

MENSUEL - N° 583

Bilan

La référence suisse
de l'économie

STATIONS

Ces résidences touristiques
qui contournent la Lex Weber

COWORKING

«Digital nomads»,
la montagne fait
de la résistance

NOUVEAUX FRONTALIERS LE DÉSENCHANTEMENT



HORS-D'ŒUVRE

Qatar, l'art sous perfusion publique

Trois cents millions de dollars pour un Gauguin issu de la collection du Bâlois Rudolf Staechelin, 250 pour un Cézanne, 50 pour un Courbet. Ces montants illustrent la politique d'État du Qatar. En 2013, Bloomberg estimait à près d'un milliard de dollars le budget annuel d'acquisition du pays, consacré à l'enrichissement d'un réseau muséal entièrement contrôlé par la famille Al Thani, du Musée d'art islamique au Musée national. Depuis plus de vingt ans, cette stratégie est pilotée par la cheikha Al-Mayassa bint Hamad bin Khalifa Al Thani, véritable architecte culturelle du cheikhdom, faisant de l'art un levier central de son influence et de son repositionnement international.

Convaincue du «pouvoir fédérateur de l'art» et décidée à l'inscrire dans une logique d'«investissement», la cheikha Al-Mayassa est à l'origine d'Art Basel Qatar, financé à coups de millions de dollars par Qatar Sports Investments et QC+, un collectif stratégique dédié au commerce culturel. La foire, construction politique autant que culturelle, a été saluée pour son format expérimental et l'accent sur des artistes régionaux à prix contenus. Mais avec des stands plafonnés entre 15'000 et 25'000 dollars, sa viabilité repose principalement sur la subvention étatique, loin des logiques de marché de Bâle.

Sans ces incitations, beaucoup doutent que le marché local soit suffisamment mûr pour soutenir un tel événement – constat confirmé par l'absence de ventes significatives lors de l'ouverture. Parmi les rares transactions d'envergure, Hauser & Wirth, seule galerie suisse présente, aurait placé un Philip Guston estimé entre 9,5 et 14 millions de dollars. Pour une large partie des visiteurs, la foire – et l'acte d'acheter de l'art – relevait de la découverte. Le capital symbolique s'affiche ailleurs: immobilier, luxe, horlogerie. L'art demeure décoratif.

**Astrid Rosetti
Firmenich**

Consultante en art



LOGIQUE INSTITUTIONNELLE

Dans ce contexte, Art Basel Qatar s'apparente davantage à une «foire royale», répondant aux intérêts de cette clientèle qui bénéficie de droits de préemption pour enrichir les collections publiques – notamment celles du futur musée Art Mill prévu pour 2030. La préemption d'une peinture de Marlene Dumas, présentée par David Zwirner autour de 10 millions de dollars, confirme un modèle où la dépense publique supplante la demande privée, figeant le marché dans une logique institutionnelle.

Ce fonctionnement s'inscrit dans un contexte plus large. À rebours d'Abu Dhabi et de Dubaï, qui ont développé des écosystèmes commerciaux mêlant musées, foires et galeries internationales, Doha reste fidèle à un modèle public, non marchand, plaçant l'art arabe au cœur de sa politique culturelle. Un pari idéologique assumé, mais économiquement fragile, alors même que le marché des enchères MENA demeure l'un des plus volatils du marché mondial. Dans la région, l'écosystème privé international y reste marginal, révélant une architecture de marché incomplète.

«La capacité du Golfe à absorber une foire supplémentaire reste limitée.»

À cela s'ajoute une saturation régionale croissante. Entre Art Dubaï au printemps et la nouvelle édition de Frieze Abu Dhabi à l'automne, la capacité du Golfe à absorber une foire supplémentaire reste limitée. Dans un contexte de remise en question globale du modèle des foires et de leurs coûts, l'équation devient encore plus précaire.

Le danger est désormais régional: une spéculation institutionnelle travestie en ambition culturelle. Pour les galeries internationales, une présence ponctuelle, sans ancrage local, devient inefficace. La vente «Origins II» de Sotheby's à Doha l'a confirmé: l'appétit se porte sur les maîtres régionaux, tandis que le segment international marque le pas. L'idée d'un équilibre entre local et global ne tient plus. Sans infrastructure critique, curatoriale et éducative solide, le Qatar absorbe l'art sans encore le transformer en marché. Les capitaux existent et les volumes pourraient dépasser 350 millions de dollars. Mais l'enjeu est culturel: visibilité ou crédibilité. Seule l'éducation – et la reconnaissance internationale des dynamiques du Golfe – permettra à la région de devenir un centre d'influence. ■