



PETIT DEJEUNER « LES RESTAURATIONS ET LES VENTES AUX ENCHERES »

Qu'est-ce que la restauration d'une œuvre d'art ? Affecte-t-elle l'authenticité de l'œuvre ? Faut-il restaurer avant ou après la mise en vente aux enchères ? Quelles informations faut-il faire figurer dans le catalogue de vente ? Comment mettre en valeur la restauration d'une œuvre d'art à l'occasion d'une vente aux enchères ? Ces problématiques se posent avec une acuité particulière aujourd'hui du fait des évolutions du cadre juridique, des attentes de la clientèle (acheteur/vendeur) et du débat sur la pertinence de la restauration d'une œuvre mise en perspective avec son authenticité. Tels étaient les sujets abordés lors du petit déjeuner du 30 novembre dernier au Conseil des ventes animé par Dominique Ribeyre, commissaire-priseur et membre du Conseil. Une cinquantaine de participants – représentants d'opérateurs de vente, experts, restaurateurs (peinture ancienne, art contemporain, meubles, tapisserie, argenterie et orfèvrerie, céramique), représentants de laboratoire d'analyse scientifique d'œuvres d'art, avocats spécialisés – ont pu échanger lors ce petit déjeuner très animé. Les enseignements synthétiques qui sont dégagés sont les suivants :

- Le point sur la jurisprudence en matière de restauration, d'où semble ressortir une modulation des obligations d'information en fonction de l'ampleur de l'intervention. Le terme de « restauration » couvre en effet des travaux de natures différentes : restauration d'usage (marouflage et rentoilage d'une peinture), restauration « restitution » (qui n'affecte pas l'authenticité de l'œuvre – cf. Jugement du Tribunal de Grande Instance de Paris du 17.11.2011) ou encore restauration « reconstitution » qui peut impacter l'authenticité de l'œuvre (Cour d'Appel 22/01/2014) et ainsi, fonder une action en nullité de la vente. La jurisprudence en France intègre ainsi les différents degrés de restauration et la temporalité des objets d'art, c'est-à-dire le fait que par nature ils se dégradent ce qui peut justifier des interventions de restauration pour assurer leur conservation et ce sans affecter leur authenticité.
- Le point sur les obligations déontologiques des OVV, qui consiste pour l'essentiel en une obligation d'information du public des restaurations dont l'œuvre a pu faire l'objet. Le Recueil des obligations déontologiques des OVV prévoit ainsi que les opérateurs doivent s'enquérir de l'authenticité de l'œuvre et indiquer clairement l'existence de restaurations, le cas échéant dans le constat d'état fourni sur demande par l'opérateur.

- Quel est l'objectif d'une « bonne » restauration ? S'il n'y a pas de consensus sur le niveau d'intervention sur une œuvre à partir duquel celle-ci perdrait son authenticité, en revanche les restaurateurs convergent sur les points suivants : retrouver la qualité esthétique de l'œuvre en limitant les interventions (et si possible privilégier l'utilisation des matériaux originaux lors de ces interventions), rallonger la durée de vie d'une œuvre d'art sans nécessairement arrêter le processus naturel de dégradation, veiller à la réversibilité de la restauration, redonner au mieux une lecture esthétique à l'œuvre.
- Faut-il, pour un OVV, faire restaurer l'œuvre avant la vente aux enchères ?

Pour une majorité d'OVV la réponse est non. Mais dans plusieurs cas les avis sont partagés quant à l'opportunité de la restauration avant la vente aux enchères. Tout dépend de la nature de l'œuvre, mais aussi des attentes dominantes de la clientèle : restaurer « avant » présente des avantages parmi lesquels : embellir donc mieux valoriser l'œuvre en vente aux enchères (approche majoritaire chez les marchands britanniques), respecter l'esprit de l'œuvre de l'artiste (notamment pour l'art contemporain), répondre aux goûts de la clientèle (les acheteurs de meubles dans les années 1990 préféraient des meubles en usage et fonctionnels). Restaurer « après » présente aussi des avantages : valoriser l'authenticité de l'œuvre et répondre au désir des collectionneurs à la recherche d'une pièce « intacte » (œuvre « dans son jus » ou « sorti de grange » pour un véhicule de collection), ne pas altérer l'œuvre (pour la céramique il n'y a pas de restauration d'usage, toute restauration altère significativement la valeur de l'œuvre) et laisser le choix à l'acquéreur des interventions à faire sur l'œuvre.

A titre d'illustration, on notera que dans les ventes aux enchères de véhicules de collection tous les cas se rencontrent : multiplicité des restaurations sur des parties de l'œuvre (sellerie, carrosserie...), restauration complète et irréversible (cas aux Etats-Unis), absence totale de restauration. Les prix d'adjudication ne permettent pas de trancher dans l'absolu tant sur l'opportunité d'une restauration « avant/après » la vente que sur le degré de restauration. L'on peut cependant relever que la restauration du véhicule par l'un des restaurateurs « stars » peut constituer un facteur de valorisation non négligeable.

- L'OVV a plus que jamais un rôle déterminant : conseil du client vendeur, étayé par l'avis d'expert et du restaurateur, sur l'opportunité de restaurer ou non avant la vente aux enchères, ou conseil du client acheteur l'aidant à obtenir un devis de restauration avant la vente aux enchères. Il doit absolument clarifier auprès des acheteurs potentiels ce qui relève des restaurations d'usage ou des restaurations majeures. En somme, « enrichir le service client » par des explications et conseils, ce qui constitue aussi un élément différenciant par rapport à d'autres canaux de vente. Incontestablement, les OVV gagnent à développer des échanges avec les restaurateurs d'art, dans un intérêt réciproque et pour améliorer l'attractivité du marché de l'art français.