

Le marché de l'art 2.0

Art marketing 2.0

Par Leonora Borel By Leonora Borel

Vous en rêviez ? Antoine Van de Beuque l'a fait... Ce marchand d'art depuis trente-cinq ans, spécialisé dans les tableaux impressionnistes, modernes et contemporains, vient de créer à Monaco ArtViatic, la première plateforme de vente en ligne sans intermédiaire d'œuvres d'art d'exception.

“ Cette plateforme sert aussi bien aux acheteurs d'art qu'aux marchands, aux artistes, et aux institutionnels. ”

With the appearance of cybernaut art collectors that no longer hesitate to buy paintings, sculptures and photographs online, the art market has adapted to the advent of Web 2.0. It now takes into account new expectations and offers fresh opportunities with high visibility.

“ This platform is useful to both buyers and art dealers but it is also used by artists and institutions. ”



Le marché de l'art n'aura pas longtemps résisté à la révolution du web 2.0. Face à l'apparition d'e-collectionneurs qui n'hésitent plus à acheter en ligne des œuvres, les acteurs du marché traditionnel n'ont eu d'autre choix que de s'adapter. Galeries virtuelles, enchères en ligne et sites d'information sur les ventes se multiplient désormais pour le meilleur – et pour le pire.

" Quand j'ai commencé, le téléphone portable naissait à peine, se souvient Antoine Van de Beuque. On travaillait encore avec un fax et un télex. Pour connaître le marché, il fallait assister aux ventes publiques, se procurer les catalogues, noter les prix et tout mémoriser. Aujourd'hui, Internet fournit une somme d'informations gigantesque. Au risque de ne plus rien pouvoir contrôler... " Si les transactions se font désormais à distance et en temps réel, le marché de l'art n'a pas gagné pour autant en clarté ni en liberté. *" Les prix des œuvres sont rarement affichés, les commissions des intermédiaires, toujours plus nombreux, sont prohibitives et les consignations dangereuses. "*

De ce constat, une idée n'a pas tardé à émerger. *" Pourquoi ne pas créer une plateforme web sur laquelle les collectionneurs, en toute sécurité, pourraient acheter et vendre en direct des œuvres dignes d'une vente du soir new-yorkaise, sans aucune pression extérieure et à moindre frais ?... "* ArtVatic était né.

Des œuvres d'exception sur la toile

Rien n'a été laissé au hasard sur www.artvatic.com. Les œuvres, d'abord : seules les pièces des périodes Impressionniste, moderne et contemporaine, estimées à plus de 150 000 euros et inscrites au catalogue raisonné de l'artiste ou accompagnées d'un certificat d'authenticité, sont disponibles sur le site. *" ArtVatic est la première plateforme internationale de vente de gré à gré d'œuvres appartenant à ce domaine d'expertise. "*

Destinée aux acheteurs d'art aussi bien qu'aux marchands, aux artistes aussi bien qu'aux institutionnels (banques, musées, fonds d'investissement...), la plateforme permet de négocier au mieux de ses intérêts. *" Nos commissions sont parmi les plus faibles du marché : 3 % acheteur et 3 % vendeur. "* Une offre qui devrait en séduire plus d'un, quand on songe aux commissions pratiquées par une maison de vente, qui représentent en moyenne plus de 30 % de la valeur des lots...

Confidentialité et sécurité avant tout

Autre avantage de taille : la discrétion du site. *" Quels que soient les résultats de la transaction, ceux-ci restent strictement confidentiels et un tableau présenté sur ArtVatic est retiré de la vente au bout de quatre mots, sans laisser de trace. "* L'interface de négociation sécurisée développée par l'équipe d'Antoine Van de Beuque, ainsi que la mise à disposition d'un compte séquestre pour conclure les transactions, en sont les scrupuleux garants. Parmi les nombreux services sur mesure proposés aux e-collectionneurs, une alerte permet de les informer dès qu'une œuvre d'art est mise en vente sur le site.

" L'avenir du marché de l'art est là, pour les ventes publiques aussi bien que privées. " Le même avenir dira si Antoine Van de Beuque a gagné son pari. Une chose est sûre cependant : ArtVatic ne devrait pas laisser indifférent le marché de l'art. ■

An art dealer and specialist in Impressionist, modern and contemporary painting for thirty-five years, Antoine Van de Beuque has just entered this fascinating digital market by creating from Monaco his ArtVatic web platform, the first ever making possible the e-sales of high standard works of art, by mutual agreement.

" When I started, cellphones were new, Antoine de Beuque says smiling, as he looks at his latest generation smart phone. We still worked with fax-machines and telex. You had to attend public sales, get the catalogs, jot down prices and keep everything in your head to know the market. Today the Internet has allowed the number of e-sales to grow because they come closer to the reality of supply and demand, and that e-transactions are quicker and less expensive. The number of middlemen never ceased to grow in a market that has become global. The prices of works of art are hardly ever displayed, commissions are prohibitive and consignments risky. So, in these conditions, I asked myself, why not take a bet ? Why not create a platform through which art collectors could speak safely, buy and sell works worth the level of those one could find in a New York City evening sale, with no outside pressure and at a lower cost ? This is what I did. This is how ArtVatic was born. "

A Net of Outstanding Art

With a network of collectors that has been expanding over the whole world, ArtVatic is the first platform in the field of Impressionist, modern and contemporary art. It allows to buy, sell and search for outstanding pieces, estimated at more than 150,000 Euros, present in the artist's catalog and guaranteed by a certificate of authenticity. " This platform is useful to both buyers and art dealers but it is also used by artists and institutions such as banks, foundations or investment funds. " Antoine de Beuque carries on. *It enables them to put up their works available for sale, to suppress delays and pressure and get in touch with sellers, so that their interests can be negotiated at a very low cost. Moreover, any work visible on ArtVatic will no longer be available for e-sale after a period of four months, no trace will remain of it so that the results from the sales can remain strictly confidential. "*

Protected data

In order to make the platform easier to use, specific services were created ; works of art can be estimated and their transportation organized ; a secure negotiation interface as well as an escrow account were established so that transactions can occur safely. And to avoid missing an opportunity, cybernauts can be alerted as soon as a new work of art is available for sale on ArtVatic.

" This is where the future of the art market lies, " Antoine de Beuque concludes. *" This concerns both public and private sales. If we want to stay in the race, the art dealers that we are must take into account this reality and evolve with our time. "* ■