

Artviatic, la plateforme en ligne qui révolutionne le marché de l'art

Tordons le cou à une fausse idée. Le marché de l'art n'est pas immunisé contre la crise. A l'heure où les médias dépeignent, probablement par goût du spectaculaire, un marché détenteur absolu de tous les records et grand bénéficiaire de la crise économique et financière, il serait naïf de continuer à voir le marché de l'art comme un marché immobile, héritier d'une tradition mère qui ne saurait laisser place à l'innovation. Certes, les grandes œuvres d'art ne se sont jamais vendues si chères et l'art devient un actif de plus en plus apprécié des investisseurs qui souhaitent diversifier leur patrimoine. Mais la crise du marché de l'art n'en est pas moins réelle.

Plus qu'économique, cette crise est avant tout morale et structurelle. C'est une crise de modèle. Le marché de l'art entre dans une période de transition qui devrait révolutionner les métiers de l'art, en en créant de nouveaux et en faisant disparaître certains. Ceux qui n'accepteront pas de monter dans le train en marche seront laissés derrière. Certains galeristes français l'ont déjà compris, comme [Jérôme et Emmanuelle de Noirmont, qui ont annoncé le 24 mars dernier préférer fermer leur galerie](#) pour réfléchir à une manière de ré-inventer leur métier plutôt que de continuer à subsister dans un contexte économique et politique « malsain ». D'autres, comme les fondateurs d'[Artviatic](#) ont déjà mis le train sur les rails et décidé d'inventer le monde de l'art de demain. [M\(ART\)keting](#) est allé à leur rencontre.

La genèse d'[Artviatic](#) : le constat d'une évolution nécessaire du marché de l'art

[Artviatic](#) n'est pas une start up. Lancée en octobre 2012, [Artviatic](#) est la petite cousine d'une autre société, [Exclusive Art Monte Carlo](#), société très traditionnelle de courtage et de conseil en œuvres d'art, fondée il y a plus de dix ans par le marchand d'art renommé et ancien vice – président de la galerie [Wildenstein](#), [Antoine Van De Beuque](#).

[Antoine Van De Beuque](#), héritier d'un savoir-faire et d'une expérience solide sur le marché de l'art, aurait pu, après trente-cinq ans de métier, ne pas se poser de questions sur la transformation du marché de l'art. Ayant vu son métier se transformer radicalement au fil des années, il identifie pourtant le temps présent comme une période charnière. Il constate que le marché de l'art s'est globalisé, qu'il a ouvert la porte à de nouveaux profils de collectionneurs mais aussi à de nouveaux outils et de nouvelles méthodes. En parallèle, il s'agace des règles d'un marché de l'art où l'information circule trop vite et de manière corrompue et où les intermédiaires se multiplient indéfiniment. Lors de notre entretien, Anne – Hélène Decaux, la directrice communication de la société, m'apprend ainsi qu'une fois lancée à la vente par un biais privé, une œuvre d'art peut se retrouver rapidement grillée : confiée par son vendeur à un marchand, elle peut être proposée à un autre marchand qui la propose à un autre, qui la propose encore à un autre et ainsi de suite jusqu'à ce que l'œuvre, chargée des commissions successives, devienne invendable en raison d'un prix trop élevé ! C'est dans ce contexte qu'[Antoine Van de Beuque](#) tente le pari du lancement d'[Artviatic](#) : une plateforme sociale sur laquelle des collectionneurs pourraient dialoguer en sécurité afin d'acheter et de vendre des œuvres dignes d'une vente du soir chez Christie's ou Sotheby's, sans pression, sans intermédiaire, et à moindre frais.

[Artviatic](#) : une plateforme de mise en relation d'acheteurs et de vendeurs d'œuvres d'art de haut vol

Avant d'être une plateforme web, [Artviatic](#), c'est l'association de deux mots forts. L'art, vous connaissez. Le viatique, peut-être pas. Le viatique, désigne la somme d'argent ou de nourriture que l'on donnait à quelqu'un avant qu'il n'entreprenne un long voyage. Derrière [Artviatic](#), il y a donc déjà une jolie métaphore. Mais encore ?

[Artviatic](#), pour faire simple, c'est une plateforme en ligne ou même, en poussant un peu, un réseau social très privé qui permet d'acheter et de vendre des œuvres d'art de haut vol. [Le site](#) se présente donc comme un outil novateur pour les personnes qui souhaiteraient acquérir ou vendre des œuvres d'art sans pour autant passer par les voies traditionnelles du marché, et ainsi s'en tirer à moindre frais et sans la pression extérieure que l'on peut retrouver dans les ventes publiques.

Qui sont les utilisateurs d'[Artviatic](#) ?

La plateforme s'adresse à tous ceux qui auraient l'envie (et les moyens) d'investir dans des œuvres d'art de très haut niveau : marchands d'art, collectionneurs ou encore institutionnels (comme les banques d'investissement qui représentent aujourd'hui la majorité des clients du site).

Quel est le domaine d'expertise d'[Artviatic](#) ?

Le site ne propose que des œuvres d'exception, estimées à plus de 150 000 euros dans les domaines de l'art impressionniste, de l'art moderne et de l'art contemporain. Pourquoi avoir choisi ces domaines ? S'il est vrai que les œuvres impressionnistes et modernes sont probablement celles qui bénéficient aujourd'hui le plus de la crise, le choix de ces domaines d'expertise ne procède d'aucun calcul stratégique de la part des fondateurs d'[Artviatic](#), mais plutôt d'une concordance avec un domaine d'expertise maîtrisé.

Quel est le modèle économique du site ?

Pour utiliser la plateforme, les utilisateurs ont deux choix : souscrire à *Artviatic Premium*, pour un abonnement de 3 500€ par an et accéder ainsi à l'intégralité

du catalogue et à tous les services du site ou choisir la formule *Artviatic First Access* en mettant une première œuvre en vente pour 500€.

Par ailleurs, alors que les galeries et les maisons de vente prélèvent des commissions bien plus élevées, le site [Artviatic](#) lui, promet à ses utilisateurs de ne prélever en cas de vente que 3% du côté acheteur et 3% du côté vendeur.

En quoi [Artviatic](#) contribue-t-il à révolutionner le marché de l'art ?

Vous l'aurez compris, en supprimant les multiples intermédiaires qui peuvent intervenir lors de la vente d'une œuvre, [Artviatic](#) fait la promesse de **la fluidité**. Il devient plus facile de mettre une œuvre en vente ou d'en chercher une grâce à un site accessible 24h/24, 365 jours par an, à n'importe quel endroit dans le monde.

Par ailleurs, bien que tout le monde n'ait évidemment pas les moyens d'interagir sur la plateforme, [Artviatic](#) prône **la transparence** et **l'égalité de chacun devant l'achat d'œuvres d'art**. A l'heure où les grandes fortunes se rajeunissent et où les profils des collectionneurs changent fondamentalement, chaque collectionneur doit pouvoir, sans réserve d'âge ou encore d'origine sociale, acquérir une œuvre à un prix juste, affiché, le même pour tout le monde. Ce n'est en effet pas toujours le cas : Anne – Hélène Decaux m'affirme en effet que dans certaines galeries le prix peut varier, un peu ... à la tête du client ou n'être tout simplement jamais révélé à un jeune collectionneur, trop jeune peut être pour être crédible.

Un autre point fort de la plateforme, c'est **la sécurité**. Opérant en ligne, la société n'a en effet pas d'autre choix que d'être absolument irréprochable sur ce plan. D'une part, du côté des œuvres. Ainsi chaque œuvre proposée sur le site doit être accompagnée d'un certificat d'authenticité ou figurer au catalogue raisonné d'un artiste. Par ailleurs, le site travaille étroitement avec le fichier Art Loss Register ou encore avec Interpol afin de vérifier que les œuvres qui leur sont proposées n'ont pas été volées. Dans le doute, Anne – Hélène Decaux m'indique que les fondateurs d'[Artviatic](#) refusent près de 4 œuvres sur 5 car leurs propriétaires ne sont pas en mesure de fournir des garanties suffisantes. D'autre