

Bilan

LUXE

AUTOMNE 2022 - CHF 9,80

RENCONTRE

Deva Cassel

Fille de,
mais pas que

BUSINESS

La haute couture
bouscule les codes
de la joaillerie

THE GSTAAD GUY

L'influenceur
qui parodie les
grosses fortunes

REPORTAGE

Istanbul, capitale
de la contrefaçon

TENDANCE

L'âge d'or du luxe
expérientiel



Les «wet paintings», un jeu spéculatif risqué



Astrid Rosetti
Firmenich
consultante en art



vec l'arrivée des «red chip» artistes, la méthode traditionnelle de détermination de valeur a disparu. Jeunes, émergents, désormais «must have», ces nouveaux talents voient leurs «wet paintings» (des œuvres créées moins de deux ans avant la vente) faire l'objet d'une compétition spéculative féroce. Sautant pour la plupart la progression artistique traditionnelle - qui consiste à dépendre des galeries et des institutions pour avancer dans leur carrière - ils obtiennent en un temps record des résultats millionnaires aux enchères. Avec une estimation haute de 109 000 dollars, l'œuvre *I'll Have What She's Having* (2020) de l'artiste anglaise Flora Yukhnovich (1990) fut adjugée pour 3,1 millions de dollars chez Sotheby's à Londres en octobre 2021, soit une performance de presque 3000% au-dessus de l'estimation.

Ne bénéficiant pas du même soutien ni de la reconnaissance institutionnelle que les artistes «blue chips», la performance de ces nouvelles stars du contemporain, à l'image de Matthew Wong, Salman Toor, Avery Singer, Amy Sberaldo ou Issy Wood, est surévaluée en raison de leur popularité extrême du moment. Un nouveau paradigme porté par les maisons de vente qui se prêtent de plus en plus au «flipping game», soit la revente très rapide. C'est notamment le cas de l'artiste canadienne Anna Weyant (1995), initialement repérée sur Instagram par le critique d'art Jerry Saltz et dernière favorite de Gagosian.

Acheté 15 000 dollars en 2021 directement auprès de l'artiste, *Falling Woman*, un portrait de 2020, s'est envolé à 1,6 million de dollars chez Sotheby's à New York en mai dernier. Rien ne justifie ce résultat, sinon une stratégie de concurrence entre enchérisseurs enflammés par des paris spéculatifs

qui s'alignent sur la financiarisation du marché qui considère l'art comme un actif financier.

Demande sans précédent

Avec une culture du jeu spéculatif, l'Asie participe pleinement à ce phénomène, porté notamment par des collectionneurs issus de la génération MZ (millennials et Gen Z) basés en Chine continentale, à Hongkong, à Taïwan et en Corée du Sud. Ces «art bros» natifs du numérique ont des goûts différents des générations précédentes. Ils veulent tout et tout de suite. Leur arrivée crée une demande sans précédent et dirige désormais les tendances. Suffisamment riches pour ne pas trop avoir à se soucier du potentiel d'investissement des œuvres acquises, ils contournent les listes d'attente des galeries, provoquant une spéculation rampante autour de quelques noms émergents. Les figures d'autorité du marché craignent alors que l'art ne devienne qu'un simple day trading, un jeu de hasard qui n'a plus besoin d'être historiquement contextualisé.

Ces changements de prix rapides déstabilisent le fragile équilibre entre l'offre et la demande. Le risque pour un jeune artiste est d'être aussi vite consommé que sa «popularité» est née. Car la *hype* dure rarement. Lors

des dernières ventes du soir à Hong Kong, Christie's, Sotheby's et Phillips accusaient une baisse de 30,2% par rapport à l'année précédente.

Les prix réalisés pour des artistes comme Emily Mae Smith, Jadé Fadojutimi ou Loie Hollowell montraient déjà des signes de ralentissement avec des rapports prix/estimation inférieurs aux attentes: les œuvres se vendant sans enthousiasme dans leur fourchette d'estimation. Dans cette économie basée sur la frénésie collective, misant sur le nombre de *followers*, le soutien des institutions et des acteurs clés reste la meilleure garantie pour une croissance saine et pérenne. Seul l'appui de ce système de consécration traditionnel permettra à des artistes comme le Suisse Nicolas Party de s'inscrire dans l'histoire.

«Ces changements de prix trop rapides déstabilisent le fragile équilibre entre l'offre et la demande»