Le marché de l'art à l'Uni

L'Université de Zurich fait figure de pionnier. Dès septembre 2011, il sera possible de se former aux métiers de marchand, commissaire-priseur, galeriste et autres professions liées au commerce de l'art. Après deux ans d'études, dans le cadre de la Faculté des lettres, vous pourrez être en possession d'un «Executive Master». Son but: comprendre la relation entre les artistes et les marchands. Petit bémol toutefois: il faudra débourser 28 000 francs pour l'obtenir. ► *Page 18*

in: *Le Temps*, 3 janvier 2011

Le Temps
Lundi 3 janvier 2011

Le marché de l'art entre à l'université

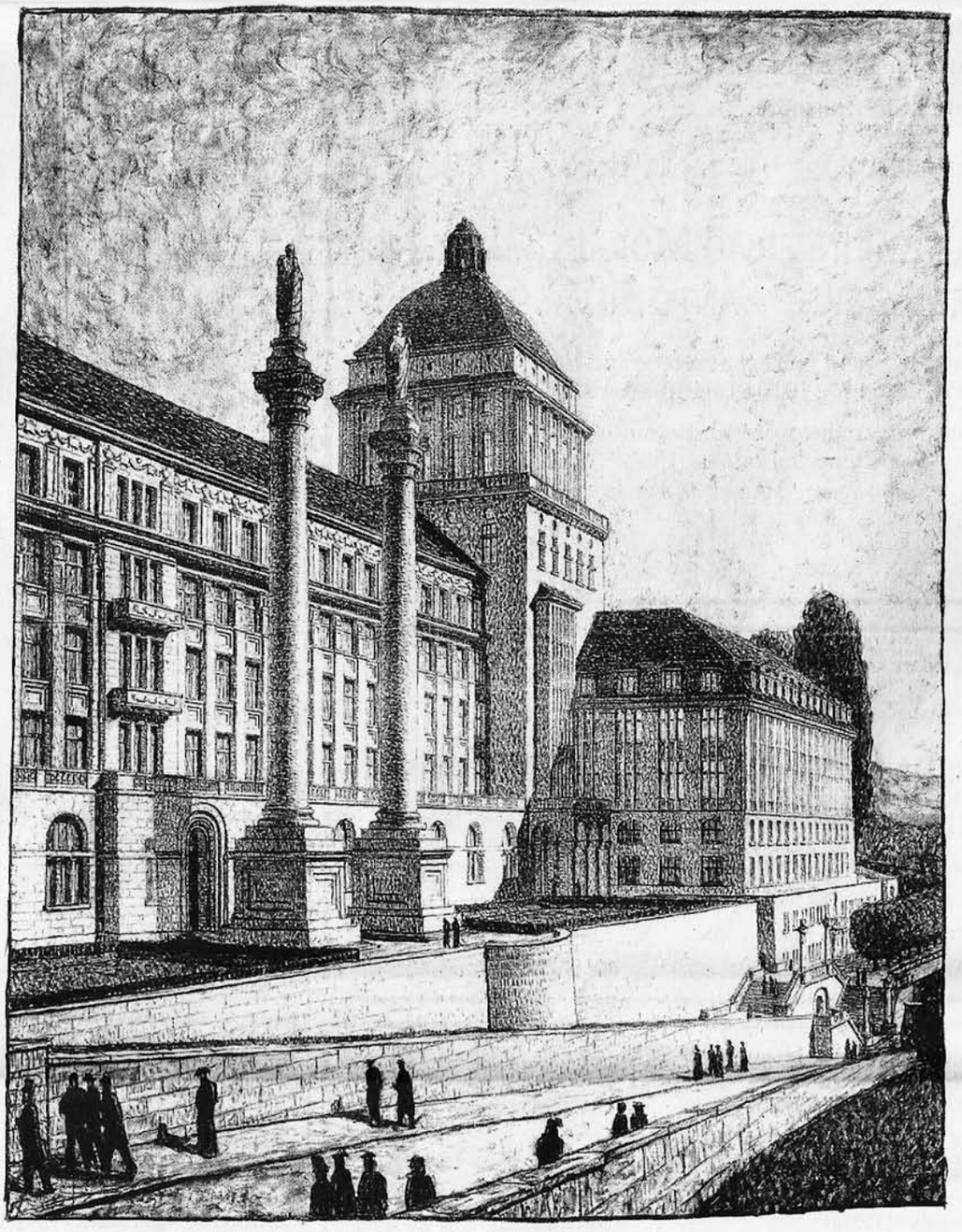
Cursus Pour futurs marchands, galeristes, commissaires-priseurs et autres professionnels du commerce de l'art, une formation spécialisée voit le jour à Zurich. But: comprendre la relation entre les artistes et les marchands des œuvres

Lorette Coen

Cela devait arriver, cela survient logiquement à Zurich: le marché de l'art entre à l'université et fait désormais partie des domaines enseignés. Les cours démarreront en septembre 2011, ils conduiront en deux ans à un «Executive Master» et, en moins de temps, à un diplôme d'études avancées ou à un certificat. Ces «Art Market Studies», qui participent de la formation continue, ont été mis sur pied dans le cadre de l'Université de Zurich, plus précisément de sa Faculté des lettres; mais ils proposent un programme interdisciplinaire comprenant notamment du droit et de l'économie. Auteurs de cette innovation européenne sinon mondiale qu'ils ont développée ensemble, deux historiens de l'art, Tristan Weddiger, 41 ans, professeur à la Faculté des lettres de Zurich, et Nicolas Galley, 35 ans, chargé de cours à celle de Fribourg. Le but: former des spécialistes en lien direct avec la pratique.

DR

***Nicolas Galley,** chargé de cours à l'Université de Fribourg. Un des deux historiens de l'art qui ont mis au point la nouvelle filière.*



GTA ARCHIV

***L'Université de Zurich.** C'est la première en Europe à lancer cette formation.* 1917

«Nos raisons sont évidentes, explique Nicolas Galley, directeur de cette nouvelle formation. Les historiens de l'art disposent d'un choix de débouchés très étroit; les musées offrent quelques postes, mais rares; d'ailleurs, des études post-grade en muséologie commencent à être proposées en Suisse. En revanche, il existe une demande dans le marché de l'art, actuellement en plein essor, sauf que les jeunes diplômés ignorent tout de cet univers pour lequel les connaissances académiques ne suffisent pas.» Jusqu'ici, il n'existait d'autre choix que d'apprendre les métiers du marché de l'art sur le tas. Ou auprès des deux multinationales des ventes aux enchères qui dispensent l'une et l'autre une formation en «Art business», Christie's Education à Londres et New York, le Sotheby's Institute of Art, à Londres, New York et Singapour.

Il faudra débourser 28 000 francs pour obtenir l'Executive Master de l'Université de Zurich. «Les cours que nous proposons reviendront relativement chers, reconnaît Nicolas Galley. Mais notre programme, ambitieux, prévoit des intervenants du monde entier, qu'ils viennent de l'univers académique ou de la pratique.» Sélectionnés sur dossier et après entretien, les futurs étudiants, une trentaine par volée au maximum, doivent posséder une formation universitaire ou équivalente, ou faire état d'une expérience professionnelle. Trois types de candidats se profilent: ceux qui, déjà engagés dans le commerce de l'art, veulent se perfectionner; les jeunes diplômés qui désirent se spécialiser dans ce domaine; les personnes déjà en contact indirect avec le marché, avocats ou professionnels de la banque, par exemple, qui décident de se reconvertir. Concentrés sur les vendredi et samedi et donc compatibles avec une activité, les cours sont donnés «dans la langue du métier», c'est-à-dire en anglais. «Nous espérons des étudiants en provenance de toute la Suisse et aussi de l'étranger», précise Nicolas Galley qui souligne l'importance décisive des réseaux internationaux dans une pratique qui s'exerce aujourd'hui à l'échelle mondiale. «Notre programme met fortement l'accent sur la création de plates-formes d'échanges. Nous avons prévu des cours pendant les grandes foires et nous organisons des ateliers à Art Basel ainsi qu'à la TEFAF de Maastricht.»

Les nouvelles générations de collectionneurs se déplacent volontiers, vers l'Orient ou l'Asie

L'objectif central la formation zurichoise, Nicolas Galley le résume ainsi: «L'art-connaisseurship», expression intraduisible, conjugue l'expertise et la connaissance très matérielle de l'objet, la capacité d'évaluer les œuvres d'art en tant que telles comme celle de détecter les faux à l'aide d'outils tels que la chimie. Pour les futurs diplômés de cet «Executive Master», il s'agira de comprendre la relation entre artistes et commerce des œuvres à travers le temps, notamment à la Renaissance et surtout aux XIXe et XXe siècles. Au fonctionnement du marché de l'art à travers l'histoire s'ajoutera le droit qui le réglemente. Le marketing (comment promouvoir un artiste, par exemple), la connaissance de l'édition spécialisée, le management (d'une galerie, d'une maison de ventes): autant d'aspects importants de cet enseignement largement orienté vers la pratique. Pour lequel il sera fait appel à des experts et à des spécialistes de renom. Plusieurs acteurs prestigieux du marché ont accepté de figurer parmi les enseignants. Ils n'ignorent pas que leur secteur, pour dynamique qu'il soit, reste soumis à une vive concurrence. Et les nouvelles générations de collectionneurs se déplacent volontiers vers le Moyen-Orient et l'Asie notamment. La compétitivité du marché suisse passe pour une bonne part par un renforcement de la qualité des services qu'il propose en termes de connaissances, d'expertise et de réseaux.