

Collectionner des oeuvres d'art à l'ère du libre accès à Internet Entretien avec Rory Blain, Directeur de Sédition

Pau Waelder

Numéro 102, juin–octobre 2014

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/72276ac>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Revue d'art contemporain ETC inc.

ISSN

2368-030X (imprimé)

2368-0318 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Waelder, P. (2014). Collectionner des oeuvres d'art à l'ère du libre accès à Internet : entretien avec Rory Blain, Directeur de Sédition. *ETC MEDIA*, (102), 57–61.

COLLECTIONNER DES ŒUVRES D'ART À L'ÈRE DU LIBRE ACCÈS À INTERNET



Casey Reas, *100% Gray Coverage*. © Sédition.

Entretien avec Rory Blain,
Directeur de Sédition



Matt Pyke, *Presence 5.1 on TV*. © Sédition.

En novembre 2011, Harry Blain, marchand d'art cofondateur de Haunch of Venison, et Robert Norton, administrateur général du site Web de Saatchi, lançaient Sédition, une plateforme en ligne dédiée à la vente d'éditions numériques d'œuvres d'art d'artistes contemporains reconnus à des prix très bas. Le titre d'un article de Lizzie Pook, publié dans la revue britannique *Stylist Magazine*, résume l'offre de Sédition avec toute l'efficacité d'une campagne publicitaire : « Offrez-vous une œuvre originale de Tracey Emin pour 50 £ ». La plateforme permet d'obtenir cette combinaison sans précédent du grand art à des prix très bas en vendant des vidéos ou des images numériques d'œuvres d'art reproduites à grande échelle (jusqu'à 10 000 exemplaires) entre 100 et 600 dollars, même si certaines éditions sont plus dispendieuses. Les œuvres d'art vendues sous cette forme sont stockées sur le serveur de Sédition (la « voûte »), auquel les utilisateurs peuvent accéder avec un navigateur web ou les applications de Sédition pour iPad, iPhone, Android ou Smart TV. En plus de jouir d'un accès illimité aux œuvres, qui peuvent être visionnées sur tous les types d'écrans, le collectionneur se voit remettre un « certificat d'authenticité numérique », et lorsqu'une édition est épuisée, il peut

mettre en vente les œuvres qu'il possède sur la plateforme « commerciale » de Sédition. Déjà reconnue pour les œuvres d'Hirst et d'Emin qui figurent dans son catalogue, Sédition a introduit progressivement les œuvres d'autres artistes dont le travail est conçu pour être visionné sur écran. Qu'on parle de vidéo, d'animation numérique, de composition générative ou d'art Internet, les éditions numériques de ces œuvres sont plus proches de leurs originaux que la photographie d'une peinture ou la vue rotative d'une sculpture. En se concentrant sur des éditions plus modestes (à moins de 500 exemplaires) d'œuvres sur écran d'artistes établis ou émergents, Sédition semble vouloir s'éloigner du battage publicitaire pour trouver un marché spécialisé chez les amateurs d'art qui comprennent et apprécient le travail des artistes dont ils suivent l'évolution sans pouvoir se permettre d'acheter leurs œuvres, ainsi que chez les collectionneurs qui s'intéressent aux moyens d'expression numériques. En juin 2013, le lancement d'une « plateforme ouverte » permettant aux artistes de vendre leurs œuvres directement a encore élargi la clientèle du site. Au mois de septembre suivant, le lancement d'une plateforme « commerciale » a créé un marché secondaire à l'intérieur de Sédition.

En évolution constante, la plateforme Web s'attaque au défi de la vente de fichiers numériques dans les conditions d'exclusivité dictés par le marché de l'art contemporain. Dans une entrevue réalisée le 19 janvier 2014 à la foire de Munich Unpainted Media Art Fair, Rory Blain explique comment Sédition a mis en place une nouvelle façon de vendre les œuvres d'art.

Lors du lancement de Sédition, en 2011, le site a été présenté comme une plateforme pour la vente à prix abordable d'œuvres d'artistes de renommée mondiale. Est-ce là votre objectif principal ? Cherchez-vous à développer ce qui pourrait être considéré comme un marché de niche ?

Il s'agit plutôt de faire en sorte que les œuvres des plus grands artistes, ceux qui sont les plus célèbres, puissent être achetées ou collectionnées par tout un chacun, à tout le moins en Occident. Notre intention a toujours été d'offrir l'art aux gens qui s'y intéressent et qui possèdent un ou des appareils numériques tels un iPad ou un iPhone. Lawrence Weiner, l'un des artistes avec lesquels nous travaillons, a déclaré en entrevue que « si vous voulez participer pleinement à votre culture, il est important que vous assumiez une certaine responsabilité envers les gens qui vous procurent votre musique, votre



Tracey Emin, *I Promise To Love You*, displayed on TV. © Sédition.

littérature, votre art... » Et une façon de le faire est de les encourager en les payant pour leurs œuvres. Évidemment, lorsqu'il est question des artistes les plus célèbres sur la scène internationale, seuls quelques très riches collectionneurs pouvaient jusqu'à maintenant se permettre de le faire. Par conséquent, notre objectif est d'élargir ce contexte et de l'ouvrir à un plus large public. Les artistes avec lesquels nous travaillons aiment ce modèle parce qu'il leur permet de rendre leur travail plus accessible. Simultanément, ce modèle permet au public de s'engager dans des discussions sur l'art contemporain comme jamais auparavant.

Au départ, vous avez vendu des images animées, des vidéos ou des fichiers JPEG d'œuvres produites par des artistes célèbres – tels Damien Hirst ou Tracey Emin – sur d'autres supports (sculpture, installation, peinture, etc.) Plus tard, vous avez commencé à introduire la vidéo et les nouveaux médias. Comment cette transition s'est-elle opérée ?

Nous avons toujours voulu offrir l'art vidéo et celui des nouveaux médias sur notre plateforme. Nous voulions nous assurer que Sédition soit attrayant pour les gens. Or Hirst et Emin font partie des artistes les plus reconnus dans le monde, et nombreux sont les collectionneurs désireux d'acquérir leurs œuvres. Mais nous voulions éga-

lement créer une plateforme et une infrastructure pour les artistes qui présentent leur travail sur le web. Habituellement, ils ne disposent pas de l'infrastructure qui leur permettrait de faire connaître leur travail et c'est quelque chose que nous voulions changer. Maintenant que le site est opérationnel depuis un certain temps, nous nous concentrons davantage sur les œuvres qui sont expressément produites pour la plateforme web. Il arrive encore, à l'occasion, qu'un artiste nous propose une œuvre dérivée d'une pièce physique, mais la tendance est de privilégier les œuvres conçues expressément pour notre plateforme web.

Cette année, nous avons un assez bon équilibre entre les artistes reconnus travaillant avec des supports physiques et les artistes qui travaillent uniquement sur le web. Ce qui s'explique par le fait que notre but n'est pas uniquement de faire connaître l'art sur Internet ou les nouveaux médias, mais de présenter les grandes œuvres d'art contemporain. Les grandes œuvres d'art contemporain proviennent de tous les horizons, et il est donc nécessaire d'avoir, aux côtés d'artistes comme Damien Hirst, Tracy Emin, Mat Collishaw, Yoko Ono ou Bill Viola, d'autres noms tels que Casey Reas, Aaron Koblin ou Matt Pyke. Nous essayons de présenter le meilleur de ce qui se fait en art contemporain, et non pas uniquement

le meilleur de ce qui se fait dans la sphère des nouveaux médias ou dans celle du réseau des galeries traditionnelles.

Pourtant, les œuvres de certains de ces artistes – Rafaël Rozendaal ou Angelo Plessas, par exemple – dont le travail est interactif, perdent cette qualité sur Sédition puisque la plateforme ne permet pas d'interagir avec les œuvres.

Oui, c'est quelque chose que nous espérons mettre en place un jour. Pour le moment, Sédition ne prend en charge que les fichiers vidéo et les fichiers JPEG, de sorte l'édition numérique devient un compte rendu des œuvres qui sont produites par un processus génératif ou interactif lors de l'événement initial. Mais c'est quelque chose qui va changer. Par exemple, une des choses que nous faisons avec la performance est d'offrir une vue privée de la performance par le canal d'une URL permettant au collectionneur de la visualiser en direct et d'interagir avec elle, puis d'acquérir un fichier vidéo contenant l'édition numérique limitée. C'est dire que nous nous rapprochons du monde de l'interaction en temps réel. Nous travaillons à l'intégration complète du processus sur le site, ce qui suppose énormément de programmation.

Dans certains cas, une œuvre d'art originale, telle une œuvre générative, par exemple,

pour laquelle on demanderait plusieurs milliers de dollars dans une galerie d'art, est visuellement identique à l'édition numérique de la même œuvre, offerte à moins de trente dollars. Cette situation crée-t-elle des tensions entre Sédition et les galeries d'art ?

Pas vraiment. Les œuvres présentées par Sédition ont toutes été légèrement modifiées pour la plateforme, de sorte qu'il ne s'agit jamais exactement des œuvres présentées en galerie. Au début, il existait un fichier qui était la copie exacte de son homologue physique, mais nous l'avons retiré pour cette raison même. Et notre manière de faire n'est pas sans précédent. Prenez, par exemple, certaines des photographies d'Andreas Gursky. Une de ses œuvres de très grand format a récemment été vendue aux enchères pour 1,5 million de dollars, ce qui n'empêche pas vous pouvez capter cette image sur Internet, vous en servir en tant que fond d'écran ou l'utiliser comme écran de veille. Il n'est donc pas sans précédent d'être en mesure d'obtenir la même image de base. La manière dont elle est présentée, l'objet physique, l'artefact réel lui-même, voilà ce qui fait la différence.

Un artiste m'a dit qu'il voit les éditions numériques de ses œuvres comme des esquisses. Ne craignez-vous pas que les œuvres d'art présentées sur Sédition soient considérées comme des œuvres de moindre importance ou d'une valeur inférieure ?

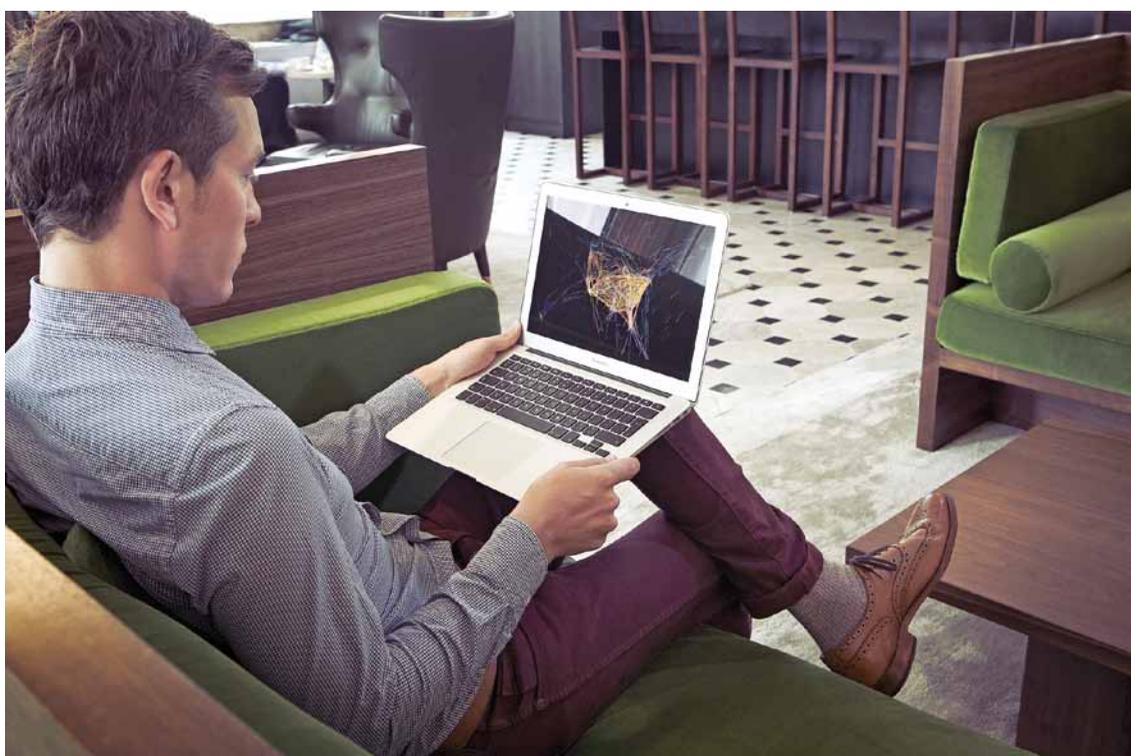
Cela dépend de plusieurs facteurs... Je pense qu'il serait un peu péjoratif d'attribuer à ces œuvres une valeur « moindre » ou de les considérer comme « plus faibles ». Je dirais plutôt qu'elles sont conçues pour être plus accessibles et moins chères du fait qu'elles sont offertes en de multiples exemplaires, contrairement à l'original. Encore une fois, ce n'est pas sans précédent. Il y a une très longue histoire de ce genre d'œuvres d'art dans l'histoire de l'art avec les gravures, gravures sur bois, estampes et dessins, ainsi que les sérigraphies. Le multiple est quelque chose qui existe déjà depuis des milliers d'années. Nous ne faisons que recourir à son équivalent moderne.

Lorsqu'un collectionneur achète une œuvre sur Sédition, il ou elle possède la copie d'un fichier conservé sur le serveur de la plateforme et il ou elle reçoit un certificat numérique. Dans ces conditions, la propriété est-elle autre chose qu'une illusion ?

Oui, c'est vrai, la possession d'un artefact numérique est une idée un peu bizarre. Ce que nous faisons est de vous permettre de télécharger l'œuvre dans l'application et d'obtenir un numéro de certificat numérique, qui vous indique quelle œuvre vous avez en votre possession. Mais les collectionneurs savent qu'ils possèdent vraiment une œuvre lorsqu'ils peuvent la vendre à leur tour. En possédant l'œuvre sous forme numérique, ils peuvent réaliser un gain ou subir une perte, tout comme les choses se passent dans le monde réel. Personnellement, je n'aime pas l'idée de la marchandisation de l'art. L'art lui-même est le vrai but de Sédition, mais il faut admettre que la possibilité de revendre les œuvres a contribué à rassurer un grand nombre de ceux qui collectionnent ces éditions numériques. Depuis que nous avons ouvert la section « commerce », Ryoji Ikeda est une vedette du marché secondaire avec l'édition numérique



Casey Reas,
100% Gray Coverage.
© Sédition.



Aaron Koblin,
Flight Patterns.
© Sédition.



Mat Collishaw,
Prosopopeia.
© Sédition.

de son œuvre « Un numéro unique comprenant 124 761 600 chiffres ». L'œuvre, d'abord offerte à 5 £, vaut maintenant entre 70 et 75 £. Les collectionneurs qui l'ont achetée et qui voient sa valeur augmenter rapidement ont le sentiment qu'elle leur appartient. En matière de propriété réelle, cependant, il n'est pas différent de posséder une œuvre d'art physique en ce sens que le concept, la formation d'images relèvent toujours de l'artiste, peu importe qui achète son œuvre.

Je pense qu'ultimement, il s'agit de sensibilisation : les gens doivent s'habituer à l'idée d'une édition numérique, de la même façon qu'il a fallu des années juste pour s'habituer à l'idée qu'un arrangement de pigments sur une toile a une valeur intrinsèque. Il en va de même pour une disposition de pixels sur un écran : sa valeur intrinsèque lui vient de ce qu'elle a été conçue par un artiste, et vous payez avoir accès à l'idée de cet artiste.

Je dirais que sur Sédition, les collectionneurs paient pour avoir accès à l'œuvre d'art plutôt que pour posséder un objet physique.

Oui, et c'est vraiment la clé du processus : les collectionneurs paient pour un accès. Ils ont la pièce; ils peuvent la vendre et réaliser un profit. Par conséquent, ils sont propriétaires d'un artefact. Toutefois, comme cela a toujours été le cas, l'artiste conserve la propriété du concept et de l'imagerie.

La pièce de Ryoji Ikeda est un exemple de réussite, mais je me demande si le marché secondaire accueillera beaucoup d'autres éditions, puisque la plupart d'entre elles viennent en très grand nombre et donc ne peuvent facilement être épuisées.

La plupart du temps, ce sont les premières éditions qui sont très grandes, et beaucoup sont presque toutes vendues. La majorité des nouvelles œuvres sont offertes en éditions beaucoup plus petites. Au cours des six derniers mois, nous avons publié des éditions à 500 exemplaires ou moins, qui se vendent très rapidement. Il y a sept ou huit œuvres sur le site dont il ne reste plus que 20 à 50 exemplaires. Je m'attends à ce qu'elles soient vendues, ce qui permettra à la plateforme commerciale d'accueillir bon nombre d'œuvres nouvelles.

En tant que collectionneur, suis-je autorisé à présenter mes éditions numériques dans le cadre d'une exposition ?

En tant que collectionneur et particulier, vous pouvez exposer les œuvres dans votre maison ou dans un cadre privé, sur autant d'appareils que vous le souhaitez. Il n'y a pas de limites à cela. Mais si vous souhaitez exposer publiquement une œuvre, vous devez acquérir un permis pour une présentation publique. Cette condition garantit que l'artiste conserve le contrôle de la présentation publique de l'œuvre. Naturellement, nous ne demandons rien aux musées, car il en va de l'intérêt de l'artiste comme du nôtre que ses œuvres soient exposées dans les musées. Une autre possibilité est l'œuvre d'art commandée.

Ainsi, à la demande de Ian Schrager, Mat Collishaw a exécuté l'œuvre *Prosopopoeia* pour l'hôtel The London EDITION. Cette œuvre a été offerte en cadeau à tous les clients de l'hôtel. Elle est le nouveau centre d'intérêt de sa collection, et elle est affichée sur tous les écrans des chambres de l'hôtel. Mais pour ce faire, l'hôtel doit payer une cotisation annuelle.

Avez-vous établi une relation d'exclusivité avec les artistes ?

Nous n'avons pas tendance à le faire. Nous demandons l'exclusivité des œuvres qu'ils nous confient, de sorte qu'elles ne sont pas en vente ailleurs, mais la situation est complexe : certains artistes qui viennent vers nous ont déjà des relations avec d'autres, certains proviennent de galeries avec lesquelles nous travaillons (dans ce cas, nous collaborons avec la galerie), alors que d'autres viennent de musées où nous avons présenté des expositions, et ce sont les musées eux-mêmes qui nous avaient recommandé ces artistes. De toute façon, nous ne représentons pas les artistes; nous ne sommes pas une galerie traditionnelle. Au lieu de cela, nous leur offrons une plateforme à partir de laquelle il leur est possible de vendre leur travail, et c'est ce qui explique que nous ne cherchons pas à les empêcher de travailler avec d'autres.

La relation de Sédition avec les artistes semble être clairement différenciée par deux sections principales : la plateforme collection et la plateforme ouverte. Comment cette division en deux sections est-elle venue au jour ?

La section collection est organisée, si vous voulez, à la manière d'une galerie, c'est le concept du cube blanc. Nous considérons qu'il est utile d'avoir des conservateurs et des experts dans le domaine, qui essaient de nous guider vers un ensemble de travaux qui ont du sens, vers des œuvres qui valent la peine d'être regardées. Cette section est celle que nous mettons de l'avant en la présentant comme une sélection de ce que le paysage contemporain a de bon à offrir.

Quant à la plateforme ouverte, elle est exactement cela, c'est-à-dire un forum où tout artiste peut s'inscrire et présenter son travail. L'idée est qu'il y a des centaines de gens dont nous pourrions ne pas avoir entendu parler et qui créent des œuvres d'art intéressantes. Nous voulions leur offrir un endroit où ils peuvent présenter leurs travaux, et nous leur fournissons les outils pour le faire. La plateforme ouverte est un environnement plus autorégulé.

État donné que toutes les œuvres sont stockées sur le serveur de Sédition, que se passerait-il si l'entreprise devait fermer ses portes ?

Nous avons commencé à réfléchir là-dessus. Nous prenons des dispositions avec Amazon afin de déménager sur leurs serveurs dans l'éventualité où, pour une quelconque raison, nous devions

fermer les nôtres. Cependant, n'oubliez pas que les œuvres peuvent être téléchargées dans les applications. Vous n'êtes donc pas toujours dépendant d'un serveur. Si le serveur fermait, les applications fonctionneraient toujours, même si on aurait sans doute besoin de mises à jour au bout d'un certain temps. En tout état de cause, nous rendrons les fichiers accessibles de façon permanente sur un serveur quelconque. Mais pour le moment, ils sont bien en place pour 20 à 25 ans.

Un collectionneur peut-il faire don de sa collection à une autre personne ou à une institution ?

Ce sera possible à l'avenir. Nous avons maintenant un programme de dons qui permet aux utilisateurs d'acheter une œuvre d'art pour l'offrir à quelqu'un d'autre. Mais il n'est pas possible pour le moment d'offrir en cadeau une œuvre qui se trouve déjà dans la voûte d'un collectionneur. Nous ouvrirons cette possibilité plus tard cette année. En principe, il sera alors possible pour un collectionneur de transférer une œuvre d'art de sa collection vers celle d'un autre collectionneur membre de Sédition.

Sédition a été lancé à un moment où plusieurs autres initiatives (VIP Art, Artspace ou Paddle8) ont vu le jour. Il semble que le marché de l'art contemporain est de plus en plus sensible aux possibilités qu'offrent les médias numériques. Pensez-vous que le moment est propice pour explorer de nouvelles façons de vendre de l'art ?

L'idée derrière Sédition a d'abord été développée autour de 1997-1998. Mais elle ne pouvait encore s'incarner, car la résolution d'écran était alors loin d'être suffisante. Les deux facteurs qui ont permis Sédition sont la résolution d'écran et la bande passante : la capacité de fournir les œuvres sur Internet et la possibilité de les afficher telles que les artistes souhaitent qu'elles soient vues. Voilà ce qui nous a permis de travailler, ainsi que la prolifération des téléphones, tablettes et téléviseurs intelligents.

En ce qui a trait au marché de l'art contemporain, je ne pense pas qu'il y ait là un tournant marqué vers le web, mais c'est certainement la « nouvelle tendance », et le monde en ligne reçoit beaucoup d'attention. Pourtant, il ne s'agit pas d'occulter les autres secteurs, mais simplement d'élargir l'horizon du possible. Est-ce le bon moment pour cela ? Je ne saurais dire si c'est bon ou mauvais, mais je pense que c'est inévitable. Nous avons atteint un point où on ne peut plus ignorer l'art en ligne, de sorte que les musées, les galeries, les collectionneurs et les artistes sont maintenant tous conscients de son existence et de la nécessité d'avoir une présence sur Internet ou, à tout le moins, d'être conscients de son existence.

Pau Waelder