Quand on aime, on ne compte pas : « Tino Sehgal ». Les œuvres de cet artiste britannique ne peuvent se vendre que devant notaire. Pourquoi ?

04-02-2017

avec

- Né en 1976

d'un père britannique d'origine pakistanaise et d'une mère allemande, Tino Sehgal se consacre à l'art non objectal.

- Dans l'art

non objectal, l'œuvre s'affranchit de l'objet : il n'y a plus d'éléments corporels tels un tableau ou une sculpture, mais la description, comme dans une chorégraphie, des séquences d'une installation ou d'une performance.

- Le cahier

des charges décrit le déploiement de l'œuvre.

- Lorsqu'un

musée ou un collectionneur achète l'œuvre non objectale, c'est ce cahier des charges qu'il acquiert.

- La

particularité de Tino Sehgal est qu'il ne rédige pas ses cahiers des charges et n'en donne que des versions verbales.

- L'acte d'achat d'une oeuvre de Tino Sehgal se fait ainsi devant notaire.

- L'artiste explique les caractéristiques de son installation ou de sa performance.

- L'acquéreur écoute et transpose par écrit, à l'issue du rendez-vous, ce qu'il a retenu.

- Le notaire conserve la trace de la réunion et de l'échange d'un chèque contre facture.

- Les oeuvres non objectives de Tino Sehgal sont aujourd'hui cotées entre 50 000 et 100 000 \$.

- Parmi ses dernières réalisations : en 2010 au musée Guggenheim de New York, l'escalier de Frank Lloyd Wright entièrement vidé de ses tableaux et le long duquel sont installés des enfants d'âge croissant, puis des adultes de plus en plus vieux.

- Lorsque le visiteur commence l'ascension de l'escalier, le premier enfant lui demande, à la façon du Sphinx : « Que pensez-vous du progrès ? ».

- Puis, plus haut, un deuxième enfant poursuit l'interrogation, et ainsi de suite jusqu'au dernier étage.