Nouveaux acteurs, nouveaux enjeux : le marché de l'art japonais à l'épreuve de la « bulle spéculative » de la fin des années 1980

New Players, New Stakes: The Japanese Art Market During the "Speculative Bubble" of the Late 1980s

Neue Akteure, neue Einsätze: Der japanische Kunstmarkt angesichts der „Spekulationsblase“ der späten 1980er Jahre

Nuovi protagonisti, nuove questioni: il mercato dell'arte giapponese alla prova della "bolla speculativa" della fine degli anni '80

Nuevos actores, nuevas problemáticas: el mercado del arte japonés a prueba de la "burbuja especulativa" de finales de los años 1980

Cléa Patin

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/perspective/19407>

DOI : 10.4000/perspective.19407

ISSN : 2269-7721

Éditeur

Institut national d'histoire de l'art

Édition imprimée

Date de publication : 5 juin 2020

Pagination : 307-328

ISBN : 978-2-917902-89-9

ISSN : 1777-7852

Référence électronique

Cléa Patin, « Nouveaux acteurs, nouveaux enjeux : le marché de l'art japonais à l'épreuve de la « bulle spéculative » de la fin des années 1980 », *Perspective* [En ligne], 1 | 2020, mis en ligne le 30 décembre 2020, consulté le 25 janvier 2021. URL : <http://journals.openedition.org/perspective/19407> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/perspective.19407>

Nouveaux acteurs, nouveaux enjeux : le marché de l'art japonais à l'épreuve de la « bulle spéculative » de la fin des années 1980

Cléa Patin

Dans la seconde moitié des années 1980, la participation active des Japonais sur le marché de l'art international fut largement commentée – souvent avec surprise ou inquiétude – tant au Japon qu'en Europe et aux États-Unis. Ainsi, journaux et magazines spécialisés¹ se firent l'écho de la spéculation intense sur les chefs-d'œuvre des pays occidentaux, montrant ce que pouvait provoquer, de manière emblématique, une ouverture du marché de l'art aussi soudaine que brutale. Cependant, peut-on dire pour autant que les acquéreurs japonais de l'époque avaient véritablement pour ambition de dominer le marché international ? Quelles furent les motivations profondes derrière l'alimentation de cette « bulle spéculative » ?

Une chose est sûre : l'engouement massif des Japonais sur le marché de l'art n'a rien de linéaire. Fortement influencé par les évolutions sur les autres marchés (boursier et foncier notamment), il varia selon le profil des acteurs et le contenu des biens à quelques moments clés, qui constituèrent autant de moments de rupture. À partir de 1987, on observe ainsi un élargissement spectaculaire du marché, dans une dynamique de diffusion de l'art à tous les échelons de la société. Autour de 1989-1990, cet élan se doubla de l'arrivée de nouveaux acteurs, issus du monde de la finance, à l'origine d'une spéculation de plus en plus effrénée et d'investissements artistiques à haut risque. En 1991-1992, l'éclatement de la bulle spéculative sur les marchés foncier et boursier transforma soudain le marché de l'art en zone de refuge. Toutefois, après deux années de répit environ, celui-ci connut à son tour une récession brutale et généralisée, associant faillites de galeries et scandales en chaîne, assortis d'un reflux massif des œuvres. Au final, contrairement au sentiment qui prévalait pendant la bulle que « le Japon allait tout racheter² », le pays apparaît comme le grand perdant de cette période d'emballement.

Premiers pas sur le marché de l'art international

Une expansion du marché de l'art dans le sillage de la croissance

Le développement du marché de l'art est indissociable de l'environnement macro-économique, qui vit le Japon passer d'une période de reconstruction dynamique,

sous la houlette des forces alliées (1945-1955), à une économie mature (1974-1985). Malgré les aléas de la conjoncture, le pays parvint à diversifier sa structure industrielle, augmenter sa productivité et générer une transition vers des produits à haute valeur ajoutée. Un cercle vertueux s'instaura avec les banques, qui géraient les dépôts et réinjectaient des liquidités dans l'économie, permettant au passage de stimuler la compétitivité des entreprises³. Si le marché de l'art subit quelques secousses – le contrecoup du premier choc pétrolier en 1974-1975, puis une hausse des taux d'intérêt peu propice à la constitution de stocks d'œuvres en 1982⁴ –, le réseau des marchands d'art commença à se structurer et se densifier. À la fin des années 1960, on pouvait recenser au Japon environ 800 galeries de taille très modeste, principalement à Tōkyō, Ōsaka, Kyōto, Nagoya et Kanazawa⁵. Les années 1970, quant à elles, virent s'accroître la demande : musées, grands magasins et organes de presse s'activèrent à diffuser une haute culture au sein des « classes moyennes » (notamment auprès d'un public féminin), *via* de multiples expositions et une programmation très dynamique⁶. Tandis que les amateurs passaient progressivement « de la contemplation à l'achat⁷ », les galeries se hiérarchisèrent et se diversifièrent : on en comptait plusieurs milliers sur tout le territoire à la fin de la décennie⁸, avec une concentration de plus en plus forte sur la capitale (dans les années 1970, Tōkyō représentait 70 % des ventes contre 90 % aujourd'hui⁹). Parallèlement, entre 200 et 300 artistes populaires (presque tous des peintres figuratifs) alimentaient le marché¹⁰.

Mettant un terme à cette progression régulière, les accords du Plaza marquèrent un tournant. En septembre 1985, à l'initiative du G5 (USA, Japon, RFA, Royaume-Uni et France), la décision fut prise de freiner les exportations et les investissements japonais, en particulier immobiliers, sur le sol américain par la manipulation du taux de change, et d'intervenir collectivement pour déprécier le cours du dollar par rapport à ceux du yen et du deutsche Mark. Dès lors s'enclencha la hausse de la devise nippone (*endaka* 円高) : alors que le yen s'était déjà apprécié de 49 % face au dollar fin 1986, sa valeur devait encore presque doubler un an plus tard¹¹. Ce réalignement porta un coup à la croissance japonaise, tirée par les exportations : en 1986, elle chuta à 2,6 %¹². Inquiète, la Banque du Japon initia un plan de lutte contre la récession – une forte stimulation monétaire –, qui incluait l'abaissement du taux d'escompte (il chuta à cinq reprises entre janvier 1986 et février 1987, tombant de 5,0 % à 2,5 %), ainsi que la diminution des taux d'intérêt domestiques. L'afflux de liquidités qui s'ensuivit permit de relancer l'industrie (avec une croissance de 5 % en moyenne dans les années 1987-1989), et conféra au Japon une redoutable force de frappe financière à l'échelle internationale : les investissements directs à l'étranger (IDE) augmentèrent de 70 % en moyenne par an¹³. Cependant, l'offre de crédit crût beaucoup plus vite que la demande et l'excédent de liquidités se porta bientôt sur les actifs financiers et fonciers¹⁴, dont les prix explosèrent. Alléchés par la politique d'argent facile, les investisseurs se réorientèrent au Japon vers les placements disponibles – actions, obligations, terrains puis tableaux – alimentant le début d'un processus circulaire de spéculation¹⁵. Le Japon, désormais sûr de son modèle économique de développement, était aussi prêt à prendre sa revanche sur le plan culturel, ce que souligne un vétéran du marché de l'art :

Les entreprises et les collectionneurs japonais peuvent désormais acquérir des œuvres impressionnistes et modernes de premier rang, ainsi que des œuvres contemporaines. Marchand d'art depuis 1948, j'observe aujourd'hui dans notre pays un niveau de prospérité dont je n'aurais jamais osé rêver. Le Japon s'est relevé de sa défaite, de ses blessures, de sa pauvreté. Il est revenu dans les rangs de la société internationale. J'ai le sentiment de m'être battu jusqu'ici en tant que marchand pour avoir la chance de vivre ce jour-là¹⁶.

Des collectionneurs entre stratégie communicationnelle et philanthropie

La participation des Japonais aux ventes publiques internationales, d'abord épisodique et restreinte aux professionnels uniquement, changea de nature à partir d'un événement très médiatisé : l'achat des *Tournesols* de Van Gogh, le 30 mars 1987 (**fig. 1**), par la compagnie d'assurances incendies et risques maritimes Yasuda¹⁷ chez Christie's (Londres) pour 24,75 millions de livres (6 milliards de yens). Record historique, qui dépassa de très loin les estimations, il capta l'attention des médias, au point que le PDG de Yasuda, Gotō Yasuo 後藤康男 (1923-2002), reçut la visite du directeur du Bureau des Banques du ministère des Finances, l'informant que son choix faisait trop de tapage¹⁸. Gotō se justifia par un argument altruiste : il affirma vouloir alimenter le musée de son entreprise, le musée Tōgō Seiji¹⁹, fondé en 1976 à l'occasion de la reconstruction de bureaux en plein cœur de Shinjuku, et argua qu'il valait mieux « acheter un tableau à deux milliards de yens que vingt tableaux à 100 millions²⁰ ». Avec le recul, cet investissement fut certes décrié, mais excellent en termes de communication : outre les recettes retirées des visites du musée (le prix du billet est de nos jours fixé à 1 000 yens, soit 8,5 euros par adulte²¹),

1. Vincent Van Gogh, *Les Tournesols*, 1888, Tōkyō, Sonpo Japan Nippon Kōa Bijutsukan.

l'achat des Tournesols a été tellement médiatisé que des milliers de Japonais ont soudain souscrit une assurance-vie, faisant augmenter les performances de l'entreprise de 76,7 %, ce qui lui a permis de rentabiliser son achat sur une période inférieure à six mois²².

À partir de cet achat décisif²³, les Japonais commencèrent à prendre confiance en eux et à participer activement sur le marché de l'art, bien que demeurant encore minoritaires dans les ventes publiques internationales. D'après David Nash, directeur des ventes d'œuvres d'art chez Sotheby's, « même si les Japonais [achetaient] en bénéficiant d'un puissant *discount*, les Américains [restaient] la première force au niveau des acheteurs²⁴ ». De fait, le 11 mai 1987, chez Sotheby's New York, ils n'enlevèrent que 22,5 % des œuvres impressionnistes et modernes, laissant 17 invendus. Pourtant, la notion même d'investissement artistique, couplée à celle de soutien à la culture, commença à faire son chemin. La tradition de mécénat au Japon, sans être nouvelle, devait désormais se généraliser²⁵. Le terme français de mécénat, dans sa version japonisée (*mesena* メセナ), fut popularisé par Nemoto Chōbei 根本長兵衛 (1932-2011), ancien correspondant du quotidien *Asahi* à Paris et co-organisateur du premier sommet culturel franco-japonais. En 1990, à la suite du troisième sommet culturel franco-japonais, qui se tint en 1988 à Kyoto sur le thème « Culture et entreprise », celui-ci participa à fonder l'Association pour le Mécénat d'Entreprise (Kigyō mesena kyōgikai 企業メセナ協議会), qui allait rassembler, au cours des années 1987-1989, des collectionneurs chefs d'entreprises soucieux de créer leurs propres musées privés, le plus souvent dans leurs locaux de travail, afin de pallier le manque ou l'absence de ces établissements dans de nombreux départements. En incluant les musées publics, la période comprise entre 1984 et 1996 connut une augmentation de 68 % du nombre de musées²⁶.

Ces entrepreneurs étaient certes mus par un désir de distinction sociale²⁷ – une aspiration à un haut degré de raffinement et de reconnaissance – mais aussi par une forme de générosité, les effets de placement semblant l'emporter sur les effets de spéculation. Alors même qu'en fin de bulle, de nouveaux acteurs issus du monde de la finance assumaient pleinement leurs visées spéculatives (en demeurant anonymes), les collectionneurs *self-made-men* du monde de l'industrie restèrent plus ambigus : pour eux, contempler « en vrai » des œuvres admirées dans l'enfance en poster, posséder un tableau qui fasse parler de soi et réaliser un bon investissement étaient autant de motivations étroitement imbriquées. Ainsi en alla-t-il de Tsurumaki Tomonori 鶴巻智徳, heureux acquéreur du tableau de Picasso *Les Noces de Pierrette*, le 30 novembre 1989 – achat qu'il annonça en grande pompe à l'hôtel Ōkura, devant 3 000 personnes dont un ancien Premier ministre. Il voyait dans cette acquisition la potentielle apothéose d'un projet commercial plus vaste, qui mélangeait la construction d'un circuit de formule 1 et l'érection d'un vaste lieu de villégiature, avec centre de vacances, hôtel et musée²⁸. Le profil de Tsurumaki montre d'ailleurs bien l'évolution de ce type d'amateurs en matière de goûts : passionné de courses hippiques, il ne collectionna d'abord que des peintures de chevaux, avant de s'intéresser aux peintres modernes et impressionnistes, qu'il fit acheter par son entreprise²⁹. Toute sa vie cependant, il se défendit d'acheter dans un but spéculatif : « Je souhaite de tout mon cœur que les Japonais aient accès aux œuvres originales » ; « Le prix est raisonnable. Je n'achète pas dans un but spéculatif, mais dans l'objectif de gérer un patrimoine sur le long terme »³⁰. En réponse à l'agitation des médias occidentaux³¹, il affirma en outre :

Aux États-Unis, Rockefeller et Mellon ont acheté des peintures et établi des collections. Je ne vois pourquoi les Japonais n'en feraient pas autant. Nous pouvons maintenant nous permettre d'acheter en vrai des peintures que nous ne connaissions que par des livres illustrés³².

Un marché pour les masses ?

Montée en force des ventes de peintures impressionnistes et modernes

Les choix de ces collectionneurs en matière d'acquisitions, très ciblés, dénotent un goût particulièrement marqué pour la peinture à l'huile occidentale. Qu'il s'agisse de tableaux de Renoir, Picasso, Van Gogh, Monet, Manet, Gauguin ou Cézanne, la liste des « records » sur 40 achats effectués par des Japonais (quand l'acheteur est connu) présente à 83 % des peintres impressionnistes et modernes³³. Non seulement ces peintres étaient considérés comme des « valeurs sûres », mais répondaient très bien, de manière plus subjective, à une forme de sensibilité propre à la tradition des estampes. Lorsque l'on affine l'analyse en prenant en compte l'ensemble des ventes publiques par « type » (art ancien, impressionnistes, art contemporain, dessins et gravures, art oriental notamment) la domination des œuvres impressionnistes et modernes, avec une hausse de 88 % entre 1989 et 1990, apparaît aussi flagrante. En écho à l'amertume de certains journalistes occidentaux déplorant le départ des tableaux de maîtres vers le Japon, on peut dire qu'environ un cinquième des biens auraient été importés de France³⁴.

Si la liste des « records » ne porte que sur des chefs-d'œuvre, qu'en est-il de l'achat d'œuvres de second rang ? Notons ici que des écarts se sont instaurés au cours de la période. En 1987, les acquéreurs japonais, encore minoritaires³⁵, pratiquaient des achats ciblés. Par exemple, chez Sotheby's New York, le 11 mai 1987, ils n'acquirent que 25 œuvres impressionnistes et modernes sur 111 (soit 22,5 %), laissant 17 invendus. De même chez Christie's, le lendemain, les Japonais ne prirent au fond que ce qu'ils cherchaient vraiment :

J'ai eu l'impression, depuis la salle de vente, que la présence européenne était beaucoup plus forte que ne le montrent les chiffres. Les Européens sous-enchérisaient vraiment beaucoup. Les Japonais sont allés chercher exactement ce qu'ils voulaient, et ils ont acheté ces œuvres³⁶.

De fait, ces acheteurs nippons s'en remettaient alors massivement à l'expertise de marchands d'art agissant sur commission – parfaitement au fait de l'évolution des prix de la peinture occidentale –, à la fois par commodité et pour dépasser les barrières linguistiques.

Ceux qui participaient aux enchères étaient surtout des marchands, car la plupart des Japonais font l'expérience d'un « mur » linguistique : ils redoutent les procédures où tout est écrit en anglais. Beaucoup préfèrent s'en remettre à un marchand, qui les représente sur les lieux de vente. Cela reste d'ailleurs le cas aujourd'hui. Les collectionneurs des autres pays participent plus directement. (Sotheby's Japan³⁷)

Toutefois, à la fin de la décennie, à mesure que le marché des ventes internationales s'ouvrait aux investisseurs institutionnels et aux spéculateurs, les marchands spécialisés furent dépassés. Début avril 1990, à Londres, les Japonais (entre 150 et 300 personnes sur les 2 000 présentes en salle) remportèrent 56 % des ventes, contre 40 % en novembre 1989 à New York, et seulement 10 % à 18 % deux ans auparavant³⁸. Commentant les résultats de Sotheby's pour début mai 1990, Diana D. Brooks, alors présidente pour l'Amérique du Nord, affirma :

[Les Japonais] ont été actifs à tous les niveaux de prix lors des ventes des deux dernières semaines. Nous avons plus de Japonais dans la salle de vente que jamais auparavant – environ 30 à 40 nouveaux acheteurs japonais ont demandé à être autorisés avant la vente. Je dirais qu'environ la moitié d'entre eux ont acheté – pas nécessairement pour de grandes sommes, mais ils ont acheté quelque chose³⁹.

Si les maisons de ventes se réjouirent de l'augmentation sans précédent du volume des achats, les marchands d'art constatèrent de leur côté à la fois une diversification du profil des acheteurs, et un éparpillement en termes de qualité. En effet circulèrent des œuvres de maîtres, certes, mais de second rang (typiquement, ce qu'acheta la firme Itōman à partir de 1990⁴⁰) ou des artistes figuratifs répondant au « goût majoritaire »⁴¹.

Selon les classes sociales et les revenus, les achats étaient différents. Les personnes les plus fortunées pouvaient se permettre d'acquérir des œuvres mondialement reconnues – des Van Gogh, des Renoir... Toutefois, il ne s'agissait que d'une poignée de nantis. Les gens du commun se contentaient d'œuvres moins célèbres. Pourtant, quel que soit le niveau social, acheter une œuvre d'art était à la mode ; c'était un signe de distinction, au même titre qu'un sac Louis Vuitton ou une Mercedes. [...] Pendant la bulle, c'est vrai que j'ai vu des gens aller acheter des tableaux avec des sacs à dos ou des sacs en bandoulière remplis de billets. (Galerie Shinobazu⁴²)

Il est vrai aussi que certains ont acheté des œuvres médiocres, voire des faux⁴³.

Pendant la bulle, cet artiste en litho, ça valait entre 800 000 et 1 million de yens. En plus, il faisait deux tirages : un à 250, et un en « épreuve d'artiste » (250 EA !). Il est devenu milliardaire grâce au Japon. Pourtant, il y a 25 ans, ses petites lithos vendues dans les aéroports ne valaient pas plus de 200 francs. Ce n'est pas que c'est mauvais, mais ça ne restera pas dans les annales. Comme Buffet, ça plaît au grand public. Les Japonais, on leur a dit que c'était beau, que c'était bien, que ça valait cher en France... Souvent ils achètent pour ça. Là, en plus, c'est mignon. Alors ça a fait un malheur⁴⁴.

Face à un marché jugé porteur, Sotheby's décida d'organiser des ventes au Japon même à partir de 1989. Afin de maximiser ses chances de toucher le plus d'amateurs possibles, la firme se rapprocha de Seibu, le premier grand magasin à avoir créé un musée en son sein⁴⁵. Les deux entreprises affichèrent pour objectif commun d'élargir le socle de la demande, qu'il s'agisse de chefs d'entreprises, de salariés, d'employés de bureaux, de travailleurs indépendants, ou même de femmes au foyer. Outre les effets de distinctions déjà évoqués, l'idée selon laquelle « un chef-d'œuvre ne se dévalue pas⁴⁶ », ou que « les œuvres occidentales constituent un excellent investissement sur le long terme⁴⁷ » fut martelée tant par les vendeurs que par certains experts⁴⁸, au point que le marché japonais se transforma en un « marché de signatures », où les grands noms faisaient office d'image de marque.

Pendant la seconde moitié des années 1980 [...], les œuvres ont été essentiellement achetées selon le critère de la marque. De même qu'ils achetaient une Porsche ou une Ferrari dans le milieu de l'automobile, un veston Chanel ou Armani dans le domaine de l'habillement, ou des terrains dans les quartiers chics d'Aoyama et Azabu, les Japonais choisissaient des Van Gogh, des Renoir ou des Chagall, jugeant que plus le peintre était célèbre, meilleure était l'œuvre⁴⁹.

Les marchands d'art de Ginza ne se préoccupaient que des artistes célèbres, parce que c'était les seuls qu'on leur achetait. Les sommes en jeu étaient énormes. Leurs clients acquéraient des œuvres, dans un but spéculatif plus que par goût, pour des centaines de millions de yens, pour les porter aux enchères. (galerie Marunouchi⁵⁰)

Si les tableaux impressionnistes constituaient les biens les plus convoités, une hausse des cotes pour les peintres dans le genre *yōga*, peinture à l'huile japonaise dite « à l'occidentale », héritée du début de l'ère Meiji (1868-1912), commença à s'affirmer à partir de 1987, pour s'envoler en 1989⁵¹. Le 29 juin 1987 à Londres, *Sous l'ombrage des arbres* (*Kokage* 木陰) de Kuroda Seiki 黒田清輝 (1866-1924), présenté lors de l'exposition universelle de Paris en 1900, fut ainsi adjugé 176 000 livres, et rivalisa avec deux toiles de Matisse, à la stupéfaction des organisateurs. Le 17 octobre 1989, *Fuji* 富士 de Umehara Ryūzaburō

梅原龍三郎 (1888-1986), se vendit 1,43 millions de dollars, établissant un nouveau record. Suivit *Paysage à Yugawara* (*Yugawara fūkei* 湯河原風景) de Yasui Sōtarō 安井曾太郎 (1888-1955), qui atteignit 935 000 dollars et suscita beaucoup de fierté parmi les marchands d'art japonais. Cependant, bien que des tableaux de *yōga* aient alimenté les enchères internationales, ils furent majoritairement acquis par des galeries japonaises.

Si l'envolée des cours fit globalement leur fierté, de nombreux marchands d'art japonais en ressentirent aussi de l'inquiétude. En observateurs avertis, ils étaient bien conscients du fait qu'un retour trop précipité d'une toile en salle des ventes en fait « un tableau grillé » et qu'une baisse soudaine par rapport au prix pratiqué en galerie constitue un signal négatif à l'égard du marché⁵². Partisans d'une hausse régulière et continue, ils tentèrent de freiner les excès des enchères, en refusant de vendre à des spéculateurs et en conservant en galerie des prix inférieurs à ceux du marché. En cela, ils prirent prudemment le contre-pied des maisons de ventes, chantres infatigables de la hausse des prix, pour protéger leurs artistes⁵³. Ceci fut d'autant plus vrai lorsqu'une timide diversification des goûts s'étendit à l'art actuel, avec un intérêt grandissant pour les artistes contemporains internationaux à partir de 1989. La cote de Lee Ufan, de loin l'artiste le plus prisé des spéculateurs, prit un zéro en trois ans, malgré les tentatives de sa galerie à Tōkyō de maintenir des prix raisonnables. Le 8 novembre 1989, le tableau *Interchange*, de Willem de Kooning, fut acquis par le marchand d'art Kameyama Shigeki 亀山茂輝, chez Sotheby's (NY), pour 20,6 millions de dollars. Une gravure, *Black Lemons*, de Donald Sultan, vit son prix multiplié par huit en moins d'un mois, ce qui inquiéta la galerie Soh, propriétaire de l'un des tirages :

J'ai vu les enchères de mes propres yeux, à New York puis à Tōkyō, et je me suis dit que quelque chose ne tournait pas rond. En un mois à peine, on était passé d'un à 8 millions de yens pour une gravure. C'était anormal. Je n'ai guère été étonnée quand ça a chuté. Un marchand m'avait proposé par téléphone de me racheter *Black Lemons* pour 5 millions, mais j'avais refusé. D'ailleurs, il a finalement disparu dans la nature, de crainte d'être arrêté. (Galerie Soh⁵⁴)

Un marchand français relate ainsi sa propre expérience, où l'on sent poindre ses réticences :

Du jour au lendemain, on doublait presque les prix dans les foires d'exposition. Moi, je ne faisais que de la litho, j'avais arrêté les tableaux. Je n'avais pas les moyens d'acheter des tableaux. Un tableau de Buffet, on l'achetait à Paris 1 million de francs, pour le revendre ensuite 2 millions. Après, il était revendu 4 millions. C'était un truc de fous. Moi, j'ai vendu à un ami japonais, pour 1,25 million de yens, un tableau de Bernard Buffet (pas Dubuffet) que j'avais acheté en France 1 million. C'était un prix d'ami (je suis toujours un peu con pour ça, ça me paraît toujours des gros prix...). Par la suite, je lui ai demandé s'il s'en était bien sorti. Il l'avait vendu deux fois et demie ce prix à une société qui faisait de la vente par téléshopping⁵⁵ !

Un mélange explosif entre actifs boursiers, fonciers et « artistiques »

Le marché de l'art comme refuge face au reflux des marchés foncier et boursier

À partir de la fin des années 1980, les cours sur les marchés apparurent de plus en plus déconnectés de la valeur réelle des actifs. Le prix des terrains, d'abord, explosa dans la mégalopole, avec des pointes dans le quartier de Ginza⁵⁶, où le foncier atteignit en moyenne 25,4 millions de yens le m² en 1990 (à l'époque, environ un million de francs) contre

5,8 millions de yens en 2001. Les prêts étaient accordés contre des garanties immobilières : les terrains des entreprises étaient utilisés comme collatéral auprès des banques pour obtenir davantage de fonds à réinjecter sur le marché des actions et obligations⁵⁷. Sur le marché boursier aussi, on assista à une augmentation phénoménale du cours des actions, avec une hausse de 180 % de l'indice Nikkei 225. À côté des banques, qui multipliaient les prêts à risque, montaient en force les organismes de crédits à la consommation et les fonds de placement (*non bank* ノンバンク).

Le gouvernement commença à s'inquiéter sérieusement : l'envolée des prix, associée à une augmentation sans précédent de l'offre monétaire, risquait désormais de freiner la capacité d'investissement réelle des entreprises (dans la production, les infrastructures) et de dissoudre l'épargne des ménages. À cela s'ajoutaient un sentiment d'inégalité croissant ressenti par la population face à la possession des terrains – pour acquérir sa résidence principale, il fallait désormais s'endetter sur trois générations – et le fait que des créances douteuses s'accumulaient massivement au sein des banques⁵⁸. Un coup de scalpel fut donc infligé par les autorités pour réglementer de manière beaucoup plus stricte l'octroi des crédits. En mai 1989, la Banque du Japon se vit obligée d'augmenter son taux d'escompte de 2,5 % à 6 %, et les autres banques se trouvèrent forcées, dans la foulée, de limiter leurs prêts immobiliers. Le 22 décembre 1989 fut adoptée la *Loi fondamentale sur le foncier*⁵⁹, qui encadra strictement la spéculation à travers des réformes fiscales, tandis qu'en décembre 1990 fut publié un amendement à la *Loi sur les transactions boursières*⁶⁰, qui contraignit désormais tout actionnaire possesseur de plus de 5 % du capital d'une entreprise à dévoiler son nom, ses coordonnées et son but au Cabinet.

L'éclatement de la « bulle » devint dès lors inévitable : ces mesures drastiques entraînèrent d'abord un coup d'arrêt de la hausse des prix dans le foncier, puis une chute du prix des actions et des obligations, largement surévaluées. Au cours de l'année 1990, le marché boursier s'effondra de 38 %. Or, la double dépréciation des terrains et des actions mit en danger les banques puisqu'en juin 1991, celles-ci avaient prêté un total de 116 000 milliards de yens dans les domaines de la construction et de l'immobilier, et près de 90 000 milliards de yens à des établissements non bancaires ou des organismes de crédit au logement⁶¹. Les établissements non bancaires, qui avaient accordé des prêts à hauteur de 56 700 milliards de yens, soit l'équivalent de la totalité des prêts effectués par les banques les plus solides, se retrouvèrent également acculés. Devant l'explosion du nombre de clients non solvables, les institutions financières ne durent finalement leur survie qu'à l'injection massive de fonds publics (1,8 trillions de yens), fin 1997. Forcées de limiter le volume du crédit pour survivre, elles causèrent un *credit crunch*, qui se répercuta de plein fouet sur l'économie réelle, au niveau de la production des entreprises.

Face à l'implosion des marchés foncier et boursier, les spéculateurs, à l'affût de gains à court terme, furent alors tentés de reporter leurs affaires ailleurs, en se tournant notamment vers l'or, les bijoux, les œuvres d'art. À mesure que les tableaux s'imposaient comme le « troisième produit financier » dans les portefeuilles d'actifs, un changement, d'ordre à la fois qualitatif et quantitatif, s'opéra sur le marché de l'art. Fin 1989, sous la pression des nouveaux acteurs issus du monde de la finance – entreprises, banques, maisons d'assurance, agents immobiliers et surtout organismes de prêts non bancaires – les collectionneurs individuels semblèrent dépassés. Dans la presse japonaise et étrangère émergèrent des expressions peu amènes pour qualifier les investissements japonais sur le marché de l'art, telles que *Japan money* ou *kinman nippon* 金満ニッポン (le « Japon des parvenus »), tandis que les employés des *auctioneers* et les galeristes observaient avec enthousiasme ou inquiétude cet afflux d'argent :

Ce qui est clair, c'est qu'il n'y a pas de réduction de l'afflux d'investissements japonais sur le marché de l'art. Il s'agit désormais d'argent de fuite [« flight money »] – une évasion de leur marché boursier et immobilier. Le yen est volatile et le marché immobilier japonais vulnérable. Et les Japonais considèrent l'art comme un instrument financier intrinsèquement précieux, une idée qui a été proposée avec succès par les maisons de vente aux enchères.

(Richard L. Feigen, marchand d'art⁶²)

Ils se sont rabattus sur les tableaux, mais le marché de l'art est si petit qu'il suffit qu'une infime proportion de l'argent qui circule sur les autres marchés soit réinjectée pour qu'une bulle apparaisse. Les gens achetaient non parce qu'ils désiraient les œuvres, mais parce qu'ils ne savaient plus que faire de leur argent. [...] Les vrais collectionneurs, eux, ne revendent pas quand la conjoncture s'effondre, contrairement aux spéculateurs.

(Galerie Tōkyō⁶³)

Des tableaux comme nantissement ou investissement immobilier

Puissant moteur pour les investissements « artistiques » des spéculateurs refluant vers le marché de l'art, les « prêts garantis en œuvres d'art » (*art loans*), qui transformaient les tableaux en nantissement auprès des banques, jouèrent un rôle déterminant. Tout commença en septembre 1989, avec le lancement par la banque Fuji, en collaboration avec l'organisme non bancaire Seibu Credit 西武クレジット (rebaptisé en octobre 1989 Credit Saison クレディセゾン), d'un nouveau prêt, dit « garanti par des œuvres d'art » (*kaiga tanpo rōn* 絵画担保ローン). Seibu Credit avait accepté de se lancer dans l'aventure parce qu'il pouvait compter, dans le giron de son groupe, sur le soutien inconditionnel du musée du grand magasin Seibu, dont la solide réputation dans le monde de l'art lui permettait d'assumer un rôle d'expertise et d'authentification des œuvres – responsabilité d'autant plus importante qu'en cas de défaut de remboursement du débiteur Credit Saison était libre de saisir les œuvres pour les mettre en vente ou les conserver en dépôt.

Avant la banque Fuji 富士銀行, une seule entreprise, établie à Ōsaka et spécialisée dans le crédit à la consommation, s'était intéressée au financement garanti par des tableaux : Lake レイク. Son PDG, Hamada Takeo 浜田武雄, qui avait commencé à collectionner des Braque dès 1985 et avait acquis une centaine d'œuvres en 1990, avait entrevu les potentialités d'un prêt garanti par des œuvres d'art, au point d'envoyer une vingtaine d'employés se former comme stagiaires chez Sotheby's et Christie's dès 1986. Toutefois, il avait dû repousser ses projets, faute de moyens financiers suffisants, et attendre le début de l'année 1990 pour concrétiser son rêve (juste après l'initiative de Credit Saison), à savoir l'établissement de la société Lake Art, un organisme non bancaire spécialisé dans le financement garanti par des tableaux, en plein cœur de Ginza⁶⁴.

Par la suite, Fuji et Lake firent de nombreuses émules, parmi lesquelles les banques Daiichi kangyō 第一勧業銀行 et Mitsubishi 三菱銀行, ou les organismes non bancaires Daishinpan 大信販 (devenu par la suite Aplus アプラス), Acom アコム et Yamatane shōken 山種証券. Avec des sommes avoisinant en moyenne les 100 millions de yens par individu⁶⁵, le prêt proposé par Fuji connut un franc succès, tant parmi les particuliers que les professionnels. En six mois, les demandes affluèrent tellement que la banque se décida à multiplier par deux le montant qui lui était initialement alloué. Autre signe de réussite, il obtint en 1990 le prestigieux prix « du meilleur produit financier » de la part du quotidien Nikkei. Un galeriste ayant eu recours à ce type de prêt se souvient :

À la fin des années 1980, en pleine euphorie, j'ai décidé de faire construire un immeuble avec pour toute garantie l'ensemble des œuvres d'art que je possédais. Je voulais être sur un pied d'égalité avec les Occidentaux et posséder des œuvres qu'ils seraient susceptibles de m'envier et de m'acheter. À l'époque, la spéculation dans le domaine de l'art était équivalente à celle dans le foncier et les banques prêtaient facilement.

(ancienne Galerie Art Point⁶⁶)

À côté des prêts garantis en tableaux se développa également l'achat « en copropriété » d'œuvres d'art, dans un but de revente à court ou moyen terme. Ainsi en alla-t-il du projet « Partenaires dans l'art » (*Partners in art*) de Marukō マルコー, une entreprise immobilière spécialisée dans la vente de « pièces appartements » (*one room mansion*), qui visait à appliquer au milieu artistique l'expérience du morcellement d'immeubles ou la division d'appartements en petites parts gérées en copropriété. Le PDG de Marukō, Kanazawa Shōji 金沢正二, considérait ouvertement les tableaux des grands maîtres impressionnistes et modernes occidentaux comme « des produits dont le prix [allait] augmenter aussi certainement que celui des terrains dans l'arrondissement de Minato-ku » et donc des « valeurs sûres », n'hésitant pas à vanter auprès de ses clients le plaisir de « devenir propriétaire d'un chef-d'œuvre qui serait sinon inaccessible⁶⁷ ». Lorsque Marukō mit son projet à exécution, les demandes affluèrent, conduisant à l'achat de quatorze tableaux, pour plus de trois milliards de yens. La perle de la collection, *Jeune femme allongée sur un divan* (1918) de Renoir, fut ainsi acquise pour 1,2 milliard de yens. Tous les tableaux furent « divisés » en parts, s'échelonnant entre cinq et vingt-cinq millions de yens, avec une possession en indivision. À titre d'exemple, le tableau de Renoir se trouva morcelé en 240 parts de cinq millions de yens chacune. Après une période de gel de cinq à dix ans, ces toiles étaient destinées à être revendues. En cas de bénéfice, la commission pour Marukō devait atteindre 23 %, les copropriétaires se partageant le reste. Dans l'attente de l'heureux dénouement, ceux-ci étaient invités à profiter de leur qualité de « collectionneurs », en allant contempler leur(s) tableau(x) au musée établi par Marukō à Hakone (le musée de l'hôtel Recove リ・カーヴ箱根美術館), dans la région de Tōkyō, qui réussit bon an mal an à se maintenir jusqu'en 2007.

Des entreprises à l'assaut du marché de l'art : le cas emblématique d'EIE International

Rien ne prédestinait EIE International イ・アイ・イー・インターナショナル, une firme de taille moyenne dopée par la bulle spéculative, à s'engager sur le marché de l'art. Jusqu'en 1960, elle se contentait d'écouler au Japon les bandes magnétiques de la compagnie américaine Minnesota Mining & Manufacturing. Des gains de change importants, réalisés au cours des années 1970, lui permirent d'accélérer sa croissance dans les années 1980, sous la houlette de Takahashi Harunori 高橋治則 (1945-2005), qui succéda à son père au poste de directeur général en 1983⁶⁸. À l'image de nombreuses PME, elle s'engagea alors dans le secteur foncier et immobilier, avec une prédilection marquée pour les lieux de villégiature. À l'étranger, elle acquit en 1985 des terrains à Saipan, autour du complexe hôtelier Nihon kōkū kaihatsu 日本航空開発 (aujourd'hui JAL hotels), avant de racheter l'hôtel Hyatt. En 1987, elle prit le contrôle du centre Bond à Hong Kong (aujourd'hui centre Lippo). Les liens établis avec le magnat australien Alan Bond lui permirent de participer à la construction de l'université Bond, fondée près de Brisbane, dans l'État de Queensland, en Australie. En 1989, elle construisit l'hôtel Legend à New York (aujourd'hui Four Seasons). Au Japon, EIE devint propriétaire de trois parcs d'attraction à Shizuoka, dont Izu shaboten kōen 伊豆シャボテン公園, en 1989, tout en se spécialisant dans la construction massive de terrains de golfs. Son activité de spéculation en bourse constitua aussi une source subsidiaire – mais non moins

importante – de revenus : en 1983, elle acquit ainsi les actions de l'entreprise de câbles et d'appareils d'éclairage Mori denki 森電機, avant de diversifier ses investissements dans le secteur des disques durs et des télécommunications. Elle se transforma en actionnaire majeur de Daimei 大明 (aujourd'hui MIRAIT ミライト) ou de Nisshin Kisen 日新汽船 (devenu Seacom シーコム en 1990), dont elle racheta les titres en 1988.

Dès 1987, Takahashi se lança dans une collection de tableaux, qui lui aurait coûté près de 15 milliards de yens⁶⁹. Faut-il y voir l'influence d'Alan Bond ? Amateur d'œuvres impressionnistes, l'homme d'affaires japonais rassembla en 1988 une quarantaine de tableaux signés des plus grands maîtres : Monet, Courbet, Utrillo, Pissaro, Renoir, Modigliani⁷⁰. En 1990, il annonça sa décision de créer un musée d'art contemporain à Izu, dont la construction devait s'achever à l'automne 1991. Ce projet ne vit finalement pas le jour, mais des négociations préliminaires pour en assurer la direction furent engagées avec des conservateurs du musée Guggenheim à New York. La même année, Takahashi finança de moitié la création d'une entreprise spécialisée dans le commerce de tableaux, Eterna エテルナ, dirigée par Konno Yuri 今野由梨. En 1991, il jeta son dévolu sur 13 œuvres d'Anselm Kiefer, de la collection Saatchi, pour 1,8 milliard de yens, dans l'espoir de les revendre au Musée métropolitain d'art contemporain de Tōkyō, dont l'ouverture était prévue au printemps 1995 – ce qui advint d'ailleurs pour l'une d'entre elles à l'été 1992, par l'entremise d'Eterna⁷¹. Toutefois, même si le désir de spéculer avait sa place dans ses motivations, l'entrepreneur, tout comme Tsurumaki évoqué précédemment, se refusa toujours à placer les œuvres dans des coffres, préférant les garder autour de lui, dans sa résidence personnelle ou ses bureaux d'entreprise, pour avoir le plaisir de les contempler. Comme il le précise lui-même :

Naturellement, c'était dans le but d'investir. Mais je voulais aussi savoir ce que cela faisait, tenir entre mes mains des toiles de maîtres, des tableaux que j'avais contemplés, enfant, dans des livres⁷².

Comment Takahashi, « l'homme aux mille milliards de yens », a-t-il financé son empire ? L'étendue de ses relations dans le monde politico-financier était vaste⁷³. Tout d'abord, il sut s'attirer les bonnes grâces de la banque Chōgin, fleuron du système bancaire japonais et pilier de l'investissement pendant la période de haute croissance, dont la direction avait été assurée un temps par un parent éloigné. Des personnalités politiques importantes auraient fréquenté ses hôtels, bénéficiant au passage de voyages en jet privé et de séances de golf. Fort du soutien de Chōgin, il pouvait en outre s'adresser à d'autres institutions financières, comme les sociétés de crédit mutuel Tōkyō Kyōwa 東京協和信用組合, dont il avait noyauté le Conseil d'administration, ou Anzen 安全信用組合, située dans le même bâtiment que son entreprise à Tōkyō, pour compléter ses emprunts. En 1990, EIE était redevable de 602,7 milliards de yens, dont entre 250 et 380 milliards à Chōgin⁷⁴. Lorsque la banque, à bout de souffle, fut nationalisée en 1998, la liste des œuvres acceptées comme garantie – appartenant à la collection Takahashi – devint publique. Elle comprenait 51 pièces, achetées pendant la bulle au prix fort, pour 8,2 milliards de yens⁷⁵.

Une implosion tardive, mais spectaculaire : le *krach* sur le marché de l'art

Le temps des revers pour les spéculateurs

Contrairement aux discours dominants, très optimistes, le répit sur le marché de l'art ne dura pas plus de deux ans. Le premier signe avant-coureur de l'ouragan se fit sentir au niveau des importations : alors qu'elles avaient crû continuellement, passant de

219 milliards de yens en 1988 à 350 milliards en 1989, puis 615 milliards en 1990, elles retombèrent brusquement en 1991 en dessous du niveau de 1988⁷⁶. Dans les ventes publiques aussi, les revers rencontrés par les *auctioneers* pendant le second semestre de 1991 accentuèrent la panique⁷⁷. En septembre, Sotheby's et Christie's annoncèrent des résultats désastreux : une baisse des deux tiers par rapport à l'année précédente pour le premier, une perte de moitié pour le second. La chute touchait d'abord les œuvres impressionnistes et modernes (- 30 %), en grande partie parce que les institutions financières, embarrassées par la masse de tableaux placés en caution, cherchaient à les écouler à l'étranger, au risque de fragiliser le marché international. Progressivement, les professionnels commencèrent à sentir le vent tourner :

Pendant la bulle, il arrivait qu'on fasse 15 milliards de yens de bénéfices pour une seule transaction. C'étaient des prix dix fois, vingt fois, cent fois plus élevés qu'avant. Mais à l'époque, ça paraissait normal. Rien que d'y penser, ça fait froid dans le dos. Nous n'avons pas vraiment saisi quand la bulle a éclaté. Nous avons juste senti que les ventes se tassaient. Et puis les entreprises qui achetaient des tableaux ont commencé à nous demander de les reprendre... Cette situation s'est généralisée, jusqu'à ce que les clients disparaissent complètement. Aujourd'hui, les entreprises japonaises sont échaudées pour toujours. (Kamakura Drowing Gallery⁷⁸)

Symbole des excès de la bulle spéculative sur le marché de l'art, avec ses tableaux gérés en copropriété, Marukō fit faillite dès août 1991, croulant sous 285,8 milliards de yens de dettes. S'ensuivit une période intense de redressement : en 1994, l'entreprise devint une filiale à 100 % du groupe Daiei *ダイエー*, prenant le nom de Darwin *ダーウィン*⁷⁹. Ses clients mécontents, environ 120, poursuivirent ses partenaires financiers devant les tribunaux pour escroquerie, mais ce n'est qu'au printemps 2000 qu'ils obtinrent partiellement gain de cause : ils furent exemptés de payer le reste des taux d'intérêt dus et reçurent même une petite compensation financière⁸⁰. Loin de ces tempêtes, le musée continua cependant d'abriter les œuvres achetées, jusqu'au 2 septembre 2007, date de sa fermeture définitive.

Autre cas d'école, EIE sombra en quelques mois⁸¹. En novembre 1990, le groupe dirigé par Takahashi se mit à fléchir : en pleine chute de l'indice Nikkei, il peina à recouvrer ses créances et à rembourser ses dettes. Alarmée, Chōgin délégua plusieurs administrateurs pour instaurer un plan de redressement. Les avoirs du groupe, au Japon et à l'étranger, furent alors dispersés, mais ces actions en vue d'un assainissement arrivèrent trop tardivement. En 1993, Chōgin renonça définitivement à soutenir la firme. Alors que Takahashi, par des moyens frauduleux, parvenait encore à soustraire 22 milliards de yens aux sociétés de crédit mutuel Kyōwa et Anzen, la ville de Tōkyō imposa une inspection surprise au sein des deux établissements, en octobre 1994, avant de les déclarer en faillite, moins de deux mois plus tard. Takahashi fut entendu, le 9 mars 1995, par la Commission du Budget de la Chambre des Représentants, avant d'être arrêté, le 27 juin, par le Bureau d'investigation spéciale de Tōkyō⁸², pour abus de confiance. Son procès, qui débuta le 9 juin 1999, se solda en octobre par une peine de quatre ans et demi de prison. Si EIE se trouva rachetée en décembre 1998 par un fabricant de machines de jeu, Aruze *アルゼ*, elle fut déclarée insolvable et mise en faillite en juin 2000. Elle avait accumulé en tout 476,4 milliards de yens de dettes.

L'effondrement des galeries

Premières victimes de la disparition soudaine des acheteurs, les galeries entrèrent dans la tourmente : selon les entretiens tirés de notre travail de terrain, 90 % d'entre elles auraient périclité. Deux cas, Aska International *アスカ・インターナショナル* et Urban

アーバン, apparaissent à ce titre exemplaires. La première, Aska International, société spécialisée dans la vente de tableaux, émanait de l'établissement non bancaire Aichi アイチ, actif dans le financement des PME et enclin pendant la bulle à se diversifier dans la spéculation boursière et immobilière (surtout dans la construction de terrains de golf). Elle fut fondée par le président d'Aichi lui-même, Morishita Yasumichi 森下安道, grand amateur de tableaux impressionnistes, qui s'était tourné vers le commerce de l'art dans la seconde moitié des années 1980, avec pour objectif de chapeauter la galerie Aoyama 青山ギャラリー, la plus florissante à l'époque après la galerie Nichidō 日動画廊, avec 1,041 milliards de yens de bénéfices⁸³.

Représentée par son *manager*, Kōri Kiyotaka 郡清隆, Aska International écuma les enchères internationales, dépensant en quatre années seulement près de 50 milliards de yens en tableaux. Au cours du seul mois de mai 1989, chez Christie's et Sotheby's, les acquisitions concernèrent « 70 œuvres d'art en tout, principalement des tableaux impressionnistes (des Renoir, des Monet et des Chagall) pour environ 10 milliards de yens⁸⁴ ». Interviewé par le *Nikkei Art*⁸⁵, Morishita afficha en juillet 1990 un optimisme déconcertant : à moins d'un contrôle encore plus strict du ministère des Finances ou une chute brutale de l'indice Nikkei autour de 20 000 yens – ce qu'il estimait hautement improbable pour les cinq années à venir – il n'était pas question de se retirer du marché. Au contraire, il envisageait de maintenir les acquisitions de la galerie « à hauteur de 50 milliards de yens par an ». L'achat direct dans les ventes internationales, qui comportait certes le risque de cumuler par la suite des invendus dans les stocks, possédait à ses yeux le mérite de rassurer les clients, qui dépensaient en moyenne « entre 500 millions et 1 milliard de yens » par œuvre.

Morishita dut cependant déchanter : le magnifique bâtiment en verre de deux étages, construit à Yotsuya pour abriter un musée privé susceptible d'accueillir la collection d'Aichi, à côté de la sienne, demeura une coquille vide. En effet, suite à la faillite de l'un de ses débiteurs les plus importants – l'imposante galerie Gekkō-sō 月光荘 – le groupe Aichi ne parvint pas à recouvrer ses créances. En outre, il fit face, à partir de 1990, à d'importants revers en bourse⁸⁶. Lorsque la Commission d'enquête du tribunal d'Ōsaka en charge de l'affaire Itōman – l'un des plus spectaculaires scandales artistiques du XX^e siècle⁸⁷ – procéda à une inspection surprise à son siège, Morishita s'écria, désespéré : « J'ai restreint les crédits. Il ne me reste plus que la moitié des 800 milliards de yens que je possédais. Les bénéfices d'exploitation ont été divisés par deux. » Avant cependant d'ajouter : « Mais l'argent reviendra bientôt ; pour l'art aussi, d'ici deux ans, on verra [une embellie]⁸⁸. » Pourtant, à partir de 1992, Aichi continua d'accumuler les déficits. En février 1996, elle fut définitivement mise en faillite par le Tribunal de district de Tōkyō, ses dettes se montant alors à 182 milliards de yens⁸⁹. La plupart des œuvres furent saisies par la compagnie d'assurance-vie Chiyoda, qui tenta de les écouler sur le marché, avec des fortunes diverses⁹⁰.

Autre cas d'école, la galerie Urban se distingua, à la fin des années 1980, par son zèle dans les ventes aux enchères internationales. Pourtant, son fondateur, Sawada Masahiko 沢田正彦, était au départ très éloigné du commerce de tableaux : concessionnaire de Toyota à Nagoya, il gérait deux entreprises très rentables commercialement, Toyota Corolla Aichi トヨタカローラ愛知 et Toyota Auto Chūbu トヨタオート中部. En 1974, soucieux de diversifier son activité, il créa une nouvelle filiale – Urban –, dont l'objectif était de s'impliquer dans l'immobilier et le foncier, avant de s'engager, huit ans plus tard, sur le marché de l'art, malgré la méfiance de Toyota, qui n'appréciait guère que l'un de ses concessionnaires mobilise une partie de son capital pour acquérir des œuvres. La société jouissait cependant d'une forte croissance (50 % par an), ce qui lui

permit d'édifier de somptueuses branches à Tōkyō (quartier de Harajuku), New York (5^e avenue) et Paris (Champs-Élysées). Fin 1990, elle fonda aussi une boutique à Taïpei. Concrètement, sa stratégie consistait à acheter des œuvres impressionnistes et modernes à New York et Paris, pour les écouler dans ses propres galeries, au Japon et à Taïwan, ou dans les sections artistiques des grands magasins. À la fin des années 1980, la majeure partie des œuvres transitant par le bureau des douanes de Nagoya (soit 30 % du total des importations) auraient nourri son activité⁹¹. En février 1991, Sawada assura avec flegme que le marché des chefs-d'œuvre ne serait pas touché par la récession et que ses affaires se portaient bien⁹².

Autant dire que la faillite de Toyota Corolla Aichi et Toyota Auto Chūbu, le 19 mars 1991, suscita la stupéfaction de tous, à commencer par les employés, qui apprirent la nouvelle dans la presse. En effet, leur santé sur le plan commercial, avec 50 milliards de bénéfices annuels, semblait pleinement acquise. Malheureusement, les cinq filiales créées par Sawada – Gallery Urban (Tōkyō), Gallery America (NY), Graphique Europa (Paris) et SCA (Nagoya) – avaient accumulé des dettes considérables, entraînant l'ensemble du groupe à sa perte. En mai 1991, lorsque le Tribunal du district de Nagoya convoqua l'ensemble des créanciers, en présence de Sawada, le « liquidateur » annonça que la galerie Urban possédait 5 300 tableaux, acquis pour 71,6 milliards de yens. Le montant des œuvres placées en garantie auprès d'établissements financiers non bancaires s'élevait à plus de 50 milliards de yens. Le groupe chercha immédiatement à les écouler sur le marché, mais se heurta alors à une dépréciation allant jusqu'à la moitié du prix d'achat, ce qui le contraignit à procéder par étapes. On vit donc réapparaître, le 11 mai 1993 chez Sotheby's (NY), un tableau de Mondrian issu de la collection d'Urban, *Composition with Yellow, Red and Blue*, qui trouva preneur pour 9,7 millions de dollars. En juin 1993, le commissaire-priseur Francis Brist aurait aussi écoulé 61 tableaux d'André Masson, tandis que le mois suivant, la galerie Portland, à Londres, aurait exposé et vendu 90 œuvres de Pissaro⁹³.

Le reflux généralisé des œuvres

Si pendant la première moitié de la décennie 1990, les établissements financiers hésitaient encore à se séparer des œuvres conservées en garantie, refusant d'admettre qu'elles aient pu perdre jusqu'aux trois-quarts de leur valeur, à partir de 1995, dans un contexte de renforcement du contrôle assuré par les autorités⁹⁴, ils n'eurent plus d'autre choix que d'affronter leurs « créances douteuses » (*furyō saiken* 不良債権) au sein desquelles figuraient celles liées à l'art (*furyō saiken āto* 不良債権アート). Parallèlement, le marché américain et européen se rétablissait⁹⁵. Les institutions japonaises subirent donc une pression accrue sur le territoire national pour se dessaisir de leur patrimoine artistique, tandis qu'à l'étranger, la demande émanant d'hommes d'affaires dans le domaine de l'Internet et de la « nouvelle économie » constituait enfin un débouché sérieux. Le traitement des créances artistiques – désignées aussi sous les termes de *kanryū bijutsuhin* 環流美術品 (« œuvres en reflux »), *todokōtte shimatta kaiga* 滞ってしまった絵画 (« œuvres stagnantes ») ou encore *furyō zaiko āto* 不良在庫アート (« mauvais stock d'art ») – atteignit en conséquence un pic en 1998-1999. Si les chefs-d'œuvre purent se frayer un chemin dans les enchères internationales, les « œuvres des grands maîtres de qualité moindre » alimentèrent de leur côté des collections de musées municipaux ou régionaux en cours de fondation, ou continuèrent de dormir dans des coffres⁹⁶.

Saisissant les opportunités commerciales à tirer de la situation désespérée des établissements financiers, le directeur de la galerie Kiku ギャラリーきく à Ginza, Yamamoto Kiyonori 山元清則, lança en novembre 1998, avec le soutien d'un commissaire-priseur

français, Marc-Arthur Kohn, et un marchand parisien, Claude Kechechian, l'entreprise International Auction Organization (Kokusai ôkushon kikô 国際オークション機構), dans le but d'aider les banques japonaises à écouler leurs créances artistiques sur le marché international. Or, la tâche s'avéra d'autant plus ambitieuse qu'il était souvent très difficile de définir clairement à qui les œuvres appartenaient : les droits demeuraient très imbriqués, allant des collectionneurs et spéculateurs à l'origine des achats, aux entreprises ayant avancé les fonds ou mélangé leur capital à celui de leur PDG (cas de Daishōwa, Autopolis, Aska, EIE, etc.), en passant par les musées et fondations créés, pour finir par les institutions financières. Autre défi à surmonter, les œuvres issues de la spéculation financière souffrent d'une sorte de stigma. Considérée par de nombreux acteurs du marché de l'art international comme « impure », la mention de l'ancien propriétaire est affichée avec beaucoup de discrétion. D'après Yamamoto Kiyonori :

2. Claude Monet, *L'aiguille et la falaise d'Aval*, 1886, huile sur toile, Matsue (Shimane), Shimane Art Museum.

La provenance japonaise fait qu'il est difficile de les écouler à New York. Or, si elles transitent d'abord par les enchères en France, il est plus aisé de les revendre aux États-Unis et en Grande-Bretagne, comme si elles ne venaient pas du Japon⁹⁷.

Un confrère commenta ainsi la vente de la collection Takahashi par la banque Chōgin :

Je n'y toucherai pas. Les questions de propriété sont trop compliquées. On pourrait avoir un sérieux problème en réalisant qu'il en est le vrai propriétaire⁹⁸.

À la fin de la décennie, les institutions financières japonaises ne pouvaient cependant plus se permettre de reculer. De nombreux tableaux acquis à des prix exorbitants pendant la bulle retrouvèrent donc le chemin des enchères. À titre d'exemple, pour ce qui est de la collection d'EIE International, une liste de 51 tableaux, qui avaient été achetés pour la coquette somme de 8,24 milliards de yens, se mit à circuler à partir de janvier 1994 dans le milieu de la finance⁹⁹. Or, une fois mis en vente, leur valeur devait chuter de manière spectaculaire : en quatre ans, leur prix se trouva divisé par cinq, se fixant désormais autour de 1,59 milliard de yens. Ainsi, *Maison de Giverny* de Monet, acheté pour 1,6 milliard de yens, tomba-t-il à 280 millions ; *Femme à la chemise rayée*, de Modigliani, acquis pour 1,4 milliard de yens, peina à atteindre les 150 millions. Plusieurs toiles furent aussi revendues à des musées, à l'instar du Musée départemental d'art de Shimane 島根県立美術館, inauguré en 1999 à proximité du lac Shinji, qui fit l'acquisition de trois tableaux sur le thème de l'eau, pour 230 millions de yens : *La Vague* et *Moulin à eau* de Courbet, ainsi que *L'Aiguille et la Falaise d'Aval* de Monet (**fig. 2**). Au printemps 1998, la galerie londonienne Entwistle reprit à la banque Chōgin les 11 œuvres de Kiefer dont elle n'avait pu se débarrasser¹⁰⁰. Après sept ans de sommeil dans des coffres, celles-ci furent alors momentanément exposées dans plusieurs musées japonais, comme le Musée à Ciel ouvert de Hakone 彫刻の森美術館 ou le Musée DIC Kawamura 川村記念美術館 à Chiba, avant d'être à nouveau écoulées sur le marché.

Si la grande majorité des œuvres ont reflué vers les États-Unis et l'Europe, certaines ont pu être retenues par des musées publics, comme l'illustre la collection EIE. De fait, contrairement aux musées privés qui ont massivement fermé, les musées publics ont pu continuer à bénéficier de fonds de gestion et de budgets – même si ceux-ci ont fondu depuis l'éclatement de la bulle spéculative. Du fait de l'inertie des décisions administratives, ils ont donc joué, pendant la décennie 1990, le rôle de bouées de sauvetage pour les galeristes et les entrepreneurs au bord de la faillite, tout en s'approvisionnant à moindre coût. Les musées des collectivités locales surtout, mieux lotis à l'époque que leurs consorts nationaux, auraient dépensé plus de 108 milliards de yens en tableaux, une centaine d'entre eux dépassant la barre des 100 millions de yens, avant que la récession ne les rattrape au début des années 2000, avec une chute de leurs financements autour de 100 millions de yens par an (à titre comparatif, les prêts garantis en œuvres d'art octroyés par Marukō s'élevaient eux aussi à 100 millions de yens par individu). À l'inverse, les musées nationaux, partis de plus bas, ont réussi à maintenir un budget plus stable sur le long terme¹⁰¹.

Dans ses triomphes comme dans ses déboires, la bulle spéculative de la fin des années 1980, qui peut être appréhendée comme un révélateur typique des conséquences sur le marché de l'art d'une ouverture trop rapide, a mis en mouvement des forces profondes. De 1987 à 1991, pendant quatre années d'une conjonction exceptionnelle entre dynamisme économique et euphorie du marché de l'art, le Japon, à l'assaut des plus beaux joyaux des collections mondiales, a enfin semblé prendre sa place sur le marché international. De nouveaux riches et des entreprises, comme la société d'assurances Yasuda, ont égrainé les premiers records japonais en ventes publiques. Par leurs achats osés, ils ont lancé un véritable phénomène de mode, qui s'est emparé du monde de l'industrie (avec le développement du mécénat et la création de musées privés) et d'une large partie de la classe moyenne. Si l'idée d'effectuer un bon placement restait omniprésente, il s'agissait aussi de bénéficier des effets de distinction procurés par la possession des œuvres et d'« augmenter le niveau culturel » du Japon, dans un souci de service public. Et bien que l'on puisse sans doute regretter que les goûts se soient concentrés sur des œuvres figuratives européennes et non sur des artistes japonais avant-gardistes – ce qui aurait

eu pour effet de les propulser un temps sur la scène artistique mondiale – l'accès aux chefs-d'œuvre impressionnistes a été vécu comme le signe ultime d'une revanche vis-à-vis de l'Occident.

Pourtant, il y a eu emballement. En effet, la toute fin de la décennie a vu se multiplier les reventes dans un objectif exclusivement spéculatif : attirés par l'augmentation phénoménale des cotes en ventes publiques, de nouveaux acteurs ont perçu les biens d'art comme des actifs financiers. Alors qu'apparaissaient les premiers « prêts garantis par des œuvres d'art », sous l'impulsion de Lake et Credit Saison, ou encore « l'achat de chefs-d'œuvre en copropriété », à l'initiative de Marukō, des entreprises comme EIE International ou Aska, se sont lancées à corps perdu dans des collections artistiques, au même titre que leurs investissements dans des terrains de golf ou des lieux de villégiature. Si les acheteurs japonais ont considéré de manière excessive l'art comme un actif spéculatif, ils ont aussi souffert d'asymétries informationnelles avec les marchands européens et nord-américains, qui leur ont « fourgué » au prix fort des tableaux de second rang. Ces derniers, prompts à se lamenter pendant les années de gloire de l'archipel, ont donc été au final les grands gagnants du reflux : la majorité des œuvres sont retournées à « prix cassés » dans leurs pays d'origine, à l'exception de celles qui ont pu être retenues *in extremis* par les musées publics.

Aujourd'hui, les galeries japonaises ayant vécu cette période, après avoir souffert comme leurs créanciers de faillites en chaîne, ont certainement tiré les leçons de leurs erreurs. Les vétérans ont ainsi développé une forme de frilosité, d'aversion au risque, observant avec distance la reprise spectaculaire du marché américain, puis l'apparition d'une vague de spéculation sur l'art en Chine et en Corée. Toutefois, cette prudence se trouve moins partagée par leurs successeurs – ce n'est sans doute pas une coïncidence si Koyama Tomio 小山登美夫, marchand renommé pour avoir mondialement lancé Murakami Takashi et Nara Yoshitomo 奈良美智, appartient à une génération n'ayant pas subi le traumatisme de l'éclosion de la bulle – il n'ouvre sa galerie qu'en 1996. De même, comme une page qui se tourne, alors que les goûts se sont portés à la fin des années 1980 prioritairement sur l'art moderne (occidental ou japonais) et, de manière générale, sur l'art figuratif, on assiste à partir de la fin des années 1990 à une ouverture plus forte vis-à-vis de l'art contemporain, ce qui a engendré une multiplication du nombre de petites galeries soutenant les artistes vivants. Dans un contexte de récession cependant, cela s'est aussi accompagné d'un délitement des formes de loyauté ou de solidarité qui prévalaient jusque-là dans le milieu marchand : ces micro-entreprises sont devenues un vivier fragile, dans lequel puisent les majors sans forcément attendre que ces dernières aient un retour sur investissement. Enfin, face au foisonnement de l'offre, la demande n'est pas au rendez-vous. Le nombre d'acheteurs a drastiquement baissé. Les grands patrons, qui n'hésitaient pas à associer leurs entreprises dans leurs acquisitions d'œuvres d'art, font désormais profil bas, sévèrement contrôlés par le ministère des Finances, par leurs actionnaires ou par leurs employés. Le marché tient par l'engagement de quelques collectionneurs passionnés ou le soutien de musées publics, mais de part et d'autre, les budgets ont considérablement baissé. D'où la question, posée par les artistes japonais les plus ambitieux : ne vaut-il mieux pas faire sa carrière à l'étranger, avant de revenir chez soi ?

Cléa Patin

Après des études à l'Institut d'Études politiques de Lyon et en langue japonaise à l'INALCO, Cléa Patin a effectué sa thèse de doctorat sur le marché de l'art conjointement à l'Université de Tōkyō et à l'EHESS. Lauréate du prix Shibusawa Claudel en 2013, elle est désormais maîtresse de conférences à l'université Jean-Moulin (Lyon 3), département des Études japonaises. Elle a récemment codirigé *Japon pluriel 12 : autour de l'image, arts graphiques et culture visuelle au Japon* (avec Julien Bouvard, Arles, éditions Picquier, 2018), ainsi que *À la croisée de collections d'art entre Asie et Occident, du XIX^e siècle à nos jours* (avec Marie Laureillard, Paris, Hémisphères, 2019).

NOTES

Le présent article est issu d'une thèse, soutenue en 2012 à l'EHESS sous la direction de Pierre-Michel Menger, et publiée en 2016 sous le titre La Fabrique de l'art au Japon (Paris, éditions CNRS). Il s'ancre donc dans un travail de terrain, à la fois par entretiens approfondis (64 en tout) et par questionnaires, auprès de 106 galeries, 8 grands magasins, et 25 artistes. De manière générale, il s'agissait de comprendre pourquoi le Japon, pourtant doté de moyens institutionnels et financiers importants, peine, à quelques exceptions près, à imposer ses artistes contemporains sur le marché international.

1. Voir notamment : NORMAN, 1988 ; REIF, 1990a ; « Kaiga ni nabiku mure... », 1990 ; « Fukuramu 'kaiga... », 1990 ; « Za Japan manē », 1990.
2. Entretien avec l'auteure, 2 octobre 2007.
3. Evelyn Dourille-Feer, dans BOUISSOU, 2007, p. 89-103.
4. SEGI, 1991, p. 119.
5. SEGI, 1991, p. 47 et p. 69.
6. HAVENS, 1982.
7. SEGI, 1991, p. 77.
8. SEGI, 1991, p. 79.
9. Entretien avec l'auteure, 29 février 2007.
10. SEGI, 1991, p. 79.
11. Claude Meyer, dans BOUISSOU, 2007, p. 111.
12. *Ibidem*.
13. Aux États-Unis, les IDE japonais passèrent de 7,9 milliards de dollars en 1986 à 25,6 milliards de dollars en 1990. *Ibidem*, p. 112.
14. AVELINE, 2004.
15. WOOD, 1992. Il est à noter que cette politique monétaire ne s'accompagna pas de réformes de fond : le système bancaire, notamment, resta très protecteur, réglementé, fermé, et parfois propice à la corruption et au clientélisme.

16. FUJII, 1991, p. 118 et p. 120.
17. Yasuda kasai kaijō hoken 安田火災海上保険.
18. « Yasuda kasai no 53... », 1987.
19. Aujourd'hui de son nom officiel Tōgō Seiji kinen – Sonpo Japan Nihon kōa bijutsukan 東郷青児記念 損保ジャパン日本興亜美術館. Le musée demeure en activité et le tableau est toujours exposé.
20. ITOI, 2001, p. 22. « Gotō Yasuo... », 1987b.
21. Voir le site du musée : <https://www.sompo-museum.org/en/information/visit/>
22. « Gotō Yasuo... », 1987a ; « Gotō Yasuo... », 1988.
23. « Dokyumento Himawari... », 1988.
24. REIF, 1987a.
25. Avant ou juste après la Seconde Guerre mondiale, une première génération d'entrepreneurs collectionneurs a émergé au Japon. Certains se sont spécialisés dans l'art ancien et la cérémonie du thé, d'autres dans les estampes, une minorité enfin s'est tournée vers l'achat de tableaux d'artistes vivants, qu'il s'agisse de peinture moderne japonaise, comme Yamazaki Taneji 山崎種二 (1893-1983), ou occidentale, tels Matsukata Kōjiro 松方幸次郎 (1866-1950), Ōhara Magosaburō 大原孫三郎 (1880-1943) ou Ishibashi Shōjiro 石橋正次郎 (1889-1976). Du côté des entreprises, les pionniers du mécénat ont été des compagnies de cosmétiques, comme Shiseidō (dès 1919), Pola ou Ménard, ainsi que des grands magasins (Takashimaya, Mitsukoshi), qui ont joué un rôle décisif en créant leurs propres musées et en organisant de nombreuses expositions. Voir « Bijutsukan o tsukutta... », 2010 ; Shiseidō kigyō bunka bu, 1993 ; HIROTA, 2006.
26. Cette fourchette tient compte de l'inertie due à la mise en œuvre des projets de construction programmés pendant la bulle spéculative. Voir la table 26-10 *Hakubutsukan* 博物館 [en ligne, URL : <http://www.stat.go.jp/data/chouki/26.html> (consulté le 14 mai 2019)].
27. Parmi les effets de distinction on peut noter les effets de snobisme, où le consommateur fait figure de découvreur, de Veblen, où le montant de la dépense indique de manière proportionnelle le degré de réussite au sein de la classe des loisirs, et enfin d'entraînement, où le besoin de conformité signale alors l'appartenance à un groupe valorisant, pour profiter de réseaux d'influence informationnelle. Voir MOUREAU, 2000, p. 170-188.
28. En octobre 1990, l'inauguration se fit, mais sans les œuvres, du fait des multiples difficultés de l'entreprise.
29. « Mon penchant pour l'art ne date pas d'hier. J'ai donné l'impulsion à mon entreprise pour rassembler des tableaux et des catalogues depuis douze ans ». Voir l'interview de Tsurumaki Tomonori dans le journal *Asahi* : « 'Rizōto shisetsu... », 1989.
30. Voir l'interview de Tsurumaki Tomonori par le journal *Asahi* : « Tōkyō, Paris... », 1989.
31. Par exemple REIF, 1989b ; STERNGOLD, 1990 ; WEISMAN, 1990.
32. Tsurumaki Tomonori, cité par ITOI, 2001, p. 51.
33. « Za Japan manē », 1990.
34. SEGI, 2010, p. 26.

35. Selon David Nash, directeur des ventes *fine art* chez Sotheby's : « The center of the real buying activity is still in the United States. Here the Japanese are buying with a tremendously powerful discount. And the Americans are still the strongest presence as buyers », voir REIF, 1987a.
36. « My sense standing in the salesroom was that the European presence was much stronger than the figures show. The Europeans were underbidding very very strongly. The Japanese went for exactly what they wanted, and they bought those works », voir REIF, 1987b.
37. Entretien avec l'auteure, 20 juillet 2007.
38. « Fukuramu 'kaiga...' », 1990.
39. « [The Japanese] were active at all price levels in the sales over the last two weeks. We had more Japanese in the salesroom than ever before – approximately 30 to 40 new Japanese buyers requested to be cleared before the sale. I would guess about half of them bought – not necessarily in any major way, but they bought something », *Ibidem*.
40. L'achat d'œuvres de second rang, dans un but uniquement spéculatif, est exemplaire dans l'« affaire Itōman ». Sur toute l'année 1990, à une période où la Bourse de Tōkyō s'effondrait, le marché de l'art est apparu pour les protagonistes comme un lieu de refinancement. Il s'agissait pour eux d'extorquer des sommes colossales à l'entreprise Itōman en lui revendant des œuvres d'art à des prix très largement surévalués. « 'E wa kabe ni kakatta...' », 1991.
41. Sur ce segment du marché et la « souveraineté du consommateur », voir MOULIN, 1992, p. 42-43.
42. Entretien avec l'auteure, 21 mai 2008.
43. Document envoyé par Okada Harubobu, en complément de l'entretien du 19 juin 2007 ; traduction de Kidachi Reiko.
44. Entretien avec l'auteure, 10 février 2007.
45. Le musée Seibu 西武美術館 a joui, jusqu'à sa disparition en 1999, d'une réputation considérable dans le monde de l'art. Fondé en 1975, à Ikebukuro, sous l'impulsion de Tsutsumi Seiji 堤清二 (1927- 2013), un talentueux homme d'affaire versé dans les arts et les lettres, il eut dès le départ pour mission de « constituer un relais pour l'esprit d'aujourd'hui ». Accordant un soin prodigieux à sa ligne graphique (posters, catalogues, brochures et invitations, coordonnés aux œuvres, furent pensés par des designers de premier plan, comme Tanaka Ikkō 田中一光 [1930-2002], et plus tard Matsunaga Shin 松永真 [né en 1940]), il joua dans les années 1970 et 1980 un rôle de pionnier sur la scène artistique contemporaine et s'imposa bientôt comme un pôle de la diffusion de l'information sur le marché de l'art. Il introduisit ainsi au Japon les œuvres de Jasper Johns, Joseph Beuys ou Anselm Kiefer, à une époque où ces artistes étaient encore peu connus. Cependant, si cette démarche quasi expérimentale lui valut les applaudissements des experts et de la critique, elle le coupa de sa clientèle habituelle et constitua, à terme, une véritable bombe à retardement. L'établissement résista d'abord à l'éclatement de la bulle spéculative, mais ne put passer le cap du millénaire et disparut en 1999. Voir NANPA, 1999 ; MURATA, 1999.
46. SEGI, 1991, p. 75.
47. FUJII, 1991, p. 46.
48. Parmi les nombreux guides visant à orienter les nouveaux acheteurs qui parurent, on peut citer : HASHIMOTO, 1990 ; IWASAKI, 1990.
49. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 138-139.
50. Entretien avec l'auteure, 8 juin 2007.
51. FUJII, 1991, p. 146-153.
52. Il faut attendre un an et demi environ après avoir acquis une œuvre en vente publique pour éviter que l'acheteur potentiel, une fois le prix public connu, ne soit rebuté par le bénéfice escompté. DURET-ROBERT, 1991, p. 286.
53. Les marchands d'art, contrairement aux maisons de ventes aux enchères, ont un rôle d'accompagnement des artistes et de consolidation de la demande. En d'autres termes, ils sont créateurs de valeur ajoutée. Face à eux, les maisons de vente aux enchères, bien que censées rester sur le second marché (celui des reventes), grignotent parfois sur leur terrain, celui du premier marché. Voir PATIN, 2016, p. 210.
54. Entretien avec l'auteure, 17 octobre 2007.
55. Entretien avec l'auteure, 10 février 2007.
56. En ligne, URL : <https://tochidai.info/area/ginza/> (consulté le 19 mai 2019).
57. En fin de bulle, la localisation des biens immobiliers comptait davantage dans les arbitrages des banques que leur rentabilité. En effet, on distingue clairement au Japon le foncier et le bâti : dans un pays où les tremblements de terre sont fréquents, la valeur du terrain l'emporte sur ce qui a été construit dessus. En conséquence, le simple fait d'être installé dans les trois arrondissements centraux de Tōkyō suffisait à convaincre une banque à consentir des prêts substantiels. Voir AVELINE, 2006, p. 33-82.
58. Du fait des mesures de déréglementations partielles effectuées au cours des années 1980, les grandes entreprises se sont détournées du crédit bancaire au profit de capitaux levés directement par émission de titres sur le marché boursier. En partie privées de cette clientèle fiable, les grandes banques se sont donc réorientées vers les PME et les sociétés immobilières. Or, l'effondrement des actifs a mis en difficulté ces emprunteurs moins solides, ce qui les a atteintes par ricochet. Le volume colossal de créances douteuses, évalué en septembre 1997 à 28 trillions de yens (232 milliards de dollars), a mis en danger tout le système bancaire. Evelyne Dourille-Feer, dans BOUISO, 2007, p. 126.
59. *Tochi kihon hō* 土地基本法 [Basic Act for Land], en ligne, URL : http://www.japaneselawtranslation.go.jp/law/detail_main?vm=&id=79 (consulté le 19 mai 2019).
60. *Kin'yū shōhin torihiki hō* 金融商品取引法 [Financial Instruments and Exchange Act], art. 103-3 (1), en ligne, URL : <http://www.japaneselawtranslation.go.jp/law/detail?vm=04&re=01&id=1911> (consulté le 19 mai 2019).
61. WOOD, 1992, p. 22 et p. 38.
62. « What is clear is there is no abatement of the influx of Japanese investment in the art market. This is now *flight money* – an escape from their stock market and

real-estate market. There is volatility in the yen and vulnerability in the Japanese real-estate market. And the Japanese view art as an intrinsically valuable financial instrument, an idea that has been successfully propounded by the auction houses », cité par REIF, 1990b.

63. Entretien avec l'auteure, 14 décembre 2007.

64. ITOI, 2001, p. 30.

65. *Ibidem*.

66. Entretien avec l'auteure, 19 juin 2007.

67. ITOI, 2001, p. 31.

68. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 39-86 et p. 87-158.

69. ITOI, 2001, p. 132.

70. ITOI, 2001, p. 128-136.

71. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 141.

72. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 139.

73. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 8-9.

74. ITOI, 2001, p. 130.

75. ITOI, 2001, p. 135.

76. SEGI, 2010, p. 27.

77. FUJII, 1991, p. 198-216.

78. Entretien avec l'auteure, 17 septembre 2008.

79. HAYASHI, 1996.

80. ITOI, 2001, p. 87-88.

81. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 182-192.

82. Tōkyō chihō kensatsu-chō tokubetsu sōsabu 東京地方検察庁特別捜査部. Il s'agit de l'institution qui s'est, beaucoup plus récemment, attaquée à Carlos Ghosn.

83. SEGI, 2010, p. 290.

84. REIF, 1989a.

85. « "Kongo mo nenkan..." », 1990.

86. « Kin'yūgyō no Aichi... », 1990.

87. PATIN, 2016, p. 257-268.

88. « Ikitsuzukeru "tochi"..." », 1991.

89. « Non bank "Aichi" tōsan... », 1996.

90. ITOI, 2001, p. 154, 158.

91. ITOI, 2001, p. 125.

92. « Sawada Masahiko intabyū : meihin ni fukyō nashi, Niryūhin dakara yasui » 沢田正彦インタビュー名品に不況なし、二流品だから安い [Interview de Sawada Masahiko : pas de récession pour les chef d'œuvres ; si ce n'est pas cher, c'est qu'il s'agit œuvres de second rang], dans *Nikkei Art* 日経アート, Tōkyō, Nikkei BP-sha 日経BP社, février 1991, p. 38-41.

93. ITOI, 2001, p. 128.

94. En 1995, le gouvernement a mis sur pied un organisme chargé de mettre de l'ordre dans la gestion des sociétés de crédit foncier, ainsi que des établissements bancaires en état de faillite, quand ceux-ci avaient fait l'objet d'investissements publics : le Seiri kaishū kikō 整理回収機構. Dès son lancement, celui-ci s'attèle à apurer quelques 9 500 milliards de créances douteuses. En juin 1998, le gouvernement met aussi en place un

bureau d'Inspection des Finances (Kin'yū kantoku chō 金融監督庁) – une première dans l'histoire du Japon – pour contrôler les comptes des grandes institutions financières japonaises.

95. ADAM, 1999.

96. ITOI, 2001, p. 167-168.

97. ADAM, 1999.

98. ADAM, 1999.

99. Nikkei Business henshū-bu, 2000, p. 140.

100. ITOI, 2001, p. 134.

101. Voir l'évolution du budget de l'agence des Affaires culturelles, dont dépendent les musées, en ligne, URL : https://www.bunka.go.jp/seisaku/bunka_gyosei/yosan/index.html (consulté le 28 mai 2020).

DANS LE JOURNAL ASAHI SHIMBUN, PAR ORDRE CHRONOLOGIQUE

– « Yasuda kasai no 53... », 1987 : « Yasuda kasai no 53 oku en 'himawari' kōnyū, Ōkurashō ga jishuku o yōsei » 安田火災の53億円『ひまわり』購入、大蔵省が自肅を要請 [Yasuda acquiert les *Tournesols* pour 5,3 milliards de yens ; le Ministère des Finances invite à plus de retenue], dans *Asahi Shimbun*, 10 avril 1987 (édition du matin).

– « Gotō Yasuo... », 1987a : « Gotō Yasuo, Yasuda kasai kaijō shachō – Gogh rakusatsu de gorieki » 後藤康男・安田火災海上社長 ゴッホ落札でご利益 [Gotō Yasuo, Président de Yasuda kasai kaijō, réalise des bénéfices suite à l'achat des *Tournesols*], dans *Asahi Shimbun*, 25 juin 1987 (édition du matin).

– « Gotō Yasuo... », 1987b : « Gotō Yasuo: Meiga 'Himawari' wa kokumin shisan » 後藤康男：名画「ひまわり」は国民資産 [Les fameux *Tournesols*, « patrimoine du peuple japonais », selon Gotō Yasuo], dans *Asahi Shimbun*, 19 juillet 1987 (édition du matin).

– « Gotō Yasuo... », 1988 : « Gotō Yasuo, Yasuda kasai shachō – yon hanseiki de toppu » 後藤康男・安田火災社長 4半世紀でトップ [Gotō Yasuo, président de Yasuda kasai, au top depuis 25 ans], dans *Asahi Shimbun*, 1^{er} décembre 1988 (édition du matin).

– « Tōkyō, Paris... », 1989 : « Tōkyō, Paris no ni gen chūkei no kyōbai kassen / Picasso no 'Pierrette no konrei' » 東京、パリの2元中継の競売合戦 ピカソの「ピエレットの婚礼」 [Les *Noces de Pierrette* : lutte lors des ventes aux enchères retransmises entre Paris et Tōkyō], dans *Asahi Shimbun* 朝日新聞, 1^{er} décembre 1989.

– « 'Rizōto shisetsu... », 1989 : « 'Rizōto shisetsu no medama ni suru mokuteki' Picasso rakusatsu no Tsurumaki Tomonori-san » 「リゾート施設の目玉にする目的」ピカソ落札の鶴巻智徳さん [L'achat du Picasso par Tsurumaki Tomonori dans le but d'en faire la perle d'un centre de villégiature], dans *Asahi Shimbun* 朝日新聞, 2 décembre 1989 (édition du matin).

– « Kaiga ni nabiku mure... », 1990 : « Kaiga ni nabiku mure - dai 3 no zaiteku shōhin no tanjō - Nihon manē chōryū » 「絵画になびく群れ 第3の財テク商品の誕生 日本マネー潮流」 [Une foule face aux œuvres : naissance du troisième produit de technologie financière ; une marée d'argent japonais], dans *Asahi Shimbun* 朝日新聞, 1^{er} janvier 1990.

– « Fukuramu 'kaiga... », 1990 : « Fukuramu 'kaiga junbi kō' » 膨らむ「絵画準備高」 [Gonflement des réserves de peintures], dans *Asahi Shimbun*, 26 mai 1990 (édition du soir, dossier spécial sur l'économie).

– « Kin'yūgyō no Aichi... », 1990 : « Kin'yūgyō no Aichi, sen'i kakusha no dai-kabunushi ni – fuan, keikai tsuyomeru gyōkai » 金融業のアイチ、繊維各社の大株主に 不安・警戒強める業界 [Plusieurs entreprises dans le textile, anxieuses et vigilantes à l'égard de l'un de leurs principaux actionnaires, l'établissement financier Aichi], dans *Asahi shimbun* 朝日新聞, 27 juin 1990 (édition du matin, Ōsaka).

– « Ikitsuzukeru "tochi"... », 1991 : « Ikitsuzukeru "tochi" "kabu" shinkō (baburu osen 2) 生き続ける「土地」「株」信仰 (バブル汚染2) [Le culte des « terrains » et des « titres » continue – la pollution de la bulle 2], dans *Asahi shimbun* 朝日新聞, 6 juin 1991 (édition du matin).

– « Non bank "Aichi" tōsan... », 1996 : « Non bank "Aichi" tōsan – fusai sōgaku wa 1820 oku en » ノンバ

ンク「アイチ」倒産 負債総額は1820億円 [Faillite de l'établissement non bancaire Aichi, avec des dettes totalisant 182 milliards de yens], dans *Asahi shimbun* 朝日新聞, 10 février 1996 (édition du matin).

DANS LA REVUE SPÉCIALISÉE NIKKEI ART, PAR ORDRE CHRONOLOGIQUE

– « Dokyumento Himawari... », 1988 : « Dokyumento Himawari : Bijutsu māketto no shikai ga kawatta » ドキュメントひまわり：美術マーケットの視界が変わった [Document sur les *Tournesols* : le point de vue du marché de l'art a changé], dans *Nikkei āto*, Tōkyō, Nikkei BP-sha 日経B P社, avril 1988.

– « Za Japan manē », 1990 : « Za Japan manē » ザ・ジャパンマネー [L'Argent japonais], dans *Nikkei Art*, Tōkyō, Nikkei BP-sha 日経B P社, juillet 1990, p. 6-27.

– « Kongo mo nenkan... », 1990 : « Kongo mo nenkan 500 oku en pēsu de kau yo », Aichi zen-shachō, Morishita Yasumichi-shi » 「今後も年間500億円ペースで買うよ」アイチ前社長・森下安道氏 [Morishita Yasumichi, ex-président d'Aichi : « Je continuerai d'acheter à un rythme de 50 milliards de yens par an »], dans *Nikkei Art* 日経アート, Tōkyō, Nikkei BP-sha 日経B P社, juillet 1990, p. 21-22.

– « 'E wa kabe ni kakatta... », 1991 : « 'E wa kabe ni kakatta tochi de aru' Itoman kaiga shōhō no zasetsu » “絵は壁に掛かった土地である” イトマン絵画商法の挫折 [“Des tableaux comme des terrains accrochés au mur.” L'échec des méthodes commerciales d'Itoman dans le domaine artistique], dans *Nikkei Art* 日経アート, Tōkyō, Nikkei BP-sha 日経B P社, février 1991.

DANS LA PRESSE OCCIDENTALE

– ADAM, 1999 : Georgina Adam, « Japanese Bad Debt Art Sales Speed up », dans *The Art Newspaper*, 1999.

– « Headliner... », 1989 : « Headliner: A Picasso For the Raceway », dans *The New York Times*, 3 décembre 1989.

– NORMAN, 1988 : Géraldine Norman, « Manigances japonaises », dans *Connaissance des arts*, 11 décembre 1988, p. 132-135.

– REIF, 1987a : Rita Reif « Klimt Portrait Sets Auction Record », dans *The New York Times*, 12 mai 1987.

– REIF, 1987b : Rita Reif « Record Auction Price for Sculpture », dans *The New York Times*, 13 mai 1987.

– REIF, 1989a : Rita Reif, « Sotheby's to Sell Campbell Soup Heir's Art », dans *The New York Times*, 10 mai 1989.

– REIF, 1989b : Rita Reif, « Japanese Developer Buys Picasso at Record Price », dans *The New York Times*, 1^{er} décembre 1989.

– REIF, 1990a : Rita Reif, « Rewriting Auction Records », dans *The New York Times*, 25 janvier 1990.

– REIF, 1990b : Rita Reif, « Auctions' Big Spenders : the Japanese », dans *The New York Times*, 19 mai 1990.

– STERNGOLD, 1990 : James Sterngold, « What Price Art? Ask Japanese Collectors », dans *The New York Times*, 8 janvier 1990.

– WEISMAN, 1990 : Steven R. Weisman, « One Man, Two Masterpieces And Many Questions in Japan », dans *The New York Times*, 19 mai 1990.

BIBLIOGRAPHIE

– AVELINE, 2004 : Natacha Aveline, « Property Markets in Tōkyō and the Management of the Last Boom-Bust Cycle (1985-2002) », dans Natacha Aveline et Ling-Hin Li (dir.), *Property Markets and Land Policies in Northeast Asia*, Tōkyō / Hong-Kong, Maison franco-japonaise / Center for Real Estate and Urban Economics, The University of Hong-Kong, juillet 2004, p. 33-82.

– « Bijutskan o tsukutta... », 2010 : « Bijutskan o tsukutta fugōtachi » 美術館を作った富豪たち [Les grandes fortunes qui ont construit des musées], dans *Tōkyōjin* 東京人, n° 280, avril 2010, p. 12-63.

– BOUISSOU, 2007 : Jean-Marie Bouissou (dir.), *Le Japon contemporain*, Paris, Fayard / CERI, 2007, p. 89-103.

– DURET-ROBERT, 1991 : François Duret-Robert, *Marchands d'art et Faiseurs d'or*, Paris, Belfond / Connaissance des Arts, 1991, p. 286.

– FUJII, 1991 : Fujii Kazuo 藤井一雄, *Ōkushon monogatari* オークション物語 [Une histoire des ventes aux enchères], Tōkyō, Kōdansha 講談社, 1991.

– HAYASHI, 1996 : Hayashi Kaoru 林薫, *Daiei Group* ダイエーグループ [Le groupe Daiei], Tōkyō, Nihon jitsugyō 日本実業, 1996.

– HASHIMOTO, 1990 : Hashimoto Fuyuko 橋本冬子, *Kaiga tōshi de tanoshimi-nagara mōkeru hon: hajimete no hito demo waku!* 絵画投資で楽しみながら儲ける本—はじめての人でもすぐわかる! [Un livre pour gagner de l'argent à travers des investissements artistiques, tout en se faisant plaisir – accessible même aux débutants !], Tōkyō, Kanki Shuppan かんき出版, 1990.

– HAVENS, 1982 : Thomas R. H. Havens, *Artist and Patron in Postwar Japan*, Princeton, Princeton University Press, 1982.

– HIROTA, 2006 : Hirota Takashi 廣田孝, « Meiji-ki no hyakkaten shusai no bijutsu tenrankai ni tsuite – Mitsukoshi to Takashimaya o hikaku shita » 明治期の百貨店主催の美術展覧会について—三越と高島屋を比較した [Expositions d'art organisées par les grands magasins à l'ère Meiji : une comparaison entre Mitsukoshi et Takashimaya], *Dezain riron* デザイン理論, n° 48, 2006, p. 47-60.

– ITOI, 2001 : Itoi Kei 糸井恵, *Kieta meiga o sagashite* 消えた名画を探して [À la recherche des chefs-d'œuvre disparus], Tōkyō, Jiji tsūshin-sha 時事通信社, 2001, p. 22.

– IWASAKI, 1990 : Iwasaki Zenshirō 岩崎 善四郎, *Kaiga bijutsushin tōshi nyūmon* 絵画・美術品投資入門—第3の財テク [Une introduction à l'investissement dans l'art – La troisième technique financière], Daiyamondo-sha ダイアモンド社, 1990.

– MOULIN, 1992 : Raymonde Moulin, *L'Artiste, l'institution et le marché*, Champs Flammarion, 1992.

– MOUREAU, 2000 : Nathalie Moureau, *Analyse économique de la valeur des biens d'art*, Paris, Economica, 2000.

– MURATA, 1999 : Murata Makoto 村田真, « Depāto to bijutsukan » デパートと美術館, dans *Bijutsutechō* 美術手帖, Tōkyō, Bijutsu shuppansha 美術出版社, août 1999.

– NANPA, 1999 : Nanpa Hideo 難波英夫 « Sōritsusha no seishin » 創立者の精神 [L'esprit du fondateur], dans *Seibu bijutsukan – Sezon bijutsukan no katsudō 1975-1999* 西武美術館・セゾン美術館の活動 1975-1999 [L'activité des musées Seibu et Saison entre 1975 et 1999], Tōkyō, Sezon Bijutsukan セゾン美術館, 1999.

– Nikkei Business henshū-bu, 2000 : Nikkei Business henshū-bu 日経ビジネス編集部, *Baburu: utage wa mada owatteinai* バブル—宴はまだ、終わっていない [Bulle : la fête n'est pas finie], Tōkyō, Nikkei BP-sha 日経BP社, 2000.

– PATIN, 2016 : Cléa Patin, *La Fabrique de l'art au Japon*, Paris, éditions CNRS, 2016.

– SEGI, 1991 : Segi Shin'ichi 瀬木慎一, *Bijutsu keizai hakusho* 美術経済白書 [Livre blanc sur l'économie de l'art], Tōkyō, Bijutsu nenpyō-sha 美術年表社, 1991.

– SEGI, 2010 : Segi Shin'ichi 瀬木慎一, *Kokusai/Nihon bijutsu shijō sōkan: baburu kara defure e 1990-2009* 国際/日本美術市場総観：バブルからデフレへ 1990-2009 [Panorama général du marché de l'art international et japonais de la bulle à la déflation], Tōkyō, Fujihara shoten 藤原書店, 2010.

– Shiseidō kigyō bunka bu, 1993 : Shiseidō kigyō bunka bu 資生堂企業文化部, *Tsukutte kita mono tsutaeyuku mono: Shiseidō no bunka no 120 nen* 創ってきたものの伝えてゆくもの：資生堂文化の一二〇年 [Choses créées et transmises : 120 ans de culture à Shiseido], Tōkyō, Shiseidō 資生堂 / Kyūryūdō 求竜堂, février 1993, p. 25-132.

– WOOD, 1992 : Christopher Wood, *The Bubble Economy: Japan's Extraordinary Speculative Boom of the '80s and the Dramatic Bust of the '90s*, New York, The Atlantic Monthly Press, 1992.