

## TRANSCRIPTION – ÉVALUATION

### 3.3 Simon Blais - L'évaluation de la juste valeur marchande

Durée : 03:54

Source : <http://archivart.ca/CAT-RAIS/>

*Comment explique-t-on la valeur d'une œuvre d'art ? Cela pourrait se résumer à dire que c'est le prix qu'un acheteur est prêt à payer pour l'acquérir, selon l'offre et la demande. Or, c'est souvent le galeriste, de par sa connaissance du marché de l'art, qui est le plus à même de situer l'acheteur par rapport à l'opportunité de faire un bon achat. Car dans plusieurs cas, il s'agit d'un investissement qui prendra de la valeur.*

Une œuvre vaut ce que quelqu'un est prêt à payer pour une œuvre. N'oublions jamais que quand on entre dans l'univers des transactions à plus de vingt... mettez la barre à cinquante mille dollars. Aussitôt vous dépasser cette barre-là, vous atteignez les cent mille, cinq cent mille, un million, deux millions, cinq millions, vingt millions, cinquante millions, cent cinquante millions de dollars, il y a jamais rien qui vaut ça. Il y a rien qui vaut ça... C'est pas parce que je vends des œuvres à quatre cents milles piasses que l'œuvre vaut quatre cent mille. Elle a déjà été transigée pour cinq cents dollars, l'œuvre en question. Il y a quelqu'un qui est prêt à payer parce que alors, je dis toujours, c'est le consensus de marché. Et le marché s'entend pour dire qu'on est rendu là.

Ce que des marchands privés font quand ils annoncent des prix plus élevés, et ça m'arrive de l'affirmer, c'est dire je pense que l'œuvre est de très belle qualité, moi qui suis quelqu'un qui transige cet artiste-là abondamment, je peux vous affirmer que c'est une œuvre en termes de qualité qui est importante, peut-être pas de point de vue historique ou critique, mais qui est d'une qualité vraiment en haut de la moyenne. On s'approche, mettons de neuf sur dix, dix sur dix. Il y a une prime qui est payée pour ça. Vous ne la reverrez jamais. Vous êtes dans une situation où vous pouvez faire un achat lent et ordonné. Vous avez une offre qui vous est faite aujourd'hui, si vous prenez une semaine pour réfléchir et que vous acceptez l'idée de payer ce prix-là, vous l'aurez fait de votre plein gré, sans pression.

Le marchand, et comme je dis, je l'affirme parfois, c'est aussi l'expression de ce que je pense de l'évolution du marché et qui généralement est soutenu. Je vous donne des exemples qui sont mes grandes forces entre Ferron, McEwen et Riopelle. Je peux affirmer qu'une œuvre de Riopelle, que j'essaie de vendre, un tout petit tableau, à soixante-quinze mille dollars aujourd'hui, je vous affirme que ce n'est pas exagéré et puis que dans trois ans, quatre ans, ça va être rendu à cent cinquante mille.

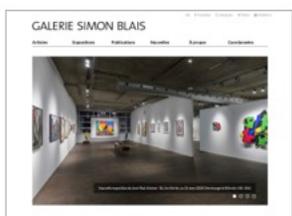
Parce que dans tous les cas, j'ai vendu des choses comme ça. Ça fait vingt-cinq ans que je vends de façon soutenue des œuvres de Riopelle entre autres et je peux vous affirmer qu'il n'y a jamais eu de ralentissement ou de faiblissement dans le marché pour des peintures, tout ce qui est huile sur toile, que le groupe des œuvres de telle époque, c'est-à-dire les plus recherchées n'ont fait que augmenter de façon exponentielle en valeur. Que maintenant, la

période recherchée par les collectionneurs s'est élargie, élargie, agrandie pour passer d'une période de trois à une période de dix ans.

Puis on entre dans une phase où il y a une nouvelle décennie qui s'ajoute à la période recherchée, c'est-à-dire qu'on va passer d'une décennie entière, les années cinquante, dans le cas de Riopelle, on vient d'entrer dans une période de l'histoire du marché de l'art de Riopelle où les heures des années soixante vont prendre de la valeur, ce qui était toujours décrié auparavant.

J'ai vu et j'ai transigé des œuvres des années soixante-dix, notamment la série des icebergs qui tout à coup parmi toutes les œuvres produites dans les années soixante-dix, c'est le pic, le sommet qui ressort de toute la production et j'ai pu démontrer qu'on peut aller chercher des prix records pour ces œuvres-là spécifiquement. Mais c'est une série d'œuvres à l'intérieur d'une production très, très vaste. Alors ce que je peux prédire, c'est que le petit tableau de soixante-quinze mille, je n'ai aucune honte à le vendre à ce prix-là aujourd'hui parce que dans deux ans, vous allez revenir puis me dire merci beaucoup. Ça fait vingt-cinq ans que je vis ça. Ça fait quinze ans que je suis capable d'affirmer, très fier de moi, que je ne me suis jamais trompé. Le marché, c'est quoi? C'est les fantaisies des acheteurs. Puis c'est la disponibilité des moyens de la part des acheteurs.

## CRÉDITS PHOTOGRAPHIQUES

| Image  | Source  | Photographe/Titulaire du droit d'auteur |
|--|---|---|
|  A black and white portrait of Simon Blais, a man with glasses and a dark jacket, looking slightly to the right.  | <b>Simon Blais</b><br><a href="https://bit.ly/3eMIETR">https://bit.ly/3eMIETR</a> | Radio-Canada                            |
|  A screenshot of the Galerie Simon Blais website. The header reads "GALERIE SIMON BLAIS" and includes navigation links for "Accueil", "Expositions", "Régionalisme", "Nouvelles", "Région", and "Contact". The main image shows a gallery interior with several artworks on the walls. | <a href="http://www.galeriesimonblais.com">http://www.galeriesimonblais.com</a>   | Galerie Simon Blais                     |