

Art Advisor, qui choisir : un conseiller indépendant ou un grand cabinet ?

🕒 Publié le 13 mars 2025, par **Phillip Barcio**

Si vous envisagez de faire appel à un conseiller en art, mieux vaut-il se tourner vers un expert indépendant ou une grande firme ? Les deux offrent des services similaires... **Le choix dépend donc davantage de vos besoins** que de leur structure.



Photo Armando Toril © IFEMA/ARCO

Conseiller indépendant ou grand cabinet ? « Tout dépend de ce que vous souhaitez accomplir », explique Mindy Taylor Ross, fondatrice d'Art Strategies. Si vous êtes à la recherche d'un accompagnement global avec une large gamme de services intégrés, un grand cabinet peut être la meilleure option. Des sociétés comme Gurr Johns (Londres, Paris, en Inde et aux États-Unis), Winston Art Group (Londres, Tel Aviv, Genève et aux États-Unis) ou encore The Fine Art Group (Londres, Dubaï, Bruxelles, Australie et aux États-Unis), disposent d'équipes conséquentes et proposent des prestations variées : conseil en acquisition, gestion de collections, expertise et évaluation d'œuvres, accompagnement juridique et assurantiel, et financements adaptés. En revanche, pour un besoin plus spécifique, il est souvent préférable de s'adresser à un expert indépendant. Spécialiste de

l'accompagnement de projets publics, Mindy Taylor Ross précise : « Il faut tenir compte des réglementations locales, des consultations publiques et des enjeux culturels et politiques parfois complexes. » De plus, les budgets municipaux sont souvent limités. Or, comme le rappelle Harry Smith, PDG de Gurr Johns, la majorité des transactions de son entreprise se situent entre 250 000 et 5 M\$, bien au-dessus des montants généralement alloués aux projets d'art public. Dans ces cas-là, mieux vaut donc s'adresser directement à un expert du domaine. « Le secteur fonctionne en réalité de manière hybride, observe Christine Minas, à la tête de son cabinet new-yorkais. Ce n'est pas un choix binaire : les grands acteurs sous-traitent certaines missions à des experts pointus. Si elles doivent gérer une collection de pièces archéologiques, elles contacteront la personne la plus qualifiée. »

Vous souhaitez recevoir des informations sur l'actualité des ventes aux enchères ?

Inscrivez-vous à notre newsletter gratuite.

Expertise spécifique

Caitlin Elizabeth Boucher, consultante indépendante basée à Paris, met en avant la flexibilité qu'offre son statut. « Si j'ai besoin d'une équipe plus étoffée pour un projet, je peux toujours faire appel à des renforts en freelance. Dans les grandes agences, il y a des coûts de structure qui peuvent être conséquents et miner certains projets. » Pour Christine Minas, l'indépendance ne signifie pas travailler seule. « J'emploie différentes personnes selon les besoins. J'ai un régisseur à temps partiel et je collabore avec une entreprise spécialisée, Registrars Group, qui gère la logistique et l'expédition. » Selon elle, la principale différence entre une grande firme et un indépendant réside dans la relation client. « Avec un conseiller indépendant, vous avez un contact direct avec l'expert principal. Vous êtes l'un de ses deux ou trois clients, pas l'un des trente. » Mais cette proximité n'est pas toujours le critère le plus pertinent. « Si je devais faire évaluer en urgence une immense succession, je me tournerais d'abord vers une grande firme, qui dispose des ressources nécessaires pour tout organiser rapidement. » Elle se souvient d'ailleurs d'un cas précis : lorsqu'elle a été mandatée par la succession d'une star de la chanson pour cataloguer et expertiser une collection, elle a fait appel à l'un des grands cabinets. « Non seulement, ils ont pu réaliser l'inventaire efficacement, mais ils avaient aussi une expertise spécifique dans le domaine des objets liés au rock, que je ne possédais pas. » Lauren Bender, fondatrice de Lauren Levin Bender Fine Art Advisory, invite les collectionneurs à se poser une question essentielle : « Pourquoi souhaitent-ils être accompagnés dans leur démarche ? » « Beaucoup de gens ne connaissent rien au marché de l'art lorsqu'ils commencent à collectionner. Cet univers peut paraître intimidant, complexe, opaque. Il n'est ni transparent ni réglementé. Certains clients cherchent simplement un guide pour les aider à s'y retrouver. » Or, pour ces néophytes, le recours à une grande firme peut renforcer le sentiment de distance et de complexité. « Un conseiller indépendant offre une approche plus personnalisée, un contact plus direct, moins de lourdeurs administratives et des services véritablement sur mesure. » « Chaque client a des objectifs uniques, nous adaptons donc notre approche en fonction de leurs priorités », explique Jaime DeGroot, directrice de DeGroot Fine Art, une société internationale de taille intermédiaire basée à Chicago. « Pour ceux qui se concentrent sur l'aspect financier, nous proposons des évaluations afin d'assurer une couverture d'assurance adéquate. Pour d'autres, l'accent est mis sur l'éducation, en les aidant à affiner leur goût personnel et à harmoniser leurs acquisitions avec leur intérieur. Souvent, ces deux aspects se complètent. »

Confidentialité

La plupart des experts s'accordent à dire que si l'investissement financier est la motivation principale, il est préférable de se tourner vers une grande firme. En revanche, pour une approche plus nuancée et personnelle, un conseiller indépendant s'avère souvent plus pertinent. Gardy St Fleur, consultant indépendant spécialisé dans l'accompagnement de sportifs professionnels, insiste sur cette dimension. « Nous ne nous contentons pas de suivre

les tendances, affirme-t-il. C'est un parcours sur le long terme. Nous discutons du sens de la collection, nous éduquons, nous établissons une feuille de route. L'important, ce ne sont pas seulement les œuvres, mais le processus lui-même. » Caitlin Elizabeth Boucher partage cette vision. « Comprendre les intentions et les attentes de mes clients est essentiel pour moi, souligne-t-elle. Lorsqu'une personne achète une œuvre pour son domicile, elle doit évidemment lui plaire, mais aussi à sa famille et à ses amis. Ce rôle de curatrice me passionne. » Lauren Bender se montre tout aussi sélective dans le choix de ses clients : « Je veille à ce que les collections que j'accompagne soient entre les mains de propriétaires soucieux de leur rôle de gardiens. La collection d'un client reflète aussi mon travail et mes valeurs. » Mais, selon elle, les conseillers en art doivent eux aussi se montrer exemplaires envers leurs clients. Et cela passe par une discrétion absolue. « Lorsqu'on travaille en tête-à-tête, l'expérience est plus personnelle, mais aussi plus confidentielle », souligne-t-elle. La plupart des conseillers imposent ainsi des accords de confidentialité (NDA) à leurs clients. « J'en fais également signer aux personnes avec qui je collabore, comme les régisseurs, ajoute Christine Minas. Je privilégie toujours la discrétion. » Bien que les grandes firmes soient tout aussi rigoureuses, elles n'en représentent pas moins des cibles potentielles. Récemment, les clients de Christie's ont pu en faire l'amère expérience lorsque la maison de vente aux enchères a été victime d'un piratage. « Dans une entreprise de cent personnes, les informations peuvent fuiter », prévient Lauren Bender. « Tout est enregistré dans leur base de données. » Mais que faire si l'on recherche une œuvre rare, comme un Picasso d'exception ? Les grandes firmes disposent de solides connexions avec les maisons de vente internationales et connaissent les collectionneurs susceptibles de posséder les pièces les plus convoitées. Ces informations ne sont presque jamais publiques, ce qui leur permet d'accéder à des œuvres inatteignables autrement. Cependant, il arrive que plusieurs clients d'une même société recherchent simultanément la même pièce. « À tout moment, je travaille avec un nombre très restreint de clients privés, explique Mindy Taylor Ross. Mais si tous souhaitent acquérir une toile exceptionnelle de Joan Mitchell ? Gérer ce type de conflit d'intérêts entre deux ou trois clients est déjà délicat. Alors, imaginez avec vingt-cinq acheteurs potentiels en concurrence pour la même œuvre... »