibi: "Rivers in your mouth"	26	Greta Meert B1 Rue du Canal 13 Vaartstraat, 1000 Joe Zorrilla Anne Neukamp
4	Galerie de la Béraudière C4 Rue Jacques Jordaens 6 Jacob Jordaenstraat, 1000 William Klein	12b	26 By Felix Frachon C4 Rue Saint Georges 26 Sint-Jorisstraat, 1050 Dimitri Faqbohoun: "Recollection"	19	Keitelman Gallery C4 Rue Van Eyck 44 Van Eyckstraat, 1000 La Comtesse de Castiglione: "Me and Myself"	27	Meessen De Clercq C4 Rue de l'Abbaye 2A Abdijstraat, 1000 Thu Van Tran
5	Bernier / Eliades C3 Rue du Châtelain 46 Kasteleinsstraat, 1050 Elliott Hundley: "Movement V"	13	Pierre-Marie Giraud C4 Rue de Praetere 7 De Praeterestraat, 1050 Ritsue Mishima	20	Irène Laub Gallery C4 Rue de l'Abbaye 8B Abdijstraat, 1000 Rui Calçada Bastos: "Spectateur éternel" curated by Sérgio Fazenda Rodrigues	28	Mendes Wood DM B2 Rue des Sablons 13 Zavelstraat, 1000 Luiz Roque Prem Sahib
6	Didier Claes Gallery C4 Rue de l'Abbaye 14 Abdijstraat, 1050 Kendell Geers: "AfroPunk"	14	Gladstone Gallery B2 Rue du Grand Cerf 12 Grotehertstraat, 1000 Mel Bochner	21	Harlan Levey Projects C3 Rue Jean d'Ardenne 46 Jean d'Ardennestraat, 1050 Marcin Dudek: "Steps & Marches"	29	Jan Mot B2 Place du Petit Sablon 10 Kleine Zavel, 1000 stanley brouwn
7	C L E A R I N G A4 Av. Van Volxemlaan 311 Van Volxemlaan, 1190 Sebastian Black	15	Hopstreet Gallery C4 Rue Saint-Georges 109 Sint-Jorisstraat, 1050 Tinus Vermeersch	22	LMNO C3 Rue de la Concorde 31 Eendrachtstraat, 1050 Yoann Van Parys: "Au(s) Mont(s) Sans(s) -Souci(s)"	30	Nathalie Obadia C3 Rue Charles Decoster 8 Charles Decosterstraat, 1050 Jorge Queiroz
8	Galerie Conradi B2 Rue de la Régence 67 Regentschapstraat, 1000 Philip Gaisser	16a	Xavier Hufkens C4 Rue Saint-Georges 6-8 Sint-Jorisstraat, 1050 Tracey Emin: "The Memory of your Touch"			31a	Office Baroque A1 Pl. du Jardin aux Fleurs 5 Bloemenhofplein, 1000 Sascha Brauning, Hans Bellmer & Matthew Ronay

Guest Venues 2017

31b	Office Baroque B2 Rue Ravenstein 44 Ravensteinstraat, 1000 Davis Rhodes	40	Vedovi Gallery B-C2 Boulevard de Waterloo 11 Waterloolaan, 1000 Constantin Brancusi	a.	Artists Club Coffre Fort A1 Rue du Houblon 63 Hopstraat, 1000 "Artists Club Corridor" B. & F. Van Dingenen, R. Wilhite, Evor, M. Manche, E. De Burca, K. Ryslavý, J. Beckett, Y. Grønet, C. Terlinden, S. Horio + KUKI, Artists Club + Panza, I. Moudou, D. De Lepeleire, Dialogist-Kantor, J. Loch, Nayoungim & G. Maass, A. Muja, Mosso with J. Dégan, O. Degrez, R. Gigante, P. Soha, D.D. Trans, Entité Raspail, M. Manche & M. White, C. Radulescu, F. Bernier
32	OV PROJECT C4 Rue Van Eyck 57 Van Eyckstraat, 1050 Ted Stamm & Gerrit Rietveld	41	Waldburger Wouters B1 Boulevard d'Anvers 49 Antwerpsesteenweg, 1000 Group show curated by Matthias Dornfeld & Thibaut Verhoeven: "A vase is just a vase is just a vase"	b.	Boghossian Foundation - Villa Empain C4 Av. Franklin Roosevelt 67 Franklin Rooseveltlaan, 1050 "Mondialité" curated by Hans Ulrich Obrist and Asad Raza Chun Kwang Young curated by Asad Raza
33	Almine Rech C4 Rue de l'Abbaye 20 Abdijstraat, 1050 Anselm Reyle: "Lagune Sunrise"			c.	CAB Art Center C3 Rue Borrens 32-34 Borrensstraat, 1050 "Perpetual construction"
34	Michel Rein C3-4 Rue Washington 51A Washingtonstraat, 1050 Franck Scurti			d.	Damien & The Love Guru B3 Rue de Tamines 19 Taminestraat, 1060 Christiane Blattmann
35	Sorry We're Closed B2 Rue de la Régence 67 Regentschapstraat, 1000 Daniel Boccato: "Nut, Nuts, Nut Job"			e.	Etablissement d'en face B2 Rue Ravenstein 32 Ravensteinstraat, 1000 "STROHKOFFER" Andreas Bauer, Christoph Meier, Robert Schwarz, Lukas Stopczynski
36	Spazio Nobile Gallery B4 Rue Franz Merjay 142 Franz Merjaystraat, 1050 Tomáš Libertiny: "Chronosopia"			f.	GreyLight Projects C1 Rue Brialmont 11 Brialmontstraat, 1210 " () & [] " Sylvain Chauveau & Pierre Labat + Ligovskoi
37	Stems B3 Rue de la Concorde 68 Eendrachtstraat, 1000 Group Show curated by Adrienne Rubenstein: "Geranium"			g.	ISELP B2 Boulevard de Waterloo 31 Waterloolaan, 1000 "Curatorial future 2017 Talks"
38	Galerie Templon B3 Rue Veydt 13A Veydtstraat, 1060 Jitish Kallat: "Covariance"			h.	Komplot B3 & A1 Chaussée de Forest 90 Vorstsesteenweg, 1060 "Vacanze in Italia" Parc de la Fonderie: Rue de l'éléphant / Olifantstraat, 1080 "PLANT B" Maiken Bent (DK), Benedikte Bjerre (DK), Jonathan Boutefeu (BE), Aline Bouvy (BE), Carl Mannov (DK), Xavier Mary (BE), Marthe Ramm Fortun (NO), Antoine Renard (FR), Clémence de La Tour du Pin (FR), Philippe Van Wolputte (BE)
39	Caroline Van Hoek B2 Rue aux Laines 46 Wolstraat, 1000 David Huycke			i.	La loge C3 Rue de l'Ermitage 86 Kluisstraat, 1050 "Les Agapes" Stéphane Barbier Bouvet
				j.	WIELS A4 Avenue Van Volxem 354 Van Volxemlaan, 1190 Friday 8 ^h : 6pm - 9pm, Sat/Sun 9-10 ^h : 11am - 6pm WIELS Art Book Fair

Source : Brussels Gallery Weekend

À Bruxelles, le Sablon est le quartier historique du marché de la revente en raison de sa forte concentration d'antiquaires et de marchands d'art ancien et non européen. Pour rappel, l'appellation « antiquités » désigne tant les objets d'art antiques non européens que les objets d'art décoratifs européens des siècles derniers (lustres, mobiliers, vaisselles, tableaux, etc). C'est en 1960 que le premier Marché des Antiquaires du Sablon fut inauguré à l'initiative de dix-sept commerçants. Celui-ci se tient encore chaque week-end sur la place pour assurer la visibilité de ces artefacts auprès des amateurs et du grand public. Les commerces d'art qui y travaillent à l'année présentent quant à eux des profils variés. Les petites galeries ultra spécialisées côtoient en effet des établissements plus éclectiques, qui offrent une variété d'objets de qualité variable et à tous les prix, tels que le Sablon Antique Center. Parmi les galeries spécialisées, on peut citer à titre d'exemples Costermans et la Galerie des Minimes pour le secteur antiquités, Patrick et Ondine Mestdagh pour l'art africain et Jan de Maere pour la peinture ancienne.

C'est toutefois dans le secteur de l'art africain, et congolais en particulier, que le Sablon s'est forgé sa réputation. En 2012, plus d'une trentaine de commerces étaient actifs dans ce domaine, faisant du Sablon l'une des plus importantes plateformes d'échange des arts primitifs au monde. Sans surprise, le passé colonial de la Belgique n'est pas sans responsabilité dans cet important degré de spécialisation. La situation du Sablon a par ailleurs été longtemps attractive pour les galeristes étrangers, et français en particulier, qui ont choisi la capitale pour développer leur activité, à l'instar de la galerie de Monbrison, spécialisée dans les arts d'Afrique et d'Océanie. Les objets d'art africain (statuettes, masques, coiffes, boucliers, armes, terres cuites) y sont exposés dans des cadres épurés, à l'instar de ce qui se pratique dans le secteur de l'art contemporain. Selon le marchand Didier Claes, dont la galerie du Sablon vient de déménager à Ixelles, les marchands d'art africain ont certes contribué à faire monter la valeur d'objet dont la finalité initiale n'était pas « l'art pour l'art », mais ceux-ci participent avant tout à la sauvegarde d'un patrimoine dont l'avenir est incertain dans leurs pays d'origine, en raison des pillages et du manque de mesures préventives en matière de conservation. Par leur forte valeur culturelle, les arts africains et océaniques n'en restent pas moins des valeurs sûres, peu soumises aux effets de mode.

Malgré sa réputation, la situation du Sablon et de ses acteurs est depuis quelques années préoccupante. Les années 2000 ont été marquées par la délocalisation, les départs et fermetures de nombreuses enseignes. Plusieurs raisons peuvent être avancées pour expliquer ce constat. Premièrement, les départs sont le fait du vieillissement des acteurs spécialisés dans ce secteur qui peinent à trouver de nouveaux repreneurs ou à attirer une génération plus jeune vers ce type de négoce, l'art ancien requérant un important bagage de connaissances et une véritable passion. La hausse des charges immobilières au centre de Bruxelles constitue une seconde difficulté à laquelle les marchands doivent faire depuis ces dix dernières années. Il faut par conséquent vendre beaucoup et à prix élevé pour se permettre de bénéficier d'un emplacement idéal. Or, les antiquaires font le constat d'une baisse de fréquentation et sont de plus en plus contraints de compter sur leur cercle restreint de clients réguliers. Le rôle des salles de ventes dans la perte de compétitivité des galeries est également pointé. Les négociations et les transactions se font aussi plus lentement qu'auparavant ce qui rend l'activité de négoce de plus en plus incertaine.

Afin toutefois de redynamiser le district du Sablon, plusieurs projets ont été pensés et développés. En 2005 l'asbl Brussels Art Square fut créée à l'initiative de plusieurs antiquaires dont l'ambition était de promouvoir en Belgique et à l'étranger l'image du Sablon et des antiquités, en privilégiant les synergies internationales avec des pays tels le Royaume-Unis, l'Espagne et l'Italie. Ce projet associatif a offert de nombreux bénéfices aux participants comme la mise en commun des fichiers de contacts et des invitations, des actions de promotion commune, la limitation des coûts et le partage des frais, mais surtout la possibilité de s'unir dans un contexte difficile. La galerie ART SABLON, quant à elle, a mis en place un parcours d'art homonyme qui se tient au mois d'avril dans le quartier des antiquaires en faisant la part belle à l'art contemporain. C'est en effet une pratique de plus en plus courante, même au niveau international ; le mélange des genres, des époques et des styles se présente comme un moyen d'attirer l'attention des jeunes générations d'amateurs et de collectionneurs - plus férues d'art contemporain - vers les objets d'art ancien et d'établir des connexions entre des productions variées. En 2016, deux nouveaux marchés - le *Brueghel'Art* et les *Loisirs Créatifs* - furent instaurés par l'échevine des Affaires économiques de Bruxelles pour stimuler les échanges entre le Sablon et la place du Jeu de Balle, célèbre pour son marché aux puces.

Le parcours d'un galeriste à Bruxelles : témoignage de Stéphane Janssen

« J'ai ouvert ma première galerie/librairie, LA BALANCE, en 1965 avec une exposition de lithographies de Miro. La galerie était sur l'avenue Louise 168 entre le studio de Hergé et la galerie Carrefour de Marcel Stal. J'ai eu des expositions de R.E. Gillet, des membres du groupe CoBrA (Alechinsky, Appel, Reinhoud, Jorn, Dotremont), également Bro, Jorge Camacho, Pierre Yves Tremois, la peintre naïve Albertine, Jorge Castillo, Raul Valdivieso. En 1969, j'ai déménagé dans un building au 7^e étage d'un building d'appartements dans le haut de l'avenue Louise et j'ai changé le nom de la galerie en Galerie Stéphane Janssen. J'ai découvert que je ne pouvais pas faire de commerce dans ce bâtiment donc en 1970, je me suis déplacé vers la rue du Monastère qui fut mon dernier lieu. J'ai ajouté des artistes à ma liste comme Fred Bervoets, Serge Vandercam, Cesar. J'ai eu une exposition d'Oscar Dominguez dont j'avais acheté ma première œuvre à Saint Tropez en 1952, quand j'avais 16 ans. Nous sommes devenus amis jusqu'à son suicide la nuit du 31 décembre 1957. C'est vraiment la personne qui a éveillé ma passion pour l'art. Comme je n'étais pas un très bon vendeur et qu'à ce moment-là, je devais acheter l'entièreté de l'exposition, j'ai accumulé un grand nombre de peintures et de sculptures. Après chaque ouverture, j'organisais un dîner chez moi à La Hulpe pour l'artiste, 32 invités, amis, collectionneurs. J'ai travaillé avec la Galerie de France, la Galerie Iris Clert et la Galerie Ariel à Paris. J'ai participé à de nombreuses foires, Bâle, Cologne, Knokke, Bruges et la Foire d'Art de Bruxelles depuis la première édition. En 1975, je suis devenu président des Galeries d'Art Actuel quand Marcel Stal a pris sa retraite. En 1976, j'ai fermé ma galerie, quitté la Belgique et j'ai déménagé aux États-Unis d'abord à Palm Springs en Californie puis Beverly Hills et ensuite Scottsdale Arizona et Santa Fe New Mexico. J'ai continué à collectionner et organiser des expositions avec l'Arizona State University Museum, le Phoenix Art Museum et le Centre pour la photographie contemporaine à Tucson, en Arizona. En 1986/1987, le Musée Louisiana au Danemark a organisé une exposition "Portrait of a Collector" avec d'autres lieux de présentation (Long Beach en Californie, Scottsdale Arizona et Miami Florida). J'ai donné beaucoup d'œuvres d'art à des musées aux États-Unis, en Belgique, au Danemark et l'entièreté de ma collection de céramiques réalisée avec mon partenaire le céramiste R. Michael Johns (1958-1993) au Arizona State University Ceramic Research Center. J'ai aussi participé à 20 installations "nues" pour le photographe Spencer Tunick dans 7 différents pays. L'art continue d'être ma passion. »

Les sociétés de vente aux enchères publiques

Les salles de vente comme régulateurs du marché

Sur le marché secondaire, les sociétés de vente aux enchères publiques sont des acteurs de première importance en raison de la dimension publique de leurs activités commerciales et la transparence de leur politique de prix. De ce fait, les salles de vente sont considérées comme des régulateurs (*gatekeepers*) du marché de l'art puisqu'elles opèrent un contrôle public des objets qui y transitent et fonctionnent comme des baromètres qui révèlent les tendances et la santé du marché. Par définition, les maisons de vente aux enchères sont des sociétés de services dont la mission est d'alimenter en permanence le marché en œuvres d'art et de faciliter le contact entre les vendeurs (offre) et les acheteurs (demande). Elles servent également de fournisseurs aux marchands actifs sur le marché de la revente.

Une vente est dite publique si et seulement si elle est annoncée publiquement. Elle doit être accessible et ouverte à tout un chacun, et le prix de chaque lot doit être ouvertement révélé afin que l'offre soit connue du public et que tout potentiel enchérisseur puisse y prendre part. Autrement dit, tout individu est libre d'assister à une vente aux enchères. Bien que cette pratique de négoce soit attestée depuis l'Antiquité romaine, on situe généralement l'apparition des premières ventes publiques d'art à Anvers au XVII^e siècle. Cette pratique se généralisa aux XVIII^e et XIX^e siècles avec la création d'un marché de l'art européen et l'hégémonie de Paris comme capitale du marché de l'art. Après la deuxième guerre mondiale, Londres et New York sont devenues les nouvelles plaques tournantes du commerce de l'art avec, depuis 2008, un glissement du marché vers l'Asie et la Chine en particulier. De par la dimension publique des activités des salles de vente, la plupart des indices de prix et des études consacrées au marché de l'art sont réalisés à partir des résultats de ventes aux enchères. Ce libre accès aux prix de ventes explique pourquoi ces firmes sont tellement médiatisées. Les records de prix atteints par certaines œuvres font régulièrement les gros titres des médias et de la presse spécialisées, mais à nouveau, ces sommes astronomiques sont loin d'être représentatives de la réalité du marché de l'art.

Depuis ces dernières années, les parts entre le marché des enchères publiques et celles du marché privé étaient relativement égales. Malgré un recul de 26% des ventes publiques en 2016, ce segment représente encore 43% du marché global en atteignant, toujours en 2016, un total estimé à 22,1 milliards de dollars. Il convient cependant de garder à l'esprit que près de la moitié du chiffre d'affaires des ventes publiques n'est le fait que d'1% des artistes dont les ventes ont dépassé le million de dollars, et que seuls 15% des artistes dépassent le seuil des 50 000 dollars. Pour le reste, les médianes de prix atteignent en général quelques milliers voire dizaine de milliers de dollars. Ces observations contribuent donc à relativiser la portée des records de ventes. La situation des artistes vivants est quant à elle particulière sur ce marché puisque leurs œuvres ont théoriquement tendance à circuler davantage sur le marché primaire. Seuls les artistes vivants déjà établis se retrouvent dans le circuit des salles de ventes avec, selon le Art Basel Report 2017, 6 970 artistes représentés, soit 52% du segment de l'art d'après-guerre et contemporain. L'artiste allemand Gerhard Richter arrive en tête des artistes vivants les plus rentables.

Les graphiques 3 et 4 représentent la ventilation des ventes aux enchères publiques en 2016. Outre la domination de la Chine, des États Unis et de la Grande-Bretagne, la France ne représente pas moins de 7% des ventes en termes de valeur et 13% en termes de volume. La Belgique est quant à elle intégrée dans la catégorie 'Autres Pays' qui ne représente que 5% et 17% de la valeur et du volume du marché. Cela signifie que dans cette catégorie générique, de nombreux lots sont offerts à la vente mais atteignent des prix proportionnellement faibles.

Figure 3. Ventes aux enchères publiques mondiales (2016) - Répartition en termes de valeur

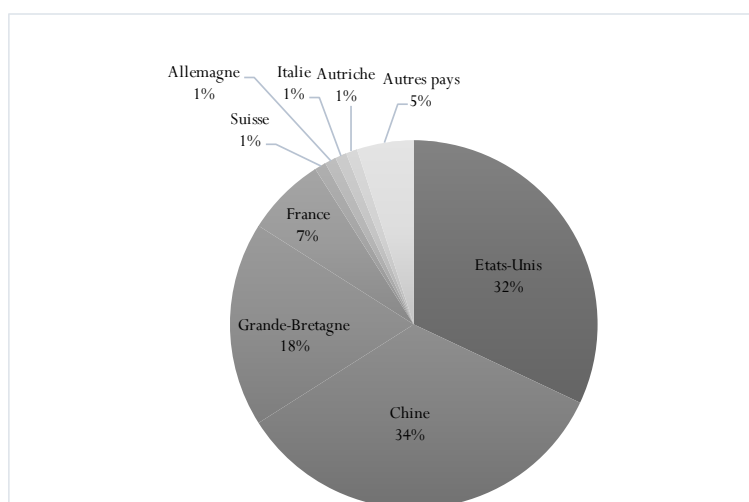
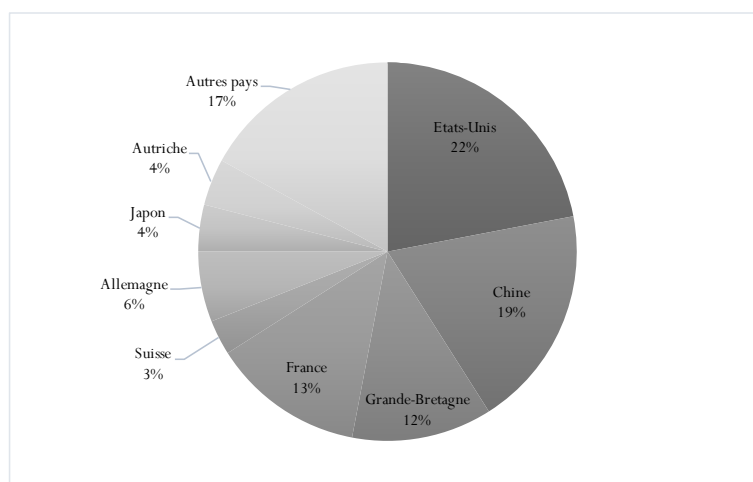


Figure 4. Ventes aux enchères publiques mondiales (2016) - Répartition en termes de volume



Source : Art Economics (2017)

Depuis la deuxième moitié du XX^e siècle, le marché des ventes aux enchères est régi par un duopole entre deux firmes emblématiques : Sotheby's (fondée par Samuel Baker en 1744) et Christie's (fondée par James Christie en 1766). Les deux multinationales occupent une position dominante en se partageant 38% du marché total des ventes publiques, à parts à peu près égales. Sotheby's, dont la maison mère est la Sotheby's Inc., est cotée sur le marché public US Stock Exchange à New-York, tandis que sa concurrente londonienne, Christie's, est la propriété de l'homme d'affaires et collectionneur français François Pinault.

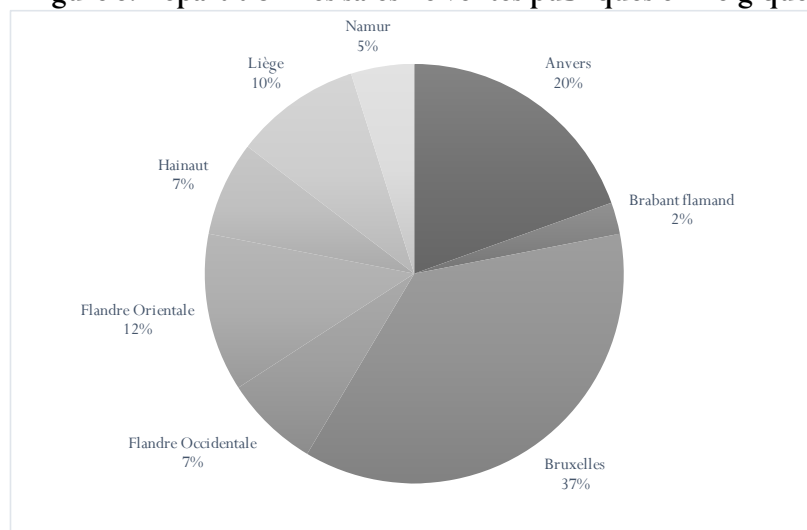
A l'instar des autres structures et acteurs du marché de l'art, le secteur des salles de vente est très hétérogène avec des structures qui varient fortement en termes d'envergure, de rayonnement et de spécialisation. Selon le modèle proposé par I. Robertson (2008), une classification peut être à nouveau opérée en distinguant les sociétés dites *alpha* (Sotheby's et Christie's), des salles de ventes *beta* (des sociétés à rayonnement international telles que Artcurial, Bonhams, Phillips, Tajan, Dorotheum, Fine Arte, Lempertz), *gamma* (des firmes de standing national), et les salles de ventes *delta* (d'implantation locale ou régionale). Une multitude de petites et moyennes structures œuvrent donc dans l'ombre des *majors* en drainant une quantité d'artefacts dans les circuits des ventes publiques.

Les salles de vente en Communauté française

En raison de sa faible représentativité, le marché des ventes aux enchères publiques en Belgique n'est que rarement évoqué dans les rapports annuels dédiés au marché de l'art. La plupart des ventes majeures se font en dehors de la Belgique mais le pays dispose de nombreuses structures actives sur le territoire, et avec des degrés de spécialisation divers et plus ou moins développés. Le secteur des salles de vente belge est en effet principalement composé de salles dites *gamma* et *delta*, soit de rayonnement national ou local, lesquelles se concentrent principalement dans les villes de Bruxelles et d'Anvers. La Belgique est toutefois réputée pour la grande qualité des œuvres conservées en mains privées sur son territoire, et ce en raison de la forte concentration de collectionneurs belges et de leur grande expertise. Leurs biens sont cependant rarement mis en vente en Belgique, mais plus souvent exportés à l'étranger pour être offerts aux enchères dans les grands centres du marché de l'art, tels que Londres ou New York. Par conséquent, les collectionneurs belges n'achètent et ne vendent que rarement dans les salles de vente implantées localement.

Étant donné qu'elles œuvrent sur le marché secondaire, les salles de ventes ne bénéficient d'aucune aide particulière venant des pouvoirs publics. Le graphique 5 offre un aperçu de la répartition géographique des 41 salles de ventes affiliées à la Chambre belgo-luxembourgeoise des salles de ventes (voir encadré). Au total, 28 commissaires-priseurs y sont représentés.

Figure 5. Répartition des sales de ventes publiques en Belgique



Source : Structures affiliées à la Chambre belgo-Luxembourgeoise des salles de vente

La forte représentativité des salles de vente *gamma* et *delta* en Belgique ne signifie pas que les multinationales sont absentes du marché de l'art belge. En effet, les salles de vente internationales ont élargi leurs activités partout dans le monde grâce à des antennes secondaires. Christie's, Sotheby's, Artcurial et Bonhams sont présentes à Bruxelles grâce à des *bureaux de représentation* qui se distinguent des succursales puisqu'aucune vente aux enchères n'y est organisée. Seule les salles de ventes Lempertz et Cornette De Saint Cyr, dont les maisons mères sont respectivement implantées à Cologne et à Paris, font exception en organisant très régulièrement des ventes de tous types. L'attractivité de Bruxelles concerne donc non seulement les galeries mais également les sociétés de vente aux enchères. Les bureaux de représentation permettent quant à eux d'assurer localement la visibilité des salles de vente mères, d'entrer en contact avec le public du marché national et de faciliter l'accès des collectionneurs et des vendeurs belges au marché international. En outre, les représentants y proposent leur expertise et prodiguent des conseils quant au lieu le plus propice pour envisager la vente de l'objet. Leur produit d'exploitation résulte en partie de recettes sur les ventes de catalogues, de commissions perçues sur les services et les ventes privées. Afin d'assurer toutefois leur présence et leur visibilité sur tous les fronts, les grandes salles de ventes organisent d'autres types d'événements de représentation tels que des dîners, des brunchs, des expositions, ou des vernissages, et développent des partenariats avec les foires d'art et des structures non commerciales, à l'instar de Sotheby's Belgique avec la Maison particulière et SPARK. L'absence de ventes aux enchères organisées en Belgique par des firmes internationale n'est toutefois pas sans conséquence sur la faible visibilité du pays.

La plupart des structures actives en Belgique exercent leurs activités sous le statut juridique de Société Anonyme (SA) et appartiennent à la catégorie des petites et moyennes entreprises. Leur capital varie entre 100 000 et 2 millions d'euros, et leurs actifs entre 300 000 euros et plus de 6 millions. Les récents exercices comptables des structures font état de budget, pour la plupart, à l'équilibre et de bénéfices annuels rapportés variant entre 70 000 et plus de 200 000 euros. On est toutefois loin des résultats obtenus par les multinationales du marché de l'art qui peuvent s'élever à plusieurs centaines de millions d'euros. Ces chiffres doivent naturellement être comparés avec prudence en fonction du statut et du type de structure, les salles de ventes locales devant faire face à des situations financières plus fragiles. Chaque société possède un nombre de clients plus ou moins important qui contribuent de manière significative au chiffre d'affaires et au bénéfice ; le développement et le maintien de relations privilégiées avec la clientèle est par conséquent une priorité de toute salle de vente. Fait intéressant, les bureaux de représentation des multinationales comptent un nombre de membres du personnel presque équivalent à celui des salles de ventes nationales (entre 5 et 10 équivalents temps plein), avec une majorité d'employés engagés sous contrat temps plein à durée indéterminée. En outre, les femmes sont particulièrement représentées. Dans les bureaux de représentation, les employés et le personnel de direction sont pour l'essentiel titulaire d'un diplôme universitaire ou de l'enseignement supérieur tandis que ce constat diffère quelque peu pour les salles de ventes nationales et locales avec une plus forte proportion d'employés formés à l'enseignement secondaire et primaire. Le statut d'ouvrier y est de surcroît plus représenté. Ainsi, le degré de qualification et de spécialisation des employés varie d'un type de structure à l'autre. Aux côtés du commissaire-priseur gravitent en effet de nombreux individus : les experts, les catalogueurs, les chargés des relations publiques, le personnel logistique (transport, emballage, montage, accrochage), le personnel d'accueil, ...

Le tableau 2 offre un aperçu non exhaustif des salles de vente actives dans les principales villes de la Communauté française, lesquelles sont spécialisées pour la plupart dans la ventes de biens mobiliers relevant de la catégorie des beaux-arts.

Tableau 2. Principales salles de vente aux enchères en Communauté française

Ville	Salle de ventes	Domaine d'expertise
Bruxelles	Brussels Art Auctions	Antiquités – Art ancien - Art moderne
	Galerie Moderne	Antiquités – Art ancien - Art moderne – Bijoux, Orfèvrerie, Horlogerie – Bandes dessinées – Vins fins
	Hôtel de ventes Horta	Art moderne – Bande dessinées – Vins fins
	Lempertz	Art ancien – Art moderne – Art contemporain
	Millon Belgique	Bandes dessinées – Art moderne - Design – Bijoux, orfèvrerie, horlogerie – Art belge
	Salle de Ventes Uccle St-Job	Antiquités – Art ancien – Art moderne
	Vanderkindere	Antiquités – Art ancien – Art moderne – Vente bourgeoise
	Louiza Auktion	Art moderne – Art contemporain
Liège	Hôtel de Ventes Élysée	Antiquités – Art ancien – Vins fins
	Hôtel de Ventes Mosan	Antiquités – Art ancien – Art moderne – Vente bourgeoise
Mons	MonsAntic	Antiquités – Art ancien – Art moderne – Bijoux, Orfèvrerie, Horlogerie – Mobilier – Vins fins
Namur	Salle de Ventes Rops	Antiquités – Art ancien – Art moderne – Vente bourgeoise

À cela s'ajoute des salles exclusivement spécialisées dans les livres rares et anciens comme Lhomme à Liège, ou dans les arts non européens, comme la jeune salle de vente Native installée dans le Sablon. Anvers est la seconde ville de Belgique la plus active dans le secteur de la revente avec, à titre d'exemples, Campo, Campo&Campo, Amberes, et Bernaerts. A Lokeren, la salle De Vuyst se distingue également. Ces salles de vente organisent des sessions mensuelles, organisées par thématiques, courants artistiques ou types d'objets. On distingue les ventes cataloguées des ventes bourgeoises, lesquelles s'apparentent davantage à des fonds de succession. L'Hôtel de ventes Horta et l'Hôtel de ventes Vanderkindere figurent parmi les salles bien connues du marché secondaire bruxellois, respectivement fondées en 1982 et 1988. La première, installée à Ma Campagne puis à Schaerbeek pour des raisons logistiques, s'est distinguée pour sa diversification et ses ventes thématiques de qualité pouvant porter sur les vins fins, la bande dessinée, les livres anciens, mais aussi les montres et les voitures de collection. L'hôtel de ventes Vanderkindere connut un parcours analogue, en passant, Chaussée d'Alsemberg, d'un espace de 200 m² à plus de 2000 m².

Malgré la santé apparente des *majors* de la revente, les difficultés rencontrées par le secteur ne doivent pas être occultées, et ce d'autant plus dans un contexte de crise économique. La fermeture et/ou la faillite successive de grandes enseignes (Hôtel de ventes Nova, Servarts-Beaux-Arts Group, Pierre Bergé & Associés) témoignent depuis plusieurs dizaines d'années du climat économique difficile dans lequel évolue ce secteur d'activité. Afin de rester attractives en Belgique et à l'étranger, les salles de ventes nationales ont suivi le mouvement entraîné par Internet et le numérique. Ces sociétés sont parvenues à exploiter les bénéfices des nouvelles technologies pour de se rendre visible à l'international et attirer l'attention des collectionneurs sur les lots transitant par la Belgique.

Servarts – Beaux-Arts

La première société de ventes aux enchères de Belgique fut fondée à Bruxelles en 1933 par la Société des Expositions. Les ventes publiques, organisées au Palais des Beaux-Arts, participèrent pour un temps à la renommée de la Belgique sur le marché de l'art. En 1990, la société fut rachetée par Servarts Group, avant de déménager en 2003 dans l'ancien hôtel de la Poste du Grand Sablon. Fin 2006, Servarts-Beaux-Arts fut repris par la célèbre salle de vente parisienne Pierre Bergé Auctioneers, en gardant son statut belge sous le nom de Pierre Bergé & Associés (PBA). L'arrivée du géant français à Bruxelles témoigna de la grande confiance placée dans la capitale de l'Europe. Les objectifs de ce projet étaient multiples : faire de PBA la salle de vente la plus importante de Belgique, renforcer la position de Bruxelles sur le marché de l'art international, démultiplier les ventes et particulièrement les ventes de prestige, mais aussi les expositions non commerciales et les salons thématiques, promouvoir l'art du XX^e siècle (en particulier la photographie, les arts décoratifs et le design), attirer les vendeurs étrangers en Belgique et stimuler les interactions entre les opérateurs locaux. En quatre ans, PBA prévoyait de tripler le chiffre d'affaires de Servarts, qui atteignit 7 millions d'euros en 2005, et de générer pour 2007 entre 15 et 25 millions d'euros. En juin 2012, la salle de ventes parisienne mit un terme à son partenariat avec Bruxelles et quitta le Sablon. Plusieurs mobiles furent avancés : des désaccords entre la maison mère et le commissaire-priseur de Bruxelles, des charges fixes trop élevées, une fiscalité peu avantageuse pour

les collectionneurs et la prise de conscience que Bruxelles n'avait finalement pas le standing de Paris... Ce départ constitua sans aucun doute une perte majeure pour le marché de l'art belge.

Fonctionnement des ventes aux enchères

Toute vente publique est chapeautée par un *commissaire-priseur* (ou *auktionner* dans le jargon anglo-saxon). Son rôle est de gérer le bon déroulement de la vente et de la dynamiser en incitant le public à surenchérir. En amont de la vente, le commissaire-priseur évalue la valeur marchande des objets et conseille ses clients. En Belgique, il n'existe pas de cadre légal ni de statut juridique qui permettent de reconnaître la profession de commissaire-priseur. Tout le monde peut donc ouvrir et être responsable d'une salle de vente. La situation belge diffère très largement de la France où les commissaires-priseurs ont un statut d'officier ministériel et peuvent avoir accès à la profession après avoir obtenu un double diplôme universitaire en histoire de l'art et en droit et réussi un examen d'accès au stage de commissaire-priseur.

Tout propriétaire d'une œuvre, désireux de la revendre, pourra donc faire appel à une société de ventes aux enchères. La première étape consiste donc à faire expertiser le bien par les spécialistes de la maison de vente afin de garantir son authenticité et d'estimer sa valeur marchande. On parle alors de la *prise*. Si le bien en question fait sa réapparition sur le marché après avoir été longtemps conservé en mains privées, l'expression *fresh-to-the-market* est utilisée et envoie un signal très positif aux acheteurs, tout en augmentant sa valeur marchande. Les estimations hautes et basses sont ensuite fixées ; il s'agit d'une fourchette de prix entre laquelle le commissaire-priseur et les experts situent la valeur marchande du bien. Le vendeur a par ailleurs le droit de définir un *prix de réserve*, c'est à dire, un prix minimum auquel il souhaite voir partir son bien. Le prix de réserve n'est jamais communiqué publiquement et si aucune enchère ne parvient à le dépasser, le lot est retiré de la vente et retourné à son propriétaire. Notons également que Sotheby's et Christie's ont mis en place d'autres incitants à la vente comme la *garantie minimale* qui assure au propriétaire la vente de son bien à un prix minimum, défini en amont de la vente. Si les enchères dépassent ce prix, le bénéfice est partagé entre la salle de vente et le vendeur.

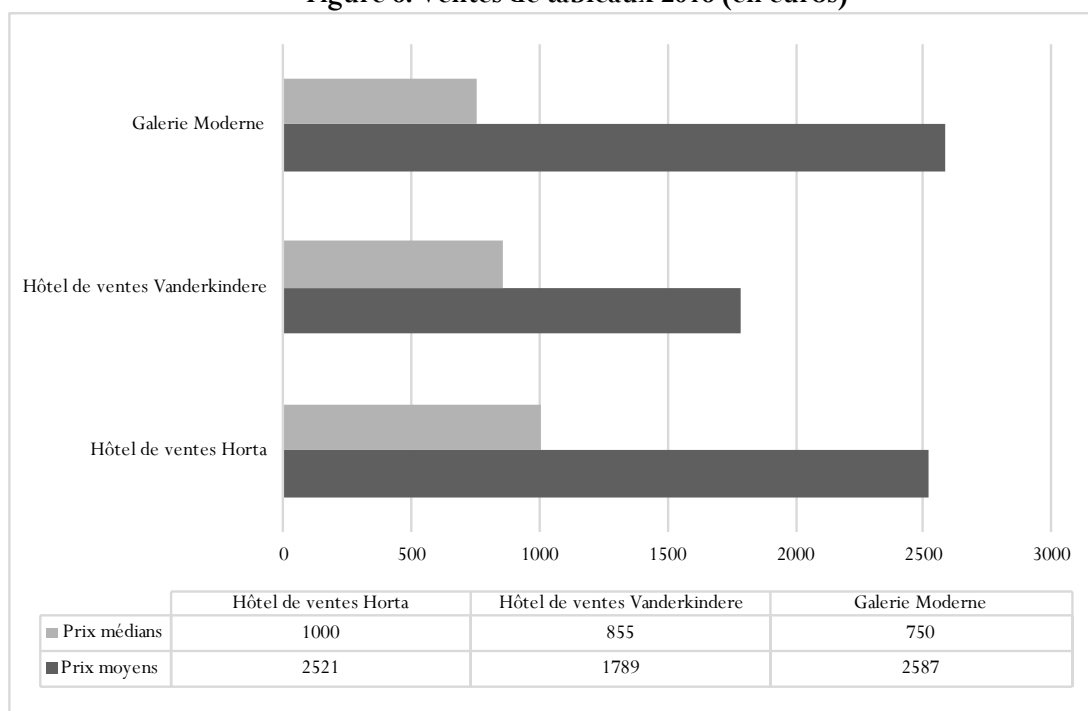
Une fois la valeur du lot définie, celui-ci va intégrer le catalogue de ventes, souvent disponible en format imprimé et en format numérique, librement accessible en ligne. Cet outil de marketing, composé de notices descriptives plus ou moins détaillées et d'une reproduction des lots, est indispensable au marché. Il permet aux potentiels acheteurs de prendre connaissance des biens mais aussi d'archiver les ventes passées et de suivre le parcours des œuvres. Les conditions de ventes y sont également exposées. Les informations livrées par le catalogue de ventes sont souvent considérées comme strictement indicatives et le vendeur est le seul responsable en cas de vices et de défauts de son bien. À Bruxelles, la bibliothèque des Musées Royaux des Beaux-Arts possède une très riche collection de catalogues de ventes de tous pays et de toutes époques, mise à jour régulièrement et accessible aux professionnels de l'art.

Le potentiel acheteur peut également prendre connaissance des lots en se rendant aux expositions organisées en amont de la vente, afin de recevoir davantage d'informations et de se faire sa propre opinion. Lors de la vente, les enchères peuvent se faire en présentiel (l'enchérisseur est physiquement présent dans la salle ou représenté par un courtier), par téléphone (grâce à la présence d'un intermédiaire qui répercute l'enchère sur place), en ligne ou encore par ordre d'achat (sur demande, par formulaire ou e-mail envoyé à l'avance). Le principe de l'enchère dite à l'anglaise – soit la plus couramment rencontrée –, est le suivant : à partir d'une offre de départ, et en présence d'un huissier, les intéressés sont invités à faire successivement des offres supérieures à la précédente. Lorsque plus personne ne surenchérit, le marteau du commissaire-priseur tombe, et c'est au dernier enchérisseur que revient le lot. Si personne n'enchérit ou si le prix ne dépasse pas le prix de réserve, le lot reste invendu et est dit *bought in*. Lorsqu'une œuvre peine à plusieurs reprises à trouver acquéreur, elle est dite « brûlée » (*burning-effect*) ce qui signifie que sa valeur marchande en ressort négativement affectée. Le prix d'adjudication, ou prix marteau, dépend certes de la valeur symbolique de l'œuvre mais aussi des conditions de la vente, soit le lieu, le jour, la réputation de la salle de ventes, les taxes, le prix de réserve, la personnalité du commissaire, la présence ou l'absence de grands acheteurs (marchands, musées, collectionneurs) ou encore la nature de la compétition qui va s'instaurer entre les enchérisseurs. Le prix d'adjudication n'est de surcroît pas le prix définitif de l'œuvre puisqu'il s'agit d'un prix hors commission auquel s'ajoutent la TVA, les frais d'acheteur (*Buyer's premium*) et de vendeur. Ces frais additionnels, qui reviennent à la salle de vente, varient entre 15 et 25% en fonction des firmes (22% chez Vanderkindere pour les ventes cataloguées, 25% pour les ventes bourgeoises, 22% à la Galerie Moderne, 20% chez Horta), des types d'objets et des paliers de prix franchis. Ces coûts sont assez élevés en Belgique (parfois supérieur à 25% en fonction de la spécialisation) et peu dégressifs, ce qui est jugé peu attractif pour les acheteurs. Une fois le lot adjudgé,

l'acheteur a pour obligation de payer le prix d'adjudication, ainsi que les frais additionnels, et de venir le retirer dans les 3 à 21 jours ouvrables après la vente. Il est également tenu d'approuver sans réserve les conditions de ventes de la maison et de les accepter par le simple fait d'achat.

Le graphique 6 permet de mieux appréhender le volume et la valeur totale des tableaux peints, toutes époques et tous styles confondus, vendus dans trois salles de ventes bruxelloises lors de l'année 2016. Selon le Art Sales Index, l'Hôtel de ventes Horta a le plus gros volume avec plus de 1 150 tableaux vendus sur l'année, suivi de l'Hôtel de ventes Vanderkindere avec plus de 730 tableaux et la Galerie Moderne avec 355 tableaux. Les prix moyens et médians sont hautement similaires d'une salle à l'autre et témoignent de la valeur relative des lots transitant par les salles nationales belges.

Figure 6. Ventes de tableaux 2016 (en euros)



Source : Art Sales Index

À l'international, les grandes salles de vente s'apparentent parfois à des lieux stratégiques de spéculation. En remettant en vente leurs jeunes artistes et en surenchérissant sur leurs œuvres, les marchands et les collectionneurs ont le pouvoir de faire monter les cotes et d'en créer de nouvelles. De même, les regroupements stratégiques de collectionneurs, pour l'achat commun d'œuvres d'art, leur permet d'offrir des sommes non concurrentielles. Bien que ces pratiques soient illégales, elles n'en constituent pas moins une réalité du marché secondaire.

Le droit de suite en Belgique

En plus des frais et taxes additionnels, un *droit de suite* est perçu sur le marché de la revente pour les artistes des XX^e et XXI^e siècles. Créé en France en 1920, et en usage en Belgique dès 1921, le droit de suite est un droit patrimonial qui permet à l'auteur d'une œuvre graphique, plastique ou photographique (ou à ses ayants droit, septante ans après son décès) de percevoir un pourcentage sur le prix de revente de son œuvre sur le marché secondaire. Tant les salles de ventes que les galeries marchandes sont donc concernées. Votée par le Parlement européen en 2001, la nouvelle législation relative au droit de suite fut transposée en droit belge dans la loi du 04 décembre 2006, mis en vigueur en 2007 et modifié par arrêté royal en 2015. Cette mesure permet à l'artiste de bénéficier de la plus-value prise par son œuvre au fil des reventes, pour peu que celles-ci soient organisées par des professionnels du marché de l'art actifs en Belgique. Le droit de suite ne s'applique cependant pas à la revente d'une œuvre reçue directement de l'artiste, moins de trois ans avant la revente. Le pourcentage est calculé sur les prix

d'adjudication qui atteignent au minimum 2000 euros, et celui-ci augmente en fonction des paliers atteints. Il ne peut cependant pas dépasser la somme de 12 500 euros.

Tableau 3. Perception dégressive du droit de suite

Pourcentage du prix de vente	Pallier maximum (€)
4%	0-50 000
3%	50 000,01 – 200 000
1%	200 000,01 – 350 000
0,5%	350 000,01 – 500 000
0,25%	500 000 - ...

Source : www.resaleright.be

À l'issue de la vente, les professionnels de l'art et le vendeur sont obligés de notifier cette vente dans le mois ouvrable à l'auteur ou à la SABAM, en transmettant une copie du procès-verbal de la vente ou du bulletin de déclaration. Le droit de suite doit ensuite être versé dans un délai de deux mois.

Ce dispositif, favorable aux artistes, a cependant fait l'objet de nombreuses polémiques sur le marché de l'art en raison de la variété des usages d'un pays à l'autre. En effet, de nombreux pays n'appliquent pas ce droit ou en ont une interprétation sensiblement différente. Le droit de suite est l'un des mobiles avancés pour dénoncer la perte de compétitivité de la Belgique, mais aussi de la France, sur le marché international. Car en effet, cette taxe supplémentaire s'ajoute aux frais déjà élevés que nécessite la promotion d'artistes contemporains (édition de catalogue, reproduction de photos soumises au droit d'auteur, etc.). D'aucuns voient dans cette mesure une des principales conséquences de la délocalisation des ventes d'art belge à l'étranger, avec les pertes financières que cela peut causer à l'économie nationale.

Les artistes belges aux enchères

C'est à partir des années 1980 que les grandes salles de ventes londoniennes ont commencé à s'intéresser de manière significative à l'art belge en organisant des sessions de ventes dédiées aux grands noms de la Belgique. La collection *Belgian Artists in the World's Salesrooms* offre un aperçu sélectif de résultats de ventes aux enchères spécifiquement atteints par des artistes belges depuis ces dernières décennies.

Au niveau mondial, plusieurs artistes belges se distinguent dans les tops 20 des rapports annuels publiés par Art Basel et la TEFAF Maastricht. En 2016, René Magritte et Marcel Broodthaers occupent respectivement les 17^e et 19^e positions dans le classement des artistes les plus exposés publiquement. Pierre Paul Rubens se place à la tête du classement des maîtres anciens les mieux vendus de tous les temps en représentant 11% de la valeur et 0,13% du volume du segment de l'art ancien européen. Pierre Brueghel le Jeune se retrouve quant à lui à la 18^e place du même classement, avec 2% de la valeur et 0,05% du volume de ce segment de marché.

En 2014, le site Artprice proposa un classement des meilleures enchères effectuées par des salles de ventes belges. Parmi celles-ci figurent à nouveau trois artistes belges : le surréaliste René Magritte, Pieter Brueghel le Jeune, et le chef de file du néo-impersonnisme belge Théo Van Rysselberghe.

Tableau 4. Classement Artprice des meilleures enchères en Belgique

	Artistes	Prix marteau (\$)	Œuvres	Ventes
1	René Magritte	3 818 540	<i>L'oiseau de ciel</i> (1966)	Bernaerts Veilinghuis (05 mars 2003)
2	Pieter Brueghel II	3 109 700	<i>Kermesse avec Théâtre et Procession</i> (1604)	Palais Des Beaux-Arts - Servarts (09 juin 1999)
3	Pieter Brueghel II	2 749 900	<i>Le combat de Carnaval et Carême</i>	Palais Des Beaux-Arts - Servarts (09 juin 1999)
4	Agnolo Gaddi (attr.)	1 766 750	<i>Vierge à l'enfant entourée d'anges</i>	Vanderkindere (17 mai 2011)

5	Eugène Delacroix	928 340	<i>Le marchand juif à Alger</i>	Pierre Bergé & Associés (15 décembre 2010)
6	Richard Orlinski	897 328	<i>Panthère Born Wild</i>	Louiza Auktion (22 juin 2013)
7	Andy Warhol	644 116	<i>Jackie</i> (1964)	Pierre Bergé & Associés (08 juin 2011)
8	Pieter II Brueghel	619 200	<i>L'hiver</i>	Palais Des Beaux-Arts- Servarts (09 novembre 1999)
9	Théo Van Rysselberghe	575 778	<i>L'Eucalyptus sur la route de Bormes</i> (1911)	De Vuyst (Lokeren) (17 mai 2014)
10	Donal Judd	560 406	<i>Sans titre</i> (DSS#260 Bernstein Bros 71-75) (1971)	Pierre Bergé & Associés (27 avril 2010)

Source : Artprice 2014

Le tableau 5 reprend les records de ventes d'une sélection d'artistes belges, toutes périodes confondues, passés aux enchères publiques ces dernières années. Sans surprise, les prix varient très fortement d'un artiste à l'autre mais plusieurs records sont derechef le fait de salles de ventes belges. Ce constat rejoint ce qu'affirmait Philippe Stercks en 2006 : « il est possible de bien vendre en Belgique, dans une salle de ventes belge, et pas seulement de l'art belge. (...). Beaucoup de gens croient tirer un meilleur profit de la vente en passant par une salle de ventes internationale. Ce n'est pas nécessairement vrai, elles ne font pas les meilleurs prix pour des objets qui ne sont pas des chefs-d'œuvre absolus. Nous estimons qu'environ 80 % des objets sortis de Belgique se vendraient mieux en Belgique même. De toute façon, les vendeurs potentiels feraient mieux de comparer les estimations avant de sortir une œuvre de Belgique. C'est leur intérêt et le nôtre ! ».

En effet, si certains artistes se vendent proportionnellement mieux en Angleterre (Rubens, Magritte, Delvaux, Broodthaers, Borremans, De Bruyckere), aux États-Unis (Tuymans) ou en France (Ensor, Bury, Alechinsky), d'autres sont particulièrement demandés en Belgique (Rops, Wouters, Spilliaert, Servranckx, Claus, Verheyden). Selon les indices de prix d'Artprice, certains artistes belges ont de surcroît pris de la valeur depuis 2000. C'est le cas notamment de Marcel Broodthaers (+63%), Léon de Smet (+79%), Théo van Rysselberghe (+105%), Luc Tuymans (+ 137%), Wim Delvoye (+562%) Pol Bury (+429%) ou encore Walter Leblanc (+1103%). Bien qu'ils permettent de se faire une idée de la progression des prix d'un artiste au fil du temps, ces indices n'en restent pas moins fluctuants et dépendent largement des échantillons de ventes pris en compte.

Tableau 5. Records de prix atteints par des artistes belges aux enchères

Records de vente (€)			Volume 2016	Valeur 2016 (€)	Classement Artprice
Maîtres anciens					
Lambert Lombard	37 576,	<i>L'adoration des bergers</i> (New York, Christie's, 08-06-2011, lot 8)	-	-	-
Pieter Brueghel le Jeune	7 108 330,	<i>Le combat de Carnaval et de Carême</i> (Londres, Christie's, 06-12-2011, lot 17)	15	13 618 014	107
Pierre Paul Rubens	70 159 500,	<i>Le massacre des innocents</i> (Londres, Sotheby's, 10-07-2002, lot 6)	11	50 351 638	23
Jacob Jordaens	3 679 600,	<i>Saint Martin guérissant l'homme possédé</i> (1630), (New York, Sotheby's, 28-01-16, lot 27)	3	5 441 130	248
Anton van Dyck	8 185 140,	<i>Autoportrait</i> (Londres, Sotheby's, 09-12-2009, lot 8)	12	341 620	2164
David Teniers le Jeune	4 130 777,	<i>L'Archiduc Léopold Wilhem et l'artiste dans la galerie de peintures</i> (Londres, Christie's, 08-07-1999, lot 224)	23	1 682 868	649
Impressionnisme & Postimpressionnisme					
Léon de Smet	529 720,	<i>Roze Harmonie</i> (1912), (Londres, Sotheby's, 04-02-2015, lot 108)	8	90 528	5394
Émile Claus	380 000,	<i>Pont à Londres</i> (1918), (Bruxelles, Horta, 16-11-2015, lot 98)	28	213 710	3018

Theo van Rysselberghe	2 606 590, <i>Le Canal en Flandre par temps triste</i> (Londres, Christie's, 21-06-2011, lot 55)	35	2 103 922	549
Isidore Verheyden	55 000, <i>Dimanche</i> (Bruxelles, Hôtel des ventes Horta, 15-12-2005, lot 214)	17	20 285	13793
Félicien Rops	191 228, <i>Le Calvaire</i> (1882), (Londres, Sotheby's, 14-11-2007, lot 291)	103	181 282	3383
Fernand Khnopff	607 357, <i>Portrait de Margueritte, la soeur de l'artiste</i> , (Londres, Christie's, 28-02-1991, lot 160)	11	13 848	17 176
James Ensor	6 400 000, <i>Squelette arrêtant masques</i> (1891), (Paris, Sotheby's, 07-12-2016, lot 11)	159	9 686 584	150
Art Moderne				
René Magritte	14 195 954, <i>La corde sensible</i> (Londres, Christie's, 28-09-2017, lot 110)	124	20 852 944	68
Paul Delvaux	8 453 120, <i>Le Miroir</i> (1936), (Londres, Sotheby's, 03-02-2016, lot 48)	168	12 127 073	124
Rik Wouters	260 000, <i>Chrysanthèmes</i> (1915), (Amsterdam, Christie's, 01-12-2015, lot 61)	21	169 970	3566
Léon Spilliaert	120 000, <i>La Sirène</i> (1910), (Anvers, Campo, 24-10-2006, lot 251)	41	1 448 683	720
Victor Servranckx	110 000, <i>Opus 9 - 1923</i> (Amsterdam, Christie's, 16-12-2014, lot 4)	16	11 740	18593
Art d'après-guerre & contemporain				
Pol Bury	185 000, <i>Fontaine, réalisation pour l'ACEC</i> (1973), (Paris, Buffetaud, Godeau, Nicolay, 11-12-2007, lot 71)	78	170 892	3523
Marcel Broodthaers	536 621, <i>Armoire blanche et table blanche</i> (1975), (Londres, Christie's, 02-07-1992, lot 77)	50	1 075 093	915
Pierre Alechinsky	483 988, <i>Epave</i> (1959), (Londres, Sotheby's, 05-04-1990), lot 627)	209	2 358 103	491
Walter Leblanc	155 500, <i>Twisted Strings TX. 144</i> (1970), (Amsterdam, Christie's, 20-04-2016, lot 8)	31	597 877	1420
Art actuel				
Jan Fabre	335 500, <i>Beekeeper II</i> (1998-1999), (Paris, Pierre Bergé et Associés, 15-12-2016, lot 81)	14	593 289	1439
Luc Tuymans	1 771 690, <i>Rumours</i> (2001), (New York, Christie's, 15-05-2013, lot 12)	18	2 659 829	441
Michal Borremans	2 286 160, <i>Girl with Duck</i> , (Londres, Sotheby's, 15-10-2015, lot 15)	17	2 463 793	513
Berlinde De Bruyckere	334 051, <i>Marthe</i> (2008), (Londres, Sotheby's, 08-03-2017, lot 49)	9	513 667	1602
Wim Delvoye	217 075, <i>Flatbed Trailer Scale Mode and Caterpillar</i> (2004), (Londres, Sotheby's, 13-10-2011, lot 37)	23	896 769	1063

Sources : Artprice & Art Sales Index

Les artistes plasticiens ne sont toutefois pas les seuls à bien se vendre aux enchères. Depuis quelques années, les auteurs de bandes dessinées sont des artistes de plus en plus convoités sur le marché de l'art. Les prix atteints par des planches rares et originales de Tintin rivalisent avec ceux de la peinture et font de Hergé l'un des bédésistes les plus rentables actuellement. En 2016, une planche intitulée *On a marché sur la lune*, estimée entre 700 000 et 900 000 euros par Artcurial à Paris, a atteint le record d'1,55 millions d'euros.

Les Unions professionnelles du marché de l'art

Les individus actifs dans le négoce de l'art en Belgique (antiquaires, marchands, commissaires-priseurs, experts, courtiers, etc.) se fédèrent par l'intermédiaire d'unions professionnelles. Il s'agit d'organismes sans but lucratif qui œuvrent à la protection et au développement de la profession et de ses affiliés. Les métiers du marché de l'art ne disposent en effet pas toujours de statuts officiels ni de cadre légal, ce qui oblige les professionnels à se rassembler pour bénéficier d'une reconnaissance. Pour adhérer à ces unions, chaque membre doit exercer professionnellement une activité dans le marché de l'art en Belgique francophone ou néerlandophone. Parmi les principales instances siégeant à Bruxelles, citons par exemple l'*Union Belgo-Luxembourgeoise du Marché de l'Art*

(UBEMA, 1973), la *Chambre Belge des Experts en Œuvres d'art* (1964), la *Chambre Royale des Antiquaires et Négociants en Œuvres d'art de Belgique* (1919), et la *Chambre Royale Belgo-Luxembourgeoise des Salles de Ventes aux enchères, Commissaires-Priseurs, Courtiers et Experts mobiliers*. Cette dernière est représentée au Conseil supérieur des indépendants et des PME et est affiliée à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Bruxelles. Chaque secteur défend ses intérêts propres, en définissant notamment des codes éthiques d'intégrité et d'honnêteté auxquels les membres sont tenus d'adhérer afin d'accéder à la profession, et de respecter afin de réguler l'activité et d'en asseoir la réputation. L'objectif est de renforcer la relation de confiance entre les acteurs de l'offre et de la demande. Certaines associations professionnelles présentent un degré d'expertise plus spécialisé avec, par exemple, la *Chambre Professionnelle Belge de la Librairie Ancienne et Moderne* ou la *Chambre Belge des Experts en Bandes Dessinées*.

Les foires et autres événements

Le monde de l'art regorge d'événements artistiques qui viennent compléter l'activité des galeries et des salles de ventes. Au fil de l'histoire, de nouvelles formes de présentation du travail des artistes ont vu le jour, à commencer par les salons ensuite les foires et biennales, suivis par les *gallery weekends* et les festivals.

Historique des foires et salons d'art

En 1863, des artistes aujourd'hui célèbres, parmi lesquels figurait Manet, ont organisé à Paris le Salon des Refusés en réaction à leur rejet du Salon de l'Académie Française. Ce salon fut l'origine d'un nouveau type d'événements présentant une forme d'avant-garde, et non plus un travail répondant à des critères académiques. À cette époque, le Salon était le seul moyen de se faire connaître du public et d'obtenir des commandes ; il était donc indispensable aux artistes de pouvoir exposer leur travail dans ce type de lieu. Armory fut la première exposition d'art moderne organisée par des peintres et sculpteurs américains à New-York, en 1913. À l'instar du Salon des refusés, elle permit au réalisme américain de s'affirmer comme nouveau courant pictural. Lors de sa première édition, 300 artistes avant-gardistes américains et européens y ont présenté leurs œuvres. Parmi ceux-ci figurait une majorité d'artistes américains et quelques européens dont Eugène Delacroix, Gustave Courbet, Marcel Duchamp, Francis Picabia, Wassily Kandinsky, Ludwig Kirchner, pour ne citer qu'eux. Art Cologne fut ensuite créée en 1967 et Art Basel en 1970. Cette dernière est actuellement la foire la plus importante internationalement, avec des antennes à Miami et Hong-Kong.

Depuis lors, les foires se sont développées et multipliées partout de par le monde. De nouvelles foires ouvrent chaque année dans de nouvelles villes telles que Milan, Dallas, Mexico, Puerto Rico, Rotterdam, New Delhi, Jakarta, Singapore, et bien d'autres. Certaines sont devenues de réels labels tels qu'Art Basel ou encore Frieze Art Fair. À l'instar des galeries, les foires suivent leurs clients et s'installent là où le marché se développe.

Tableau 6. Classement des foires d'art en 2016 (nombre de foires par pays)

	2016	2012
New York	14	11
London	12	10
Miami	11	13
Paris	7	11
Bâle	7	4
Madrid	5	5
Amsterdam	5	4
Hong Kong	3	2
Bruxelles	3	2
Mexico	3	1

Sources : Art Economics (2017) et Artfacts.net

Sur le premier marché, les foires sont devenues incontournables pour les galeries, en matière de légitimation de l'œuvre et des artistes qu'elles promeuvent. En moyenne, les galeries participent à cinq foires par an dont trois sont internationales. En 2016, le rapport d'Art Basel estime à 13,3 milliards la valeur des ventes opérées sur les foires, soit approximativement 41% des transactions annuelles des galeristes et des marchands. La visibilité internationale qu'offre une foire est considérable. On compte aujourd'hui environ 250 foires par an, dont la grande majorité a lieu en Europe. La démultiplication des foires n'est toutefois pas sans conséquence puisqu'elle génère une uniformisation de l'offre. Dans bien de cas, les galeries qui participent à Art Basel ont également un stand à la Fiac, à Frieze, et tant les galeristes que les artistes doivent redoubler de créativité pour ne pas être redondants dans leur offre, et ce d'autant plus que les collectionneurs voyagent de par le monde pour suivre le calendrier des foires et biennales.

Afin d'attirer les collectionneurs et visiteurs, les foires travaillent d'arrache-pied pour offrir le programme le plus complet possible. Souvent, les foires créent différentes sections : *statement*, *feature*, *galleries*, et élargissent les programmes en organisant des *talks*, un programme de performances, des concerts voire même des expositions. Art Basel et Frieze Art Fair organisent par exemple des parcours de sculptures dans les environs de la foire. En Belgique, Eurantica a invité le collectionneur anversois, Maurice Verbaet, à présenter des pièces de sa collection belge d'après-guerre dans un espace qui lui était spécialement dédié. Autrement dit, les foires invitent des personnalités du monde de l'art afin d'attirer un public plus varié et plus jeune, ainsi que des acteurs périphériques comme les rédacteurs en chefs de magazines ou d'éditions d'art. Les foires ont par ailleurs un ou plusieurs responsables VIP qui organisent des soirées et des visites privées pour leurs invités. Afin d'assurer aux galeries un meilleur contact avec les collectionneurs, les foires ont en effet développé différents niveaux d'accès. Une *preview* est organisée en amont de la foire ; elle s'étend généralement sur un ou deux jours et seuls les VIP y ont accès, sur invitation. Les VIP sont invités par la foire et par les galeries ; il s'agit avant tout de grands collectionneurs, des directeurs de musées, des curateurs ou encore des journalistes. Dans un second temps se tient le vernissage qui permet à un public un peu plus étendu de découvrir la foire. Ce n'est que dans un troisième temps que la foire ouvre au grand public, et ce moyennant le paiement d'une entrée. De ce point de vue, nous sommes aujourd'hui bien loin des salons d'art des siècles derniers.

Une nouveauté en matière d'attractivité et de collaboration consiste à mettre sur pied des programmes d'acquisition pour les musées. En 2017, la foire ArteBa (Argentine) a développé un programme soutenu par des donations privées et des sociétés. Ce programme offre un montant de 10 000 dollars aux institutions étrangères désireuses d'acquérir un artiste Argentin présent sur la foire. Il s'agit là d'une manière intéressante de soutenir et de légitimer des artistes locaux, tout en les élevant à un rang international. En contrepartie, on remarque qu'autour des projets strictement artistiques qui se tiennent lors de la foire, des événements plus récréatifs sont organisés en parallèle tels que des soirées sponsorisées par des marques de luxe ou de boissons alcoolisées afin d'attirer un autre public qui parfois ne prend même pas le temps de visiter la foire.

Des outils de promotion sont également de plus en plus mis à disposition des galeries afin de promouvoir leur stand sur les foires. ArtSy est l'une des plateformes des plus connues qui conclut des partenariats avec les foires afin que les galeries puissent y présenter, avant l'ouverture officielle de la foire, le contenu de leur stand. Les collectionneurs peuvent donc, avant même l'ouverture de la foire, avoir une vue d'ensemble sur ce qui y sera présenté. Les galeries organisent également des *previews* privées, par l'intermédiaire d'emails envoyés à leurs collectionneurs les plus fidèles et à la presse pour leur présenter leurs coups de cœur, qui seront relayés dans des articles. La surprise du vernissage n'est donc pas la même pour tous.

Il convient enfin de ne pas sous-estimer les enjeux économiques que les foires entraînent pour de jeunes galeries qui investissent énormément dans leur participation. Si leurs ventes ne s'avèrent pas fructueuses, les foires peuvent mettre le fonctionnement de la galerie en péril. En effet, le mètre carré a un prix considérable, qui s'ajoute aux frais de transport, d'assurance, de logement, de dîners et d'événements organisés par la galerie. Malgré tout, le rapport d'Art Basel affirme que les galeries y font, lorsque tout se passe bien, plus d'un tiers de leur chiffre d'affaires.

Foires d'art à Bruxelles et en Wallonie

La Belgique compte un grand nombre de foires de tous genres. En matière d'art contemporain, il convient de citer Art Brussels, dont l'édition 2017 a célébré sa trente-cinquième année d'existence. Art Brussels

a accueilli 25 544 visiteurs en avril 2017 dont 31 galeries belges sur 145, soit 21,37%. Le nombre d'artistes belges représentés sur la foire avoisine les mêmes proportions avec 131 sur 660 artistes, soit 19,8%. Parmi l'ensemble des artistes représentés sur la foire, 95% étaient des artistes vivants et 65% originaires d'Europe. En termes de ventes, Art Brussels rapporte des transactions allant jusqu'à 500 000 euros pour une œuvre de Julian Schnabel à un collectionneur belge, ou encore une œuvre de Niki de Saint Phalle datant de 1967 vendue entre 150 000 et 200 000 euros à un collectionneur rencontré sur la foire. Des œuvres à des prix avoisinant les 50 000 euros et à plus petit prix (12 000 euros) ont également trouvé acquéreurs. Belfius, partenaire principal de la foire, a lui-même acquis deux œuvres pour sa collection. De nombreuses galeries internationales vantent le fait de pouvoir rencontrer de nouveaux collectionneurs sur la foire et de faire de bonnes affaires à des niveaux de prix différents. Depuis quelques années, six foires dites 'off' gravitent autour d'Art Brussels. Il s'agit de Popposition, YIA Art Fair, Of Course Young Contemporary Art, Art Sablon, MAD ou encore l'Independent Art Fair, une foire New Yorkaise venue explorer le marché européen depuis la Belgique. Ces foires 'off' se tiennent volontairement aux mêmes dates qu'Art Brussels et profitent de l'événement pour s'assurer une plus grande audience et bénéficier de l'émulation que la foire principale génère dans la ville. Souvent les foires 'off' organisent leurs vernissages la veille ou le lendemain d'Art Brussels afin d'attirer le plus de monde possible. Ces foires secondaires permettent surtout à de plus jeunes galeries, ou à des galeries qui n'ont pas été acceptées dans la foire principale, de venir y présenter leurs artistes. Il convient toutefois de noter que d'autres foires plus accessibles se tiennent tout au long de l'année comme l'Affordable Art Fair ou encore l'Accessible Art Fair. Ces alternatives ne sont pas sans rappeler le Salon des Refusés de 1863. On constate, dans le même ordre d'idée, que de nombreuses initiatives privées et des expositions sont organisées à la même période par des artistes, des jeunes curateurs ou des musées. En avril, Bruxelles bat donc son plein en matière d'art contemporain. La démultiplication des foires off n'est cependant pas un phénomène belge ; un tel constat s'observe autour de toutes les grandes foires mondiales telles qu'Art Basel, Frieze Art Fair, Fiac, ou encore Basel Miami. Les collectionneurs sont maintenant très avertis des foires 'off' et prévoient un séjour de plusieurs jours car l'offre est considérable.

Le mois de janvier est un autre grand moment du calendrier belge avec la tenue de la Brussels Antiques & Fine Arts Fair (BRAFA). Cette foire, créée en 1956, est devenue l'une des plus prestigieuses en matière d'art ancien et d'antiquités, après la TEFAF Maastricht. Elle accueille quelque 120 exposants de renommée internationale avec une parité presque égale entre galeries belges et étrangères aux profils variés et éclectiques. La BRAFA peut donc être considérée comme un rendez-vous incontournable dans le domaine des arts anciens, avec toutefois une ouverture progressive vers d'autres disciplines telles que le design, et la bande dessinée. Le mois de juin est quant à lui exclusivement consacré aux arts primitifs et non européens avec l'organisation de CULTURE The World Art Fair, qui rassemblent au Sablon trois foires : la Brussels Non European Art Fair (BRUNEAF), la Brussels Ancient Art Fair (BAAF) et l'Asian Art in Brussels (AAB). Cette initiative, qui consiste à s'associer entre foires, offre une plus grande visibilité et une plus grande reconnaissance internationale. Bruxelles accueille également depuis 2017 le Paris Tableau, au mois juin. Ce salon français a choisi de venir titiller le marché belge, dans le but sans doute de revenir auprès des collectionneurs français nouvellement établis à Bruxelles. Eurantica, Antica Namur ou encore Art On Paper Antica Namur sont d'autres foires qui s'inscrivent sur le calendrier belge. En Belgique, la société Artexis organise à elle seule plusieurs foires d'art telles que Art Brussels, Eurantica ou encore Antica Namur. L'entreprise est organisatrice d'événements, propriétaire et gestionnaire de halls d'expositions et de congrès et dispose d'infrastructures dans différentes villes belges.

Sur les foires d'art anciens et d'antiquités, les questions d'authenticité sont particulièrement délicates. L'éthique du marché de l'art, abordée dans le dernier chapitre, entend éviter à tout prix la mise en vente d'objets d'art mal attribués ou d'origines douteuses. Pour garantir la qualité des objets, les responsables des foires d'art ancien organisent, quelques jours en amont de l'ouverture, une séance de *vetting*, c'est à dire un processus d'expertise visant à vérifier les origines et l'authenticité des objets offerts à la vente. Les comités de *vetting* se composent généralement de professionnels du monde de l'art, qu'il s'agisse d'historiens de l'art, de conservateurs de musées, d'experts indépendants, de marchands, et de restaurateurs. Chacun dans sa spécialité va examiner une à une les œuvres proposées par les marchands retenus pour l'événement. Les connaissances aiguisées des spécialistes, soutenues par les technologies d'investigation scientifique, leur permettent de valider ou d'invalider la mise en vente d'un objet. En cas de doute, les experts du comité de *vetting* sont en droit de demander au marchand de retirer le bien de la foire ou d'ajuster éventuellement l'attribution conférée initialement. L'objectif des organisateurs est aussi d'éviter les représailles a posteriori en cas de problèmes d'authenticité et ce, afin de maintenir la réputation de leur événement.

Autres évènements

Biennales, triennales, quadriennales

Outre les foires, des biennales, triennales et quadriennales sont également organisées, la plus réputée et préceptrice étant la Biennale de Venise. Depuis 1895, Venise vit tous les deux ans au rythme de l'art contemporain. Son origine est due à l'initiative d'un groupe d'artistes vénitiens, désireux de créer une plateforme mondiale d'art permettant de confronter la création plastique du monde entier. À partir de 1907, l'Italie commença à inviter d'autres pays à installer leur pavillon national dans les *Giardini*. La Belgique est la première nation à répondre à l'appel, suivie de la Hongrie, de l'Allemagne et de la Grande Bretagne. Aujourd'hui la biennale compte 86 nations. Un curateur invité est en charge de l'exposition phare qui a lieu dans le Pavillon Central ainsi qu'à l'Arsenal. Il va sans dire que pour un artiste, l'opportunité d'être choisi par son pays pour le représenter à la Biennale de Venise est de première importance en matière de visibilité et de légitimité. Néanmoins, cela n'aura pas toujours un impact direct sur leur marché. Étant donné la structure de la Belgique, les deux communautés linguistiques se partagent en alternance le choix de la représentation. Parmi les représentations belges, celles qui ont retenu le plus d'attention furent les symbolistes belges au début du XX^e siècle, James Ensor en 1950 Anne Veronica Janssen et Michel François en 1999 ou encore Luc Tuymans en 2001 et Berlinde De Bruyckere en 2013.

Depuis 1960, le phénomène des biennales s'est développé avec plus d'une centaine d'événements de ce type tels que Whitney, Documenta, Moscou, Istanbul, Sydney, Sao Paulo Gwangju, pour n'en citer que quelques-unes. Des biennales plus locales existent en Belgique, c'est notamment le cas du BIP à Liège (Biennale de l'Image Possible, ancienne Biennale de la Photographie). Le concept de biennale est source de tourisme et chaque pays rivalise dans son choix de curateurs et d'artistes afin d'attirer le plus grand public possible. Contrairement aux foires, les biennales n'ont pas de but commercial et, en tant que fondation indépendante, elles se veulent être une plateforme qui défend la diversité, la liberté, la pensée critique et le dialogue. La biennale questionne le monde de l'art et le remet en perspective, tout en bousculant les pensées. Cela dit, le marché n'en est pas pour autant absent. L'organisation de biennales est très coûteuse et souvent l'organisation demande l'aide de galeries pour soutenir la présence de leurs artistes. Il n'est pas rare de voir des œuvres se vendre durant la biennale par les galeristes qui font le pied de grue devant les œuvres des artistes qu'ils défendent.

Brussels Gallery Weekend

Un autre type d'événement artistique qui tend à se développer est le *Gallery Weekend*. Le plus réputé est celui de Berlin qui a débuté en 2004 et compte plus de 50 galeries participantes. À cette occasion, la ville est en effusion et les collectionneurs, les galeristes et les artistes viennent du monde entier pour visiter les galeries berlinoises. À défaut d'avoir des collectionneurs, Berlin a réussi à en attirer un grand nombre grâce à cet événement qui aujourd'hui est considéré comme l'un des plus importants du calendrier allemand et international. De grands musées tels que la Tate Modern et le Centre Pompidou prennent part à cet événement qui accueille jusqu'à 20 000 visiteurs sur 3 jours. En Belgique, des Gallery Weekends se tiennent annuellement à Anvers et à Bruxelles. Celui de Bruxelles a fêté en 2017 ses dix années d'existence. L'initiative de cet événement, précédemment nommé Brussels Art Days, à l'instar du Berlin Gallery Weekend, est celle des galeries elles-mêmes. Désireuses de marquer la rentrée scolaire, les galeries bruxelloises ont décidé de s'associer en organisant un vernissage commun, au mois de septembre, afin de marquer le coup et d'inviter le public à découvrir la richesse artistique présente dans la ville pendant quatre jours. À défaut d'avoir un musée d'art contemporain, les galeries se placent comme porteuses d'un riche programme en art contemporain. Depuis sa création sous la forme d'une asbl, le Gallery Weekend s'est développé et compte 41 galeries participantes ainsi que 10 institutions, asbl et *artist-run spaces* invités. La sélection dépend d'un comité formé de différents directeurs de galeries. Les dernières éditions ont intégré des galeries présentant de l'art moderne, de l'art africain voire encore du design. Il est difficile de chiffrer le nombre de visiteurs étant donné que ceux-ci circulent dans la ville en visitant une galerie après l'autre. On peut estimer la fréquentation au minimum entre de 5 et 10 000 visiteurs par année. L'organisation vit principalement du prix de participation des galeries et de certains sponsors. Visit.Brussels est d'une grande aide en termes de communication et de relai. En matière de subsides, un soutien leur est accordé par Visit.Brussels, Image de Bruxelles et les Francophones de Bruxelles mais celui-ci est loin d'être la première source de fonctionnement.

D'un point de vue du calendrier, il est intéressant de remarquer que tous ces événements s'organisent minutieusement dans le temps afin de se suivre, sans se chevaucher. On constate même que certains d'entre eux se succèdent dans des régions similaires afin de favoriser les fréquentations réciproques. Par exemple, Art Basel suit tout juste le vernissage de la Biennale de Venise. Art Dubaï a lieu juste après le vernissage de la Biennale de Sharhah, Art Brussels et Art Cologne précèdent le Berlin Gallery Weekend d'une semaine qui lui-même précède Frieze New York.

Le marché de l'art 2.0

Début du marché de l'art online, tendances et chiffres clés

L'année 1999 fut marquée par le partenariat de deux grandes sociétés : Sotheby's et Amazon. Bien que cette première association fût peu fructueuse, elle n'en reste pas moins pionnière pour le marché de l'art en ligne. À partir de ce moment, de nombreuses sociétés se sont lancées dans le marché de l'art en ligne, avec EBay qui s'essaya à l'exercice avant de renoncer également à ce projet, faute de succès. En 2008, Paddle8 et Artnet ont vu le jour, tandis qu'en 2012, ce fut au tour d'Auctionata et de la plateforme de ventes en ligne de Christie's. En 2014, Sotheby's développa Live Auctions, en partenariat avec EBay. Bien d'autres virent le jour depuis lors : Artsper, Artspace, Artsy, 1stdibs, etc.

Même si les débuts du marché online ont été difficiles, ce marché s'impose aujourd'hui comme l'un des canaux de ventes les plus importants. En 2016, les ventes en ligne ont généré un chiffre d'affaires qui s'élevait à 3,75 milliards de dollars, ce qui correspond à 8,4% de la part du marché de l'art global et, ce marché continue d'augmenter malgré un ralentissement généralisé. Le rapport HISCOX prévoit que le marché de l'art online atteigne jusqu'à 9,14 milliards de dollars d'ici à 2021, ce qui correspond à environ 20% du marché. Les salles de vente dominent ce marché qu'elles ont largement investi, tandis que les marchands n'en sont encore qu'à leurs balbutiements.

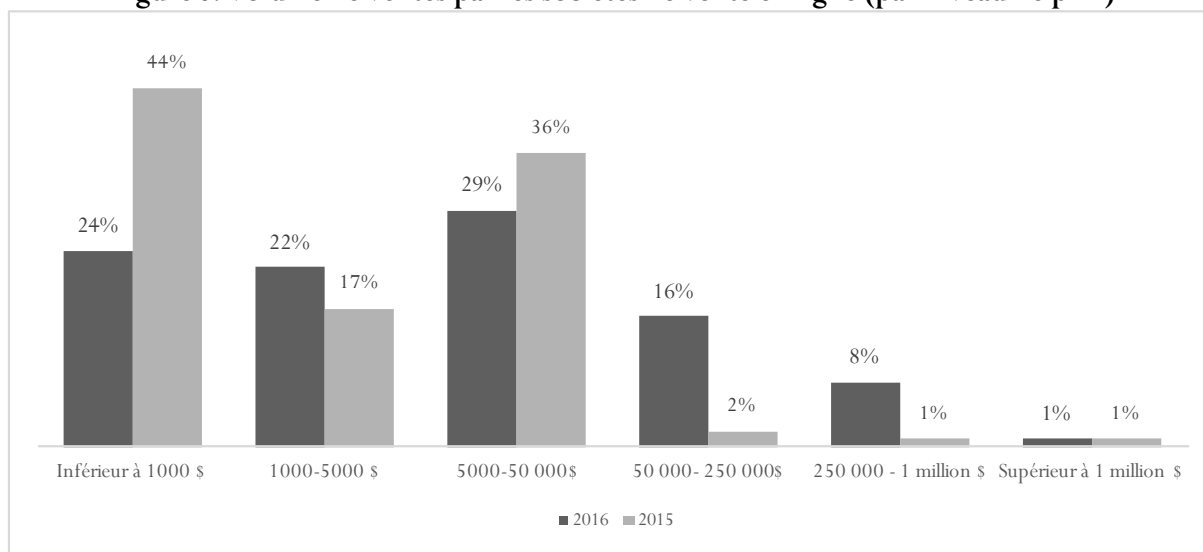
Plateformes, sites de renseignement, médias sociaux et presse en ligne

Parmi toutes les plateformes en ligne, il faut faire une distinction entre six principales catégories : 1) les sites qui font uniquement des ventes en ligne telles qu'Auctionata et Arnet Auctions ; 2) les plateformes dites 'bricks-and-clicks', très nombreuses et qui proposent des services de vente en ligne, en complément au service de distribution classique, les plus connues étant Christie's LIVE et Sotheby's 'BIDnow'. À cela s'ajoutent les sites d'e-commerce de galeries, soit 3) les agrégateurs de ventes *online*, ou autrement dit, les sociétés en ligne qui hébergent l'inventaire de plus petites salles de ventes ou de galeries, telles que Catawiki, LiveAuctioneers, Invaluable et BidSquare; 4) les sites de recherche online spécialisés comme Barnebys ; 5) les plateformes de marché en ligne du type de Artfinder, Amazon Fine Art, Artspace ou Saatchi Online, les artistes pouvant y vendre leurs œuvres moyennant 30% de commission ; et enfin 6) les plateformes agissant tel un portail de galerie et dont les plus réputées sont Artsy ou Artsper, ou Ocula. Ces dernières se rémunèrent grâce aux commissions faites sur les ventes et un abonnement payé par les galeries partenaires.

Il faut remarquer que les plateformes en ligne offrent une alternative intéressante pour les collectionneurs ainsi que pour les galeries. Désormais, il est fréquent de les voir fusionner ou s'associer afin d'offrir le service le plus complet possible, de pouvoir évoluer et rester compétitif face à une offre énorme. Un bon exemple est ArtSy, qui à l'origine était une plateforme de galeries et qui aujourd'hui propose des services de ventes en ligne, en partenariat avec Sotheby's et Phillips entre autres. Elle prévoit de générer plus de 150 ventes en ligne d'ici à la fin de l'année. Actuellement, ArtSy héberge sur son site 4000 galeries, 600 musées et institutions, 60 foires internationales et une sélection de ventes. ArtSy reprend plus de 400 000 œuvres (des antiquités à ce jour) et 50 000 artistes. Grâce à un système de classification qui lui est propre - 'Art Genome Project' - ArtSy permet à ses utilisateurs de découvrir des connexions entre artistes. La plateforme compte 600 000 utilisateurs enregistrés, 2,5 millions de visites mensuelles et 85 000 collectionneurs auto-identifiés. Ses visiteurs sont originaires de six continents différents, et de 190 pays au monde. Depuis 2015, l'audience d'ArtSy a doublé et leur magazine connaît une croissance qui quadruple d'année en année. La distance moyenne entre un acheteur et un vendeur est de 4 700km, 60% de leurs demandes sont faites via l'application mobile et leur site internet. Enfin, 50% de leurs collectionneurs confirmés ont en moyenne un budget de 100 000 dollars ou

plus, ce qui est assez rare pour les ventes en ligne. Les études montrent que 79% des ventes online se limitent à des montants environnant un maximum de 5 000 dollars.

Figure 7. Volume de ventes par les sociétés de vente en ligne (par niveau de prix)



Source : Art Economics (2017)

Les sites de renseignement *online* tiennent également une place considérable sur le marché de l'art, de par l'importance de l'information qu'elles apportent à leurs utilisateurs. Ces sites permettent de rendre le marché nettement plus transparent car ils offrent les prix de ventes et les résultats de ventes. Un collectionneur peut ainsi vérifier des résultats de ventes en un clic, recevoir des alertes par artiste ou type d'œuvre recherchée. L'offre ne se limite pas aux galeries de quartier mais s'étend à un niveau mondial. Toute personne peut donc se faire une première estimation du prix d'une œuvre sans directement devoir contacter un expert en art, ni dépendre de la parole d'un marchand. Artnet et Artprice sont les références dans ce domaine. Afin de survivre au développement de l'offre en ligne, ils ont dernièrement ajouté des services connexes à leurs plateformes tels que la publication d'articles portant sur l'actualité du marché de l'art. Un autre type de site de renseignement est Artrank, celui-ci est peut-être le plus stratégique de sa catégorie. Développé par un fond d'art qui date de 2012, il prend différents paramètres en compte qu'il convertit en un algorithme afin d'obtenir une cote qui sert d'indicateur d'investissement pour un artiste. Parmi ces paramètres, on retrouve la présence de l'artiste sur le marché, les résultats aux ventes, le support du marché, ...

Larry's List est un autre type de plateforme qui existe depuis 2012 mais qui, seulement depuis peu, gagne du terrain. Il s'agit d'une société qui fournit des informations et des données sur des collectionneurs d'art contemporain, y compris les artistes et œuvres d'art collectés, leur classement ainsi que leur activité sur le marché de l'art. Cette base de données contient plus de 3 500 profils de collectionneurs provenant de plus de 70 pays. L'accès est payant et offre différentes sortes d'affiliation. En plus de la base de données, le site a développé une section de services aux collectionneurs, un magazine en ligne, etc.

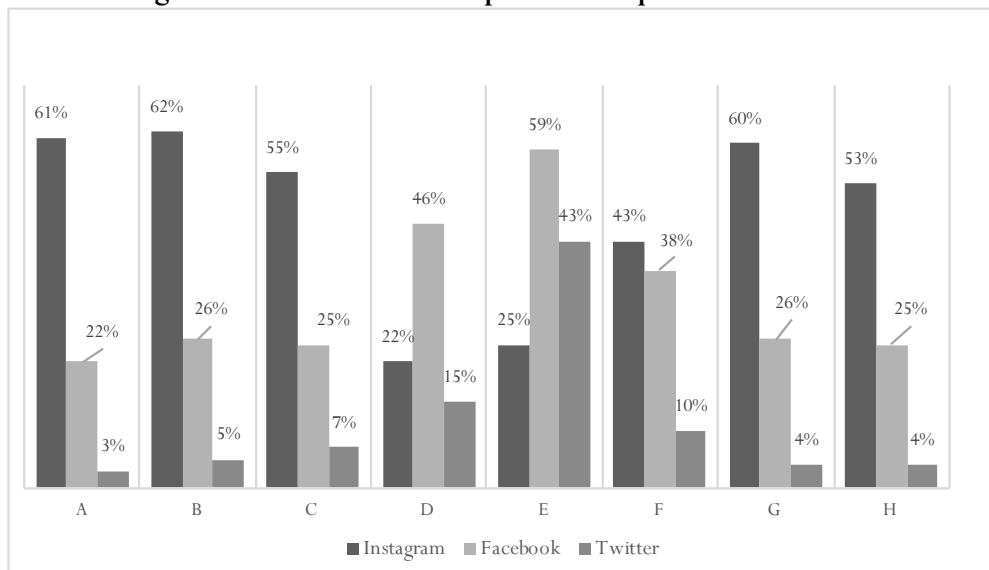
De nombreuses autres plateformes en ligne existent ou ont existé. Le temps donne vite raison à certaines d'entre elles. Parmi celles-ci, Wydr (une application qui suggère des œuvres sur base de 'likes'), ArtList (une plateforme de vente en ligne uniquement d'œuvres de second marché), ArtStack app (qui offre à ses utilisateurs un réseau social au travers duquel on peut voir acheter et vendre des œuvres). Il convient également de citer Magnus, une application qui s'apparente au 'Shazam' de l'art. Le public photographie une œuvre et l'application donne le titre, le nom de l'artiste ainsi que son prix. Parfois, le nom des galeries apparaît, les résultats de ventes aux enchères ainsi que la biographie de l'artiste. L'image peut être partagée par texto, mail, Instagram, Facebook ou tout autre média social.

Il convient également de mentionner les revues papier et *online* qui offrent des articles, des points de vue, des critiques et des visuels. Frieze Magazine, Artforum, Art News, Blouin Art+Auctions, Le Quotidien de l'art sont considérés comme des revues internationales incontournables, accessibles en version papier et numérique. En Belgique, Hart Magazine s'est fait une place dans le domaine, ainsi que Word Magazine et TLMag. Fondé en 1971, le magazine Collect Arts Antiques Auctions s'est également imposé comme l'une des

principales sources d'information sur l'actualité du monde et du marché de l'art belges et à l'étranger. Rédigée en français et en néerlandais, cette revue mensuelle est désormais accessible en version imprimée et numérique. En ce qui concerne la presse exclusivement accessible *online*, ContemporaryArtDaily reste une référence pour tout collectionneur, artiste et marchand d'art. Il est indéniable que l'ensemble de ces plateformes en ligne et revues offrent un accès plus démocratique et transparent au monde de l'art et aux valeurs du marché. Désormais, toute personne bénéficiant d'un accès à Internet peut prendre connaissance d'informations qui étaient fort difficiles à obtenir il y a encore peu de temps, ce qui est révolutionnaire pour le marché de l'art. Il y a cependant un revers de médaille à ces points positifs. En effet, une plus grande accessibilité permet également de plus grands dérapages et un moindre contrôle du marché. Ces dernières années, on a pu voir des bulles spéculatives se créer autour de jeunes artistes à peine entrés sur le marché. Certains collectionneurs dits spéculateurs ont volontairement utilisé les informations en ligne pour trader les artistes.

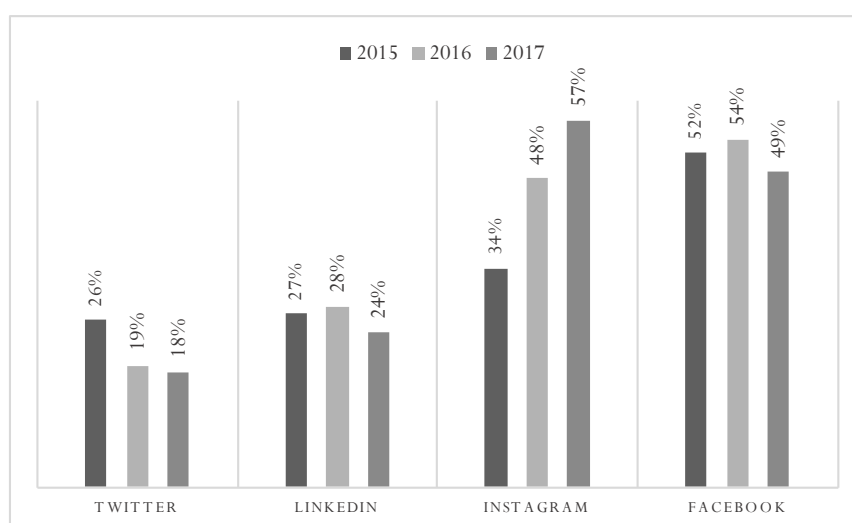
En plus des plateformes en ligne et les sites d'information, les *médias sociaux* ont pris une place non négligeable. Lors des foires, biennales, vernissages, les médias sociaux sont très fortement sollicités, avec la publication de photographies d'œuvres, de vidéos d'installation, ou encore de célébrités et une profusion de commentaires. Une fois l'événement inauguré, il est donc possible de se faire une idée à distance de son contenu grâce aux 'post' des visiteurs, quels que soient leurs statuts. D'après le rapport annuel d'HISCOX, 31% des collectionneurs disent être influencés par les médias sociaux lorsqu'ils achètent de l'art. En 2017, Instagram a pris le dessus sur Facebook et Twitter. Environ 91% des galeries interrogées par HISCOX disent utiliser activement Instagram pour promouvoir leurs artistes et leurs espaces, et 57% des galeries considèrent Instagram comme le médium social le plus efficace. Il en va de même pour les collectionneurs qui pensent qu'Instagram est le meilleur outil pour découvrir de nouveaux artistes, suivre leur travail et les tendances. D'ailleurs lorsqu'on regarde le nombre de 'suiveurs' des différents intervenants du monde de l'art, les chiffres sont impressionnants : 2,9 millions pour le MoMA, 1,7 millions pour la Tate, 1,2 millions pour Art Basel, 25 000 pour Art Brussels, 320 000 pour Christie's, 25 600 pour BOZAR, 37 700 pour la Galerie Xavier Hufkens, 694 000 pour la Gagosian Gallery, 11 500 pour la Larry's List, ou encore 81 700 suiveurs pour le compte de Stefan Simchowitz.

Figure 8. Médias sociaux les plus utilisés par le marché



- A Découvrir de nouveaux artistes et de nouvelles formes d'art
- B Suivre des artistes déjà familiers
- C Se tenir informé des tendances et de l'actualité
- D Avoir accès à de l'information relative au monde de l'art
- E Se tenir informé des vernissages et des expositions
- F Interagir lors des foires d'art
- G Partager de l'art
- H Rechercher de l'art à acquérir

Figure 9. Médias sociaux favoris (par plateforme)



Source : Hiscox Online Art Trade Report 2017

Avantages, critiques et challenges du 2.0

Les chiffres de croissance online sont à prendre avec précaution. En effet, ces données incluent également les passages d'ordre effectués en ligne lors des ventes organisées par les salles de vente physiques. Par ailleurs, le succès des plateformes en ligne repose souvent sur des partenariats avec des structures physiques, les sites les plus utilisés étant ceux soutenus par de puissants acteurs du marché de l'art. En moyenne, 44% des ventes en ligne atteignent des prix inférieurs à 1 000 euros car les ventes d'éditions d'art sont également prises en compte dans les statistiques touchant au marché de l'art en ligne. Les collectionneurs se posent encore beaucoup de questions quant à l'acquisition en ligne et les marchands restent encore frileux.

Depuis trois ans, le nombre de collectionneurs en ligne n'a pas évolué, bien que le pourcentage de ventes ait augmenté au cours de 2016. Cela s'explique par le fait que les collectionneurs, déjà convaincus par le modèle en ligne, ont acquis plus d'une œuvre via une plateforme en 2016. La génération Y (20-35ans) fait partie de ces consommateurs qui sont les plus à l'aise avec l'idée d'effectuer des achats en ligne. Les plus âgés émettent encore certaines réserves par rapport au service en ligne, et ce pour diverses raisons : la crainte de ne pas disposer de toute l'information nécessaire, la prise de décision sur la seule base d'un visuel, un *condition report* ne reflétant pas la réalité, le manque de contact personnalisé et l'absence de conseils d'un professionnel. L'absence d'interaction humaine est également un facteur important, à tel point que de nombreuses plateformes ont développé un système de *chat* en direct. Des intervenants apportent information et conseil sur les œuvres présentes en ligne.

Afin de stimuler la consommation en ligne, plusieurs mesures doivent encore être prises comme l'obtention de comptes rendus de consommateurs ou la possibilité d'annuler la vente en cas de non satisfaction de l'achat. Comme évoqué précédemment, la transparence des prix ainsi que l'apport de connaissance constituent de réels avantages sur le marché de l'art, tout comme la possibilité de faire des recherches croisées sur les mêmes artistes ou types d'œuvres. En galerie, il est rare que l'information soit donnée de façon aussi complète et transparente aux collectionneurs. Parfois, le simple fait d'être anonyme facilite l'achat, ou du moins, les premiers contacts avec une galerie qui n'aurait pas considéré le collectionneur en le voyant entrer dans la galerie. C'est par exemple le cas d'un professeur d'éducation physique de la banlieue de Londres qui achète à des prix allant jusqu'à 30 000 euros. N'ayant pas le profil de client type d'une galerie, celui-ci a souvent été dédaigné par les galeristes. Les plateformes en ligne lui ont permis de contacter des galeries internationales qui lui ont vendu des œuvres par e-mail.

Pour les galeristes et marchands d'art, le numérique présente des avantages en termes de visibilité, qui ne se limite plus aux quatre murs de leur galerie, et n'implique pas les frais élevés que requiert la participation à une foire. En trois ans, le pourcentage de galeries ayant recours à des plateformes en ligne a presque doublé. Certaines ont leur propre site de vente en ligne – souvent spécialisé dans l'éditions de livres -, tandis que d'autres ont une présence sur des plateformes telles qu'ArtSy. La majorité d'entre elles possède un compte Instagram et

Facebook. Les galeries restent néanmoins prudentes quant au type de collectionneurs rencontrés via les plateformes et les médias sociaux. A l'instar des collectionneurs, une relation en personne est préférée et pour le moment encore très peu de ventes ont lieu via ces canaux. Souvent, ils servent de premier contact et la suite a lieu par téléphone, une rencontre sur une foire ou encore par courriel. Il ne faut pas oublier qu'une présence sur les plateformes en ligne et médias sociaux demande beaucoup de temps. TEFAF a d'ailleurs créé un programme 'TEFAF Digital Excellence Programme' qui propose d'aider les marchands à augmenter leur présence et business en ligne au travers de différents outils. Les salles de ventes ont pour leur part nettement plus investi leur stratégie dans le monde 2.0 que les marchands. Les résultats se reflètent dans les chiffres : en 2016 Sotheby's, Christie's et Heritage Auctions ont généré un chiffre d'affaires de 720 millions de dollars de ventes en ligne, rien qu'à elles trois. Aujourd'hui, le service en ligne fait face à plusieurs grands challenges comme stimuler la demande, pouvoir accéder aux œuvres mise en ligne, rassurer les acheteurs et continuer à accroître le montant des ventes.

En Belgique, de jeunes entrepreneurs ont lancé leurs plateformes et ont gagné une reconnaissance nationale, voire parfois même internationale. Le profil de leurs créateurs est d'autant plus intéressant. Auction Club est une plateforme créée par le fils d'un grand collectionneur belge, Marc Vanmoerkerke, qui vise à accorder plus de transparence au marché de l'art, en simplifiant l'information disponible pour les acheteurs, et en les aidant à faire de meilleurs investissements. Le site offre des résultats de plus de 3 000 salles de vente internationales, ainsi que des analyses de prix. Ils collaborent pour ce faire avec de nombreux intervenants comme des professionnels de l'art, des économistes ou encore des experts en IT. L'accès à ces informations s'obtient grâce à un abonnement mensuel ou annuel. Artlead, quant à elle, est une plateforme qui aide à la découverte d'artistes et donne accès aux meilleurs artistes contemporains, à des prix accessibles. Thomas Carron, ancien curateur du S.M.A.K. de Gand, et rédacteur pour D.A.P., Distanz et Mousse Publishing, est à l'origine de ce projet, après avoir remarqué que de nombreuses éditions d'artistes étaient mises en stock et oubliées à la suite d'une exposition. Pour remédier à cela, il a créé Artlead en espérant pouvoir offrir une nouvelle vie aux éditions et les vendre au travers de son site. Artlead collabore avec de nombreux musées, des maisons d'éditions et des galeries internationales pour héberger tous leurs invendus.

Les institutions publiques et privées

Les initiatives publiques

Les musées et centres d'art

Les institutions publiques jouent un rôle fondamental dans le processus de légitimation de l'artiste et de l'œuvre d'art. Les conservateurs et les curateurs des musées et des centres d'art, par les choix artistiques (expositions, publications, acquisitions...) qu'ils posent, et par le statut institutionnel qui leur est conféré, participent à la création de valeur sur le marché de l'art. Certains conservateurs interviennent même directement sur le marché en proposant des attributions ou en faisant partie des comités de *vetting*. Ils sont également membre des jurys des prix d'artistes et décident parfois d'accueillir ces derniers au sein de leur espace. En Belgique francophone, plusieurs institutions publiques – fédérales, bicommunautaires, provinciales et communales – contribuent à opérer ce lien entre le milieu institutionnel et le milieu marchand. Elles favorisent l'introduction progressive de l'artiste sur le marché de l'art en contribuant à accroître sa visibilité, sa réputation et la valeur culturelle de son œuvre. En effet, être exposé dans une institution permet à un jeune artiste de rassurer les collectionneurs car une entité parallèle au marché de l'art croit et investit en lui. Ceci est tout autant valable pour des artistes confirmés qui, après avoir été oubliés, refont parfois surface. C'est notamment le cas WIELS qui, grâce à l'organisation d'une exposition, a permis la redécouverte de l'artiste Alina Szapocznikow qui avait eu une carrière intéressante mais dont le public se souvenait peu. Cette exposition a circulé au Hammer Museum (Los Angeles), au Wexner for the Arts (Columbus, OH), au MoMa (New York) et l'*estate* de l'artiste est aujourd'hui représenté par Andrea Rosen Gallery à New York. Le travail d'Alina Szapocznikow est maintenant présenté sur les foires internationales. Les activités des musées et leurs publications jouent par conséquent un rôle important puisqu'elles participent, au fil du temps, à la légitimité de l'artiste et de son parcours. Lors de la vente d'œuvres d'artistes de renom, les publications (monographies, catalogues d'expositions, catalogues raisonnés, etc.) servent de référence et assurent une forme de justification de la valeur demandée. Lorsqu'un marchand propose un dossier

de vente à son client ou à un musée, la bibliographie de l'artiste y figure et est déterminante pour la décision d'achat. Une référence à l'œuvre en particulier est un argument très positif.

À Bruxelles, on citera parmi tant d'autres, les activités de BOZAR qui situe la création, la qualité et la diversité artistique au cœur de sa mission. En plus de leur programme annuel, ils participent à certaines initiatives telles qu'Art Truc Troc & Design en collaboration avec le centre culturel Wolubilis. Une centaine d'artistes émergents ou confirmés présentent leurs œuvres au sein de BOZAR. Les visiteurs sont invités à proposer, sur des Post-it, un troc en échange de ce qu'ils voudraient acquérir. Il s'agit d'une voie très ludique pour aborder le marché de l'art et stimuler la curiosité d'un public nouveau. Sans compter que cette initiative participe à la promotion de jeunes artistes qui parfois n'ont pas toujours voix au chapitre et pour qui, exposer au sein d'une telle institution représente beaucoup. Un autre projet de collaboration de BOZAR est l'accueil du Belgian Art Prize, créé en 1950. Ce prix fut initié par la famille Crowet qui détient une collection d'Art Nouveau de renommée internationale. Chaque année, le prix est décerné par un jury composé de figures majeures du monde de l'art (directeurs de musées, curateurs, collectionneurs, etc.) qui offre au lauréat et aux finalistes l'opportunité d'exposer au Palais des Beaux-Arts, avec d'importantes retombées médiatiques et une belle visibilité à l'international. Le Belgian Art Prize a compté parmi ses lauréats des artistes belges de renom tels que Pierre Alechinsky, Berlinde De Bruyckere, Ann Veronica Janssens, Hans Op de Beeck, Pieter Vermeersch et bien d'autres. Un autre exemple initié par BOZAR est la Canvascollectie, aujourd'hui très médiatisée. Cet événement est organisé en partenariat avec la Communauté française et la Communauté flamande. En 2016, 8000 artistes amateurs et professionnels ont présenté leurs œuvres à un comité au sein de différentes institutions belges. Au total, 200 artistes ont été retenus afin d'être présentés dans une exposition à BOZAR qui en 2016 a accueilli jusqu'à 20 000 visiteurs.

Le WIELS Contemporary Art Center, la Centrale Électrique, et le Botanique jouent un rôle similaire aux institutions muséales mais se distinguent de celles-ci puisque leur statut est celui de « centre d'art », ce qui signifie qu'ils n'ont pas de collections permanentes. Prenons d'abord l'exemple du WIELS. Ce centre présente de l'art contemporain et fonctionne telle une plateforme où les artistes, curateurs, étudiants et le public peuvent interagir. Chaque année, il organise quelques expositions à grande échelle, des programmes éducatifs et de médiation ainsi qu'un programme de résidence d'artistes. Ce programme de résidences a déjà accueilli 130 artistes depuis sa création et participe au développement d'un dialogue entre les artistes locaux et les artistes étrangers. Tout au long de leur séjour à Bruxelles, les résidents sont stimulés tant au niveau pratique que théorique par de nombreux intervenants internes et externes. Le programme se termine par une exposition au sein de l'établissement. Il va sans dire que ce type de projet est d'une grande importance pour les jeunes artistes, leur parcours et leur développement artistique. Un autre projet de soutien de la scène émergente qu'a développé le WIELS est l'exposition *Un-Scene*, qui se tient tous les deux ans et réunit des artistes émergents belges ou résidant en Belgique. Les galeries et les collectionneurs belges y portent une grande attention. Certains artistes à l'affiche de cette exposition sont aujourd'hui représentés par des galeries installées en Belgique, et parmi lesquels figurent Kasper Bosmans, entré chez Gladstone Gallery, Jean-Baptiste Bernadet chez Almine Rech Gallery, Julien Meert chez Clearing, etc. La Centrale Électrique quant à elle a développé une section entièrement dédiée aux artistes plasticiens bruxellois de moins de 35 ans, le Centrale.Lab. En Wallonie, le Mac's Grand Hornu (Mons) et le BPS22 (Charleroi) sont également des lieux clés pour le soutien de la création contemporaine. De par leurs missions et les subsides qui leur sont alloués, ces institutions œuvrent à des fins de soutien, de promotion et de diffusion des arts plastiques contemporains, en proposant une série d'initiatives concrètes comme des résidences d'artistes, des expositions, des laboratoires d'expérimentation, des prix, des workshops ou encore des projections.

Depuis plusieurs années déjà, on constate que les institutions sont de plus en plus amenées à faire appel au soutien privé et au mécénat, afin de compléter l'apport des pouvoirs publics. Ce soutien existe sous différentes formes : donations, galas, clubs, ventes aux enchères, tombolas, soutien d'un artiste en résidence par les amis des musées, *crowdfunding*, etc. Les différentes structures rivalisent de créativité pour être l'élue de la donation.

Les commissions et contrats de quartier

Un autre lieu où admirer des œuvres d'art n'est autre que l'espace public. La Ville de Bruxelles a en effet adopté et mis en place une politique de contrats de quartier. Des appels à projets sont lancés quartier par quartier, et un comité se rassemble afin de désigner un artiste. La commande publique fait donc partie des formes d'intervention directe des autorités publiques dans le marché de l'art. Parmi les projets récents, on compte l'œuvre *Melancholia* de Kendell Geers qui a été installée en 2016, rue du Grand-Serment 22 à 1000

Bruxelles. Deux autres projets artistiques verront le jour prochainement, l'un sous la jonction Nord-Midi et l'autre Place Bockstaël. Ces projets rentrent dans le cadre de projets de réaménagement de la ville, avec des retombées positives pour l'espace public, les habitants et les artistes. Un autre grand projet artistique mené dans l'espace public fut la décoration des stations de métro bruxelloises. Aujourd'hui, plus de 80 œuvres d'artistes belges (Pierre Alechinsky, Christian Dotremont, Benoit Van Innis, Yves Bosquet, Pol Bury, Pierre Cordier, Berlinde De Bruyckere, Raoul De Keyser, Paul Delvaux, Hergé, Victor Horta, etc.) décorent les 69 stations.

Les initiatives privées

Les fondations

En plus des musées et des centres d'art, il convient d'évoquer certaines initiatives privées telles que les centres d'art privés et les fondations qui complètent le paysage artistique. La définition juridique d'une fondation est un « organisme de droit privé auquel, par dons, donations ou legs, une ou plusieurs personnes physiques ou morales, consacre des biens ou des droits mobiliers ou immobiliers en vue de les affecter à une action sans but lucratif de type culturel, pédagogique, scientifique ou de bienfaisance ». En Belgique, et depuis la loi du 27 juin 1921, une distinction est opérée entre les Fondations d'utilité publique et les fondations privées. Différents acteurs du marché de l'art peuvent être à l'origine d'une telle initiative. C'est souvent le cas des héritiers d'un artiste qui, après sa disparition, choisissent de créer ce type de structure avec, à Bruxelles, la Fondation Paul Delvaux (1979), la Fondation Walter et Nicole Leblanc ou encore la Fondation René Magritte (1998), pour ne citer qu'elles. Leur mission est de veiller aux intérêts de l'artiste, d'assurer la gestion de ses œuvres et de ses archives, ainsi que de ses droits d'auteurs mais aussi d'étudier et de promouvoir sa production à l'échelle nationale et internationale. D'autres fondations sont actives dans le secteur artistique ; c'est notamment le cas de la Fondation Boghossian créée par la famille de joailliers homonyme et installée dans la célèbre Villa Empain, située sur l'Avenue Franklin Roosevelt ou encore la Thalie Art Foundation.

Les centres d'art privés

Les centres d'art privés sont, à quelques détails près, semblables aux fondations si ce n'est dans leur structure juridique. Le CAB, qui a ouvert ses portes en 2012 à l'initiative d'un collectionneur belge, en est un exemple à Bruxelles. Il se dédie à la promotion de l'art en organisant des expositions. L'idée principale est d'offrir la possibilité aux artistes de présenter des projets *in situ* en résonance avec le bâtiment, un ancien entrepôt art déco des années trente, tout en promouvant une discussion entre l'art belge et international. D'autres exemples sont The Embassy, créée par le collectionneur belge Ronald Rozenbaum, ou encore la Maison Particulière, initiative d'Amaury et Myriam de Solages, qui malheureusement fermera bientôt ses portes. Notons que la Flandre regorge également d'un grand nombre d'initiatives privées qui font la renommée internationale de la Belgique ; c'est notamment le cas de la Vanmoerkerke Collection, la Verbeke Foundation, la Fondation A Stichting, etc.

Le MIMA

Fondé en avril 2016, le MIMA (Millennium Iconoclast Museum of Art) est un bel exemple du dynamisme observé dans le secteur privé belge, afin de combler les manques de moyens des pouvoirs publics, ou leur mauvaise gestion, selon les dires de sa directrice. À l'origine du projet se retrouvent une galeriste, Alice Van den Abeele, et son mari Sébastien Cruyt, ainsi que Florence et Michel de Launoit. L'idée de ce projet non commercial est née à l'issue de discussions entre amis, lesquels disaient apprécier ce que leur galerie privée - Alice Gallery - proposait en matière d'art contemporain mais ne rien y comprendre. Or pour les deux promoteurs du projet, les artistes doivent être accessibles car les œuvres véhiculent un regard critique sur la société et l'art et la culture sont fondamentaux pour faire évoluer la démocratie et former les générations futures. Leur objectif fut donc de trouver une manière de financer un projet de plus grande ampleur afin d'apporter une vision plus large de la création plastique à Bruxelles et de la rendre accessible au grand public, tout en dépassant leur statut de commerçant. Le projet a été permis grâce à l'apport de fonds privés, à l'image du modèle américain, c'est à dire, grâce à un financement participatifs et à la recherche de sponsors. En 2016, seulement 10% du budget total provenaient de subsides publics. A l'heure actuelle, les 1 500 mètres carrés du bâtiment de Molenbeek accueillent deux expositions par an, et abritent une petite collection qui a pu voir le jour grâce au soutien de certains collectionneurs. La galerie privée d'Alice Van Den

Abeeel a en effet permis d'acquérir rapidement un réseau qui aujourd'hui soutient favorablement le MIMA. Le musée entend en effet représenter des artistes qui offrent une vraie vision sociétale et qui ne sont pas nécessairement visibles sur le marché de l'art. Nombre d'artistes ne produisent pas exclusivement pour le marché de l'art, et œuvrent indépendamment du circuit des foires et des galeries internationales. C'est notamment le cas de Brecht Vandembroucke et Brecht Evens. Les fondateurs ont par ailleurs l'ambition d'agrandir le projet initial du musée en invitant des curateurs à y développer leurs propres projets artistiques. Le MIMA propose ainsi un autre modèle, qui diffère de ce qui existe déjà en Belgique, afin d'enrichir l'offre culturelle tout en apportant quelque chose de nouveau. Alice et Sébastien exercent aujourd'hui deux métiers qui ne sont pas inconciliables, à savoir celui de galeriste et de promoteur de culture.

Les artist-run spaces et les non-profits

Ces dernières années, une scène alternative s'est développée à Bruxelles et commence à faire partie intégrante de la scène artistique belge. Le concept d'*artist-run space* reste encore assez flou, chaque structure ayant sa propre réalité économique et structurelle. Le plus souvent, ces initiatives fonctionnent sur fonds propres et sont relativement précaires. Parfois, elles bénéficient de l'appui de collectionneurs privés (mise à disposition de l'espace) ou encore de petits subsides publics. Les *artist-run spaces* prennent diverses formes ; certains offrent un lieu d'exposition, d'autres se limitent à une vitrine ou encore à des panneaux d'affichage, des ateliers, des résidences, etc. Les deux espaces précurseurs à Bruxelles, et les plus réputés, sont Établissement d'en Face et Komplot. Les acteurs à l'origine de ces initiatives revêtent différentes casquettes, qu'il s'agisse d'artistes, de curateurs, d'assistants de galerie ou de critiques. Le but n'en reste pas moins toujours le même : offrir aux artistes un espace de créativité et d'entraide autonome. Souvent, ces lieux se concentrent dans des quartiers populaires, loin des galeries marchandes, ce qui permet à ce circuit parallèle de se développer de façon autonome. Afin de promouvoir leurs activités, un groupe de jeunes artistes a eu l'idée de créer un agenda - The Walk -, qui à l'instar du NECA, permet de regrouper les différents lieux de cette scène alternative et de leur assurer une visibilité. Le Brussels Gallery Weekend invite aussi chaque année une série d'*artist-run spaces* dans leur section *guest venues* afin de refléter la réalité de la scène artistique bruxelloise. Les *artist-run spaces* sont des initiatives très positives qui mènent des activités multiples et témoignent d'une volonté d'ouverture et de métissage des pratiques et des publics, avec l'organisation de concerts, de workshop, de tables d'hôte, de performances ou encore de projections.

Parmi les autres structures sans but lucratif existant à Bruxelles, on peut citer Rectangle qui consiste en un simple panneau publicitaire installé sur le toit d'un garage qui fait office d'atelier. Lors des vernissages le local est vidé, les artistes et le public s'y rassemblent. La sélection des artistes est faite par les trois artistes à l'origine de l'initiative. W-O-L-K-E offre quant à lui une programmation annuelle d'expositions et organise aussi des conférences, des événements et dispose de studios et de résidences. Damian and the love guru, est une autre initiative sans but de lucre, gérée par Zoë Denys, assistante à la galerie Dépendance, et Priya Shetty. Elles ne disposent pas de lieu fixe, donc chaque exposition a lieu dans un nouvel emplacement. Elles abordent différentes approches artistiques (art visuel, performance, ...) chez des artistes émergents voire même débutants. L'espace Deborah Bowmann est un autre lieu d'exposition dirigé par les artistes Amaury Daurel et Victor Delestre. Ils y ont développé de très belles collaborations avec des artistes locaux et internationaux dans leur propre lieu et se développent à travers des invitations à des foires, des galeries et des vitrines. NICC, précédemment installé à Anvers, a une vitrine dans le quartier de la gare du Midi à Bruxelles et organise des projections et de nombreuses conférences. Quelques noms d'artistes avec qui ils ont pu collaborer pour se faire une idée de la richesse de leur programme : Sanam Khatibi, Jonatham Meese, Stéphanie Barbier Bouvet, Saadane Afif, Lawrence Weiner, Gelitin, ... Une multitude d'autres *artist-run spaces* sont présents à Bruxelles, parmi lesquels Island, Hekla, Greylight Projects, Clovis XV, Rosa Brux, After Howl, etc.

Ces initiatives constituent sans aucun doute de véritables tremplins pour les jeunes artistes. Grâce à l'organisation d'expositions, les jeunes artistes acquièrent de l'expérience et attirent l'attention des galeristes et des curateurs. Lors de vernissages, il n'est pas rare d'y croiser des galeristes et curateurs qui cherchent à s'informer de la nouvelle scène artistique et se mettent à la recherche de nouveaux talents. Il est indéniable qu'en s'organisant sous formes de collectifs et en organisant diverses activités, les artistes augmentent leurs chances de visibilité et d'intérêt du public. À Bruxelles, ils font désormais partie de l'identité de la ville et sont pris en considération par la presse et par les foires d'art qui désormais les invitent. Néanmoins, comme évoqué par l'actuel directeur artistique du WIELS, Dirk Snauwaert, il convient de se demander si ces initiatives ne sont pas symptomatiques d'un sentiment d'abandon exprimés par les artistes vis-à-vis des pouvoirs publics belges.

Un futur musée d'art contemporain à Bruxelles ?

Bruxelles regorge de musées, de centres d'art, d'*artist-run spaces* et d'autres initiatives publiques, privées ou hybrides. Ces différents lieux dessinent une mosaïque qui est propre à la capitale belge et témoignent de la richesse de ses initiatives. Les lieux se fédèrent au travers d'agendas et d'événements pour mettre en avant la richesse de l'offre. Est-ce là une manière de combler l'absence d'un musée d'art contemporain à Bruxelles ? Il existe bien une collection d'art moderne et contemporain qui appartient aux Musées royaux des Beaux-Arts de Belgique, mais depuis la création en 2011 du Musée Magritte et du Musée Fin-de-siècle, celle-ci a été reléguée dans les réserves. Après de nombreuses années de négociation, la Région de Bruxelles-Capitale a annoncé entamer des travaux pour la création d'un musée d'art contemporain dans l'ancien bâtiment Citroën, situé place de l'Yzer, afin de combler ce manque à Bruxelles. Le bâtiment fut acheté en 2015 par la Région, et un protocole d'accord a été signé en 2017 avec le Centre Pompidou de Paris. Au total, 15 000 mètres carrés seront dédiés à la création contemporaine, sous la forme d'un pôle culturel qui comprendra : un Musée d'Art Moderne et Contemporain, un Musée de l'architecture (centre CIVA, ses collections et les archives de Saint Luc), des espaces publics et des espaces commerciaux liés à l'art. Les travaux devraient débuter en 2019. Le projet répond avant tout à de grands objectifs de politiques publiques et à une vaste ambition culturelle, sociale, urbanistique et économique dont la philosophie s'inspirera ouvertement de l'esprit du Centre Pompidou et voudra s'ouvrir, selon les dires de l'actuel chargé de mission, aux autres acteurs culturels de la ville et aux collectionneurs belges. Des grands enjeux attendent ce musée qui devra jongler entre la réputation du géant culturel qu'est le Centre Pompidou et la mise en avant de culture et de l'identité belge.

*

TROISIÈME PARTIE

LA DEMANDE : LE PUBLIC DU MARCHÉ

Les acteurs de la demande

Les visiteurs-amateurs

Le public du marché de l'art ne se limite pas exclusivement au public d'acheteurs. Les galeries et les salles de ventes sont en principe ouvertes à tous, et peuvent se visiter sans aucune obligation d'achat. Ce n'est toutefois pas le cas des foires d'art qui nécessitent un droit d'entrée. Les visiteurs-amateurs consacrent donc une partie de leur temps libre à la visite de galeries et de salles de vente pour le seul plaisir d'y voir de beaux objets. Ainsi, à l'instar des institutions culturelles, les structures marchandes offrent également à l'appréciation du public des objets de valeur artistique. Néanmoins, il convient de reconnaître que certaines grandes galeries d'art érigent parfois des barrières symboliques qui n'incitent pas toujours les amateurs d'art à franchir leur porte. C'est en particulier le cas lorsque les visites se font sur rendez-vous ou lorsque l'exposition des œuvres se fait dans un espace dépourvu de vitrine donnant sur l'espace public.

Les collectionneurs

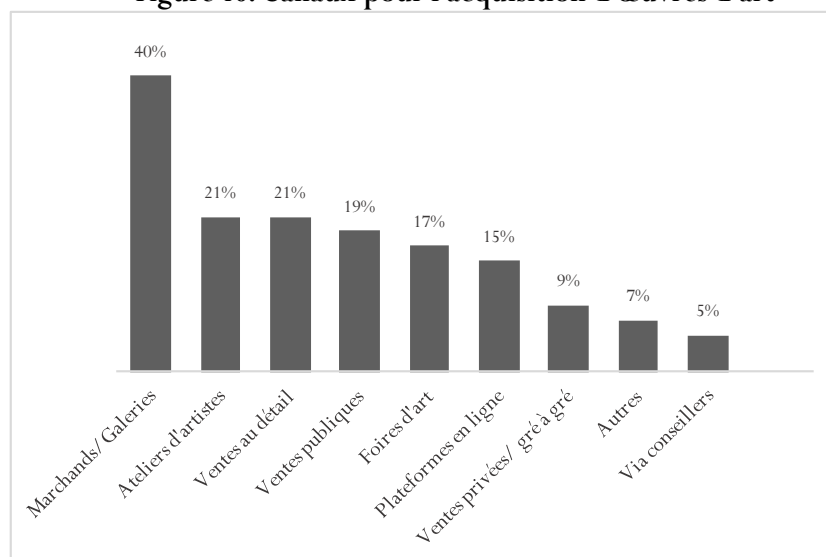
Les collectionneurs privés

Les collectionneurs jouent un rôle décisif sur le marché de l'art et sont particulièrement influents. En effet, outre leur pouvoir d'achat, les collectionneurs participent à la légitimation des artistes (achats d'œuvres pour leur collection, prêts lors d'expositions, dons à des musées, etc.), façonnent la demande (choix de certaines œuvres, mise en avant de certains artistes, création de modes, organisation d'expositions, etc.), soutiennent le monde institutionnel (patrons de musées, fondation de leur propre centre d'art, etc.) et jouent un rôle public (ouverture des collections au public, création de fondations d'utilité publiques, etc.).

Les collectionneurs représentent un public assez disparate, on dénombre les collectionneurs privés, les musées, les fondations, les collections d'entreprises, les marchands. Le but, les moyens, les intérêts et les sensibilités varient de l'un à l'autre. Leur profil est de plus en plus varié même si ceux-ci restent pour la grande majorité de genre masculin, issus d'une catégorie socio-économique élevée et travaillant dans des catégories socioprofessionnelles profitables telles que la finance, l'entrepreneuriat, les médias, l'industrie du luxe, etc.

Parmi les collectionneurs privés, on peut faire la distinction entre les amateurs, les assidus et ceux dits méga-collectionneurs. Les *collectionneurs amateurs* ont pour habitude de fréquenter les galeries, les musées, et les autres événements du monde de l'art. Ce public possède de bonnes connaissances artistiques et recherche les lieux correspondant à ses intérêts. Les collectionneurs amateurs achètent des œuvres occasionnellement et les prix d'achat restent raisonnables. Les *collectionneurs assidus* vont quant à eux acheter un certain nombre d'œuvres par an. Un plus haut niveau d'achat va de pair avec un plus fort engagement pour l'art et le suivi du calendrier artistique en dehors des frontières et des activités locales (biennales, foires, etc.). Les *méga collectionneurs* interviennent enfin, et à la différence des deux précédents, ont un vrai pouvoir d'action sur le marché. Ils possèdent plusieurs centaines d'œuvres, dont plusieurs du même artiste. Souvent ces derniers sont très proches de grands marchands et travaillent avec eux afin de développer la carrière d'un artiste (découverte, mise en relation, acquisitions, dons aux musées, soutien aux enchères, etc.). Les marchands leur donnent la priorité sur le choix des œuvres et de bons rabais. Pour un artiste, intégrer ce type de collection légitime son travail et l'inscrit sur le marché avant même l'intégration de ses œuvres dans des collections institutionnelles. Cette inclusion muséale peut d'ailleurs avoir lieu par le biais de ces collectionneurs qui sont souvent impliqués dans les institutions et vont favoriser le processus de légitimation car cela leur permet d'augmenter la cote de leurs artistes.

Figure 10. Canaux pour l'acquisition d'œuvres d'art



Source : Arts Economics (2017)

Le graphique 10 révèle les canaux de prédilection des collectionneurs pour l'acquisition d'art. Les collectionneurs privilégient de loin les achats auprès de marchands et de galeries puisque ceux-ci ont l'avantage d'offrir un contact privilégié et des connaissances pointues. Les ateliers d'artistes sont également très sollicités, et même davantage que les salles de ventes. En quelques décennies, le marché de l'art a quitté les cercles restreints des amateurs et collectionneurs pour toucher un plus large public. Les motivations qui incitent les collectionneurs à acquérir des œuvres sont également variées, depuis les considérations esthétiques et décoratives, aux motivations sociales et financières. Contrairement aux idées reçues, le tableau 7 révèle que ces dernières sont loin d'être prioritaires.

Tableau 7. Motivations qui président l'acquisition d'art

Classement	Motivations
1	Considérations esthétiques et décoratives
2	Raisons émotionnelles, passion, expression de la personnalité
3	Soutien aux artistes et à la culture, préservation et promotion des valeurs culturelles
4	Protection et maintien des traditions et du patrimoine de la famille
5	Appréciation financière/ retours sur investissements
6	Raisons sociales/évènementielles
7	Diversification du portefeuille, bénéfices de risques
8	Protection du capital contre l'inflation
9	Statut, crédibilité culturelle

Source : Art Economics (2017)

Les collectionneurs privés ont par ailleurs de plus en plus tendance à ouvrir leurs propres espaces pour exposer leur collection. En général, ces initiatives restent privées. En Belgique, on peut citer à titre d'exemple la Collection Walter Vanhaerents, située au cœur de Bruxelles dans un bâtiment industriel de 1926. Le 'musée' est organisé sur trois étages, avec une superficie de 3 500 mètres carrés. Tous les deux ans, le musée présente une nouvelle sélection d'œuvre sous forme d'exposition. Le vernissage a lieu durant la foire d'Art Brussels. La collection rassemble des œuvres datant de la fin des années 70 à nos jours. Walter Vanhaerents et ses enfants, lesquels sont désormais impliqués dans le projet, collectionnent tant les jeunes artistes que les artistes plus confirmés. Le point de départ de sa collection fut Andy Warhol, rapidement suivi par Cindy Sherman, Barbara Kruger, Yoshitomo Nara, Takashi Murakami, Bruce Nauman, Ugo Rondinone, Matthew Barney, Matthew Day Jackson, David Altmejd, et Wang Du. Plusieurs artistes belges tels que Wim Delvoye, Nick Ervinck, Kendell Geers, et Jean-Luc

Moerman y sont représentés. La collection est ouverte au public chaque premier samedi du mois pour des visites individuelles et les groupes peuvent réserver une visite tous les jours de la semaine. Les expositions font à chaque fois l'objet d'un catalogue. D'autres collections privées belges ont également ouvert leurs portes au public ; c'est notamment le cas de la Collection Mark Vanmoerkerke et la Herbert Foundation.

Les collections d'entreprise

Aux collections privées s'ajoutent également les collections d'entreprise. D'après l'International Directory of Corporate Art Collection, 800 collections d'entreprise ont été dénombrées en 2016. Plus une entreprise est prospère, plus elle aura tendance à développer une collection. En général, l'idée de développer une collection d'entreprise tient à la personnalité de son directeur et permet de donner une image plus personnelle et engagée de l'entreprise, tant en interne qu'à l'extérieur. L'acquisition d'art s'apparente à une véritable stratégie marketing et peut servir de vecteur de communication. Certains avantages fiscaux motivent également une telle initiative. Outre le développement d'une collection, les entreprises peuvent également s'investir dans le mécénat philanthropique, être à l'origine de commandes spécifiques, ou créer des fondations. Chaque collection d'entreprise choisit son orientation et essaie de s'y tenir à long terme. Le Group Lhoist, producteur mondial de chaux et dolomie, possède une magnifique collection d'art contemporain international qui se concentre principalement sur la photographie et la sculpture. Les employés de la société ont la possibilité de choisir les œuvres qu'ils souhaitent avoir dans leurs bureaux et peuvent en admirer d'autres dans les couloirs ainsi que dans le jardin. L'art fait partie de la stratégie du groupe qui entend fédérer de la sorte ses employés et ses clients autour de valeurs communes. La Banque Nationale a quant à elle acquis depuis 1972 des œuvres d'artistes belges ou vivant en Belgique. Aujourd'hui, cette collection compte plus de 1 800 œuvres et la Banque Nationale les met à disposition pour des prêts. La banque Dexia détient à elle seule plus de 4 500 œuvres d'artistes belges allant du XIX^e au XX^e siècle. Ensor, Khnopff, Delvoeye, et bien d'autres artistes en sont les grands représentants. En Belgique, Belfius, Proximus et ING possèdent également leur propre collection. Malheureusement, ces collections sont rarement ouvertes au public car elles n'ont pas de vocation muséale et leurs lieux d'exposition ne sont pas adaptés à l'accueil d'un grand public. Il est néanmoins possible, dans certains cas, de demander des visites privées. Proximus ouvre de temps à autre sa collection au public, et ce après les heures de bureau afin de ne pas déranger le personnel de la société. Sous l'initiative de Jacqueline d'Amécourt, ancienne curatrice de la collection Lhoist, l'IACCCA (International Association of Corporate Collections of Contemporary Art) a été créée. Elle permet aux entreprises ayant une collection de se rencontrer et de partager leur expérience.

Les groupes de collectionneurs

Il n'est pas rare de voir plusieurs collectionneurs s'associer ensemble, en raison de leur intérêt commun pour l'art. En général, chaque groupe organise un programme d'activités qui s'étend sur toute l'année en proposant des visites d'expositions, d'ateliers, de collections et de foires. Ces associations leur octroient des avantages, notamment en termes de conseils, d'accès à des événements et d'acquisition. En effet, un des objectifs des groupes de collectionneurs est d'acquérir ensemble des œuvres qu'ils ne pourraient se payer autrement, et ce grâce à la mise en commun de fonds. Les œuvres sont ensuite réparties chez chacun d'entre eux, pour une période définie. Tout cela se fait de manière très régulée et exige un engagement fort de chaque membre. Pour ce faire, un cadre juridique a été développé : les montants sollicités, la durée de l'engagement, la périodicité des mises de fonds, le choix du curateur/leader, les droits d'entrée dans le groupe, les conditions d'acquisition, la répartition des œuvres, les conditions de fin du groupement font partie des nombreux points réglementés. Le groupe de la Peau de l'Ours est l'un des pionniers et des plus réputés. Il fut créé au début du XX^e siècle par André Level, un homme d'affaires et financier qui souhaitait constituer un groupe d'amateurs d'art avec ses amis pour permettre de soutenir de jeunes artistes. Chaque membre payait un montant participatif annuel qui leur permettait d'acheter des œuvres soumises à un comité d'acquisition. Après dix années, le groupe mit un terme à son activité, conformément à la clause de règlement, et procéda à la vente de sa collection chez Drouot. Les plus grands noms y figuraient : Picasso, Van Dongen, Matisse, Derain, Gauguin, de Vlaminck, Van Gogh, ... L'ensemble des fonds récoltés ont été reversés aux artistes afin de les soutenir. De nos jours, les groupes d'art sont encore fréquents. Les formules varient mais l'idée d'achat en commun reste la même. En Belgique, deux groupes de ce type existent dont le Groeninge Art Group, créé par deux collectionneurs passionnés : Leo Van Tuyckom et Lieve Hermant. Le groupe est constitué de 32 membres, avec pour curateur André Gordts jusqu'en 2018. Celui-ci a décidé de s'intéresser aux œuvres d'artistes femmes tels que Rossella Biscotti, Thea Djordjadze, Latifa Echakhch, Alicja Kwade, Goshka Macuga,

ou encore Paulina Olowaska. Tous les quatre ans, le groupe change de curateur qui peut décider de remettre en vente certaines œuvres et procéder à de nouvelles acquisitions. Un autre groupe belge est le Groupe Néos, fondé en 2006, et qui vient de mettre un terme à son activité. Certaines œuvres de la collection ont été rachetées par les anciens membres du groupe, tandis que d'autres ont été remises aux enchères. D'autres groupes, plus amateurs, ne pratiquent pas nécessairement l'achat commun, à l'instar du groupe The Cultivist qui s'impose de plus en plus à l'international. En Belgique, The Art Society, fondé par la banque ING en 2002, regroupe quant à elle près de 200 membres.

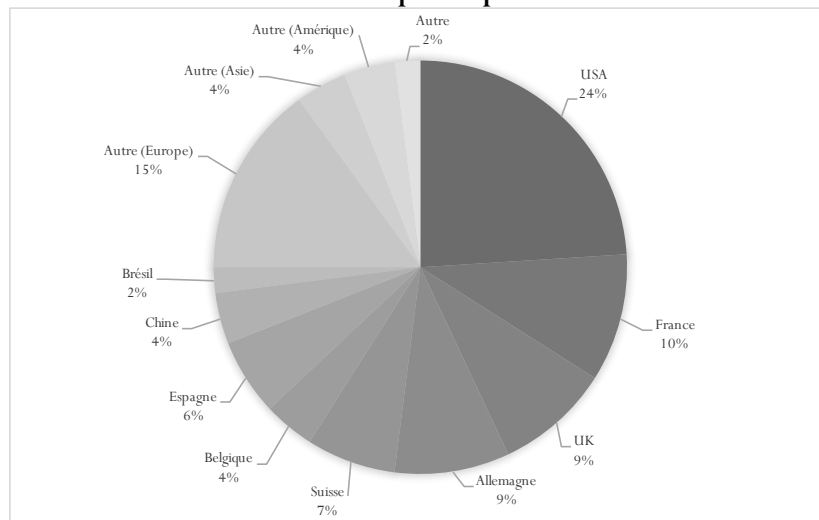
Les jeunes collectionneurs

L'une des principales cibles des foires, des marchands mais aussi des musées est la nouvelle génération de collectionneurs, ceux qui dans quelques années s'imposeront comme de grands collectionneurs. Les initiatives visant à accompagner les jeunes collectionneurs ne cessent de se développer et ceux-ci sont régulièrement invités par les foires, les salles de ventes et les galeries. De nombreux musées développent également leurs groupes de jeunes collectionneurs, à l'instar du Stedelijk Museum d'Amsterdam et du musée Dhondt-Dhaenens en Belgique. Parallèlement à cela, d'autres groupes indépendants se créent. SPARK en est un exemple belge. Créé en 2014, le groupe veut permettre à la nouvelle génération de collectionneurs de développer leur passion, tout en la partageant avec leurs amis et des collectionneurs confirmés. Pour ce faire, des visites d'ateliers, de collections publiques et privées et de foires leur sont proposées. Moyennant une adhésion, le OnFairArt, permet également à de jeunes amateurs d'art ou collectionneurs de visiter des foires avec eux et de bénéficier d'un programme VIP sur mesure.

Le collectionneur belge

La Belgique à la réputation d'avoir le plus grand nombre de collectionneurs au mètre carré. Six collectionneurs belges figuraient dans le TOP 200 des collectionneurs mondiaux sur ARTnews en 2014. Le graphique 11 démontre que les belges (4%) sont considérés en 2016 comme faisant partie des acheteurs les plus importants sur le marché de l'art.

Figure 11. Nationalités d'acheteurs les plus représentées sur le marché en 2016



Source : Art Economics (2017)

En 2014-2015, une exposition au Tripostal de Lille intitulée *Passions secrètes, collections privées flamandes*, leur fut consacrée avec la présentation d'œuvres issues de 18 collections privées belges. Les curateurs durent sélectionner 150 œuvres parmi plus de 4 000 œuvres, tous artistes confondus (Michael Borremans, Francis Alys, Berlinde De Bruyckere, Carl Andre, Mike Kelly, Brendan Lynch, etc.). La singularité du collectionneur belge est par ailleurs souvent relayée dans la presse internationale, et ce quel que soit leur domaine de prédilection (art contemporain, art africain, bande dessinée, voitures, ...). Le collectionneur belge est un collectionneur de contenu,

éclectique, exigeant et international. Il réussit à dénicher les jeunes talents en visitant leurs ateliers, en arpentant les foires et les biennales, et se forge sa propre opinion et sa propre collection, loin des tendances et des effets de mode. De ce fait, le collectionneur belge apprécie aussi l'anonymat. Leurs noms n'apparaissent que rarement aux côtés des œuvres qu'ils prêtent à l'occasion d'expositions, la simple désignation 'collection privée' étant à bien des égards privilégiée.

Historiquement, la tradition de la collection remonte au XV^e siècle, et plus spécifiquement en Flandre où de nombreux commanditaires et patrons d'artistes résidaient. Au XVI^e et XVII^e siècles, les collections et les cabinets de curiosités se sont multipliés au fur et à mesure que se développa le marché libre, et ce jusqu'au début du XX^e siècle. C'est en particulier après la deuxième Guerre mondiale qu'une nouvelle génération de collectionneurs d'art contemporain s'imposa sur le devant de la scène internationale. À partir de cette époque, les collectionneurs belges et européens se sont progressivement tournés vers les artistes américains et l'art conceptuel. Dans les années 1960-70, des collectionneurs belges ont également apporté leur soutien à de nombreux artistes. C'est notamment le cas du Dr. Herman Daled qui fut d'un énorme soutien pour les artistes conceptuels (Daniel Buren, Marcel Broodthaers, Niele Toroni, Laurence Wiener, ...) en leur offrant un lieu de création et d'exposition, et en achetant leurs œuvres. De nombreux collectionneurs belges ont ainsi eu accès à des artistes alors peu réputés et qui aujourd'hui sont présentés dans les plus grands musées mondiaux : Martin Kippenberger, Berlinde De Bruyckere, Christopher Wool, Fontana, etc. Malgré leur réputation internationale, les collectionneurs belges soutiennent ardemment l'art belge et en sont les premiers défenseurs. Certains d'entre eux ne parviennent même plus à stocker l'ensemble de leurs œuvres chez eux, et les laissent de ce fait en dépôt dans les ateliers des artistes ou les prêtent à des musées afin de permettre au public d'en profiter. Le couple Yannicke et Wilfried Cooreman en est un bel exemple. Depuis de longues années, tous deux visitent la grande majorité des événements figurant sur le calendrier de l'art contemporain. Au fil de leurs visites et découvertes, ils ont acquis un nombre considérable d'œuvres qui sont aujourd'hui stockées chez eux mais aussi, et à défaut de place, au S.M.A.K. de Gand.

Parmi les collections belges les plus réputées, il convient de citer l'exemple de la collection Coppée. Le Baron Evence Coppée II, né en 1882 et originaire d'une famille d'industriels belges, fut à l'origine d'une collection de Primitifs flamands des XVI^e et XVII^e siècles d'une grande qualité, avec un coup de cœur particulier pour les tableaux de Pieter Brueghel le Jeune. Les œuvres de sa collection furent acquises lors de ventes aux enchères mais également par l'intermédiaire de la galerie bruxelloise Arthur de Heuvel. Nombre d'entre elles furent prêtées à l'occasion d'expositions organisées à Amsterdam et au Tobu Museum de Tokyo. Une autre collection belge célèbre est celle d'Anne-Marie et Roland Gillion-Crowet. Leur collection d'Art Nouveau se distingue pour son éclectisme, avec des œuvres de Majorelle, Horta, Mucha, Wolfers, Cros mais également les œuvres de peintres tels que Delville et Khnopff. En 2006, le couple fit don de leur collection d'art nouveau au Musée des Beaux-Arts de Bruxelles. Cette collection fut commencée par le père d'Anne-Marie, mécène et grand ami de Magritte, et successivement président de la commission sculpture du musée des Beaux-Arts, de la jeune peinture belge et de la Fondation Magritte. À la suite de ce don, le couple décida d'entamer une nouvelle collection d'un tout autre style en se concentrant sur l'art contemporain chinois et international. Cette collection est aujourd'hui installée dans l'ancienne 'moutarderie nationale' à Bruxelles, sur près de 4 000 mètres carrés. Des artistes tels que Sui Jian Guo, Zhang Xiaogang, Zhang Huan, Wang Guangyi, Wang Du, Zeng Fanzi mais également Thierry De Cordier, Wim Delvoye, Jan Fabre, Claude Berri, Panamarenko, Anthony Gormley y sont exposés. La collection n'est toutefois pas accessible au public puisque le couple a pris le parti d'en réserver l'accès à leurs proches.

D'autres collections belges sont quant à elles exclusivement dédiées à l'art contemporain ; c'est notamment le cas de la collection de Cédric et Cookie Lienart de Jeude. Collectionneurs passionnés d'art contemporain depuis les années 1960, les parents de Cookie, Jacqueline et Mark Le Jeune, transmirent leur passion à leur fille ainsi qu'à leur gendre Cédric, éduqué pour sa part à l'art ancien. Cédric Lienart de Jeude est devenu depuis lors un acteur central du monde de l'art contemporain en Belgique. Vice-président de Sotheby's, il est également directeur associé chez Eeckman assurance, parrain du groupe SPARK, et revêt d'autres fonctions dans des jurys et des événements liés à l'art. C'est en 1987 qu'il acquit sa première œuvre, une édition de Gerhard Richter représentant une bougie, achetée pour l'équivalent modique de 50 euros. Leur collection se compose aujourd'hui d'artistes des années 1960 à nos jours, tous types de médias confondus (peinture, dessin, sculpture, vidéo, installation). L'émotion est le fil conducteur qui sous-tend leur démarche d'acquisition, bien que la dimension humaine et conceptuelle des œuvres soit également considérée. Le couple entend avant tout défendre les jeunes artistes, sans que la question de l'évolution future de leur valeur marchande ou la revente de leurs œuvres ne fassent partie de leurs préoccupations. La constitution de leur collection s'effectue par conséquent en dehors de toute considération spéculative. Dans les années 1990, Cookie Lienart de Jeude hérita d'une partie de la collection de ses parents et, depuis plus de vingt ans, le couple poursuit activement la tradition parentale en sillonnant les

foires, les galeries et les expositions à la recherche de nouveaux talents, l'art étant devenu une dimension fondamentale de leur vie, selon leurs propos. Le couple partage volontiers leur passion pour l'art avec la plus jeune génération et leurs enfants sont d'ores et déjà imprégnés dans le milieu artistique.

Ainsi, la passion de l'art et le soutien aux artistes se présentent bien souvent comme une affaire de famille qui se transmet de génération en génération. Ces quelques exemples témoignent par ailleurs de l'ampleur du collectionnisme en Belgique, qui mériterait qu'un ouvrage entier lui soit consacré. Les collections d'art contemporain de Bruno Van Lierde, Mimi Dusselier et Bernard Soens, Lieven Declercq, Eric Decelle, Michel Delfosse et de Sylvie Wynckler sont également bien connues des médias, mais à ces collections célèbres s'ajoutent celles de collectionneurs plus modestes et anonymes, à l'instar d'un couple de facteurs belge qui choisit de mettre ses économies dans l'achat d'art contemporain, ou d'un couple de boulangers d'Alost qui décida d'en faire de même. L'art du collectionnisme est bien présent chez les Belges et cette tradition continue à faire la renommée du pays sur le marché de l'art.

Les musées

Le statut public des musées tend parfois à faire oublier que les institutions muséales sont également des acteurs à part entière de la demande sur le marché de l'art. Les interactions entre le musée et le marché sont en effet fréquentes puisque ces institutions enrichissent leurs collections par des achats directs sur le marché de l'art. On se souviendra notamment de la célèbre vente publique de Lucerne, organisée le 30 juin 1939 par le marchand Theodore Fischer, en lien étroit avec le Troisième Reich, qui permit à la Ville de Liège d'acquérir pour l'ancien Musée d'art moderne et d'art contemporain (actuel musée de La Boverie) un ensemble de pièces maîtresses de l'art moderne, autrefois qualifiées d'*art dégénéré* par le régime nazi. Parmi celles-ci figurent des chefs-d'œuvre de James Ensor, Marc Chagall, Paul Gauguin, Oscar Kokoschka et Pablo Picasso.

Ces interactions entre les institutions muséales et le marché s'élaborent en vertu de l'une des quatre missions du musée édictées par l'ICOM (le Conseil International des Musées), à savoir « acquérir, préserver et valoriser les collections afin de contribuer à la sauvegarde du patrimoine naturel, culturel et scientifique ». L'acquisition d'œuvres est en effet l'une des missions principales des instances muséales belges (quel que soit le domaine de spécialisation) et de la Commission Consultative des Arts Plastiques (en matière d'art contemporain). Cette politique d'achat d'œuvres d'art s'apparente donc à une forme d'intervention publique directe sur le marché de l'art qui a pour objectif de soutenir la demande et d'enrichir les collections publiques. Cette intervention peut se faire directement auprès des artistes (commandes publiques, achats) ou par le biais du marché primaire et secondaire (ventes aux enchères, en galerie). Par leurs acquisitions, les conservateurs émettent des signaux forts pour le marché de l'art et contribuent à renforcer la cote d'un artiste ou à en créer une.

À Bruxelles, les missions des Musées Royaux des Beaux-Arts de Belgique, relevant des institutions scientifiques fédérales, vont dans ce sens en proposant « d'assurer l'acquisition et la conservation, dans les meilleures conditions, des œuvres d'art d'intérêt muséal et scientifique, particulièrement des peintures, des dessins et des sculptures des écoles nationale et étrangère, du XIV^e siècle à nos jours ». Les politiques d'acquisition définies par les différents départements visent à renforcer les points forts des collections, combler les lacunes, soutenir les artistes belges et favoriser la visibilité de supports nouveaux comme l'art vidéo. Il en va de même pour le Musée d'Ixelles qui entend développer une politique d'acquisition dynamique orientée autour de deux axes principaux : l'achat d'art contemporain et la recherche des œuvres qui font défaut au panorama de l'art belge que l'institution promeut par le biais de sa collection permanente. Une commission d'acquisition rassemblant des spécialistes de l'art des XIX^e et XX^e siècles se réunit annuellement, ou tous les deux ans, pour examiner des propositions d'acquisition et procéder à l'achat des œuvres. En matière d'art contemporain, la Commission Consultative des Arts Plastiques, évoquée précédemment, évalue des propositions d'acquisitions soumises par des institutions de la Communauté française. Le MAC's (Grand Hornu), en tant que musée dédié à la création contemporaine de la Fédération Wallonie Bruxelles, possède également sa propre commission d'acquisition pour enrichir ses collections. Cette mission d'acquisition oblige ainsi à penser et à intégrer la notion de patrimoine artistique dans un raisonnement économique, où interviennent des notions telles que capital culturel ou analyses coûts financiers/bénéfices symboliques.

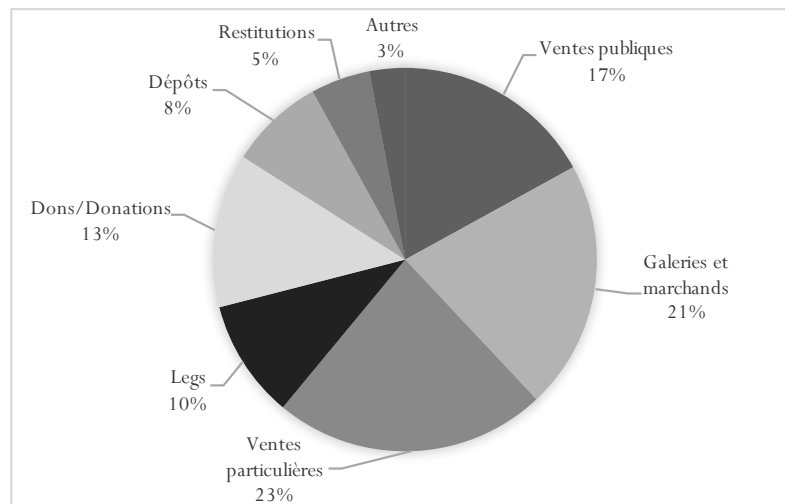
L'enrichissement des collections publiques par l'achat d'œuvres est également déterminant puisqu'il précède les trois autres missions du musée. Les collections publiques stimulent l'étude des œuvres et la recherche scientifique, elles permettent la collecte de données documentaires en vue d'accroître la connaissance, qui à son tour, favorisera la mise sur pied d'expositions et d'activités pédagogiques destinées aux publics. Une définition claire de la politique d'acquisition, sa transparence ainsi qu'un véritable dynamisme d'achat témoignent de la santé

d'une institution muséale et participent à sa reconnaissance internationale, tant sur le plan culturel que touristique. L'une des activités du conservateur est donc de se tenir informé de l'actualité du marché l'art et de l'offre disponible, en se rendant sur les foires d'art, les ateliers d'artistes, en consultant les catalogues de ventes, et en examinant les propositions des marchands, des galeristes, et des particuliers afin de devenir acteur de la demande une fois qu'un objet digne d'intérêt est offert à la vente. Dans le passé, les musées étaient considérés comme les plus importants acheteurs du marché de l'art, prêts à débours des sommes importantes pour acquérir un chef-d'œuvre de qualité muséale ou éviter que ce dernier ne quitte le territoire national. Dans le cas des Musées Royaux des Beaux-arts de Belgique, toute proposition d'acquisition fait l'objet d'une procédure réglementée afin d'en justifier l'intérêt. Des mesures de contrôle interne existent pour évaluer la qualité des œuvres convoitées, examiner le prix des acquisitions et veiller à l'intégrité des acteurs. Des conflits d'intérêt, notamment avec les acteurs du marché ou pour des motifs personnels, peuvent en effet intervenir. Tout demande d'achat implique l'ouverture d'un dossier d'acquisition qui recueille la proposition en question, la reproduction photographique de l'œuvre, son prix, une description, ses origines et les références de la documentation existante à son sujet. Une fois le dossier complété, il est soumis à un comité d'acquisition et à une commission consultative d'acquisition qui procéderont à son évaluation. L'arrêté du 1^{er} février 2000 prévoit les règles de délégation en matière d'acquisition de pièces de collections artistiques et d'approbation des dons, datations et legs de toute nature. Ainsi, « le directeur général est compétent pour tout achat, don ou legs d'une valeur inférieure à 50 000 euros ; la commission de gestion se prononce entre 50 000 euros et 250 000 euros ; le ministre décide au-delà de 250 000 euros ».

Notons en revanche que la dynamique inverse – c'est-à-dire la remise en vente sur le marché de l'art d'œuvres appartenant à institutions publiques – n'est pas d'application en Belgique, ni en Europe en raison d'un régime juridique qui garantit l'inaliénabilité des collections publiques. La situation diffère aux États-Unis où une politique de *deaccessioning* est d'application. Moyennant une série de conditions relativement strictes, les musées sont en droit de revendre certaines œuvres dans le but d'en acquérir de nouvelles.

L'achat d'œuvres d'art sur le marché de l'art n'est toutefois pas la seule manière d'enrichir les collections publiques. À cela s'ajoutent de multiples initiatives privées telles que le don, la donation, la dation ou encore la mise en dépôt, le prêt et le legs. La graphique 12 illustre les proportions des différents modes d'acquisition de la collection de peintures anciennes du *Musée OldMasters Museum*. Les ventes privées et les ventes publiques en constituent les parts les plus importantes.

Figure 12. Distribution par mode d'acquisition du Musée OldMasters Museum



Source : Collection Musée OldMasters Museum (MRBAB)

Le tableau 8 offre quant à lui quelques exemples d'acquisition des MRBAB sur le marché de l'art. Tant les galeristes, que les marchands et les salles de ventes d'envergure locale, nationale ou internationale sont sollicités.

Tableau 8. Acquisitions des MRBAB

Artistes	Œuvres	Lieux d'acquisition	Prix (€)
Khnopff	<i>Des caresses</i> (1896) - Inv. 6768	Galerie L.T. Neumann (Vienne) - 1956	-
Magritte	<i>La saveur des larmes</i> (1948) - Inv. 6804	Galerie Georges Giroux (Bruxelles) - 1958	-
Bury	<i>19 boules sur 12 plans formant un zigzag</i> (1966) - Inv. 7489	Galerie Françoise Mayer (Bruxelles) - 1967	-
Fabre	<i>Sans titre</i> (bic bleu, phyllie sur papier préparé, 1989) - Inv. 11312	Galerie Ronny Van de Velde (Anvers) - 1991	-
Brueghel II	<i>Le Combat de Carnaval et de Carême</i> - Inv. 12045	Palais des Beaux-Art - Servarts (Bruxelles), 09-06-1999, lot 119	2 652 338
Tuymans	<i>Window</i> (2004) - Inv. 12164	Zeno X Gallery (Anvers) - 2005	-
Ensor	<i>Bacchanale</i> (1877) - Inv. 12233	De Vuyst (Lokeren), 10-10-2009, lot 415	32 000
Rubens	<i>Hippodameia / La Montée au Calvaire</i> (c. 1632-37) - Inv. 12257	Christie's New York, Rockefeller Plaza, 26-01-2011, lot 269	131 958
Broodthaers	<i>24 images par seconde</i> (1970) - Inv. 12506	Christie's Londres, King Street, 10-04-2013, lot 141	9 959

Source : <https://www.fine-arts-museum.be/fr/la-collection>

Depuis plusieurs années, la plupart des musées européens sont en perte de compétitivité sur le marché de l'art, en raison d'importantes restrictions budgétaires. Ce constat est valable pour les institutions muséales francophones, quel que soit leur statut, leur envergure et leur mode de financement. L'inflation des prix pour les œuvres de qualité muséale ne leur permet plus d'être des protagonistes actifs de la demande. Par conséquent, les musées sont de plus en plus contraints de se tourner vers d'autres alternatives telles que l'achat indirect par l'intermédiaire de la Fondation Roi Baudouin, l'acquisition de médiums encore accessibles comme les arts graphiques (dessins, estampes) afin d'obtenir tout de même des « noms » de grands artistes, ou encore le recours au mécénat privé. Une récente publication de la Fondation Roi Baudouin, intitulée *Collectionneurs, levez-vous !* est en ce sens révélatrice d'une urgence à stimuler le don et la donation en Belgique pour assurer le transfert des objets patrimoniaux du privé vers le public. Une telle initiative nécessite cependant une vraie démarche d'ouverture de la part des musées afin d'établir une relation de confiance avec les potentiels donateurs.

Les musées sollicitent aussi l'aide des collectionneurs privés afin d'organiser des expositions temporaires autour d'une sélection pièces de leurs collections et d'offrir ainsi au public un contenu inédit. Ce fut notamment le cas de l'exposition *De Floris à Rubens*, organisée en 2016 par les Musées Royaux des Beaux-Arts de Belgique et dédiée à un ensemble de dessins anciens détenus par un collectionneur belge. À ces occasions, les œuvres du propriétaire sont étudiées et font l'objet d'un catalogue scientifique, ce qui accroît leur valeur symbolique et marchande. Cette démarche, bien qu'elle résulte d'un accord gagnant-gagnant entre le collectionneur et le musée, pose question sur le long terme, puisqu'à nouveau, elle ne permet d'enrichir durablement les collections publiques, et contribue à la hausse des prix du marché de l'art, ce qui précisément joue à la défaveur des musées.

Une affaire belge récente, bien connue du monde de l'art, défraya la chronique en révélant la situation délicate dans laquelle les musées nationaux se trouvent aujourd'hui. En 2011, le Museum of Modern Art (MoMA) de New York acquérait, pour un montant évalué à plusieurs millions d'euros, l'essentiel de la célèbre collection belge d'Herman et Nicole Daled, précédemment évoquée. Cette collection prestigieuse, entièrement dédiée à l'art conceptuel européen et américain, comptabilisait pas moins de 223 œuvres, dont 80 œuvres de l'artiste belge Marcel Broodthaers. Il fut reproché aux MRBAB de ne pas avoir su se saisir de l'occasion et d'avoir laissé partir une des collections privées les plus importantes de Belgique au profit des États-Unis. Passée à la Chambre des Représentants de Belgique en juillet et septembre 2011, cette affaire se conclut sur les faits suivants : il était impossible pour les Musées Royaux des Beaux-Arts de Belgique de rivaliser avec une institution comme le MoMa,

d'une part car les autorités belges savaient que l'institution new-yorkaise convoitait la collection et, d'autre part, car leurs moyens ne leur permettaient pas un tel investissement. La part du budget consacré aux acquisitions dépendait en effet des bénéfices engagés à la fin de chaque année budgétaire, avec un montant reporté ne dépassant pas le million et demi d'euros.

En outre, un manque de dynamisme de Bruxelles en matière d'acquisition d'art contemporain est souvent pointé par les acteurs du secteur ce qui, de leur point de vue, n'est pas sans renforcer le retard qu'accuse la capitale belge par rapport à d'autres grandes villes européennes. La création d'un musée dédié à l'art contemporain dans le quartier du Kanaal sera peut-être l'opportunité de relancer une politique d'acquisition dynamique et durable pour permettre la constitution d'une collection publique de qualité qui renforcera la position de Bruxelles sur le devant de la scène internationale de l'art contemporain.

La Fondation Roi Baudouin

Fondée en 1976, la Fondation Roi Baudouin est devenue un intermédiaire privilégié entre les musées et le marché de l'art. Une de ses nombreuses missions consiste, grâce à l'existence d'un Fonds du Patrimoine, à œuvrer en faveur de la conservation et de la protection du patrimoine, et à assister les philanthropes dans ce domaine. La Fondation intervient en outre dans l'acquisition d'œuvres d'artistes belges, de grande valeur historique et artistique, qu'elle place en dépôt dans les principales institutions muséales du pays afin de les rendre accessibles au public. Lors d'une vente organisée par Sotheby's à Paris le 03 juin 2015, la Fondation a acquis pour 483 000 euros une aquarelle de Léon Spilliaert intitulée *La buveuse d'absinthe* (1907). Ce chef-d'œuvre belge est aujourd'hui mis en dépôt au Musée des Beaux-Arts de Gand. Un tel dispositif, bien qu'il soit indispensable pour les musées dans un contexte de restrictions budgétaires, ne permet toutefois pas d'enrichir durablement les collections publiques dès lors que les objets restent propriétés de la Fondation.

La fiscalité et le droit de l'art en Belgique

Il est coutume d'entendre dire que le marché de l'art est un marché très peu régulé. Le droit de l'art n'en reste pas moins une matière à part entière du négoce des œuvres d'art, dans un secteur où la fraude est fréquente et la réputation des acteurs un enjeu ultime. En Belgique, aucune législation spécifique ne s'apparente à ce que l'on pourrait appeler du droit de l'art. De plus, il n'existe pas de définition juridique de l'*œuvre d'art*, commune à toutes les législations. Les avocats sont donc contraints de s'appuyer sur des matières juridiques plus générales (théorie des obligations, droit civile, droit des contrats, droit des biens, droit d'auteurs, droit commercial, droit des assurances) pour en extraire les éléments susceptibles d'éclairer les questions relatives au droit de l'art et de l'artiste. Plusieurs éléments de droit ont déjà été évoqués au cours des chapitres précédents (statut d'artiste, droit d'auteur, droit de suite). Dans le présent chapitre, quelques aspects relatifs à la déontologie du marché de l'art et à la fiscalité de l'art en Belgique seront brièvement exposés. Pour un détail sur ces questions, le lecteur est invité à consulter les travaux de Me Alexandre Pintiaux (*Le Droit et l'Art en Belgique*, 2014 ; *Œuvres d'art et Patrimoine : questions choisies*, 2016), avocat spécialisé dans la législation belge relative au droit de l'art et des artistes, et auxquels le présent chapitre se réfère.

Déontologie du marché de l'art

La forte valeur marchande des biens artistiques est une porte ouverte à la fraude. Plusieurs spécificités du marché de l'art le rendent en effet particulièrement vulnérables aux abus criminels tels que la contrefaçon et le blanchiment d'argent. En effet, le marché de l'art est devenu un marché de nature internationale, régi par une culture de la discrétion et de l'anonymat. Les échanges économiques se font à partir de réseaux complexes, où interagissent de nombreux intermédiaires (agents, courtiers) qui assurent la rencontre indirecte entre le vendeur et l'acheteur. Les transactions privées sont opaques et drainent un grand flux de liquidités ce qui facilite la non-déclaration fiscale des acquisitions. Le marché secondaire, et en particulier le segment des antiquités et de l'art ancien, est hautement exposé à ces risques.

Questions d'authenticité

La notion d'authenticité est déterminante sur le marché de l'art puisqu'elle garantit l'identité de l'auteur à l'origine de l'œuvre. La notion d'originalité renvoie quant à elle davantage à l'œuvre *stricto sensu*. Afin de garantir l'authenticité d'une œuvre, les opérateurs du marché font appel à des experts qui, par leur longue expérience avec les objets matériels, jouissent d'un statut d'autorité qui leur permet de se prononcer sur l'authenticité d'un objet. En Belgique comme en France, le métier d'expert n'est pas reconnu, ni protégé puisqu'aucun diplôme ne sanctionne l'exercice de cette fonction. L'activité à laquelle se livre l'expert a pourtant de lourdes conséquences monétaires sur le marché, ce qui rend impératif la mise en place d'unions professionnelles (voir encadré).

Trois types d'expertise peuvent être identifiés : l'expertise d'authentification (soit la confirmation de l'authenticité d'une œuvre), l'expertise d'attribution (soit la détermination des origines, de l'époque ou de l'auteur de l'œuvre), et l'expertise d'évaluation qui vise à déterminer la valeur vénale et la valeur d'assurance d'une œuvre. De même, trois types d'experts se distinguent : les experts académiques (professeurs d'université, chercheurs, conservateurs, restaurateurs), les experts indépendants (exerçant une activité libérale sur honoraires, sans rattachement à une institution publique), et les marchands-experts (commissaires-priseurs, galeristes, négociants). À l'inverse des deux derniers, les spécialistes belges rattachés à la fonction publique ne peuvent théoriquement pas percevoir de gain pécuniaire lorsqu'ils procèdent à une expertise. Conservateurs, chercheurs et professeurs sont toutefois fréquemment sollicités par le marché afin de valider ou non une proposition d'attribution. Ils sont libres de faire apparaître leur nom dans le catalogue de ventes, ce qui n'est pas sans augmenter la valeur perçue du bien. À Bruxelles, l'Institut Royal du Patrimoine Artistique (KIK-IRPA) propose des expertises artistiques à des particuliers mais n'intervient en aucun cas dans l'évaluation financière des œuvres ou dans la fixation des prix.

Il n'existe en Belgique aucune législation qui assure le contrôle de l'authenticité des œuvres d'art et la sécurisation des transactions. La situation diffère en France avec la ratification du Décret Marcus du 03 mars 1981, qui apporte une définition juridique aux différents degrés d'attribution utilisés par le marché de l'art. Ainsi, selon les termes du décret, toute œuvre d'art associée à un nom d'artiste, une période historique, un siècle ou une école est supposée garantir l'attribution ou l'origine de l'œuvre. L'expression *attribué* à, suivie du nom de l'artiste,

garantit que l'œuvre a été exécuté pendant la période d'activité dudit artiste et que celle-ci est très probablement de sa main. La désignation *atelier de*, suivie du nom de l'artiste, certifie que l'œuvre a été exécutée dans l'atelier du maître ou sous sa direction, tandis qu'*école de* assure que l'auteur de l'œuvre a été l'élève du maître cité et qu'il a fortement subi son influence ou bénéficié de sa technique. Ces différents termes s'appliquent aux œuvres exécutées du vivant de l'artiste ou dans un délai inférieur à cinquante ans après sa mort. Enfin, les appellations génériques *style de*, *genre de*, *d'après*, *manière de*, *dans le goût de*, *façon de* n'apportent aucune garantie quant à l'identité de l'auteur et concernent des œuvres généralement plus tardives. Une telle législation est d'autant plus nécessaire que tout changement ou toute erreur d'attribution provoque d'importants gains ou pertes financières pour chacune des parties. En Belgique, en cas de préjudice sur l'authenticité d'une œuvre, l'article 1116 du Code civil permet la nullité de la vente si « les manœuvres pratiquées par l'une des parties sont telles qu'il est évident que sans ces manœuvres l'autre partie n'aurait pas contracté ». Le vendeur peut demander restitution de son argent à l'acheteur, avec d'éventuels dommages et intérêts. On parlera alors d'erreur sur la substance de la chose ou de vice caché de la chose.

Une œuvre peut être également considérée comme un faux si et seulement si l'intention qui préside sa production et l'usage qui en est fait sont volontairement destinés à tromper l'acheteur. En Belgique, le faux sous toutes ses formes est fermement sanctionné par le code pénal avec une peine d'emprisonnement de cinq à dix ans pour tout auteur de fausses signatures, de contrefaçon, d'altération d'écriture ou de signature, etc. Le restaurateur-faussaire belge le plus célèbre est sans aucun doute Jeff van der Veken qui contrefit un grand nombre de tableaux flamands, lesquels dupèrent les plus grands experts de ce domaine.

Questions de provenance

La provenance ou le *pedigree* d'une œuvre est également une notion clé sur le marché de l'art. En effet, connaître les origines de l'œuvre ou la manière dont elle a été acquise est une priorité des marchands et des salles de vente afin d'éviter la revente d'artefacts issus du *vol* (appropriation indue d'un bien appartenant à autrui), du *pillage* (action de s'emparer de biens en causant des dommages et en vue de les consommer), du *recol* (fait de posséder, de dissimuler, de servir d'intermédiaire pour transmettre un bien que l'on sait volé ou acquis de manière illicite), mais également de l'importation illégale. Les pays en guerre sont particulièrement touchés par ces pratiques (les pays européens dans les années 1940-1945, l'Irak, la Syrie, ...). Avec la Convention de 1970 de l'Unesco pour la sauvegarde du patrimoine culturel, le marché de l'art a progressivement fait l'objet d'une plus grande attention de la part des États membres et fut intégré dans le périmètre de contrôle du trafic délictueux de biens culturels et du blanchiment des capitaux. À ce niveau, la Belgique accuse un certain retard par rapport à l'Europe puisque ce n'est qu'en 2009 qu'elle ratifia cette convention. En revanche, le pays n'a toujours pas adhéré à la convention Unidroit de 1995 qui porte sur tous les objets d'art volés ou illégalement exportés dont le pays d'origine n'est pas nécessairement signataire. La législation relative au vol, au recol ou à l'exportation illégale en Belgique ne porte pas non plus spécifiquement sur les œuvres d'art qui restent considérées comme n'importe quel autre bien. Autrement dit, quel que soit l'objet volé, la peine occasionnée sera identique en Belgique. Un tel dispositif s'avère dès lors peu dissuasif par rapport à ceux mis en place dans des pays comme la France ou l'Italie, pour lesquels la protection du patrimoine artistique et culturel est depuis longtemps une priorité. Il existe néanmoins un département de la police judiciaire voué à la recherche et à la restitution des biens artistiques et culturels volés mais à nouveau, des notions de droit pénal et du droit des biens doivent être sollicitées pour résoudre ces questions. Les avocats invoquent l'article 2279 du Code civil en cas de vol d'œuvres d'art, tandis que l'article 505, 1^o du Code pénal belge est sollicité pour le recol d'œuvres. Dans le premier cas, la loi permet la restitution du bien volé au propriétaire initial, et dans le second, l'auteur du délit encourt une peine de prison de 15 jours à 5 ans et une amende de 26 à 100 000 euros.

Afin d'éviter la dispersion du patrimoine national, l'article 36EC du Traité de Rome permet également aux États membres de protéger, contrôler et limiter la circulation dans l'Union Européenne de leurs trésors nationaux à forte valeur historique, artistique ou archéologique. En Belgique, la demande de protection d'un bien culturel mobilier se fait à l'initiative du gouvernement ou de la Commission consultative du Patrimoine culturel mobilier. Plusieurs conditions - relatives à la valeur symbolique d'une œuvre (qualité artistique, rareté, état de conservation, etc.) - doivent être remplies pour bénéficier de ce label. Depuis 2010, 142 objets meubles ont été classés comme trésors nationaux. La Communauté française bénéficie de surcroît d'un droit de préemption qui lui permet d'intervenir directement sur le marché de l'art lorsqu'un bien classé est mis en vente. Elle devient alors prioritaire sur tous les autres potentiels acheteurs. En matière d'exportation des biens culturels, ce sont les Communautés française, flamande et germanophone qui sont compétentes, et depuis le décret du 11 juillet 2002, tout bien classé

ne peut en aucun cas quitter définitivement le sol belge. L'exportation temporaire d'un trésor de la Communauté française (à l'occasion d'une exposition, par exemple) est toutefois permise, moyennant l'obtention d'une licence autorisant l'*exportation* hors Union Européenne ou l'*expédition*, dans un autre pays de l'Union Européenne. Cette licence temporaire est délivrée par le Gouvernement, après avoir obtenu l'avis positif de la commission.

Due Diligence

Pour contrer ces multiples risques et éviter toutes retombées préjudiciables à court, moyen et long terme, les acteurs du marché de l'art sont invités à faire preuve de *due diligence*. Faire preuve de *due diligence* consiste à s'assurer, par des recherches sérieuses, de l'authenticité, de la provenance et du pedigree du bien convoité, mais aussi de l'identité de son vendeur. L'objectif de ces vérifications est d'empêcher au maximum l'asymétrie d'information pour éviter ultérieurement toute mauvaise surprise. Autrement dit, le vendeur et l'acheteur doivent être capable de s'auto-prémunir de toute atteinte, une fois la transaction opérée. En cas de problèmes, tous deux doivent pouvoir apporter toutes les preuves de leur *due diligence*. Ces précautions renforcent le besoin d'une relation de confiance entre les acteurs du négoce de l'art afin d'évoluer vers un marché le plus responsable possible.

Déductibilité fiscale des œuvres d'art

L'achat d'œuvres d'art

Une autre manière pour l'État d'intervenir sur le marché de l'art passe par un régime fiscal attractif pour les initiatives privées menées en matière d'acquisition, de promotion et de valorisation de l'art belge. En Belgique, les particuliers et les entreprises n'ont pas le droit de déduire l'achat d'œuvres d'art de leurs frais professionnels. L'une des raisons avancées par l'administration fiscale pour justifier une telle mesure est que l'œuvre d'art ne se déprécie pas, donc elle ne peut être amortie. Une exception échappe toutefois à cette règle : une œuvre originale exécutée par un artiste résidant en Belgique et incorporée dans un bâtiment professionnel en cours de construction peut, à cette condition, être déduite fiscalement.

Une autre initiative attractive fiscalement existe toutefois en Belgique : la *location d'œuvres d'art*. Cette mesure, qui s'adresse tant aux particuliers qu'aux sociétés, permet de louer des œuvres d'art à des galeries et de déduire fiscalement les coût de location en tant que frais professionnels, si et seulement si les œuvres sont affectées à la décoration de locaux professionnels. L'article 1708 du Code civil établit que la location d'une œuvre d'art doit être stipulée par un contrat signé entre les deux parties et permettre à l'une des parties de jouir de la chose pour une durée déterminée, moyennant le paiement d'une mensualité.

Le mécénat

Le mécénat qualifie toute libéralité faite par une personne physique ou morale dans le but de stimuler le développement des arts, des lettres et des sciences. En Belgique, le mécénat prend deux formes distinctes : le *don en argent* par des particuliers et des entreprises et la *donation d'œuvres d'art*, par des particuliers exclusivement. La donation d'œuvres participe à l'enrichissement des collections publiques, comme évoqué précédemment, pour peu que celle-ci soit acceptée par la Commission d'acquisition. Plusieurs institutions belges, agréées par le Roi, et actives dans le milieu artistique font partie des bénéficiaires définis par l'Article 145/33 du Code de l'Impôt sur les revenus. C'est notamment le cas de la Fondation Roi Baudouin et du Palais des Beaux-Arts. Les musées d'État (Musée royal d'Afrique Centrale, les Musées royaux d'Art et d'Histoire, les Musées royaux des Beaux-Arts de Belgique peuvent également en bénéficier, sous certaines conditions.

L'intérêt de telles initiatives philanthropiques est entre autres fiscal. Le Service Public Fédéral des Finances établit que les dons de particuliers doivent être d'un montant minimum de 40 euros et ne doivent pas dépasser le plafond de 376 350 euros, ou 10% des revenus nets. Tout donateur pour alors bénéficier, selon une série de conditions, d'une réduction d'impôts égale à 45% du don. Il en va de même pour les entreprises ; le don doit s'élever au minimum à 40 000 euros et à 500 000 euros au maximum, sans dépasser 5% du bénéfice imposable de la société. En France, la déduction d'impôt s'élève à 66% tant pour les particuliers que pour les sociétés. Aux États-Unis, le mécénat privé est l'une des principales sources de financement des institutions culturelles avec des incitants fiscaux qui permettent à un donateur de déduire de ses revenus imposables 100% de la valeur vénale d'une œuvre.

Un régime relativement identique est d'application pour la donation d'œuvres d'art, pour peu qu'elle soit éligible. Les biens doivent appartenir au patrimoine mobilier de Belgique ou avoir une réputation internationale, et être reconnus comme tels par le ministre des Finances. L'objectif initial de ce dispositif, développé dans les années 1980, était à nouveau d'éviter la dispersion du patrimoine culturel belge. Notons toutefois que la régionalisation des droits de succession et de donations a généré des procédures administratives lourdes à mettre en œuvre par les musées belges, ce qui n'est pas sans conséquences sur leur faculté à développer leurs collections.

Les ports francs

Afin d'éviter de payer les taxes sur l'achat d'œuvre d'art, les acheteurs peuvent légalement mettre en dépôt leurs œuvres dans des ports francs. Il s'agit de sociétés spécialisées dans le stockage d'objets de valeur qui permettent aux propriétaires de ne pas devoir payer de droits de douanes et de TVA. Autrement dit, tant que l'objet reste dans l'entrepôt, il n'est soumis à aucune taxation jusqu'au jour où il en ressort pour intégrer le domicile privé du propriétaire. Si le propriétaire décide de revendre son œuvre – qui entretemps a théoriquement pris de la valeur - et que l'acheteur décide de la laisser dans le port-franc, aucune taxe ne devra être payée. Ce dispositif est essentiellement utilisé par les investisseurs du marché de l'art qui ne ressentent pas le besoin d'apprécier directement de la présence de l'œuvre. Ainsi, de nombreux chefs-d'œuvre « dorment » dans ces espaces hautement sécurisés et dotés de conditions optimales pour assurer la préservation matérielle des biens. Le port franc le plus proche de la Belgique est situé au Luxembourg. Les autres ports-francs célèbres se trouvent en Suisse, à Hong Kong et à Singapour. Ils sont généralement implantés à proximité immédiate d'aéroports pour faciliter les transferts.

*

Conclusion

« Que le gouvernement nous aide à mettre en valeur notre patrimoine belge car, pour l'étranger, c'est 'l'art belge' qui se vend bien et pas l'art flamand ou l'art wallon !

Philippe Sterck, commissaire-priseur bruxellois, 2006

Le marché de l'art est un système fait d'interactions complexes entre les mondes marchand et non marchand, entre les secteurs public et privé, et dans lequel les prix des œuvres ne constituent qu'un aspect visible. À l'origine de cette chaîne d'interactions se trouve l'*artiste* qui, grâce aux ressources publiques et privées mises à sa disposition, va pouvoir s'émanciper et entamer une carrière professionnelle dans le monde de l'art. Vivre de son art implique en grande partie de pouvoir vendre sa production mais l'artiste est rarement amené à négocier directement avec la clientèle. De nombreux intermédiaires marchands (*galeries, salles de ventes*) et non marchands (*institutions, centres d'art, structures associatives, artist-run spaces*) interviennent en effet chacun à leur manière pour permettre à l'offre de rencontrer la demande, soit les clients potentiels (*amateurs, collectionneurs, investisseurs, institutions muséales*). C'est à ce moment précis qu'une relation de nature économique s'établit entre l'artiste, le vendeur et l'acheteur. L'échange qui a alors lieu est le plus souvent de nature monétaire, conformément à la définition même de marché. L'exposition, la promotion et la commercialisation des œuvres d'un artiste participent au développement de sa carrière et à la création de sa réputation. Les institutions publiques, et leurs principaux représentants, jouent un rôle clé dans le processus de légitimation de l'artiste et de sa production, à l'instar de la critique, des médias, les collectionneurs et de tous les autres agents et « petits événements historiques » qui créent de la valeur autour de l'artiste et contribue à asseoir sa crédibilité dans le monde de l'art. Dans ce processus, le rôle du politique est également à souligner : par le biais de *mesures législatives et fiscales*, il régule indirectement le marché de l'art, et par les budgets qu'il affecte aux institutions pour acquérir des œuvres, il soutient directement la demande. En aidant matériellement les artistes, il contribue à dynamiser la créativité et à augmenter la productivité pour alimenter l'offre. Ainsi, quelle que soit l'euphorie spéculative du marché autour d'un artiste, c'est *in fine* le jugement de ces professionnels qui prime sur le long terme, indépendamment des prix atteints qui, pour leur part, ont de fortes chances de sombrer dans l'oubli. Une fois sa réputation établie, l'artiste pourra alors intégrer les circuits du marché secondaire de l'art, soit le marché de la revente dans lequel œuvrent les *marchands* et les *salles de ventes*.

Bien que le marché des arts plastiques ne représente qu'un aspect des industries culturelles et créatives, il contribue à l'économie d'une ville et d'un pays, grâce aux externalités positives qu'il génère. En 2016, le tourisme culturel a été estimé à près de 40% de l'activité touristique mondiale, ce qui fait de l'économie de l'art l'un des facteurs les plus attractifs et distinctifs pour tout pays soucieux d'asseoir son image à l'international. Il n'est aujourd'hui pas possible de mesurer précisément l'impact des retombées du marché de l'art et de ses diverses manifestations (Art Brussels, BRAFA, Brussels Gallery Week-end, etc.) sur l'économie d'une ville telle que Bruxelles car les outils de mesure appropriés font encore défaut. Pourtant ces retombées existent, qu'elles soient directes ou indirectes, économiques ou symboliques. Le dernier rapport d'*Arts Economics* estime qu'en 2016 le marché de l'art mondial a généré plus de 17 milliards dans des services auxiliaires tels que les assurances, la sécurité, les honoraires professionnels (banques, avocats), l'hôtellerie et les déplacements, l'emballage et le transport d'œuvres, les technologies de l'information, la publicité et le marketing, la conservation et la restauration. Les déplacements réguliers des collectionneurs dans les foires d'art induisent certes une série de dépenses dans des secteurs connexes tels que l'Horeca et l'hôtellerie, mais s'accompagnent également de sorties culturelles, puisqu'ils combinent généralement la visite d'une foire à la visite des principales institutions muséales de la ville et des différentes manifestations culturelles organisées gratuitement à ces occasions. Outre les revenus que génère le marché de l'art pour l'économie d'une ville, il participe également à la création d'emplois dans ces secteurs auxiliaires, sans lesquels l'économie du marché de l'art ne pourrait survivre sur le long terme.

En effet, malgré sa finalité mercantile, le marché de l'art n'en reste pas moins un marché soumis en permanence à de l'incertitude, et cet environnement contingent n'est pas sans risques pour les opérateurs qui travaillent à la promotion des artistes et à la vente de leurs œuvres. Croire que l'acte de vente permet aux artistes et aux promoteurs de l'art contemporain de vivre décemment est une gageure. Certes les *majors* du marché de l'art en Belgique parviennent à tirer leur épingle du jeu mais cette situation est loin de refléter la réalité des autres acteurs du marché belge. Le roulement rapide des ouvertures et des fermetures de galeries et les cas de faillite des salles de ventes en témoignent. La vente d'une œuvre contre une somme d'argent n'est pas synonyme de sécurité financière, ni pour l'artiste, ni pour le galeriste compte tenu des nombreux frais qui s'ajoutent aux coûts de production et aux charges qu'implique la mise en vente d'un objet d'art. Des chercheurs se sont penchés sur cette économie fragile

et ont avancé plusieurs propositions parmi lesquelles l'idée d'une aide publique destinée « à la prise de risque sur un marché incertain à vocation patrimonial ». L'objectif d'un tel dispositif est de permettre aux pouvoirs publics d'intervenir dans la prise de risque des galeristes, tout en informant mieux les consommateurs sur la valeur patrimonial de l'art. En effet, les objets d'art qui, plus tard, seront susceptibles d'intégrer le patrimoine belge ne sont pas toujours les plus attractifs sur le marché de l'art, ni les plus à la mode. Le travail des galeristes qui soutiennent la scène émergente mériterait d'être davantage pris en considération par les politiques culturelles puisque ces individus, actifs à leur propre compte, interviennent de près dans la promotion des jeunes diplômés des écoles artistiques de Belgique. Leurs activités et leurs infrastructures servent de tremplin à la carrière des aspirants artistes plasticiens, le temps que ceux-ci se forment leur marché et leur réseau.

Un pays limitrophe telle que la France a depuis le milieu des années 1980 pris conscience des enjeux de l'art contemporain et de son marché, avec la mise en place d'une série de mesures relativement efficaces, bien qu'il semblerait qu'elles tendent progressivement à s'essouffler. Parmi ces mesures figuraient la définition d'une fiscalité et d'une législation plus attractive, une incitation accrue au mécénat et une politique ambitieuse d'acquisitions d'œuvres d'art par l'intermédiaire des Fonds national et régionaux d'art contemporain. À cela s'ajoute une politique de commande publique active qui permet aux artistes spécialisés dans des formes d'expression artistiques de niche (art vidéo, *land art*, *street art*, tapisserie, vitrail, performance, etc.) de ne pas être totalement exclus du marché même si ces formes artistiques rencontrent plus difficilement la demande. Enfin, les budgets d'acquisition des musées français ont été revus à la hausse pour permettre aux musées nationaux de rester compétitifs sur le marché de l'art et de continuer à enrichir le patrimoine public. Car c'est précisément lorsque que les prix sont encore abordables que des décisions doivent être prises afin d'éviter que la bulle spéculative dans laquelle évolue encore le marché de l'art empêche les acteurs publics de satisfaire leurs missions. Car il s'agit là d'un autre risque qu'encourt le patrimoine national lorsque la réalité du marché de l'art n'est pas prise en compte : les œuvres qui transitent sur le marché ont généralement peu de chance de réapparaître à court et moyen termes, et ce d'autant plus si elles intègrent une collection publique. Dans un contexte économique et politique devenu difficilement conciliables, le défi est par conséquent grand pour les conservateurs et les gestionnaires de musée belges, conscients des risques à long terme si la mission d'acquisition venait à ne plus être remplie correctement. Parmi ces risques, il convient de citer le gel des collections, une difficulté à satisfaire les quatre missions du musée, une perte de compétitivité sur le plan culturel ou encore le risque de voir des œuvres majeures être absorbées au profit d'autres musées ou du privé.

Les relations entre le secteur public et le marché de l'art sont par conséquent bien réelles et, contrairement aux idées reçues, l'activité des opérateurs de ventes est loin de se limiter à la simple transaction financière. Ils assument une part de responsabilité indéniable dans l'identification des artistes prometteurs et des productions artistiques susceptible d'entrer dans les canons de l'histoire de l'art. De ce fait, ils participent au renouvellement du goût et à la création des valeurs artistiques et culturelles d'un pays. Par leurs choix artistiques, les sélections qu'ils opèrent et le temps qu'ils consacrent à l'étude de la production plastique, les opérateurs de ventes concourent également à la promotion locale, nationale et internationale de la création contemporaine belge. Un tel enjeu collectif n'est pas négligeable puisque ces biens artistiques sont susceptibles d'intégrer à court, moyen et long terme les collections publiques et de former le futur patrimoine de la Belgique. Or, la préservation du patrimoine est une des priorités de toute politique culturelle. Les enjeux symboliques sont par conséquent importants et justifient une conscientisation des pouvoirs public sur la valeur culturelle et patrimoniale des œuvres qui circulent sur le marché de l'art, en faisant abstraction de leur valeur marchande. La production plastique contemporaine belge est le témoin de la diversité culturelle du pays et de ce début de XXI^e siècle. Elle ne se matérialise pas uniquement dans les chefs-d'œuvre mais dans toutes les formes qui témoignent de l'activité créative, qu'elles soient l'objet ou non de transactions marchandes. Acteurs culturels et acteurs politiques ont donc tout intérêt à mieux connaître la réalité d'un marché particulièrement incertain et fluctuant sans quoi, certaines mesures prises s'avèreront caduques ou inadaptées aux mutations rapides qu'il subit. Une meilleure connaissance du secteur marchand passe toutefois nécessairement par des investissements dans la recherche, et par l'étude et la publication de résultats pour saisir les spécificités du marché de l'art belge et développer en toute connaissance de cause des mesures adéquates car c'est l'avenir des artistes, des institutions publiques et des collections de la Belgique qui en dépend.

ORIENTATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

- Bounameaux H. et V. Ginsburgh, « The Belgian art market », in J. Goodwin (ed.), *A Guide to International Art Markets*, Kogan Page, 2008.
- Cruysmans, A., De Clippele, M., De Meeus, A., Derème, F., *Patrimoine et œuvres d'art : questions choisies*, Bruxelles, éd. Larcier (2016).
- David G. et K. Oosterlinck, « War, monetary reforms and the Belgian art market, 1945-1951 », *Financial History Review*, 22(2), 2015, pp. 157-177.
- Ginsburgh V. et S. Mertens, « La peinture belge moderne et contemporaine. Évolution des prix dans les ventes internationales », *Bulletin du Crédit Communal*, 48 (190), 1994, pp. 57-79
- Ginsburgh V. et S. Mertens, « La peinture belge et la situation des salles de ventes belges face à la concurrence internationale », *Reflets et Perspectives de la vie économique*, 34 (3), 1995.
- Lazzaro E. et Lowies J.-G., *Le poids économique des industries culturelles et créatives en Wallonie et à Bruxelles*, Rapport, IWEPS, 8 décembre 2014.
- Leenknecht, S., *The Flemish Contemporary Art Market: A Survey of Flemish Private Galleries and Flemish Artists with Galleries in Belgium and Abroad (2005-2015)*. Enquête KunstenPunt – Flanders Arts Institute (2015).
- Les Musées royaux des beaux-arts et les Musées royaux d'art et d'histoire. La connaissance et la conservation des collections*, Rapport de la Cour des comptes transmis à la Chambre des représentants, Bruxelles, Octobre 2009.
- McAndrew C., *The Art Market 2017* (Art Basel & UBS Report), Bâle, 2017.
- Moulin, R., *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris, Flammarion, 1992.
- Moulin, R., *Le marché de l'art : mondialisation et nouvelles technologies*, Paris, Flammarion, 2009.
- Moureau, N., Sagot-Duvauroux, D., *Le marché de l'art contemporain*, Paris, La Découverte (coll. Répères), 2016 (4^e ed).
- Pintiaux, A., *L'art et le droit en Belgique : manuel à destination des acteurs du marché*, Lormont, La Muette-Le bord de l'eau, 2014.
- Pownall, R. A. J., *TEFAF Art Market Report 2017*, The European Fine Art Foundation, Maastricht 2017.
- Radermecker, A.-S. et Garcia Guillen E., « Le dialogue entre les opérateurs du secteur des arts plastiques contemporains à Bruxelles : perceptions et perspectives », actes de la journée d'études : *Is Brussels the New Berlin ?* (à paraître, 2017).
- Rennebog L. et T. van Houtte, « The monetary appreciation of paintings: from realism to Magritte », *Cambridge Journal of Economics*, 26(3), 2002, pp. 331-358.
- Robertson, I. (Ed.), *Understanding International Art Markets and Managing*. London, Taylor & Francis, 2009.
- Schmitt, J.-M. et A. Dubrulle, *Le marché de l'art*, Paris, La Documentation Française (coll. Études), 2014.

Sites Internet :

- Direction des Arts plastiques contemporains : <http://www.artsplastiques.cfwb.be>
- Droit de suite en Belgique : <https://www.resalright.be>
- Société belge des auteurs, compositeurs et éditeurs (SABAM) : www.sabam.be
- Droit de l'art en Belgique : <http://artetloibelge.blogspot.be>
- Brussels Gallery Weekend : <http://brusselsgalleryweekend.com>
- Visit.Brussels (pôle art contemporain) : <https://visit.brussels/fr/profile/art-contemporain>
- SPARK : <http://sparkoffart.com>
- Neca Brussels : <https://neca.brussels>
- The Walk : <http://thewalk.be>
- Art Brussels : <http://www.artbrussels.com>
- BRAFA Art Fair : <http://www.brafa.art>
- Chambre Royale Belgo-Luxembourgeoise des salles de ventes : <http://www.auctions-in-belgium.be>
- Chambre Belge des Experts en œuvres d'art : <https://www.artexperts.be>

Chambre Royale des Antiquaires et des Négociants en œuvre d'art de Belgique : <http://www.antiques-chamber.be>
Dons et donations : https://finances.belgium.be/fr/asbl/dons/quels_dons
Actualité du marché de l'art en Belgique : <http://www.lesoir.be/31898/sections/marche-de-lart>

GLOSSAIRE

Artist-run space : espace de création et d'expérimentation alternatif et protéiforme géré la plupart du temps par des artistes, en marge des pouvoirs publics et des structures marchandes.

Bought in : terme utilisé dans le secteur de la vente aux enchères pour qualifier un lot qui n'a pas été vendu.

Burning effect : phénomène qui concerne les œuvres d'art qui n'ont pas trouvé acquéreurs à plusieurs reprises lors de leur passage aux enchères. L'échec de la vente d'un objet d'art envoie un signal négatif aux acheteurs, ce qui affecte consécutivement sa valeur marchande. Un lot invendu sera par conséquent estimé plus modestement lors de son prochain passage en vente.

Buyer's Premium : frais d'acheteur qui s'ajoutent au prix d'adjudication. Le *buyer's premium* correspond à un pourcentage du prix d'adjudication qui varie entre 15 et 25,5%. Ce pourcentage est dégressif en fonction des paliers de prix atteints.

Dation : dispositif qui permet à tout héritier, donataire ou légataire de s'acquitter des droits de succession par la remise d'œuvres d'art, de livres, d'objets de collection et de documents à haute valeur historique ou artistique.

Don / Donation : action de donner, de céder de son vivant quelque chose que l'on possède à une institution ou à une œuvre de charité, que ce soit en espèces ou en biens matériels à forte valeur historique et/ou artistique (œuvres d'art). Des avantages fiscaux incitent généralement cette pratique.

Droit de suite : droit à la rémunération qui permet aux artistes ou à leurs ayant-droits, septante ans après leur mort, de percevoir un pourcentage du prix de la revente de leurs œuvres sur le marché de l'art secondaire.

Estimations : fourchette de valeur établie en amont d'une vente aux enchères et dans laquelle les experts situent la valeur du bien artistique ou, autrement dit, l'intervalle dans lequel le prix d'adjudication est attendu. Les estimations basses correspondent au seuil minimum à laquelle le lot est supposé partir, tandis que les estimations hautes correspondent au plafond monétaire qu'il est susceptible d'atteindre. Dans bien des cas, le prix d'adjudication parvient à dépasser l'estimation haute, ce qui est bénéfique tant pour le vendeur que la salle de vente.

Fresh-to-the-Market : expression anglo-saxonne utilisée dans le secteur de la vente aux enchères pour désigner un lot qui apparaît pour la première fois ou réapparaît sur le marché après avoir longtemps été conservé en mains privées

Garantie minimale : incitant proposé par certaines salles de vente pour garantir à l'acheteur la vente de son œuvre à un prix minimum, établi de commun accord. Si les enchères dépassent la garantie minimale, l'excédent est partagé entre le vendeur et la salle de vente.

Indice de prix : pourcentage qui permet d'observer dans le temps l'évolution de la fluctuation des prix de ventes des œuvres d'un artiste et ce à partir d'une année de référence. Les indices de prix permettent de définir la cote d'un artiste, et ce dans des perspectives d'investissement. Ainsi, pour 100 euro investi dans tel artiste à l'année x , l'indice à l'année y (ex. 175 ou 85) permet d'observer une augmentation (+ 75%) ou une perte (-15%) de sa valeur marchande.

Leg : dispositif juridique qui permet de transmettre à une institution ou à un œuvre un ou plusieurs objets d'art à titre gracieux. Cette disposition est établie par le propriétaire d'un bien, de son vivant et par testament, mais ne prend effet qu'à son décès.

Prix d'adjudication/prix marteau : prix correspondant à la dernière surenchère offerte lors d'une session de vente. Le marteau du commissaire-priseur clôt les enchères en prononçant le mot « adjugé ». La tombée du marteau équivaut annonce le transfert de propriété et fait lieu de contrat de vente.

Prix de réserve : prix minimum, non communiqué publiquement, auquel le propriétaire souhaite voir partir son bien aux enchères. Si les enchères échouent à atteindre le prix de réserve préalablement défini, le lot revient à son propriétaire. Le prix de réserve ne peut dépasser l'estimation basse.

Propension à payer : concept économique qui désigne la somme d'argent maximale qu'un potentiel acheteur est prêt à déboursier pour bien ou un service. Sur le marché de l'art, la propension à payer est considérée comme un indicateur de la valeur perçue d'une œuvre d'art ou d'une catégorie d'œuvres d'art par le public du marché

Vetting : processus d'expertise qui se tient en amont d'une foire d'art, et en particulier des foires d'art anciens et d'antiquités. Un comité d'experts (conservateurs, experts indépendants, marchands, historiens de l'art) sont réunis à l'occasion pour procéder à l'expertise de chaque pièce d'art proposées sur chaque stand. En cas de doute sur l'authenticité de l'œuvre, le marchand sera contraint de retirer son lot de la vente. Dans d'autres cas, les membres du comité de *vetting* peuvent exiger qu'une attribution soit précisée ou rectifiée, par honnêteté scientifique
