

## TRANSCRIPTION - ÉVALUATION

### 3.2 Comment peut-on évaluer la valeur d'une œuvre? (version longue)

Durée : 17:30

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

#### Eric Devlin

*Quelle est la valeur d'une œuvre d'art ? Comment la mesure-t-on et selon quels critères ? Un principe de base existe pourtant : la loi de l'offre et de la demande. Malgré cela, on observe souvent, pour le même artiste, de grandes disparités dans les résultats des ventes en galerie, des ventes aux enchères et des ventes privées. Écoutons le galeriste Eric Devlin relater quelques exemples de ventes ou d'évaluations d'œuvres produites par des artistes québécois célèbres.*

Je crois que je te l'avais dit, Vaillancourt, c'est un cas particulier là déjà... Déjà la sculpture c'est particulier, mais Armand, on a déjà entendu dire : « moi mes sculptures, ça vaut 100 000 piasses, les années soixante... » Personne va payer 100 000...Personne ne va payer ça.... Ça c'est dans sa tête. En galerie, j'ai eu des grosses fontes de Vaillancourt, je peux te présenter plein de marchands, j'en ai déjà eu, à vingt-cinq, trente mille, la sculpture de Vaillancourt, comme Daudelin, ça ne se vend pas tous les jours. T'as un beau petit tableau de Ferron, de McEwen, à vingt-cinq mille, la même année, soixante-deux, ces années-là...soixante-deux, soixante quatre...vingt-cinq mille de c'est parti en deux coups de téléphone. C'est la peinture versus sculpture. La sculpture est défavorisée par rapport à la peinture.

Après ça, il y a un facteur important dans le prix, dans la valeur d'une œuvre, c'est le temps. Il y a la période, oui, mais es-tu pressé de le vendre ou non ? C'est un autre facteur, on oublie ça. J'avais eu une fois une succession comme ça, il y avait trois, deux, trois Vaillancourt, deux fontes et un bois. Le seul héritier était en France, c'est un Québécois, mais il a fait sa vie là-bas. Je lui dis : écoute ta fonte elle vaut vingt-cinq mille, tu vas chez Lafitte, tu vas chez Lacerte, tu vas l'avoir, mais tu vas retourner deux ans après et elle va être encore là à vingt-cinq mille. Lui m'avait dit : écoute, ce n'est pas une question d'argent, moi je veux que ça soit fermé, la succession soit fermée dans les délais légaux de six mois... c'est le temps. Donc tu mets le prix ...tu me dis ça vaut vingt-cinq mille ? Il m'a autorisé à la vendre à un prix qui faisait que ça partait tout de suite. Alors je l'ai mis à quinze mille...J'ai trouvé preneur à 15... C'est un autre facteur, y en a plein d'autres facteurs qui interviennent. Le pedigree de l'œuvre...est-ce que l'œuvre a appartenu à quelqu'un de célèbre ? Dans des catalogues, etc.

Puis encore, je donne l'exemple de deux petits Ferron qui se sont vendus chez Heffel il y a quelques années. Une super collection, des super collectionneurs : un Jean-Paul Lemieux immense, immense Riopelle, des gens qui avaient un bon goût. Il y avait deux Ferron soixante-deux, la bonne année, pareille, même format, puis à l'époque ce n'était pas cher, y avait moyen d'acheter des grands Lemieux, des grands Riopelle. Deux petits Ferron, puis moi j'imagine parfaitement le couple qui dit : chérie, tu préfères celui-là ou celui-là ?

On va prendre les deux....non mais c'est grand comme ça, c'est facile à caser dans un coin...on va prendre les deux...on hésite...moi-même j'essayais de voir, de faire l'exercice lequel j'aimais le mieux, je n'étais pas capable... Ben il y a eu douze mille dollars, treize mille dollars d'écart entre le prix des deux tableaux... Même provenance, même vente, même soir. Hein, c'est beaucoup d'argent là... Il y en a un qui a fait une bonne affaire, et l'autre il l'a payé un petit peu trop cher. Tu te dis : pourquoi il s'est vendu si cher que ça l'autre ? Il n'avait pas de qualité, à mon à mon humble avis, de qualité plastique supérieure. Il peut y avoir mille, deux milles d'écart, mais pas un douze, quatorze mille d'écart, c'est beaucoup de fric...

## **Jean-Pierre Valentin**

*Pour le galeriste Jean-Pierre Valentin, c'est un ensemble de facteurs qu'il faut examiner pour déterminer la juste valeur marchande d'une œuvre. Quels sont d'abord les critères esthétiques et historiques pouvant influencer la valeur d'une œuvre ? Et puis on doit inévitablement tenir compte du marché de l'art... Car les disparités des prix obtenus entre les ventes aux enchères, les ventes en galerie et les ventes privées font en sorte qu'il y aura nécessairement une interprétation à faire.*

Je fais beaucoup d'évaluation pour la Commission des biens culturels. J'ai siégé pendant plusieurs années sur la commission, donc je connais bien le principe. C'est un ensemble de facteurs qu'on examine parce que quelquefois, on a des prix en vente aux enchères qui sont extrêmement significatifs et d'autres fois, absolument pas significatifs. Et puis on a des ventes privées et puis on a des ventes en galerie, alors il faut faire une sorte de... Ce n'est jamais une moyenne, c'est une interprétation.

Je pense que ça prend beaucoup d'expérience pour saisir la façon dont on arrive à la conclusion pour déterminer la juste valeur marchande d'une œuvre. Il y a des questions esthétiques, y a des questions comme on l'a dit de provenance, d'historique. Le musée qui reçoit l'œuvre fait le travail. Ce n'est pas l'évaluateur qui va dire ce tableau-là est authentique, c'est au musée de le dire. Mais toute la recherche sur l'œuvre doit être faite par l'acquéreur. Dans le cas d'un musée, vous le savez, moi en tant qu'évaluateur, je ne reprends pas les arguments du conservateur qui a fait la recherche parce qu'il a fait la recherche. Je vais lire ce qu'il a dit, je vais regarder et ça va m'aider à déterminer quelle est l'importance de l'œuvre dans l'ensemble des œuvres de cet artiste-là, parce que finalement c'est ça qui compte. C'est l'œuvre qui est répertoriée et qui figure dans un ensemble d'œuvres. Quelle est sa place dans cet ensemble-là ? Est-ce que c'est une œuvre qui est extrêmement importante une cette œuvre qui est mineure ? Ça va avoir une influence totale sur la valeur de l'œuvre.

*Parfois, l'analyse des comparables pour des œuvres similaires révèle des ventes à des prix surévalués ou au contraire à des prix d'aubaine. Comment doit-on interpréter ces écarts lors d'une évaluation ?*

Oui, j'ai fait une évaluation la semaine dernière, justement comme ça, il y avait un exemple extrêmement similaire récent, à un prix tellement ridiculement bas que j'étais obligé de l'éliminer, parce que c'était une aberration dans le marché. Je ne peux pas l'utiliser, ce n'est pas possible parce que si je regarde les autres choses, c'est vraiment un hasard total si c'est arrivé comme ça, donc je l'ai éliminé, tout simplement.

## **Simon Blais**

*Quelle est la juste valeur marchande d'une œuvre ? Selon l'Agence de revenu du Canada, la juste valeur marchande désigne généralement le prix le plus élevé que rapporterait un bien sur le marché libre entre un acheteur et un vendeur, tous les deux bien informés et agissant indépendamment l'un de l'autre. Le galeriste Simon Blais nous donne un exemple bien concret qui reprend cette définition générique.*

Reprenons l'exemple d'une vente qui se conclurait en galerie d'un artiste important de la modernité canadienne. Et le marchand qui est sérieux a évalué l'œuvre ou l'a justifiée à quatre cent mille dollars. J'ai eu un cas récemment : quatre cent cinquante mille dollars. La transaction se fait, l'acheteur avant de procéder a embauché un consultant, qui ne connaît pas l'œuvre de l'artiste en question et qui, sur Internet, trouve des œuvres à venir de la même époque qui sont estimées à entre cent cinquante et deux cent cinquante mille dollars.

Puis ensuite dans les enchères passées, il y a eu des cas à deux cent vingt cinq, deux cent cinquante, trois cent mille dollars....là le marchand demande quatre cent cinquante mille dollars, qui est presque le double. Alors le consultant consulte le marchand et lui dit : comment peux-tu arriver à ce prix de quatre cent cinquante mille puisque moi ce que je vois, c'est des œuvres à venir d'ici la fin du mois de novembre entre New-York, Paris et Toronto, autour de deux cents, trois cent mille dollars ? Bien je réponds : premièrement, les ventes n'ont pas eu lieu, tu peux être surpris de voir les résultats et dans la dernière année, il y a deux œuvres de même facture et de mêmes formats et surtout la même année qui sont vendues l'une sept cent cinquante mille, l'autre huit cent cinquante mille.

Alors la notion de juste valeur marchande, on y revient, c'est la valeur qu'on attribue à une œuvre dans une transaction entre un acheteur libre et un vendeur libre de toute pression. La plus haute valeur raisonnable dans une transaction privée entre un acheteur et vendeur qui ne sont pas liés et qui n'ont pas de pression à transiger. Et ce marchand qui vendrait l'œuvre à quatre cent cinquante mille le fait de façon ordonnée, sans pression, de la part d'un acheteur qui dit je veux l'œuvre, et le marchand arrive à lui démontrer que ça peut aller en vente publique jusqu'à sept cent, huit cent mille dollars une œuvre comme ça et que il arrive parfois qu'il s'en vend à deux cent cinquante mille. Quelle est la juste valeur marchande?

Moi, si j'avais à faire l'évaluation, je mettrai probablement l'œuvre à quatre cent cinquante mille dollars pour un don à un musée, mais pas à sept cent cinquante. Sept cent cinquante, effectivement, c'est une presque une erreur de parcours, c'est un écart-type puis très souvent, on élimine la plus haute valeur et la plus basse. Alors dans ce cas-là, enlevez la valeur de deux cent cinquante, vous allez retenir celle de trois cent vingt-cinq et puis vous avez peut-être aller à quatre cent soixante-quinze, puis vous allez arriver à une moyenne de vente publique, mais dans les ventes privées, c'est autre chose.

Alors, ce que vous ne savez pas et que personne ne soupçonne, c'est qu'il se fait des ventes privées à des prix de loin supérieurs aux ventes aux enchères, sauf les cas extrêmes. Le cas dont je vous parle à huit cents, huit cent cinquante mille dollars, c'est une balloune, puis ça tout le milieu a été bouleversé et tout le milieu a dit : ben voyons, que ce passe-t-il ? Ça ne veut pas dire que toutes les œuvres en transactions privées ont doublé de prix après cette vente-là, au contraire, parce qu'il n'y a pas un acheteur qui va dire : j'aimerais ça payer plus cher parce qu'il y a une vente comme ça. Donc c'est toujours un genre d'équilibre qui se fait entre les forces du marché. Une œuvre vaut ce que quelqu'un est prêt à payer pour l'œuvre.

### **Alain Lacoursière**

*Pour Alain Lacoursière, à l'instar de la plupart des évaluateurs, la juste valeur marchande d'une œuvre s'établit sur la base de comparables de ventes. Mais l'évaluateur professionnel évolue dans un domaine hautement compétitif où il peut souvent y avoir apparence de conflit d'intérêts.*

Moi j'ai vu des évaluations, la fille est poursuivie d'ailleurs, parce qu'elle a pris juste les ventes aux enchères de IEGOR, de Gélinau pour établir les prix d'une collection, puis là le Monsieur s'est aperçu que ça valait cinq fois ça dans les galeries. Une œuvre d'Armand (Vaillancourt) qui va se vendre vingt-cinq mille piasses (\$) chez Gélinau, que Jacques Roy, sur son site l'a vend douze mille, puis que dans une galerie comme Simon Blais, un bois brûlé, il va le vendre soixante mille? C'est quoi le prix? C'est la Commission des biens culturels qui a raison parce qu'il faut que tu te bases sur quelque chose de légal. Une définition légale aux États-Unis, il y en a une, c'est la même, en France, c'est la même aussi. C'est la juste valeur marchande, elle est établie par qui? Par un gouvernement. Elle est établie par les marchands.

Plus que ton œuvre est internationale, plus que tu peux te fier aux ventes aux enchères. Tu vas prendre un Picasso, j'ai fait un Picasso de cinquante-cinq millions de dollars ; quand j'appelle Sotheby's pour le placer en vente, Sotheby's me disent : Ah ça, c'est une œuvre qui vaut quarante-deux mille, NON ! L'œuvre elle vaut cinquante-cinq mille...cinquante-cinq millions de dollars. Vous vous basez sur quoi? Mes comparables de ventes : chez vous, chez Christie's, chez Philips et en Europe aussi. J'envoie mes comparables, OK, on va donner une réserve à ton client entre cinquante-deux et cinquante-cinq...cinquante-deux c'est sa réserve, une évaluation, une estimation entre cinquante-deux et cinquante-cinq millions de dollars.

Plus que ton artiste est international, plus que tu peux te fier. Il y a eu une vente à douze millions, rajoute à peu près 10% d'une vente en galerie, tu auras la juste valeur marchande, parce que c'est souvent un marchand qui va l'acheter pour la revendre à un client. C'est un marché aussi parce qu'il y a bien des gens qui sont en compétition, qui n'appellent pas l'autre. Il y a beaucoup d'évaluateurs qui sont des galeries, puis c'est là-dessus moi quand j'ai ouvert ma business que tout le monde m'a appelé. Pourquoi? Parce que tu n'es pas en conflit d'intérêts. Tu ne vends pas, tu n'achètes pas.

## **Ninon Gauthier**

Je pense qu'il y a peut-être un côté pervers, à la Commission des biens culturels, qui serait que ça peut permettre de hausser énormément certains prix artificiellement, et puis avoir un impact négatif sur le marché d'autres artistes.

Quand on se base, par exemple sur des prix du 1% ou les prix peuvent être très haut pour un artiste qui est relativement peu connu, qui est seulement reconnu par l'institution, est-ce qu'on a juste prix ? Est-ce que c'est le prix du marché ? À comparer à quoi, c'est ça... à des prix qui sont pratiqués dans les galeries. Et le fait que la commission privilégie les encans actuellement, fausse un peu la situation, parce qu'on sait qu'ici, beaucoup en Amérique, en tout cas au Canada, les gens qui achètent dans les encans, c'est parce qu'ils veulent faire des économies.

## **Laurent Berniard**

*Selon Laurent Berniard, commissaire-priseur à la maison d'enchères IEGOR, l'évaluation demeure, par définition, une science inexacte. Il fait une nette distinction entre la juste valeur marchande, souvent utilisée pour fins d'assurance ou de dons à un musée et la valeur de réalisation, soit celle obtenue dans un marché libre où l'offre et la demande établissent la réelle valeur de quelque chose. Lorsqu'on lui demande quelle est, selon lui, la valeur d'une œuvre, il aime à dire qu'on pourra voir ça après la vente.*

En fait, la situation que nous on vit dans le marché de l'art, c'est qu'on est basé énormément sur des précédents. À combien s'est vendu tel tableau du même artiste de la même époque? Etc.

C'est sûr que pour qu'un artiste ait un marché secondaire vibrant, fort, il faut qu'il y ait eu une reconnaissance d'estime par ses pairs, par les académiques, par les critiques. Il faut qu'il y ait également eu un succès populaire. Est-ce que les gens le connaissent, est-ce que les gens savent c'est qui ? Est-ce qu'il a également eu un succès, entre guillemets, corporatif. Est-ce que c'est dans les grandes collections ? Est-ce que c'est dans la collection de SNC, de Hydro, de Power, etc. À partir du moment où les trois critères sont rencontrés, les chances que la cote, je n'aime pas dire la côte, mais la demande des œuvres d'un artiste sur le marché augmente et augmente aussi.

Je vais me permettre de faire une légère précision : pour moi la juste valeur marchande représente ce qu'on appelle également la valeur de remplacement. Pour moi, la valeur d'une œuvre s'est établie simplement par l'offre et la demande. C'est deux choses qui sont indépendantes l'une de l'autre. La juste valeur marchande, c'est quelque chose qui est établi de façon très stricte, avec des paramètres extrêmement stricts. La réelle valeur, ce que j'appelle moi la valeur de réalisation, qu'est ce qu'on est capable de réaliser lorsqu'on est une œuvre sur le marché? Il y a tellement de choses, de variables qui vont influencer cette valeur-là, qu'il n'y a pas, qu'on ne peut pas avoir autant de carcans. Généralement, j'aime à dire quelle est la valeur d'une œuvre, bien je vous dirai ça après la vente. La valeur de l'œuvre, c'était ça... parce que ça s'est vendu à tel moment, que ce soit sur le marché de la vente aux enchères, que ce soit de gré à gré, que ce soit dans n'importe quel autre système de marché libre dans lequel l'offre et la demande établissent la réelle valeur de quelque chose.

C'est ce que j'appelle la différence entre le marché premier et le marché secondaire. Le marché premier, lorsque quelqu'un achète un tableau directement d'un artiste ou dans une galerie par exemple, il va payer ce que moi j'appelle la réelle valeur du tableau. Au-dessus de ça, il va falloir, dans le cas d'une galerie, la marge de bénéfice que souhaite réaliser le marchand, qui varie énormément d'un marchand à l'autre. Il y a tous les frais d'exploitation aussi qui varient énormément. Une galerie à Trois-Rivières n'a pas les mêmes frais d'exploitation qu'une galerie sur la rue Young à Toronto. Donc ça, ça va influencer sur le prix du même tableau et y a d'autres, des frais de mise en marché, de salaire des employés, de Internet, enfin... d'encadrement, de restauration. Tous ces frais-là sont inclus dans ce que j'appelle le prix d'une œuvre qui est la juste valeur marchande. Lorsqu'on a une œuvre qui est sur le marché ouvert, dans lequel il y a juste l'offre et la demande, il ne reste plus que la valeur. Tous les frais d'exploitation, de mise en marché, de marge de bénéfice, etc., sont caducs, c'est terminé, il y en a plus de ça.

L'évaluation reste, par définition, une science inexacte. On peut se baser sur des précédents, on peut se baser sur des avis, on peut se baser sur des hummm... Y a rien de scientifique, ce n'est pas au pouce carré, ce n'est pas parce qu'il y a un certain nombre d'arbres, ce n'est pas parce qu'un certain nombre de lignes obliques, c'est essayer de quantifier la quantité d'émotion qu'on va éveiller chez au moins deux acheteurs potentiels.

Moi, je ne peux pas les prendre en considération dans mon marché. Premièrement, parce que ces ventes privées, ce n'est pas public. Entre vous et moi, moi je suis un artiste, vous êtes un acheteur, je vous fais une facture, mais je ne vous paie pas le même prix, mais je vous soumetts une facture de tant, parce que ça arrange l'un ou l'autre. Dans mon marché, je ne peux me baser que sur ce qui est public, ce qui est su et le simple sujet, je me rappelle un moment on avait une fonte de Vaillancourt qui représentait un phallus, de mille neuf cent soixante. Tout était bon, mais c'est un phallus !!! Comment vous voulez mettre ça dans un environnement à moins d'être un petit peu provocateur et de faire exprès ? Donc le fait que ce soit la taille, la forme d'un phallus a fait en sorte que la demande pour cette offre-là, qui d'autre part, avait coché toutes les bonnes cases dans tous les critères qui fait en sorte que c'était une œuvre désirée, bien le fait que ce soit de forme phallique a fait en sorte que l'œuvre ne s'est pas vendu autant qu'on aurait pu penser qu'elle puisse se vendre.