



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea Magistrale
In
Economia e Gestione
delle Arti e delle Attività Culturali

Ordinamento ex D.M. 270/2004

Tesi di Laurea

**La collezione della *Peau de l'Ours* (1904-1914).
La domanda speculativa nel mercato dell'arte del
primo Novecento**

Relatrice

Prof.ssa Stefania Portinari

Correlatore

Prof. Vittorio Pajusco

Laureanda

Jennifer Marie Collavo

Matricola 856234

Anno Accademico

2019/2020

INDICE

Introduzione	4
1. IL SISTEMA DELL'ARTE E IL RUOLO DELLE ASTE	
1.1 La definizione del sistema dell'arte	7
1.2 Le case d'aste. Storia, figure e strategie del mercato secondario	11
1.2.1 Da Babilonia a <i>New Bond Street</i> . L'ascesa della pratica d'asta	11
1.2.2 La teoria delle aste come applicazione della teoria dei giochi	15
1.3 L'asta all'inglese di opere d'arte. I concetti di <i>Reserve price</i> e di <i>burned item</i>	21
1.3.1 I fenomeni di collusione e le anomalie delle sedute d'asta	24
1.4 La determinazione del valore economico di un'opera d'arte	29
1.4.1 La rigidità dell'offerta dei beni artistici	29
1.4.2 I fattori determinanti del prezzo di un'opera	31
2. LO SVILUPPO DEL MERCATO DELL'ARTE NELLA FRANCIA DEL SECONDO OTTOCENTO	
2.1 Dal <i>Salon</i> ufficiale al <i>Salon des refusés</i> . Parigi e la nascita del mercato contemporaneo	37
2.1.1 L'autorità dell'Accademia nel contesto artistico francese	38
2.1.2 Breve storia del <i>Salon</i>	40
2.1.3 La svolta del 1863. L'istituzione del <i>Salon des refusés</i>	42
2.2 Artisti e mercanti tra Montmartre e rue Laffitte	47
2.2.1 Durand-Ruel, la scommessa di un gallerista visionario	50
2.2.2 Georges Petit, un mercante affarista nella Parigi alto borghese	52
2.2.3 Tanguy, un commerciante di colori al servizio della rivoluzione artistica	54
2.2.4 Vollard, autentico patrono dell'arte contemporanea	55
2.2.5 Kahnweiler, "l'intermediario nobile" del Cubismo	56
2.2.6 Berthe Weill, la gallerista dimenticata dell'avanguardia artistica	58
2.3 L'eredità di una svolta. Uno studio sulle carriere dei pittori dall'Impressionismo al Cubismo	59
3. ARTE COME INVESTIMENTO. IL CASO DELLA COLLEZIONE DELLA <i>PEAU DE L'OURS</i>	
3.1 La domanda collezionistica	66

3.2 Arte come bene rifugio. Esiste una correlazione tra mercato artistico e finanziario?	69
3.3 Scelte di investimento nella gestione di portafoglio	72
3.4 I fondi di investimento in arte	74
3.4.1 André Level e la <i>Peau de l'Ours</i>	77
3.4.1.1 La costituzione di una storica collezione. Il caso della <i>Famiglia di saltimbanchi</i> di Picasso	82
4. LA VENDITA DELLA PEAU DE L'OURS. DINAMICHE, ACQUIRENTI E RISULTATI	
4.1 La seduta d'asta	89
4.2 Le opere di pittura	94
4.3 Acquerelli, tempere, pastelli e disegni	99
4.4 Considerazioni teoriche e statistiche sull'asta della <i>Peau de l'Ours</i>	103
4.4.1 Analisi dei risultati ottenuti	103
4.4.2 Un'indagine sugli acquirenti e sulla collocazione attuale delle opere	109
4.5 Dopo <i>La Peau de l'Ours</i> . André Level gallerista e collezionista	119
4.5.1 Le valutazioni attuali degli artisti. Alcuni casi di studio	122
Conclusioni	128
Bibliografia	132

Introduzione

«Le marchand, voilà l'ennemi»: è l'autunno del 1918 e mentre Parigi celebra la fine del primo conflitto mondiale, Pablo Picasso inizia così, con queste infervorate parole rivolte al mercante Léonce Rosenberg, una denuncia della spietatezza che sottende il commercio dell'arte.¹ Un'espressione al contempo ironica e cruda in cui, in retrospettiva, si può leggere solo una delle tante provocazioni nella parabola sempre ascendente di un artista all'epoca già affermato.

Perché Picasso e tutti gli altri, in realtà, lo sanno: la lunga strada per la conquista del pubblico e l'affermazione personale deve necessariamente passare attraverso le istituzioni del mercato, *in primis* le gallerie.

Alla luce dell'inevitabile interdipendenza tra l'arte e l'economia, l'obiettivo di questa tesi consiste nello svelare gli intrecci e i legami che intercorrono tra gli attori del mercato, ponendo una particolare attenzione all'investimento in opere d'arte con finalità speculativa e proponendo l'esempio storico della collezione della *Peau de l'Ours* (1904-1914).

In un primo capitolo verrà illustrato il concetto di sistema dell'arte, dettagliandone le diverse figure e le rispettive funzioni che concorrono alla definizione dello stesso. Uno spazio più consistente verrà poi dedicato all'esame delle pratiche d'asta; dopo aver tracciato una storia di tale sistema di compravendita, il presente elaborato si soffermerà sui modelli teorici delle aste, dei quali si analizzerà la correlazione con la teoria dei giochi. In seguito, sarà importante approfondire le regole e lo svolgimento di un'asta condotta all'inglese, sottolineando le strategie attuabili dai *bidders* nonché i possibili fenomeni di collusione e le anomalie d'asta.

In questo primo capitolo, dal carattere prettamente economico, si iscrive anche il discorso attorno alla determinazione del valore economico di un'opera d'arte, vagliando tutte le caratteristiche intrinseche ed estrinseche ad un'opera capaci di motivarne certe stime e quotazioni, talvolta eclatanti. Tale questione si rivelerà di fondamentale importanza per comprendere i successivi ragionamenti sulla natura di *asset* finanziario dei beni artistici.

Prima di trattare questo punto, tuttavia, nel secondo capitolo verrà illustrato il contesto storico avente permesso lo sviluppo del mercato artistico contemporaneo, focalizzandosi sull'epicentro

¹ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism. Picasso and the Creation of the Market for Twentieth-century Art*, University of California Press, Los Angeles 1995, p. 3

di tale cambiamento: Parigi.

La premessa a tale discorso muove indubbiamente dalla storia dell'Accademia di Belle Arti, l'antica istituzione che, insieme alle occasioni espositive del Salon, esprime la più evidente manifestazione del controllo statale sulla produzione artistica del tempo. Come vedremo nei paragrafi successivi, il binomio Stato-Accademia si incrina dalla metà dell'Ottocento con l'emergere delle pratiche di autorappresentazione – come quelle di Gustave Courbet o degli Impressionisti – da parte di autori in rottura con la tradizione artistica borghese e con l'insorgenza di un nuovo rapporto tra l'arte e l'economia. Ad interrompere la relazione diretta tra produttore e consumatore si intromette la figura innovatrice del mercante imprenditore che, accettando di assumersi dei rischi, sostiene e sponsorizza già a monte la creazione artistica, spesso alleandosi alla critica più illuminata al fine di incoraggiare una domanda per queste opere divergenti dal gusto dominante.

Il neonato mercato, inteso in senso contemporaneo, si affiancherà, allora al sistema accademico, salvo poi improvvisarsi come spazio di affermazione sociale e professionale dell'artista.

Diventa, così, evidente la duplice natura delle opere d'arte, approfondita nel terzo capitolo: esse rappresentano dei beni di cui fruire nell'ottica di un apprezzamento estetico e culturale ma anche degli *asset class* capaci di generare dei profitti generalmente positivi nel corso del tempo. La trattazione si sofferma, in seguito, sulla comparsa di fondi di investimento in arte che hanno avanzato un approccio a dir poco rivoluzionario nel rapporto tra l'arte e il commercio della stessa, introducendovi una dimensione finanziaria nella quale si esauriscono le finalità del collezionare. Come vedremo, infatti, esistono numerosi profili di collezionisti, cui corrispondono interessi e propositi differenti.

Il collezionismo di opere d'arte è stato tradizionalmente associato alle sfere aristocratiche e benestanti che perseguivano soprattutto la ricerca di un godimento estetico e di affermazione sociale. I nuovi fondi, invece, hanno aperto i confini del mercato anche ai rappresentanti di una borghesia dotata di una visione essenzialmente imprenditoriale, per i quali l'arte ha assunto i contorni di un *asset class* alternativo – proprio come l'oro o gli immobili – finalizzato alla diversificazione dei propri investimenti.

A farsi portatrice di questa nuova e differente ottica di considerare un bene artistico è, come verrà analizzato nel corso del capitolo, la figura dell'investitore speculatore.

La storia dei fondi di investimento in arte non può tuttavia prescindere dal primo esempio di una simile istituzione, l'associazione della *Peau de l'Ours*, fondata nel 1904 da André Level con

l'intento di acquistare dei quadri di giovani autori – come Picasso, Matisse, Vlaminck, Marquet – e venderle all'asta dopo dieci anni, beneficiando dei profitti derivati dalla differenza tra i proventi netti della vendita e l'importo totale dei contributi versati annualmente dai soci del fondo.

Circoscrivere la figura di André Level entro i confini della mera speculazione finanziaria sarebbe, tuttavia, troppo riduttivo oltre che errato; egli assunse, infatti, un ruolo di primaria importanza nello sviluppo del mercato contemporaneo e nella promozione ed affermazione della sensibilità artistica del primo Novecento. Un ulteriore merito rilevante riconducibile a Level risiede inoltre nella pionieristica misura con la quale dispose il riconoscimento del 20% dei ricavi dell'asta della collezione agli artisti ivi rappresentati, in una vera e propria prefigurazione della legge sul diritto d'autore e del *droit de suite* relativo alla rivendita delle opere originali.

Tra il terzo e il quarto capitolo sarà, dunque, interessante tracciare la storia della *Peau de l'Ours*, con un focus particolare sullo statuto fondativo dell'associazione e sulla progressiva costituzione della raccolta d'arte. Opera dopo opera, facendo prova di ottimo tempismo e lungimiranza, André Level assemblò con passione una collezione straordinaria la quale, sebbene proponga anche diversi lavori prodotti nel tardo Ottocento, si colloca in quanto ad impostazione "ideologica" nel pieno spirito energetico del XX secolo.

Non si esagera, infatti, nell'affermare che la collezione della *Peau de l'Ours* sia stata una presa di posizione anche ideologica da parte di Level, una sfida ad un universo conservatore ancora cieco dinanzi agli inevitabili mutamenti dell'arte, nonostante la dirompenza di precedenti storici a partire dal *Salon des refusés*.

Con le sue scelte audaci e visionarie – incarnate dal successo, e dal conseguente scandalo, generato dalla tela della *Famiglia di saltimbanchi* (1905) di Picasso – André Level dimostrò di aver vinto la sua scommessa con l'arte contemporanea. Allora, riconosciuto il ruolo spartiacque dell'asta del 1914 nel pensiero e nella storia dell'arte contemporanea, l'intento dei paragrafi finali è proprio il seguente: ripercorrere le fasi di vita della *Peau de l'Ours*, tentare di ricostruire il destino delle opere che la composero, identificandone gli acquirenti passati e la localizzazione attuale. Restituire, insomma, in maniera più completa possibile, un'indagine su quanto si produsse a partire da quel lunedì 2 marzo 1914, quando la *bohème* di Parigi celebrò il primo, significativo traguardo nella storia dell'arte del XX secolo.

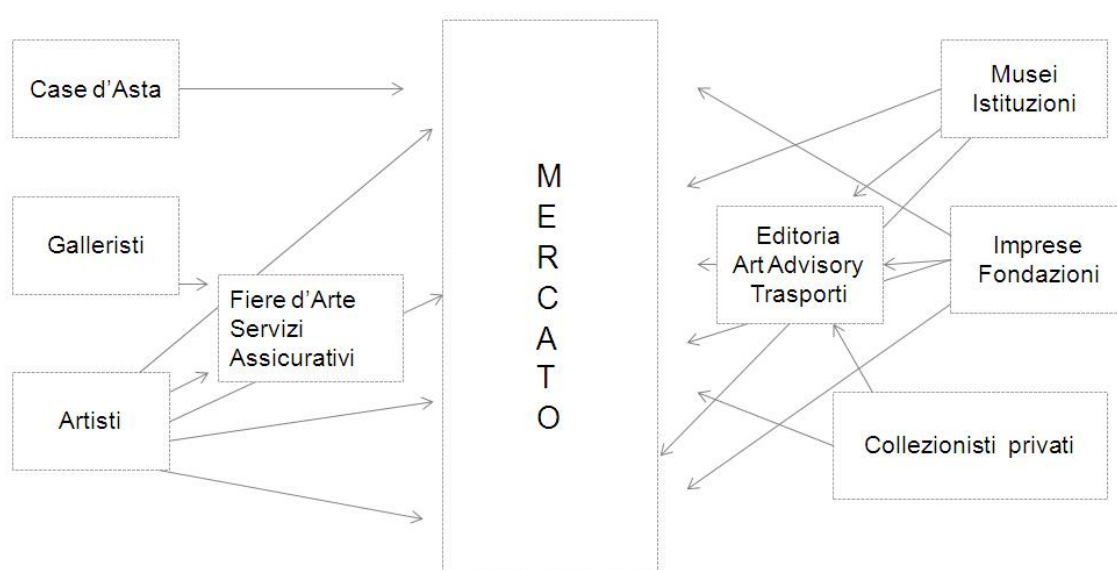
1. Il sistema dell'arte e il ruolo delle aste

1.1 La definizione del sistema dell'arte

Nel settembre 1972, un articolo pubblicato sulla rivista americana *Artforum* introduce per la prima volta in modo esplicito la definizione di sistema dell'arte contemporanea. In *Network: The Art World Described as a System* (1972), il critico Lawrence Alloway, vi espone il mondo dell'arte come una rete animata da figure diverse in cui intenti culturali ed economici si intrecciano inevitabilmente. Tale immagine, riproposta in Italia da Achille Bonito Oliva, consente di superare quella visione romantica e idealizzata che concepisce l'arte come un puro atto intellettuale, una manifestazione disinteressata del genio. È invece importante prendere consapevolezza del fatto che gli artisti siano da sempre molto sensibili alle modalità di percezione e ricezione dei propri lavori, circondandosi pertanto di molteplici intermediari al fine di incontrare il pubblico e comunicare con esso. Questo apparato ha assunto proporzioni maggiori nella Francia del secondo Ottocento con la nascita del mercato contemporaneo, codificandosi in maniera ufficiale come un sistema di ruoli interconnessi e strutture complementari.

Alessia Zorloni fornisce un'eloquente rappresentazione grafica del sistema dell'arte, tracciando una chiara distinzione tra gli attori che vi operano.

Figura 1. La mappa del sistema dell'arte



Fonte: A. Zorloni, *L'economia dell'arte contemporanea. Mercati, strategie e star system*, Franco Angeli, Milano 2011, p.26

Nel lato sinistro del grafico è rappresentata l'offerta, incarnata da tutti gli attori che elaborano beni e servizi destinati al mercato artistico mentre sulla destra è individuata la domanda di tali prodotti. Il punto di partenza è costituito dall'artista, al quale viene ricondotta l'essenziale funzione creatrice capace di muovere non solo la domanda ma anche l'intero sistema. Infatti, affinché la sua opera venga recepita e il suo talento sia riconosciuto dalla collettività, egli deve necessariamente appoggiarsi alla serie di strutture esterne definite nel grafico.

In primo luogo, l'artista è confrontato all'esigenza di presentare i propri lavori, dunque di esporli, poiché l'esposizione costituisce il passaggio – dall'impatto tanto simbolico quanto materiale – che consente all'oggetto artistico di diventare un'opera d'arte all'interno di un contesto che gli attribuisce tale statuto. Se non esce dal proprio *atelier* e non è ammirato da un pubblico, un dipinto esiste, in un certo senso, come immagine ma non come opera d'arte.

Da qui deriva l'importanza originaria del primo mediatore fondamentale per un artista, ossia il gallerista, il quale, a questo principio espositivo dal carattere più simbolico, coniuga ovviamente una dimensione di natura economica.

Ci si muove, qui, nel mercato primario, ossia quella piazza ideale in cui dei lavori originali vengono venduti per la prima volta. Oltre alle gallerie, il mercato primario include degli spazi come gli studi d'artista e le fiere d'arte contemporanea, rappresentando così l'anello più innovativo, in termini di valori estetici e tendenze, dell'intero processo distributivo dell'arte.² Tuttavia, il mercato primario, incarnato in questa sezione dalle strutture comparabili alle gallerie, implica il più alto livello di rischio tanto per i mercanti quanto per i clienti poiché le opere debuttano sul mercato. Vi sono, però, dei gradi di rischio differenti tra l'acquistare un'opera nuova realizzata da un artista già affermato e le novità proposte da un esordiente, circostanza in cui il rischio aumenta.

La figura del gallerista, dunque, si occupa di promuovere e commerciare le opere di un artista, dirigendo quella che, di fatto, si configura come una vera e propria impresa, richiedente una gestione contabile e amministrativa e sottoposta al rispetto di regole giuridiche e fiscali. Il gallerista stabilisce in modo arbitrario il prezzo dell'artefatto (spesso in base alle tendenze del momento e alla quotazione dell'artista), variabile a seconda dell'offerta e della domanda. Sul prezzo di vendita egli percepisce una percentuale stabilita in precedenza con l'artista, in genere oscillante tra il 30 al 70%. La clientela di una galleria può essere costituita da professionisti o da

² A. Zorloni, *Structure of the Contemporary Art Market and the Profile of Italian Artists*, in "International Journal of Arts Management", n. 1, autunno 2005, p. 61

individui privati, pertanto il gallerista deve saper adattare il proprio approccio commerciale ai diversi interlocutori. La conoscenza del cliente – sia esso di passaggio o di lunga data - rappresenta, in ogni caso, una risorsa fondamentale. L'opera venduta può dunque passare nelle mani di un altro gallerista, entrando così nel mercato secondario, oppure di un privato.

Al giorno d'oggi le gallerie non possono esistere senza condurre un'attività parallela presso le numerose fiere sviluppatesi ovunque nel mondo e ritmanti il calendario mondiale dell'arte.

Nate alla metà degli anni '70, le fiere hanno mutato la fisionomia del mercato tuttavia la loro internazionalizzazione è piuttosto recente. Per i primi decenni, infatti, vigeva un approccio regionalista all'arte per cui ogni fiera sosteneva gli artisti del proprio Paese, mentre i grandi appuntamenti del mercato, soprattutto per le produzioni contemporanee, erano incarnati dalle aste londinesi e contemporanee. In seguito, con l'emergere della globalizzazione nonché del fenomeno dello *star-system* artistico e della concentrazione di capitali attorno ai nomi leader, le fiere si sono internazionalizzate e moltiplicate, tanto da essere spesso considerate delle autentiche piazze finanziarie in competizione tra loro.

A partire dalle prime – *Art Basel* fondata nel 1970, la *FIAC* di Parigi nel 1974 – queste manifestazioni segnano la rivitalizzazione di una struttura di mercato – la galleria - altrimenti un po' in declino, offrendo un momento di massima visibilità alle gallerie. Infatti, se oggi questi ambienti rimangono per lo più degli uffici e degli spazi espositivi, la parte più rilevante del loro giro d'affari si realizza nell'ambito di una fiera internazionale. Ottenere uno stand presso una fiera non è, però, un procedimento così evidente e richiede un investimento di denaro non trascurabile. Le cifre variano a seconda della localizzazione, dei metri quadri e dell'importanza dell'ente espositore, raggiungendo facilmente i 100,000\$ per uno spazio riservato alle gallerie maggiori. Inoltre, gli organizzatori della fiera esamineranno il dossier di candidatura avanzato dalla galleria, valutando la notorietà della stessa e la pertinenza della sua proposta artistica rispetto alla linea della manifestazione. Nonostante la presenza di alcune barriere all'entrata, le gallerie traggono molti vantaggi dalla partecipazione a questi appuntamenti che sono ovunque in forte crescita ed attirano ogni volta una grande affluenza di visitatori. Questi ultimi, infatti, dimostrano di apprezzare molto tali occasioni innanzitutto per il sentimento di indipendenza e di libertà di scelta di cui si accompagnano. Insomma, come se la fiera dissolvesse la timidità di un pubblico – talvolta non avvezzo a quegli ambienti – permettendogli di mantenere una certa distanza e valutare gli acquisti senza subire pressioni.

Dal lato della domanda, i principali acquirenti coincidono ormai prevalentemente con i privati.

Infatti, i musei e le altre organizzazioni culturali in prevalenza di pubblica natura, pur continuando ad esercitare un ruolo centrale nella determinazione delle tendenze e nella legittimazione degli artisti, sono spesso sprovvisti dei mezzi finanziari per infoltire le proprie collezioni. Al contrario, le fondazioni private godono, in genere, di una situazione più favorevole in quanto beneficiano di una autonomia decisionale nonché del patrimonio messo a disposizione dal fondatore. Istituite di frequente da istituzioni bancarie o da società attive nel settore del lusso – basti pensare ai casi Pinault, Prada o Cartier – le fondazioni si sono imposte come attori di riferimento nel panorama culturale mondiale, affiancando e quasi sostituendo l'autorità museale legittimante, almeno nell'ambito del contemporaneo.

Il collezionista rimane, però, la forza motrice del mercato, contribuendo a stimolarne le dinamiche e a rinvigorire la creazione artistica. Ancora oggi, d'altronde, la dispersione di un'importante collezione è sinonimo di una vendita prestigiosa, soprattutto nel momento in cui l'insieme non è destinato ad un'istituzione pubblica. Alcuni collezionisti scelgono invece di donare la propria raccolta ad un museo oppure di legare il proprio nome alla fondazione di una nuova organizzazione (ad esempio il Musée Cognac-Jay di Parigi).³

Di frequente, un collezionista è affiancato dal cosiddetto *art advisor*. L'appellativo identifica una figura specializzata nel settore degli investimenti in arte, potendo così assistere il cliente – talvolta anche dei puri investitori – nella compravendita di opere d'arte, a partire dalla negoziazione del prezzo sino alla questione assicurativa. I servizi di *art advisory*, dunque, contribuiscono a formulare gli orientamenti artistici dei clienti, validando le loro decisioni d'acquisto nella costituzione di una collezione. Un mestiere affine si ritrova oggi anche presso alcune banche, nell'ambito della pianificazione finanziaria e nella gestione del portafoglio (*Wealth Management*) dei clienti desiderosi di diversificare gli investimenti minimizzando il rischio.

Inoltre, al giorno d'oggi nuovi attori vanno incontro all'arte, destinandovi spazi inediti e talvolta inusuali. Nel 2005, ad esempio, la Fondazione delle Galeries Lafayette ha inaugurato la *Galerie des Galeries*, uno spazio destinato a esibire le produzioni artistiche più contemporanee, proprio come i celebri grandi magazzini svelano le novità della moda. È questo solo uno dei casi di una tendenza sempre più attuale che vede molte società rivolgersi all'arte come vettore di nuove

³ Emblematico è il caso di Gustave Caillebotte il quale, alla sua morte nel 1894, lascia la propria collezione al Musée du Luxembourg di Parigi, nell'attesa di varcare la soglia del Louvre. Alla decisione si oppongono ferocemente i membri dell'Accademia di Belle Arti, ma dopo numerose trattative condotte da Renoir, esecutore testamentario, 40 dipinti (su 69) vengono accettati, segnando l'ingresso delle opere impressioniste negli ambienti museali pubblici.

strategie comunicative.

L'editoria dedicata all'arte si è fortemente sviluppata nel corso del Novecento, dando origine a riviste e testate specifiche – come il già citato *Artforum* o il bimestrale *Flash Art* – divenute uno spazio di critica e di promozione. Con l'avvento del digitale, però, queste pubblicazioni cartacee sono state un po' alla volta soppiantate dalle riviste online. *Artribune*, *Exibart* e *Finestre sull'Arte* rappresentano solo alcuni esempi italiani di questi nuovi interpreti nel sistema dell'arte, i quali, tuttavia, si configurano per lo più come dei segnalatori di mostre che degli autentici luoghi di critica.

Un ruolo chiave nel sistema dell'arte è giocato da due altri attori, le case d'asta e le istituzioni museali. Mentre alle prime saranno dedicati, nel dettaglio, i paragrafi successivi, le seconde hanno storicamente ricoperto una funzione importante nel mercato dell'arte e nell'evoluzione delle quotazioni degli artisti. Infatti, ben oltre l'immagine di staticità a cui sono di solito associate, esse incidono nel validare i gusti dei collezionisti e regolamentare i prezzi delle opere. Non a caso, negli anni '60-70 un fattore decisivo nelle scelte di acquisto corrispondeva alla musealizzazione di un artista, un processo che per il collezionista coincideva con una convalida del gusto e un motivo di vanto. Nel corso del tempo, invece, il sistema dell'arte è mutato, e con esso il relativo mercato. Oggi, le quotazioni non si stabiliscono più nei musei ma nelle transazioni, in particolare tramite asta.

1.2 Le case d'asta. Storia, figure e strategie del mercato secondario

1.2.1 Da Babilonia a New Bond Street. L'ascesa della pratica d'asta

Sistema di vendita adottato sin dalla più remota antichità, l'asta è attestata dallo storico greco Erodoto sin dal 500 a.C., quando riporta che ha sentito riferito che, presso i Babilonesi, una volta all'anno tutte le fanciulle in età da marito venivano vendute a scopo matrimoniale. Esse venivano proposte in ordine decrescente di bellezza e chi avesse offerto la somma più elevata, conquistava la ragazza. Questa pratica, che Erodoto descrive come una «strana usanza dei Babilonesi» e che, con gli occhi di oggi, giudichiamo del tutto misogina, potrebbe aver costituito un punto di partenza per lo sviluppo di un metodo di compravendita in realtà legato alla vendita del bestiame.

È durante l'Impero Romano, però, che tale modalità di transazione commerciale acquisisce una strutturazione simile a quella odierna. In effetti, le stesse radici etimologiche dell'asta affondano nell'età romana infatti il termine italiano, ad esempio, deriva dal latino *sub hasta*, riferendosi all'usanza romana di conficcare un'asta nel terreno per indicare il luogo della vendita. La variante francese *enchère*, invece, proviene dall'aggettivo *carus*, evocante l'obiettivo di tale pratica di vendere al prezzo più elevato. Infine, il sostantivo inglese *auction* è tratto direttamente dal diritto romano, designando l'*auctio* come ogni vendita all'asta, supervisionata da un pubblico ufficiale, il *magister*, e condotta da degli intermediari – gli *auctionatores* – e da un banditore – il *praeco* – in una sala chiamata *atrio auctionarium*.⁴

Durante il Medioevo, le aste sono soprattutto impiegate nella vendita di beni mobili ed oggetti preziosi tuttavia vengono condannate negli ambienti religiosi in quanto accostate all'usura. A partire dal XIII secolo, inoltre, nel regno di Francia si predispongono le prime aste giudiziarie e la vendita della legna appartenente al demanio pubblico, da condursi anch'essa tramite un procedimento d'asta, una prassi ancora attuale.

Nel corso del Rinascimento, autori come Giorgio Vasari e Karel van Mander monopolizzano il discorso relativo alla determinazione della qualità artistica, sancendo in trattati i criteri qualitativi atti a stabilire l'eccellenza di un'opera. Alla soglia del XVIII secolo, tuttavia, intervengono dei notevoli cambiamenti nel modo di giudicare e valutare l'arte. Con l'avvento delle prime case d'asta e l'internazionalizzazione dei commerci, infatti, diventa necessario potenziare nuove competenze incentrate sulla determinazione dei prezzi in un'ottica di mercato. Compagno, così, nuove figure di esperti-banditori che sviluppano quell'*expertise* essenziale per trattare la vendita di opere d'arte, dal meccanismo di fissazione del prezzo alla traduzione del valore artistico in un dato numerico attraverso una gara d'asta. Un esempio di questa inedita tipologia di intermediario è rappresentato da Edme-François Gersaint (1694 – 1750), attivo a Parigi nei primi decenni del Settecento con un negozio in cui commercia oggetti d'arte per una clientela essenzialmente aristocratica. Egli si occupa, inoltre, della rivendita di una raccolta di dipinti di scuola fiamminga, sviluppando dei cataloghi d'asta in cui indicare la provenienza e la qualità dei beni, oltre a servirsi di annunci pubblicitari per attirare la clientela.

Proprio in quegli anni emerge la centralità del ruolo dei mercanti che, in quanto agenti e mediatori del gusto, hanno il potere di promuovere una determinata corrente artistica ed indirizzare anche il collezionista meno informato verso certi acquisti piuttosto che altri. Tali

⁴ M. Degroo, *Web et enchères. Mode d'emploi pour les entreprises et les particuliers*, Larcier, Bruxelles 2014, p. 10

influenti figure, tuttavia, non sono sempre ben volute nei circoli artistici. Nel 1751, ad esempio, il pittore e critico olandese Johan Van Gool deplora il fatto che molti mercanti d'arte siano stati, in precedenza, impegnati in altri ambiti – come il commercio del vino – risultando perciò inesperti in materia di pittura e giudicando le opere secondo la moda del momento, pensando solo ai profitti economici.⁵

Il XIX secolo introduce nuovi profili di mediatori dell'arte, come curatori museali, storici dell'arte qualificati e membri di accademie. Come verrà approfondito nel capitolo successivo, l'ascesa di una classe borghese dotata di vaste risorse economiche e di desiderio di distinzione sociale, nonché l'espansione del mercato dell'arte europeo e l'esplorazione di vie artistiche inedite, alimentano nuove modalità di interpretazione e commercio dell'arte. Relativamente a quest'ultimo, accanto all'espansione del mercato primario, incarnato dalla moltiplicazione delle gallerie private, le forme di compravendita più antiche, come l'asta, vengono maggiormente codificate.

Il predominio britannico nella pratica d'asta vanta delle solide e storiche radici che portano ad eleggere Londra in qualità di centro di tale universo. Nella capitale inglese si condensa, infatti, la mentalità commerciale tipica del Nord Europa, simboleggiata in modo emblematico dall'esistenza di numerose *coffeehouse*, precorritrici delle case d'asta ufficiali. A partire dalla prima *coffeehouse*, aperta nel 1650 ad Oxford, questi locali diventano degli autentici luoghi di commercio, dove i cittadini discutono di affari attorno ad una tazza di caffè.⁶ Con il tempo, diverse *coffeehouse* iniziano ad ospitare delle vendite mediate da un banditore e pubblicizzate come degli autentici eventi. Le aste cessano, dunque, di essere innanzitutto associate al volgare mondo degli scambi mercantili, caricandosi progressivamente di un'aura di autorevolezza e rispettabilità.

Questo carattere si dimostrerà soprattutto vero per le aste d'arte, nonostante le prime *auctions* tenutesi in Inghilterra non trattino beni artistici. La Compagnia delle Indie Orientali, ad esempio, vende il pepe ed altre spezie seguendo il metodo della candela vergine.⁷ Tra Seicento e Settecento, le aste riguardano anche altre tipologie di beni: alcuni librai come Edward Millington,

⁵ P. Arora, F. Vermeylen, *The End of the Art Connoisseur ? Experts and Knowledge Production in the Visual Arts in the Digital Age*, in "Information, Communication & Society", n. 2, marzo 2013, p. 203

⁶ E.F. Robinson, *The early history of coffee houses in England; with some account of the first use of coffee and a bibliography of the subject*, Kegan Paul, Trench, Trübner &co, Londra 1893, p. 73

⁷ In base a questo metodo, una candela viene accesa all'inizio dell'asta la quale si conclude non appena la fiamma si esaurisce. I partecipanti non sanno quando termina l'asta, dettaglio che li incoraggia a fare offerte serie sin dall'inizio dell'asta ed evitare la strategia dello *sniping*, l'offerta all'ultimo minuto.

ad esempio, si occupano della dispersione delle biblioteche private dopo il decesso dei loro proprietari, secondo una pratica già in uso nei Paesi Bassi.⁸

La prima asta di dipinti documentata in Inghilterra si svolge nel 1674 presso la Somerset House di Londra. Si possiedono poche informazioni a proposito di tale vendita la quale si svolge, come riporta in una lettera alla moglie il marchese di Worcester, «at outcry as the way is in Holland».⁹ All'epoca, tuttavia, domina una scarsa accuratezza e attenzione nelle attribuzioni delle opere, le quali sono spesso vendute anche senza cornice e descritte in modo superficiale nei cataloghi.¹⁰ Dall'inizio del XVIII secolo, però, la pratica acquisisce una maggiore ufficialità. È un periodo di progressiva e necessaria formalizzazione per tutti i banditori che si dedicano alla compravendita di oggetti d'arte: nel 1707 l'imperatore Giuseppe I d'Asburgo precorre i tempi fondando Dorotheum; nel 1744 nasce Sotheby's, seguita da Christie's nel 1766.

Le vendite arrivano persino a diventare dei veri e propri appuntamenti mondani, dei pretesti per mostrarsi in pubblico, dimostrare un'aderenza alle tendenze artistiche più attuali, esibire la propria ricchezza e cultura. Le aste divengono presto il meccanismo di vendita prediletto dalla società Settecentesca e Londra diventa il centro propulsore di tale mercato. Nella capitale inglese occorre – fisicamente o per procura – chiunque sia interessato ad una vendita in programma, magari richiamato dalla preziosità e rarità dei lotti proposti. Generalmente vanno “in scena” aste di dispersione, capaci di attirare un folto pubblico, stimolato dal poter curiosare tra gli effetti personali di personaggi magari di un certo spessore.

L'espansione del mercato dell'arte inglese nel corso del XVIII secolo poggia sul crescente interesse per le opere dei maestri stimolato dai nobili collezionisti e fatto proprio dalle classi alto-borghesi in ascesa. Se il gusto dei primi, infatti, influenza in maniera significativa la struttura del nascente mercato, sono soprattutto i secondi, all'inizio, ad acquistare i beni posti all'asta nell'intento di rivendicare il proprio status sociale. Infatti, il collezionismo di arte ed antichità viene associato ad una ricerca di erudizione e, in tale processo, l'asta si impone come meccanismo di vendita privilegiato poiché fornisce uno spazio pubblico in cui il gusto artistico individuale può essere osservato.¹¹ L'acquirente che presenta un'offerta per un determinato bene, infatti, espone allo stesso tempo la propria erudizione nonché il gusto personale agli occhi degli altri partecipanti.

⁸ *Art Markets in Europe 1400-1800*, a cura di M. North, D. Ormrod, Ashgate Publishing, Farnham 1998, p. 155

⁹ *Ivi*, p.153

¹⁰ *Ivi*, p.157

¹¹ *Ivi*, p.154

Le aste diventano, così, delle arene competitive per dei gruppi di veri intenditori.

Mentre vendere all'asta è vantaggioso per i proprietari originari poiché consente di ottenere il prezzo più elevato possibile, acquistare all'asta diventa un simbolo di rispettabilità sociale.

A distanza di secoli, questo principio è ancora attuale.

Il *business* delle aste fornisce un esempio interessante di un settore in cui il lungo e antico processo di costruzione di una reputazione ha agito come una barriera all'ingresso significativa. Nel panorama contemporaneo, nonostante in ogni Paese esistano delle case d'asta autoctone, nessuna può competere, per prestigio e giro d'affari, con i *Big Four*. Sotheby's, Christie's, Phillips e Bonhams rappresentano i quattro colossi del commercio nazionale ed internazionale, il cui vantaggio competitivo riposa su una combinazione di esperienza, prestigio e fiducia, un'ampia disponibilità di risorse e contatti con l'alta società. In aggiunta, le case hanno puntato ad una maggiore settorializzazione, inaugurando dei dipartimenti iper-specializzati in grado di fornire una migliore aderenza alle istanze del mercato. A titolo di esempio, oltre ai dipartimenti canonici, Phillips conta una sezione dedicata alle produzioni artistiche dell'America Latina; Bonhams offre la propria consulenza in settori specifici come l'arte contemporanea californiana o le armi sportive. Se paiono ben distanti i tempi in cui beni di natura diversa si succedevano agli incanti, le case d'asta continuano ad essere sinonimo di perizia, esclusività e prestigio.

1.2.2 La teoria delle aste come applicazione della teoria dei giochi

Dopo aver delineato il quadro storico dell'ascesa della pratica d'asta illustrandone anche il significato sociale, è tempo di esaminare nel dettaglio il funzionamento di questo sistema di vendita particolare.

L'asta identifica un meccanismo di compravendita caratterizzato da un insieme esplicito di regole solitamente definite in anticipo dal venditore ed accettate dai partecipanti. Questi ultimi concorrono all'appropriazione di un bene mediante la presentazione di offerte; in tale dinamica, il venditore (*seller*) punta al maggior guadagno mentre gli acquirenti (*buyers*) mirano all'acquisizione al minor prezzo. L'asta è un canale di vendita o di acquisto che viene spesso adottato poiché permette una certa velocità nella contrattazione nonché la massimizzazione del profitto del venditore (la cosiddetta *Efficienza Paretiana*). Tale sistema di alienazione dei beni si iscrive nel cosiddetto mercato secondario, ossia quello della rivendita delle produzioni artistiche.

Rispetto al mercato primario, i partecipanti ad un'asta sono maggiormente informati circa l'artista e il valore delle sue opere, pertanto questo segmento del mercato implica, in genere, un grado inferiore di rischiosità. Si nota, inoltre, una sorta di naturale spartizione tra le case d'asta poiché quelle che si collocano in un contesto internazionale, trattano beni di maggior valore mentre quelle locali si occupano di autori ed oggetti più modesti.

Lo studio della teoria delle aste assume rilevanza innanzitutto perché un ampio volume di transazioni di mercato è condotto tramite questa pratica. Essa è, per definizione, un meccanismo alternativo al prezzo fisso, il quale non può essere attuato per determinate categorie di beni prive di un valore standard. Oltre all'arte e alle antichità, infatti, anche gli immobili, le automobili e persino le borse e altri beni di lusso sono scambiati sul mercato seguendo tali procedimenti.

In secondo luogo, la teoria delle aste è usata per comprendere il funzionamento di meccanismi economici come la formazione dei prezzi, pertanto offre un interessante terreno di prova per la teoria economica.¹² Ciò si dimostra vero soprattutto per l'analisi della teoria dei giochi, quella disciplina incaricata di esaminare, in una serie di modelli logico-matematici, le decisioni strategiche di un gruppo di soggetti i cui comportamenti sono interdipendenti. Tale ambito si propone, dunque, di studiare le possibili strategie decisionali degli operatori economici (o giocatori) che interagiscono perseguendo obiettivi comuni o conflittuali, nonché di determinare se una situazione di equilibrio può emergere come risultante ottimale dell'interazione. Infatti, ogni giocatore partecipa con l'intento di vincere, quindi di massimizzare la propria utilità attesa; le coppie di strategie sono espresse in una tabella chiamata *matrice dei payoff*, dalla quale si evince dove si collochi il punto di equilibrio.¹³ La teoria dei giochi presuppone che i giocatori siano soggetti intelligenti e razionali, consapevoli che ciascuna decisione da loro assunta conduca a delle conseguenze positive o negative.

Senza entrare troppo nello specifico di una disciplina vasta e avvincente alla quale si potrebbe dedicare almeno un capitolo intero, possiamo accennare all'esistenza di diverse tipologie di gioco. È infatti possibile distinguere tra giochi cooperativi, in cui i partecipanti possono stipulare degli accordi prima dell'inizio del gioco, e non cooperativi, in cui ciò non è possibile. Vi sono, inoltre, dei giochi statici, in cui i giocatori effettuano le proprie scelte in modo simultaneo e poi

¹² P. Klemperer, *Auction Theory: A Guide to the Literature*, in "Journal of Economic Surveys", n. 3, luglio 1999, p.228

¹³ Al fine di risolvere un gioco, un concetto di soluzione logico e razionale è stato avanzato nel 1950 dal matematico John Nash. Si realizza il cosiddetto Equilibrio di Nash quando viene identificato «*un insieme di strategie (una per giocatore) tali che la strategia di ogni giocatore sia la migliore risposta alla strategia dell'altro*». N. Eber, *Théorie des jeux*, Dunod Editions, Malakoff 2018, p. 14

ricevono i *payoff*, e dei giochi dinamici (o a mosse sequenziali) in cui le mosse dei giocatori si verificano in sequenza pertanto le mosse precedenti sono osservate prima che si verifichino le successive. Un'ulteriore suddivisione si ottiene tra i giochi ad informazione completa e quelli ad informazione incompleta. I primi si realizzano quando ogni giocatore conosce le strategie e i *payoff* anche degli altri partecipanti tuttavia è possibile effettuare una seconda suddivisione tra i giochi ad informazione completa e perfetta – se, in corrispondenza di ogni mossa, il giocatore riesce a tracciare l'intera storia del gioco fino a quel momento - e quelli ad informazione completa ed imperfetta, nel caso in cui ciò non sia possibile. In quest'ultimo caso, infatti, per il quale si parla anche di *giochi bayesiani*, almeno un giocatore non conosce la funzione di payoff dell'altro partecipante.¹⁴

La teoria delle aste rappresenta una valida applicazione della branca portata alla notorietà dal matematico e Premio Nobel John Nash, alla luce del fatto che le aste sono assimilabili a dei giochi ad informazione incompleta o *bayesiani*. Nel caso di aste a busta chiusa, infatti, ciascuno ignora quanto indicheranno gli altri partecipanti. Quest'ultimo esempio ci dimostra, allora, l'esistenza di molteplici modalità d'asta.

Quattro sono le tipologie d'asta comunemente adottate ed analizzate: l'asta all'inglese (*ascending-bid auction*), l'asta olandese (*descending-bid auction*), la *first-price sealed-bid auction* e la *second-price sealed-bid auction* (anche chiamata *Vickrey auction*).¹⁵ Ciascuna di esse risponde a regole di aggiudicazione e pagamento differenti. Nelle aste ascendenti, che verranno affrontate nel dettaglio nel paragrafo successivo, il prezzo aumenta via via che le offerte dei *bidders* si succedono, finché non rimane un solo acquirente il quale ottiene il bene al prezzo finale corrispondente alla propria offerta.

Le aste discendenti si comportano, invece, nel modo opposto e al fine di illustrarne il funzionamento, è interessante riportare l'esempio del principale ambito in cui vengono applicate, ossia le aste dei fiori nei Paesi Bassi, in particolare nel cuore pulsante di questo commercio: la cittadina di Aalsmeer.

In lingua olandese, la parola *veiling* identifica la vendita pubblica, nel senso più generale del termine, tuttavia essa è comunemente legata ad un settore tipico dei Paesi Bassi: le aste dei fiori e, talvolta, anche della frutta e della verdura. Al fine di introdurre il meccanismo di fissazione del prezzo in questo modello di vendita, può essere significativo tracciare la storia del primo *veiling*.

¹⁴ R.S. Gibbons, *Game Theory for Applied Economics*, Princeton University Press, Princeton 1992, p. 174

¹⁵ P. Klemperer, *Auction Theory...*, op. cit., p. 230

Nel luglio 1887, un produttore di un villaggio nell'Olanda settentrionale arrivò al porto di Broek op Langendijk con la propria barca colma di cavolfiori. Abituamente, al porto, gli ortaggi venivano venduti ai commercianti in modo diretto ma poiché quel giorno vi era una domanda particolarmente accesa, il produttore ebbe delle difficoltà nel decidere a chi vendere la propria merce. Radunati i potenziali acquirenti, decise allora di vendere i cavolfiori a chi gli avesse offerto il prezzo più alto; il lotto fu così venduto in tempi rapidi e al prezzo massimo.¹⁶

Nella determinazione del prezzo, due sono le caratteristiche del sistema del *veiling*: il condurre la vendita al ribasso, e non al rialzo, e la presenza del *Veilingklok*, un orologio automatico che fornisce una maggiore precisione all'incanto. La vendita, dunque, è organizzata secondo un'asta olandese, chiamata anche *open-outcry descending-price auction* o *clock auction*. Nel caso specifico delle aste dei fiori, la merce è venduta a lotti, chiamati *kavel*, sottoposti ad un'attenta esaminazione. I compratori hanno dei posti numerati all'interno della sala di vendita avente la forma di un anfiteatro. Ciascuna postazione dispone di un pulsante, da schiacciare nel momento in cui si vuole acquistare un lotto. Con questo sistema d'asta, le offerte partono da una cifra elevata la quale continua ad abbassarsi finché un acquirente decide di acquistare il bene. Colui che, pigiando per primo sul bottone, blocca la discesa del prezzo, si aggiudica il lotto, pagandolo quel prezzo. In questa tipologia d'asta, dunque, ciascun *bidder* sceglie il valore al quale fermerà il decremento del prezzo, sapendo che chi sceglie la cifra più alta vincerà l'asta, avendola bloccata prima dell'intervento degli altri concorrenti. Talvolta questa modalità è indicata come *open first-price auction*, essendo strategicamente equivalente all'asta al primo prezzo in busta chiusa.

Il *Veilingklok* venne introdotto per la prima volta nei Paesi Bassi nel 1903 ed attualmente sono 35 gli orologi d'asta presenti nella sala di Aalsmeer. Sopra all'orologio è indicata la sequenza dei lotti, con il nome del supplier, la tipologia di prodotto, il peso e il suo colore oltre al numero di unità di cui ogni lotto è composto e l'indice qualitativo. Il quadrante dell'orologio è diviso secondo una scala di 100 centesimi ed indica i prezzi. A transazione avvenuta, una luce rossa illumina il quadrante nel punto corrispondente al prezzo al quale il lotto è stato aggiudicato mentre una luce blu indica il prezzo minimo del prodotto.

Per riassumere, con questo sistema le offerte partono da un prezzo elevato, indi declinano finché il lotto viene venduto. Avendo di fronte a sé l'*auction clock*, allora, il potenziale acquirente deve decidere se rischiare ed aspettare che il prezzo si abbassi oppure pagare il bene ad un prezzo

¹⁶ G.H. Bousquet, *Un système de ventes publiques curieux et important : les « veulings » aux Pays-Bas*, in "Revue d'Economie politique", n. 4, luglio-agosto 1969, p. 819

elevato in modo da assicurarsi l'acquisto. Tale sistema aumenta la possibilità per i coltivatori di ottenere prezzi più alti per i propri fiori, incrementando la competizione tra i *buyers*.

Nella *first-price sealed-bid auction*, invece, ciascun partecipante presenta un'offerta in modo del tutto indipendente, simultaneo e segreto (in busta chiusa), senza conoscere quella degli altri. Una volta aperte le buste e confrontate le offerte, il bene viene aggiudicato al *bidder* avente avanzato la somma più elevata, la quale corrisponde esattamente al prezzo che egli dovrà pagare. Questa tipologia d'asta era usata di frequente nell'acquisizione di diritti minerari per lo sfruttamento dei giacimenti ma anche nel caso di appalti in cui, tuttavia, a vincere è colui che, tra gli appaltatori concorrenti, propone di eseguire i lavori all'offerta più bassa.¹⁷

Esiste, inoltre, la *second-price sealed-bid auction*, in cui le offerte sono sottoposte in forma segreta come nel caso precedente, mentre il passaggio successivo introduce una differenza sostanziale. Il bene, infatti, è aggiudicato al *bidder* che ha presentato l'offerta più elevata tuttavia egli pagherà un prezzo corrispondente alla seconda offerta più alta.

Questa tipologia è talvolta chiamata *Vickrey Auction*, dal nome dell'economista – e futuro Premio Nobel - che la propose nel 1961. Essa trova raramente delle applicazioni concrete – salvo qualche eccezione nel settore dei francobolli – ma è comunemente studiata per le sue proprietà dal punto di vista teorico.

Riprendendo il discorso precedente sui giochi *bayesiani*, bisogna riconoscere come l'associazione con la teoria delle aste trovi la propria ragione in uno dei tratti distintivi delle aste, ossia l'asimmetria informativa.

Essa riguarda in primo luogo il valore del bene nonché il fatto che il venditore non conosca il prezzo di riserva di ogni acquirente, ossia il prezzo che sono disposti a pagare per ottenere il bene. Pertanto, in base alla valutazione dell'oggetto e dell'informazione, si possono distinguere tre modelli di asta.

In un'asta a valore privato, l'offerente conosce la propria valutazione dell'oggetto in vendita, dal cui possesso egli trae un'utilità strettamente personale. In questo caso si iscrivono le opere acquistate per puro piacere personale in quanto la conoscenza delle valutazioni degli altri *bidders* non modifica il giudizio dell'offerente.

Al contrario, in un'asta a valore comune il bene ha un determinato valore uguale per tutti però i *bidders* possiedono delle informazioni differenti relativamente a tale valore. Essi tentano di stimarlo ma se un *bidder* viene a conoscenza della valutazione di un altro concorrente,

¹⁷ P. Klemperer, *Auction Theory...*, op. cit., p. 231

acquisisce delle informazioni che possono portarlo a modificare la sua valutazione iniziale.¹⁸ Per questo motivo, in un'asta a valore comune si verifica di frequente la cosiddetta "*maledizione del vincitore*" (*winner's curse*), un fenomeno che emerge dall'asimmetria informativa tipica delle aste e che conduce il vincitore a sovrastimare il bene, pagandolo più del suo effettivo valore ed ottenendo così una rendita negativa.¹⁹

L'asta a valore affiliato si colloca, invece, in una posizione intermedia rispetto ai due casi precedenti. Qui, infatti, il valore del bene per ciascun *bidder* è funzione della sua valutazione personale, delle caratteristiche del bene stesso e anche delle valutazioni degli altri *bidders*.

Il comportamento adottato dai vari offerenti durante l'asta dipende da una serie di elementi come la propensione personale al rischio e le regole di svolgimento dell'asta stessa. L'economista William Vickrey ha confrontato i diversi meccanismi d'asta appoggiandosi alla teoria dei giochi.

Considerando in primo luogo le aste discendenti, il *bidder* deve scegliere il prezzo da chiamare agendo prima degli altri partecipanti per assicurarsi il bene. Poiché – come si assume nei modelli teorici generali – ogni offerente conosce la propria valutazione del bene ma non quella degli altri partecipanti, alle cui stime attribuisce comunque la medesima possibilità, il *bidder* che partecipa ad un'asta olandese sa di dover avanzare il prezzo più alto per ottenere il bene. In virtù di tale principio, la strategia in un'asta discendente è equiparabile a quanto accade nella *first-price sealed-bid auction* in cui l'offerente avrà maggiori probabilità di vincere presentando un'offerta più alta. Al contrario, in un'asta ascendente la strategia ottima per un *bidder* corrisponde all'inoltrare un'offerta e rilanciare fino a raggiungere la propria massima disponibilità a pagare (il *prezzo di riserva*). Il penultimo offerente abbandonerà la trattativa non appena le cifre offerte avranno raggiunto la propria valutazione dunque il soggetto con la valutazione più alta si aggiudicherà il bene ad un prezzo equivalente alla seconda valutazione più alta. Le *ascending auctions* (o aste all'inglese) sono pertanto assimilabili al procedimento che guida una *second-price sealed-bid auction*.

¹⁸ *Ivi*, p. 232

¹⁹ G. Charness, D. Levin, *The Origin of the Winner's Curse: A Laboratory Study*, in "American Economic Journal: Microeconomics", n. 1, febbraio 2009, p.210

1.3 L'asta all'inglese di opere d'arte. I concetti di *Reserve price* e di *burned item*

Meccanismo ordinariamente adottato nella compravendita di opere d'arte, l'asta all'inglese ha visto i suoi principi regolatori ridefinirsi nel corso dei secoli, sotto l'influenza delle maggiori case d'aste. Chiamata anche *open – outcry ascending dynamic bid auction*, un incanto condotto all'inglese vede un incremento sempre maggiore delle offerte a partire da una base d'asta. Quando le offerte si concludono, il bene viene aggiudicato (*knocked down o hammered down*) al *bidder* che ha chiamato l'ultima offerta più alta. L'asta all'inglese, pertanto, si caratterizza per il trasferimento e la condivisione delle informazioni sulle offerte durante la seduta, elemento che segna una differenza rilevante rispetto alle altre tre tipologie d'asta analizzate.

È proprio il pubblico trasferimento di informazioni a fomentare un intenso livello di concorrenza tra i *bidders*. Nel creare quest'atmosfera, talvolta tesa ma trascinante, il banditore riveste un ruolo fondamentale: con la sua voce (attraverso cui mette in atto il cosiddetto *auction chant*) e gestualità, egli deve dimostrarsi abile nello stimolare la platea ed accelerare il ritmo di vendita. Già nel secondo Settecento vengono lodate le *oral strategies* dei banditori, dimostrando quanto essi possano influire sull'esito di una seduta d'asta.²⁰

È nell'interesse del banditore, che legalmente agisce per conto del venditore, avere in sala – o attraverso canali telefonici oppure elettronici – il maggior numero di *bidder* attivi. Il principale canale informativo tramite il quale una casa d'aste raggiunge i potenziali offerenti, è il catalogo d'asta. Distribuito in anticipo in formato cartaceo, ma spesso consultabile anche *online*, il catalogo rappresenta uno strumento indispensabile per tutti coloro che desiderano partecipare ad una seduta. Esso contiene, infatti, indicazioni essenziali come l'ordine di presentazione dei lotti, le relative caratteristiche (autore, titolo, datazione, provenienza, misure e tecnica esecutiva) nonché le condizioni di vendita.

Un altro elemento indicato nei cataloghi è il valore di stima delle opere, il quale non corrisponde ad un numero esatto bensì ad un intervallo di stima. Questo valore traduce i pareri degli esperti che hanno valutato il bene ed è conveniente per tutti gli attori – oltre ad essere richiesto moralmente - che le stime siano fissate in maniera oggettiva e non strategica. Se, infatti, delle indicazioni troppo basse potrebbero invogliare solo gli offerenti, delle quotazioni alterate verso

²⁰ A proposito di James Christie, vengono esaltati «his ability to combine "the gentlemanly art of conversation" with the arts of seduction; his chant "orchestrates the auction rhythm ... [and, with his] intense emotionality [and] expressive gestures" he oversees the auction, interprets its process». Tratto da: C. Wall, *The English Auction: Narratives of Dismantlings*, in "Eighteenth-Century Studies", n.1, autunno 1997, p. 7

l'alto richiamerebbero, al contrario, solo i venditori. Le stime sulle opere rappresentano uno dei punti attorno ai quali si gioca la concorrenza tra le diverse case d'asta per attirare i clienti tuttavia è importante preoccuparsi della reputazione dell'organizzazione alla quale ci si rivolge, prima ancora che delle cifre prospettate. Il prezzo di stima (*starting price*) fornisce anche un'indicazione rispetto al prezzo di partenza delle offerte; nonostante ciascuna casa d'aste segua le proprie regole in materia, solitamente il banditore inaugura la seduta di vendita partendo dalla metà della stima inferiore.

Il prezzo di aggiudicazione, comunemente annunciato dal colpo del martelletto nelle mani del banditore, è invece chiamato *hammer price*.

Bisogna tuttavia ricordare come non tutti i beni aggiudicati siano necessariamente venduti in quanto il venditore può aver associato ad essi un prezzo di riserva, ossia il minimo prezzo accettato dal *seller* per privarsi di quel bene. Indicando con R_{it} il prezzo di riserva di un bene i venduto al tempo t e con B_{it} il prezzo di aggiudicazione di tale bene, è possibile stabilire le seguenti relazioni:

- se $B_{it} < R_{it}$ l'offerta vincitrice è minore al prezzo di riserva per quel bene, il quale rimane invenduto;
- se $B_{it}^* \geq R_{it}$ l'offerta massima per i è uguale o supera il prezzo di riserva quindi ha luogo un'effettiva transazione;

Se, dunque, l'offerta vincitrice non raggiunge il prezzo di riserva, il bene rimane invenduto e viene definito *bought-in*, sebbene questa locuzione possa portare a dei fraintendimenti in quanto i lotti invenduti sono raramente acquistati dalle case d'aste. Il banditore non rivela mai il prezzo di riserva stabilito con il venditore perciò nel corso di un'asta si ha l'impressione che ogni opera sia stata aggiudicata. Solo nel dopo asta egli rende noti quali lotti abbiano superato il prezzo minimo e siano stati effettivamente venduti.

Nonostante non esista una regola universale in materia per le case d'aste, gli economisti Orley Ashenfelter e Kathryn Graddy (2011) hanno osservato come, nel 70% dei casi, il prezzo di riserva venga fissato pari all'intervallo inferiore di stima indicato nel catalogo.²¹ In media, gli invenduti coincidono con il 25% del totale d'asta; il destino di queste opere è affrontare delle trattative private o comparire in una seduta successiva oppure essere ritirate dal mercato.

In caso di invenduto, talvolta viene richiesta al venditore una *fee on unsold items*,

²¹ O. Ashenfelter, K. Graddy, *Sale Rates and Price Movements in Art Auctions*, in "The American Economic Review", n. 3, maggio 2011, p.212

corrispondente a una percentuale del prezzo di riserva, dettaglio che incentiva il venditore a fissare un prezzo di riserva più basso. Al contrario, se il bene viene aggiudicato, la casa d'aste riceve un compenso da parte sia dell'acquirente sia del venditore. Il *buyer's premium*, infatti, identifica una percentuale sul prezzo di vendita, variabile dal 10% al 25%, versata dal compratore mentre la *seller's commission* viene attribuita al venditore secondo dei valori oscillanti in base alla tipologia di oggetto ma in genere riconducibili al 5-10% dell'*hammer price*.²²

I banditori, dunque, non rivelano il prezzo di riserva concordato per i vari lotti in quanto esso contiene delle indicazioni circa la valutazione personale del venditore sui beni. Svelare tale indicazione inciderebbe in maniera evidente sull'andamento di un'asta a valori comuni e sui risultati della stessa. Numerosi teorici hanno approfondito le ragioni della segretezza attorno al prezzo di riserva, alludendo anche a motivazioni differenti. Secondo Vincent, ad esempio, ciò favorisce un incremento della partecipazione alle aste a valori comuni in quanto l'annuncio del prezzo di riserva scoraggerebbe i *bidders* che lo ritengono troppo elevato.²³

Come si vedrà nel paragrafo successivo, Ashenfelter allude invece ad una protezione contro i meccanismi di collusione che possono insorgere nel corso della seduta d'asta, in particolare il *ring*. Ancora, nel 1997 Horstmann e LaCasse ricorrono ad un'altra spiegazione, ricordando come il prezzo di riserva rappresenti l'impegno, da parte del venditore, di separarsi dal bene se la più alta offerta eccede tale valore.²⁴ Nel momento in cui il prezzo di aggiudicazione non supera il prezzo di riserva, il bene può essere riproposto ad un'asta successiva e questo segnale, agli occhi di attenti osservatori, può dire molto sul reale valore del bene stesso. Una vendita rinviata, infatti, consente di far emergere nel corso del tempo delle informazioni più accurate riguardo al valore di un lotto. Ciò si rivela redditizio nel caso di beni di alto valore, per i quali i ripetuti rinvii possono accrescerne la fama e un certo senso di inafferrabilità e desiderabilità, tuttavia questo principio non vale per gli oggetti dal valore meno importante, che risultano invece penalizzati dalle continue riproposizioni in asta.

Un lotto non aggiudicato nel corso di un'asta viene comunemente chiamato *burned item*. Nel 1988 Orley Ashenfelter e John Abowd notano come circa un terzo dei dipinti impressionisti messi

²²O. Ashenfelter, *How Auctions Work for Wine and Art*, in "The Journal of Economic Perspectives", n. 3, estate 1989, p. 27

²³ *Handbook of the Economics of Art and Culture. Volume 1*, a cura di V. Ginsburgh, D. Throsby, North-Holland, Amsterdam 2006, p. 938

²⁴I.J. Horstmann, C. LaCasse, *Secret Reserve Prices in a Bidding Model with a Resale Option*, in "The American Economic Review", n. 4, settembre 1997, p.663

in vendita non abbiano trovato un acquirente, non avendo superato il prezzo di riserva.²⁵ Gli economisti, allora, si sono a lungo interrogati su quale possano essere gli effetti della presentazione all'asta di un'opera "bruciata". Essi hanno osservato come le opere già aggiudicate in una prima asta, ricevono un prezzo di stima più elevato – talvolta di quattro volte superiore – quando vengono riproposte in asta. Per le opere in origine invendute, invece, il prezzo di aggiudicazione durante la seconda asta è inferiore rispetto al prezzo delle opere vendute nel corso della prima.²⁶

1.3.1 I fenomeni di collusione e le anomalie delle sedute d'asta

Come già menzionato, i banditori garantiscono un'assoluta riservatezza circa il prezzo di riserva dei beni messi in vendita e ciò, secondo Ashenfelter, risponde essenzialmente all'intento di voler scoraggiare i meccanismi di collusione. Con questa espressione si identificano i comportamenti non etici adottati dal banditore nei confronti del *seller* o del *bidder* oppure tra i *bidders* stessi. Quest'ultimo caso – la collusione tra gli offerenti – viene chiamata *ring*.

Al fine di introdurre il concetto di *ring*, Ashenfelter ricorre alla definizione fornita dal Merriam-Webster's Collegiate Dictionary: «An exclusive combination of persons for selfish, and often corrupt, purpose, as to control the market».²⁷ Si tratta, in sostanza, di accordi di non competizione tra i partecipanti all'asta aventi le più alte valutazioni, perseguendo lo scopo di far calare il prezzo di aggiudicazione di un bene. Esso viene immediatamente aggiudicato al *bidder* con la valutazione più elevata, il quale ottiene il bene così come sarebbe successo senza collusione, ma pagandolo una cifra uguale o appena superiore al prezzo di riserva.²⁸ Gli altri membri del *ring* non beneficiano del possesso del bene – che avrebbero comunque perso, non potendo competere con le proprie offerte – tuttavia si spartiscono i profitti derivati dall'intervento del *ring* stesso. Tale azione comporta un danno notevole per la casa d'aste e il venditore infatti se il prezzo di aggiudicazione si riduce, entrambi ottengono un guadagno minore.

Potrebbero, inoltre, insorgere dei meccanismi di collusione tra il banditore e l'acquirente, che possono concordare un linguaggio fatto di gesti ed espressioni impercettibili ai più, affinché il

²⁵ O. Ashenfelter, *How Auctions Work for Wine and Art*, op. cit., p. 24

²⁶ *Ivi*, p. 26

²⁷ *Ivi*, p. 26

²⁸ V.L. Smith, *La razionalità nell'economia. Fra teoria e analisi sperimentale*, IBL Libri, Torino, 2010, p.210

lotto venga aggiudicato proprio al *bidder* in questione.

Infine, vi possono essere degli accordi tra il banditore e il venditore al fine di incrementare il prezzo di aggiudicazione e massimizzare i rispettivi profitti. Il venditore stesso, ad esempio, potrebbe intervenire in incognito durante l'asta e rilanciare, magari per via telefonica. Anche il banditore, però, potrebbe comportarsi scorrettamente usando in modo disonesto le offerte lasciate dai bidder non in sala tramite l'apposito formulario annesso al catalogo oppure ricorrere al *ghost bid*, l'offerta fantasma. Ma inventare offerte fittizie non è etico e neppure legale. Le case d'asta devono accordare un ruolo centrale alla trasparenza delle loro azioni e garantire ai propri clienti che le offerte non vengano rialzate artificialmente; nessuna casa d'aste che assegni importanza alla propria reputazione, dovrebbe impegnarsi in questa pratica.

Nuova frontiera del mercato dell'arte, le aste online si sono sviluppate in maniera dirompente nel corso dell'ultimo decennio. Oltre alle case d'asta tradizionali che oggi giorno propongono degli incanti da svolgersi unicamente in rete, numerosi siti – dal generalista eBay sino ad Artsper, specializzato in arte contemporanea - sono nati con l'intento di sfruttare le possibilità aperte dal digitale in questo settore. Al contrario delle versioni tradizionali, le aste online introducono un limite temporale al periodo di offerta per cui i *bidders* sanno di poter rilanciare entro un arco di tempo determinato. La maggior parte dei siti, inoltre, consente il *proxy bidding*, l'offerta per procura. Tramite questo meccanismo gli utenti fissano il massimo ammontare che sono disposti a spendere per un lotto, sottomettendo tale dato al sistema. È poi il sistema stesso ad avanzare le offerte per conto dell'utente attraverso dei piccoli incrementi di valore, fino a raggiungere la cifra massima stabilita.²⁹

Le transazioni effettuate in rete seguendo le modalità tipiche di un'asta all'inglese sono diventate un mezzo popolare per la compravendita dei beni tuttavia esse non esenti dalla minaccia di truffe e di comportamenti fraudolenti. Il rischio di non ricevere l'oggetto in questione una volta effettuato il pagamento, oppure di riceverlo in condizioni significativamente diverse da quanto promesso, accomuna tutti i siti di *e-commerce*. Nel caso di aste online, in aggiunta, possono intervenire almeno due fenomeni di collusione.

La strategia dello *shilling* si produce quando il venditore partecipa all'asta registrandosi al sito sotto falso nome al solo scopo di rilanciare e far alzare il prezzo del bene. La strategia del *bid*

²⁹ J. Trevathan, W. Read, *Undesirable and Fraudulent Behaviour in Online Auctions*, in "Proceedings of the International Conference on Security and Cryptography", n. 8, 2006, p.451

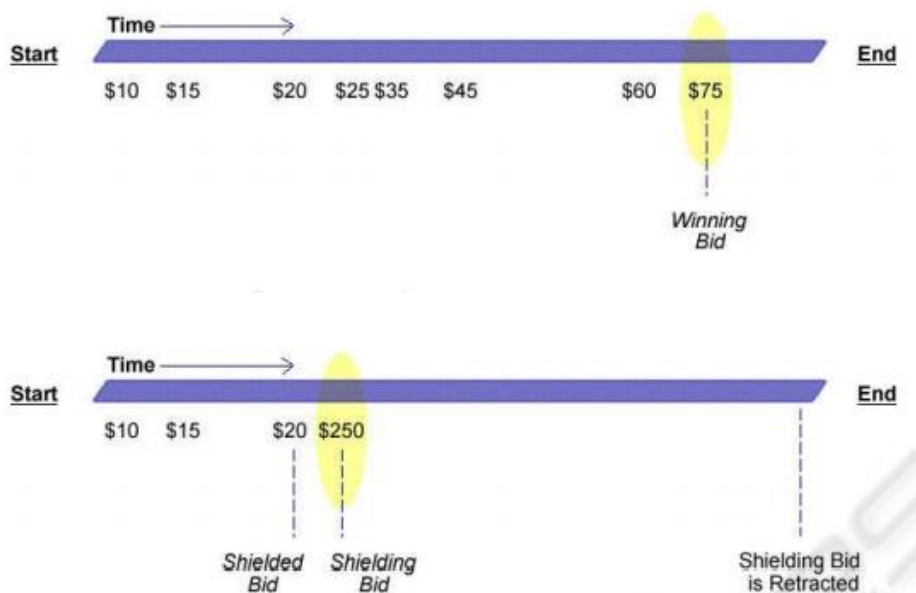
shielding, invece, è perseguita dai partecipanti all'asta al fine di aggiudicarsi un lotto ad un prezzo inferiore. Essa si verifica quando un *bidder* avanza un'offerta modesta mentre un altro offerente, con il quale egli si è in precedenza accordato, rilancia con una cifra talmente elevata da eliminare la concorrenza delle altre parti interessate. Soltanto all'ultimo minuto egli ritira la propria offerta, permettendo al primo *bidder* di vincere con una somma più bassa.³⁰ Per evitare le offerte dell'ultimo minuto - si parla in questo caso di strategia dello *sniping* - alcuni siti prorogano il tempo oppure stabiliscono di concludere l'asta in un momento casuale.

Figura 2. Rappresentazione grafica dello *Shilling*



Fonte: J. Trevathan, W. Read, *Undesirable and Fraudulent Behaviour in Online Auctions*, in "Proceedings of the International Conference on Security and Cryptography", n. 8, 2006, p. 453

Figura 3. Rappresentazione grafica del *Bid Shielding*



Fonte: J. Trevathan, W. Read, *Undesirable and Fraudulent Behaviour in Online Auctions*, op. cit., p. 451

³⁰ *Ivi*, p. 451

Oltre a queste deviazioni indotte da uno scorretto comportamento umano, nel corso di una seduta d'asta possono insorgere delle anomalie.

Studi empirici hanno infatti dimostrato come il prezzo di oggetti identici venduti sequenzialmente sia soggetto ad un declino, originando così l'anomalia chiamata del prezzo decrescente o *Afternoon Effect*. Il primo ad osservare tale fenomeno è l'economista Orley Ashenfelter nel 1989, durante un'asta di vini condotta all'inglese in cui identici lotti di vino vengono aggiudicati a prezzi via via calanti, segnando così una violazione della «*law of one price*». ³¹ Nel 1992, Ashenfelter e Genevose evidenziano il medesimo effetto nella vendita in aste immobiliari di identiche unità condominiali. L'anomalia è stata inoltre registrata da un gruppo di economisti delle università di Amsterdam e Tilburg, osservando delle *Dutch auctions* sequenziali di rose nella piazza di Aalsmeer.

Un ampio numero di studi recenti ha cercato di fornire delle spiegazioni al fenomeno, esponendo delle interpretazioni basate sull'analisi dell'ambiente d'asta, della natura degli oggetti e delle preferenze. Il primo tratto da considerare è l'avversione al rischio dei *bidders*, i quali devono stabilire con cautela il proprio prezzo di riserva nonché la strategia da adottare nel muoversi in un ambiente ad alta competitività e cercando di minimizzare la rischiosità. Ad esempio, nelle aste olandesi dei fiori, dove un agente paga quanto offre assicurandosi in velocità il lotto, prima dell'intervento degli altri e senza possibilità di rilancio, l'aspetto del rischio assume un ruolo se possibile ancora più preponderante. In aggiunta, osservare il comportamento del vincitore nel primo round di un'asta, modifica le aspettative degli altri *bidders* di vincere le seguenti. Antonio Rosato identifica tale segno con il *discouragement effect*: più alta è l'offerta vincente nel primo turno dell'asta, meno aggressiva sarà la strategia degli altri *bidders* nell'asta successiva. ³²

Come ulteriore dimostrazione dell'anomalia del prezzo decrescente, nel 1997 Branco considera anche un'asta in cui i *bidders* sono interessati all'acquisto di più di un oggetto. Egli propone un modello in cui vi sono due oggetti e due *bidders*, ciascuno dei quali trae un maggior vantaggio se riesce ad aggiudicarsi entrambi i lotti. Si è notato come ambedue i concorrenti seguano una strategia più aggressiva nella prima asta mentre nella seconda solo il vincitore della prima sia motivato a competere e ciò causa un declino del prezzo atteso nel corso della sequenza d'asta.

³¹ O. Ashenfelter, *How Auctions Work for Wine and Art*, op. cit., p. 23

³² A. Rosato, *Loss Aversion in Sequential Auctions: Endogenous Interdependence, Informational Externalities and the "Afternoon Effect"*, University of California, Berkley 2014, p. 2

Nel caso sopramenzionato delle aste dei fiori, questo modello in cui i *bidders* sono interessati all'acquisto di più di una unità, risulta particolarmente calzante.³³

Per concludere, è interessante citare un altro evento osservabile in asta, l'*Endowment Effect*, un fenomeno in base al quale gli individui valutano maggiormente un bene nel momento in cui ne detengono la proprietà. È l'economista Richard Thaler a definire per la prima volta "l'effetto dotazione", osservando come, per rinunciare ad un oggetto, le persone richiedano molto di più rispetto a quanto esse sarebbero disposte a pagare per acquisirlo.³⁴

L'*Endowment Effect* introduce una variazione rispetto alla teoria economica classica, nella quale si distinguono una *Willingness to Pay* (WTP), ossia il massimo prezzo al quale un agente economico è disposto a pagare un bene, e una *Willingness to Accept* (WTA), il prezzo minimo che il *seller* è disposto ad accettare per privarsi di un bene. Se per la teoria economica l'allocazione delle risorse è indipendente da qualsiasi diritto di proprietà esercitato su un bene scambiato, numerosi esperimenti condotti nell'ambito dell'economia comportamentale provano l'opposto.

Gli psicologi hanno infatti dimostrato come le persone siano maggiormente avverse ad una perdita piuttosto che attratte da un guadagno equivalente. Questa «*loss aversion*» che esprime una disparità tra la WTP e la WTA, è un'evidente manifestazione dell'*Endowment Effect*.³⁵

Quando un soggetto possiede un bene, dunque, egli tende a sovrastimarne e, di conseguenza, ad aumentare la WTA, il prezzo minimo per liberarsene.

³³ F. Branco, *The Design of Multidimensional Auctions*, in "The RAND Journal of Economics", n. 1, primavera 1997, p. 66

³⁴ R. Thaler et al., *Anomalies. The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*, in "Journal of Economic Perspectives", n. 1, inverno 1991, p. 194

³⁵ D.L. Coursey, J.L. Hovis, W.D. Schulze, *The Disparity Between Willingness to Accept and Willingness to Pay Measures of Value*, in "The Quarterly Journal of Economics", n. 3, agosto 1987, p. 679

1.4 La determinazione del valore economico dell'opera d'arte

1.4.1 La rigidità dell'offerta dei beni artistici

Da Karl Marx a Jean Baudrillard, tutti i padri fondatori della scienza economica hanno rimarcato il carattere peculiare dell'opera d'arte e del suo valore economico. Al contrario degli altri beni scambiabili sul mercato, infatti, un bene artistico è il prodotto dell'unicità del genio creativo e risponde innanzitutto alle proprietà di rarità, insostituibilità e indivisibilità, cui si aggiunge un fattore temporale legato alla fragilità materiale. Da tutte queste caratteristiche – per cui ogni opera si configura come un bene unico e raro e persino la copia si differenzia dall'originale – deriva il concetto di limitazione assoluta dell'offerta.

L'elasticità dell'offerta registra la sensibilità dell'offerta a fronte del variare dei prezzi. Essa viene definita, dunque, come la misura della variazione della quantità offerta di un bene rispetto «alle variazioni nel suo prezzo (elasticità “diretta”) o nel prezzo di un altro bene o fattore (elasticità “incrociata”, espressione del grado di sostituibilità o complementarità fra due beni o fattori)». ³⁶ L'elasticità viene calcolata rapportando la variazione della quantità prodotta del bene alla variazione del suo prezzo. Tale rapporto viene chiamato coefficiente di elasticità dell'offerta (e_{op}):

$$e_{op} = \frac{\Delta q}{Q} : \frac{\Delta p}{P} = \frac{\Delta \% Q}{\Delta \% P}$$

L'offerta di un bene, dunque, si dice:

- elastica, se la quantità offerta varia sensibilmente a fronte di variazioni limitate del prezzo, quindi se $\Delta \% Q > \Delta \% P$, $e_{op} > 1$
- inelastica, se si registrano variazioni contenute della quantità offerta rispetto a variazioni considerevoli del prezzo, quindi se $\Delta \% Q < \Delta \% P$, $e_{op} < 1$
- perfettamente elastica, se il calo dei prezzi sarà tale da condurre all'arresto della produzione del bene, quindi $e_{op} = \infty$
- unitaria, se la variazione del prezzo genera una variazione equivalente nella quantità

³⁶ B. Bises, *Lezioni di scienza delle finanze. Volume 2*, Giappichelli Editore, Torino 2013, p. 83

quindi $e_{op} = 1$

- rigida (o anelastica), se la variazione dei prezzi non si accompagna ad una variazione della quantità offerta, quindi se $e_{op} = 0$

Vediamo come presentino un'offerta anelastica:

- « a) Quei beni che esistono in quantità determinata e non aumentabile, caratterizzati da irriproducibilità ed unicità come le opere d'arte del passato, le opere architettoniche i beni culturali in genere, i francobolli da collezione, i libri antichi, ecc.
- b) I beni di prima necessità unitamente ai beni di gran lusso come conseguenza della rigidità della domanda.
- c) I beni deperibili quali le derrate alimentari, i prodotti ortofrutticoli, ecc. presentano di norma un'offerta elastica i beni che soddisfano i bisogni di civiltà. »³⁷

L'offerta dei manufatti artistici, dunque, è rigida perché «la produzione di opere da parte di artisti non più in vita è limitata all'esistente e non vi è quasi alcuna possibilità di sostituzione delle opere d'arte l'una con l'altra, come invece avviene per i normali beni in vendita sul mercato».³⁸

Il proprietario di ciascuna, diversa opera d'arte assume perciò i tratti di un monopolista in quanto lui solo, in un determinato tempo e luogo, detiene quella specifica opera. Poiché, dunque, l'offerta dei beni artistici è rigida, nel momento in cui attorno ad essa si anima una competizione tra *bidders* dall'elevato potere d'acquisto, il prezzo di aggiudicazione può superare le previsioni. Ecco spiegato perché, nel mercato dell'arte, ove vigono tali elementi monopolistici, si possono raggiungere dei risultati apicali inattesi: in casi di eccellenze artistiche, il prezzo del bene, partendo già da stime considerevoli, risulta dalla concorrenza instauratasi tra un numero limitato di acquirenti.

³⁷ A. D'Agostino, *Estimo immobiliare urbano ed elementi di economia. Con valutazione economico-finanziaria degli investimenti per la valorizzazione delle opere pubbliche*, Società Editrice Esculapio, Bologna 2014, p. 117

³⁸ S. Crivello, C. Salone, *Arte contemporanea e sviluppo urbano: esperienze torinesi*, Franco Angeli, Milano 2013, p. 105

1.4.2 I fattori determinanti del prezzo di un'opera

Mentre nel mercato generale il valore economico di un bene viene comunemente definito a partire dai costi di produzione sostenuti nonché da altri elementi strategici tra cui il comportamento della concorrenza e la domanda di tale bene, la determinazione del prezzo di un prodotto artistico si sottrae a queste logiche. L'essenza infungibile di ogni opera d'arte, infatti, rende più complessa la valutazione del suo valore tanto da portare alcuni professionisti, come gli esperti delle case d'aste, a privilegiare l'indicazione di un intervallo di stima.

Numerosi risultano, infatti, i fattori che concorrono in via diretta e secondaria alla definizione del prezzo. Tra le determinanti prettamente relative all'opera possiamo nominare:

- la firma – la notorietà e la reputazione dell'artista sono di certo l'elemento più lampante nella determinazione dei prezzi. La sua originalità, il ruolo e l'appartenenza ad una corrente artistica sostenuta dalla critica o dal collezionismo privato risultano essere dei fattori decisivi, in grado di spiegare le differenti valutazioni degli autori, anche contemporanei tra loro. Ecco, dunque, perché a Henri Matisse, capofila indiscusso della corrente del Fauvismo, vengono attribuite delle quotazioni ben più significative rispetto a quelle del compagno Auguste Chabaud. A tal proposito, nel corso di una conferenza presso la University of London nel 1989, l'ex direttore della Tate Gallery, Sir Alan Bowness, sostenne l'esistenza di quattro stadi successivi e lineari nella carriera di un artista, ai quali corrispondono una fama e un valore via via maggiori. Il primo livello corrisponde al riconoscimento tra pari, all'interno della medesima cerchia di artisti e fu questo il caso degli Impressionisti che, al loro debutto, solevano acquistarsi a vicenda i propri lavori. In seguito, esiste uno momento in cui gli artisti interessano i critici, i quali si fanno interpreti delle innovazioni artistiche presso un pubblico più vasto. Il terzo stadio vede la promozione dell'opera e di un nome da parte di mercanti e gallerie presso i propri clienti. L'ultimo livello corrisponde, infine, al riconoscimento pubblico della grandezza di un artista, le cui opere iniziano ora ad essere battute all'asta.³⁹ Pur non essendo una rappresentazione infallibile, tale visione riesce comunque a suggerire come il mutamento della fama di un artista possa condurre all'incremento dei prezzi della sua produzione nel

³⁹ A. Bowness, *Conditions of success. How the Modern Artist Rises to Fame*, Thames&Hudson, Londra 1990, p. 11

corso del tempo;

- l'anno di produzione – il prezzo di un'opera lievita nel caso in cui essa si inserisca in una fase espressiva particolarmente fortunata ed irripetibile legata al proprio autore. Si consideri, ad esempio, la carriera di Giorgio De Chirico: mentre le *Piazze d'Italia* e i quadri metafisici originano i risultati più importanti alle aste, si nota invece un decremento dei prezzi per i lavori barocchi dipinti nella seconda metà della sua vita;
- le dimensioni – sebbene in arte non si possa stabilire, al pari del mercato immobiliare, un prezzo al metro quadro, tendenzialmente un'opera più voluminosa raggiunge un prezzo maggiore rispetto alle realizzazioni più piccole del medesimo autore. È stato notato, tuttavia, che se il prezzo incrementa anche in rapporto alle dimensioni, ciò avviene ad un tasso marginale decrescente. La ragione di tale tendenza inversa risiede nel fatto che i collezionisti prediligono dipinti poco ingombranti in quanto più semplici da esibire in ambienti privati e da conservare. Le opere più grandi, allora, attirano soprattutto musei e fondazioni che hanno un maggior potere di negoziazione in quanto possono offrire, oltre all'ampiezza necessaria dei propri spazi, una visibilità pubblica tutta a vantaggio dell'artista;
- la tecnica utilizzata – una scultura in marmo o un dipinto ad olio sono più costosi in termini di materiale e più impegnativi da realizzare rispetto ad un veloce disegno all'inchiostro di china perciò il loro prezzo sarà superiore. Per lo stesso principio, le opere realizzate in serie come le litografie richiedono un costo unitario inferiore dunque vengono valutate in maniera diversa rispetto ad un'opera unica;
- il soggetto raffigurato – è stato notato come dipinti o sculture rappresentanti delle giovani fanciulle vengano solitamente aggiudicate ad un prezzo più elevato rispetto alle riproduzioni di un uomo anziano ed austero da parte del medesimo autore. Ulteriori studi hanno avvalorato come un soggetto o un tema ricorrente in un artista venga quotato maggiormente in quanto suo segno distintivo. È il caso, ad esempio, delle *Nature morte* di Giorgio Morandi, composizioni emblematiche del maestro bolognese, maggiormente apprezzate rispetto ai paesaggi o altre tematiche. Nel maggio 2018, nel corso della vendita all'asta della collezione Rockefeller, Christie's ha battuto una *Natura morta* del 1940 per 4,3 milioni di dollari, stabilendo un nuovo record per l'artista, capace di raddoppiare la stima iniziale;
- lo stato conservativo dell'opera è un fattore centrale nella determinazione del suo prezzo.

Il danneggiamento di un bene artistico, infatti, penalizza pesantemente la sua stima ed allontana i potenziali acquirenti, i quali sanno che, in caso di acquisto, dovranno versare delle cifre importanti per un restauro che, comunque, intaccherà l'aura dell'opera stessa;

- la rarità – i prezzi dipendono anche dalla quantità di opere di uno specifico autore in circolazione sul mercato inoltre possono essere penalizzati dalla propagazione di falsi. In aggiunta, come osserva Andrea Raspi, «un indubbio effetto negativo sui prezzi è la continua riproposizione delle opere allo stesso pubblico», principio che, come è stato visto nel paragrafo 1.3, danneggia in prevalenza quegli oggetti artistici che già in origine non possono vantare un elevato valore;⁴⁰
- la provenienza è un parametro che racchiude la storia del bene a partire dal contesto della sua creazione sino alla successione nelle mani di diversi proprietari. Il fatto di essere stato posseduto da un personaggio storico importante contribuisce di certo all'incremento delle quotazioni di un bene, sul quale viene idealmente trasferita la notorietà del suo antico proprietario. Oltre al caso di tele o sculture, tale fenomeno può essere osservato, in particolare, nelle compravendite di oggetti del passato di carattere "quotidiano", ad esempio la messa all'asta del copricapo indossato da Napoleone oppure di un gioiello prezioso appartenuto ad un membro di una famiglia reale.

Oltre a questi fattori, tuttavia, il prezzo di un'opera dipende anche da una serie di caratteristiche legate alla casa d'aste e alla seduta di vendita. La scelta della sede in cui essa si svolge, infatti, ha una certa ripercussione sui risultati; nella filiale di Christie's ad Hong Kong, ad esempio, vengono registrate, in media, delle aggiudicazioni più alte.⁴¹ La reputazione della casa d'aste in sé incide in maniera rilevante sul successo di una vendita, concretizzandosi in primo luogo nella capacità di attirare un pubblico vasto, attivo e dotato di un importante potere d'acquisto. Anche il momento del giorno in cui si svolge l'asta, nonché l'ordine di presentazione dei lotti, acquistano spessore: le opere più prestigiose, infatti, vengono solitamente presentate in un momento centrale della seduta e in un orario serale, al quale si riconducono una maggiore ufficialità e una più ampia partecipazione in sala.

Inoltre, per la configurazione stessa di questo sistema di compravendita – in cui

⁴⁰ A. Raspi, *Arte e mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, Artemide Edizioni, Roma 1997, p. 31

⁴¹ J.F. Andrews, K. Shen, *The Art of Modern China*, University of California Press, Berkeley 2012, p. 293

spettacolarizzazione, tensione e competizione si associano ai massimi livelli - è frequente riscontrare delle manifestazioni della «Auction fever».⁴² Il fenomeno, riscontrabile tanto nelle aste tradizionali quanto in quelle online, risulta dall'interazione di una serie di fattori emotivi che portano il *bidder* a deviare da una strategia di offerta inizialmente selezionata. Il grado di tensione percepita nell'immediato presente, ma anche i risultati delle aste passate, potrebbero avere un impatto sul comportamento dell'offerente. «Under auction fever, the bidders' "adrenaline starts to rush, their emotions block their ability to think clearly, and they end up bidding much more than they ever envisioned» spiega Marc Adam, riprendendo gli studi di Keith Murnighan sull'incidenza dell'emotività nelle aste.⁴³

I modelli teorici propongono dei *bidders* perfettamente razionali che puntano a massimizzare la propria utilità attesa considerando anche le azioni e le strategie degli altri offerenti. Essi valutano, in anticipo, tutte le possibili azioni di ogni giocatore ed ogni eventuale stato realizzabile, indipendentemente dal fatto che si concretizzi o meno. In tal modo, il comportamento del *bidder* non risulterebbe influenzato dagli eventi che potrebbero verificarsi durante l'asta. La pratica dimostra, invece, quanto la strategia adottata da un *bidder* dipenda dal sistema d'asta impiegato e dall'ambiente che si viene a creare; tutto ciò ha delle naturali ricadute sul prezzo di aggiudicazione delle opere.

I fattori intrinsecamente legati ad un'opera d'arte sopracitati, tuttavia, sono soprattutto validi per gli artisti già affermati per i quali, comparando con una certa assiduità sul mercato, è possibile individuare un *trend* dei prezzi.

Non esiste, dunque, una formula universale da applicare sistematicamente per l'elaborazione del prezzo di un'opera. Nel mercato primario contemporaneo, tuttavia, per alcuni lavori di artisti emergenti o per le fotografie o le opere su carta, viene talvolta applicata la seguente formula matematica:

$$[(b + h) \times \text{coefficiente}] \times 10 = \text{prezzo dell'opera}$$

la somma della base e dell'altezza dell'opera, moltiplicata per il coefficiente legato all'artista, il tutto moltiplicato per dieci. La variabile più preponderante è il coefficiente d'artista, corrispondente ad un numero compreso tra 0 e 10, nel caso in cui l'autore sia apprezzato e

⁴² M. Adam *et al.*, *Understanding Auction Fever: A Framework for emotional Bidding*, in "Electronic Markets", n. 3, luglio 2011, p. 198

⁴³ *Ivi*, p. 199

riconosciuto internazionalmente.⁴⁴ Tale parametro, legato alla firma, viene stabilito dalle gallerie e dall'artista in base al curriculum professionale di quest'ultimo, alle recensioni e ai premi ottenuti, alla qualità e al prestigio delle esposizioni personali e collettive, insomma ad una serie di fattori volti ad individuare la sua posizione nella gerarchia degli ambienti artistici. Il coefficiente può, inoltre, variare a seconda del medium e dell'eventuale incremento o stabilizzazione del percorso dell'artista e il conseguente interesse del pubblico nei suoi confronti. Per uno stesso artista, dunque, possiamo riscontrare un'ampia variabilità di valori ed è possibile avere un'idea della fascia generale dei prezzi considerando il prezzo massimo e minimo raggiunto dalle sue opere. Tra i *100 blue-chip artists*, il longevo e prolifico Pablo Picasso fornisce un esempio significativo della disparità tra i prezzi dei suoi lavori. Nel 2007, infatti, settantadue dipinti ad olio dell'artista spagnolo vennero battuti all'asta, ottenendo un prezzo medio complessivo di poco superiore ai 4 milioni di dollari. Approfondendo tale dato, tuttavia, scopriamo che un terzo delle cinquantotto transazioni conclusasi con successo venne aggiudicato a meno di 1 milione di dollari inoltre il 20% di questi settantadue dipinti rimase invenduto, non avendo raggiunto il prezzo di riserva concordato. Un risultato ben distante rispetto ai 27,5 milioni di dollari ai quali venne aggiudicato, da Christie's a New York, il quadro *Femme accroupie au costume turc (Jacqueline)* (1955). L'esito più eclatante di quella stagione, tuttavia, non fu raggiunto con un dipinto bensì con il bronzo *Tête de femme (Dora Maar)* (1941), venduto da Sotheby's a 29,1 milioni di dollari, conferendole così lo *status* di scultura più costosa dell'epoca.⁴⁵ Inoltre, per la prima volta dopo un decennio, quell'anno Picasso si ritrovò al secondo posto nel ranking costruito annualmente dalla società *Artprice.com* sulla base degli introiti generati dalle vendite pubbliche; sul gradino più alto del podio del mercato globale salì invece Andy Warhol.

In conclusione, per comprendere i principi sottostanti alla determinazione del valore delle opere d'arte, è innanzitutto necessario liberarsi dai preconcetti relativi al mito dell'artista. Non bisogna, infatti, credere che il successo di un pittore o di uno scultore sia dovuto al caso. Dietro alla loro affermazione agisce sempre una macchina più complessa ed articolata che, partendo dall'artista ed alleandosi alla figura del gallerista, spinge l'artista stesso verso il mercato, piegandolo alla sua logica. La fama di un autore e le alte valutazioni delle sue creazioni non sono degli elementi

⁴⁴ A. Zorloni, *L'economia dell'arte contemporanea. Mercati, strategie e star system*, op. cit., p. 76

⁴⁵ All'ora attuale (ottobre 2019) tale record spetta al bronzo di Alberto Giacometti *L'homme au doigt* (1947), venduta da Christie's per 141,3 milioni di dollari.

imprevedibili ma si costruiscono nel tempo. Insomma, come ha scritto Sir Alan Bowness, «success is conditioned, in an almost deterministic way. Artistic fame is predictable».⁴⁶

⁴⁶ A. Bowness, Alan, *Conditions of success. How the Modern Artist Rises to Fame*, op. cit., p. 7

2. Lo sviluppo del mercato dell'arte nella Francia del secondo Ottocento

2.1 Dal *Salon* ufficiale al *Salon des refusés*. Parigi e la nascita del mercato contemporaneo

Se ogni rivoluzione - grande o piccola che sia - è figlia del proprio tempo, anche le svolte conosciute dal panorama artistico parigino a metà Ottocento si iscrivono nel solco di una serie di concause capaci di alimentare il bisogno di rinnovamento dell'arte, ormai percepito da un folto ma emarginato gruppo di artisti come inevitabile, vitale.

Sono anni in cui il positivismo investe ogni campo del sapere, diffondendo nelle arti figurative quell'estetica del realismo che porta una serie di pittori, come gli esponenti della Scuola di Barbizon - il cui pensiero verrà arricchito dagli Impressionisti - a privilegiare il dato reale, osservabile, a recuperare il paesaggio trascurato dalla vigente gerarchia dei generi.

Sono anni in cui vengono riscoperti e sviluppati oltre ogni limite i principi, ereditati dal romanticismo, della soggettività e dell'identità dell'artista nel suo rapporto con il mondo: nell'opera, ora, si afferma il primato dell'individuale visione dell'autore, il quale proietta sulla tela la propria sensibilità e le emozioni scaturite dall'incontro con il reale, espresse nella forma di vibranti note luminose.

Sono anni in cui la strada della pittura si interseca a quella della fotografia, uscendone trasformata in modo sempre più incisivo in proporzione al progressivo affinamento tecnologico della pratica fotografica. Così, pur offrendo un'immagine dalla qualità ancora scadente, il primo scatto realizzato da Joseph Nicéphore Niépce nel 1826, la *Veduta dalla finestra a Le Gras*, contribuisce innegabilmente a mutare il destino del mondo e con esso quello dell'arte.

Il 7 gennaio 1839, infatti, il deputato François Arago annuncia all'*Académie des Sciences* e all'*Académie des Beaux-Arts* l'invenzione di Louis Daguerre, la *dagherrotipia*, alimentando il dibattito di una parte dell'ambiente accademico sul futuro della pittura a fronte di quella scoperta. Quando, pochi giorni dopo, William Henry Fox Talbot espone alla *Royal Institution* di Londra alcuni fogli fotografici realizzati a partire da negativi ed espressione della fondamentale proprietà della riproducibilità, il dibattito diventa più urgente.

Introducendo un nuovo legame tra realtà e rappresentazione e proponendo un mezzo espressivo

accessibile e portatile, la fotografia cambia radicalmente il modo di intendere l'arte e di dipingere. Mentre, dinanzi ad un dagherrotipo, l'accademico Paul Delaroche profetizza la morte della pittura, alcuni artisti, come Gustave Courbet, intuiscono l'utilità – anche in termini di semplificazione del lavoro - che il mezzo può apportare alla propria attività e non esitano a servirsene. Altri, infine, capiscono che la fotografia non potrà mai sostituire la pittura e la chiave della sopravvivenza risiede nel rinnovamento. Quel rinnovarsi dello sguardo e della tecnica andato in scena a Parigi nel XIX secolo ed emerso in maniera sempre più dirompente a partire dal 1863. Ma prima di raggiungere questa soglia, è necessario delineare lo scenario antecedente nel quale l'arte si muoveva e comprenderne i protagonisti.

2.1.1 L'autorità dell'Accademia nel contesto artistico francese

Nei primi anni del secondo Ottocento, Parigi si configura come un'autentica metropoli proiettata al futuro, in cui la vita artistica è però dominata da un'istituzione ereditata dal passato. Gli interventi del Barone Haussmann hanno abbattuto vicoli e ridisegnato ampi *boulevards* ma per ogni aspirante artista del tempo, la strada del successo passa ancora dall'Accademia.

È una storia antica e pressoché immutata, quella dell'ateneo di belle arti, iniziata con la fondazione, nel 1648, sotto la reggenza di Anna d'Austria, madre di Luigi XIV, dell'*Académie Royale de peinture et de sculpture*. Tramite essa, si porta a compimento il cambiamento dello statuto dell'artista avviato dal Rinascimento: egli non è più visto come un artigiano o addirittura un venditore ambulante, bensì come un intellettuale, il custode dei più nobili principi del gusto e della bellezza. La consapevolezza di tale responsabilità, vissuta come una reale missione da parte degli insegnanti dell'Accademia, conduce fin da subito all'instaurarsi di una rigida struttura piramidale interna, tanto nelle cariche che si succedono nel palazzo sul *quai de Conti*, quanto nella formulazione degli insegnamenti. In qualità di organo preposto alla formazione di pittori, scultori e architetti che porranno la propria arte al servizio dello Stato, infatti, l'Accademia ha il compito di fornire la più degna e corretta definizione di stile, stabilendo una gerarchia di generi e modelli iconografici.

Una serie di rigidi dogmi domina la vita accademica, riassumibili nei punti seguenti:

- I soggetti classici e cristiani sono i temi più degni per una raffigurazione pittorica e scultorea. In base a tale sistema gerarchico, quindi, una pittura storico-celebrativa,

illustrante un passo della vita di Cristo oppure una divinità greca, assume un valore superiore rispetto ad un paesaggio o ad una natura morta;

- La figura umana è la più perfetta espressione di una bellezza assoluta, della quale già Johann Joachim Winckelmann, nei suoi scritti, ha definito gli attributi ideali;
- Solo una selezionata gamma di espressioni, pose e gestualità, evocanti grazia e nobiltà, risulta appropriata nella rappresentazione della figura umana;
- La composizione pittorica deve seguire i canoni classici dell'equilibrio, dell'armonia e dell'unità, in una bilanciata stabilità di toni, linee e proporzioni;
- Il disegno, autentico fulcro dell'arte, è altresì superiore rispetto al colore poiché se quest'ultimo allietta solo l'occhio, il primo soddisfa l'intelletto e lo spirito.

Come si legge nell'ultimo punto, dunque, il fondamento indiscusso per ogni artista è il disegno; nel 1863 – in quel 1863 destinato a mutare per sempre il sistema dell'arte parigino, pertanto mondiale – Ingres ancora scrive: «Il disegno è tutto; è l'arte intera»⁴⁷. Nelle aule gli alunni si dedicano alla copia pedissequa dei modelli del passato emblema di perfezione, con una particolare predilezione per le sculture classiche e i dipinti di Raffaello. A questa formazione è affiancata un'esperienza pratica di apprendimento presso l'*atelier* di un maestro, che diviene così un luogo di produzione ma anche di insegnamento, oltre ad ospitare delle esposizioni e a favorire scambi ed interazioni con i vari attori del settore. Storicamente, infatti, in diverse occasioni l'*atelier* ha funto da luogo di incontro tra personalità di futuri raggruppamenti artistici, come è valso, ad esempio, per gli Impressionisti. In effetti, proprio nell'*atelier* dell'accademico Charles Gleyre, si incontrano – di nuovo in quello storico 1863 – Claude Monet, Alfred Sisley, Auguste Renoir e Frédéric Bazille, i quali tuttavia abbandonano presto le lezioni per perseguire una personale visione dell'arte, slegata dai canoni del passato.

Nelle aule, dunque, gli studenti vengono introdotti ai più tradizionali metodi pittorici per emulare il lavoro dei maestri e sono inoltre chiamati a partecipare ad una serie di concorsi per arrivare a determinare l'allievo più talentuoso e promettente. La gara più celebre è quella ricompensata con il *Prix de Rome* - una borsa di studio per trascorrere un anno presso la sede romana dell'Accademia - che per secoli ha costituito il premio più prestigioso al quale un artista potesse aspirare. Oltre al *Prix de Rome*, tuttavia, vengono elargiti altri benefici accademici e

⁴⁷ S. Bordini, *L'Ottocento. Le fonti per la storia dell'arte (1815-1880)*, Carocci editore, Roma 2002, p.17

supporti statali, i quali compongono un sistema di riconoscimenti talmente denso e radicato da poter addirittura assicurare agli artisti più istituzionali una certa agiatezza e celebrità lungo tutto l'arco della propria carriera.

Il *pompier* William-Adolphe Bouguereau (1825 – 1905), ad esempio, a ventiquattro anni debutta al *Salon*, presso il quale ottiene due medaglie, nel 1857 e nel 1885. Nel frattempo, egli vince il *Prix de Rome* (1850), tre medaglie alle Esposizioni Universali (1855, 1867, 1878), viene nominato insegnante presso l'*Ecole des Beaux-Arts* (1875), designato dapprima Cavaliere (1859) ed in seguito Gran Ufficiale (1866) e Comandante (1885) della Legione d'Onore, a dimostrazione dell'esistenza di un fitto apparato di premi – artistici e civili - ad importanza crescente.

Solo la Rivoluzione Francese riesce a turbare l'indiscusso ordine della sacra istituzione, contro la quale si scagliano persino vecchi studenti come Jacques-Louis David. L'8 agosto 1793, in un discorso alla Convenzione Nazionale, il pittore, già vincitore dell'altrettanto istituzionale *Prix de Rome*, proclama la necessità di «détruire en masse toutes les Académies, dernier refuge de toutes les aristocraties» in quanto dannose per l'arte e la sua libertà «au nom de l'humanité, au nom de la justice pour l'amour de l'art, et sur-tout par votre amour pour la jeunesse». ⁴⁸ Le parole di David, figlie del proprio tempo, convincono gli spiriti rivoluzionari riuniti in assemblea pertanto viene stabilita la soppressione dell'organismo di Antico Regime, sostituito da un istituto più egualitario. Poiché, tuttavia, ad ogni rivoluzione succede inevitabilmente una restaurazione, nel 1816 Luigi XVIII ripristina l'*Académie des beaux-arts* il suo ordine gerarchico e la sua manifestazione celebrativa per eccellenza: il *Salon de peinture et de sculpture*.

2.1.2 Breve storia del *Salon*

La storia del *Salon* si muove in parallelo a quella dell'Accademia. Il *Salon* è figlio dell'Accademia e, a sua volta, da esso scaturiranno i futuri accademici destinati a rientrare nei suoi ranghi. Molto più di una semplice occasione espositiva, il *Salon* è un punto di svolta nella carriera di un artista, il momento della verità sulla propria arte, capace di consegnare il suo nome alla gloria dello Stato.

Sin dalla prima edizione, chiamata semplicemente l'Exposition e svoltasi nel 1673 al Palais-Royal, la mostra si impose come la più autorevole vetrina dell'arte del tempo, elaborata sia dagli

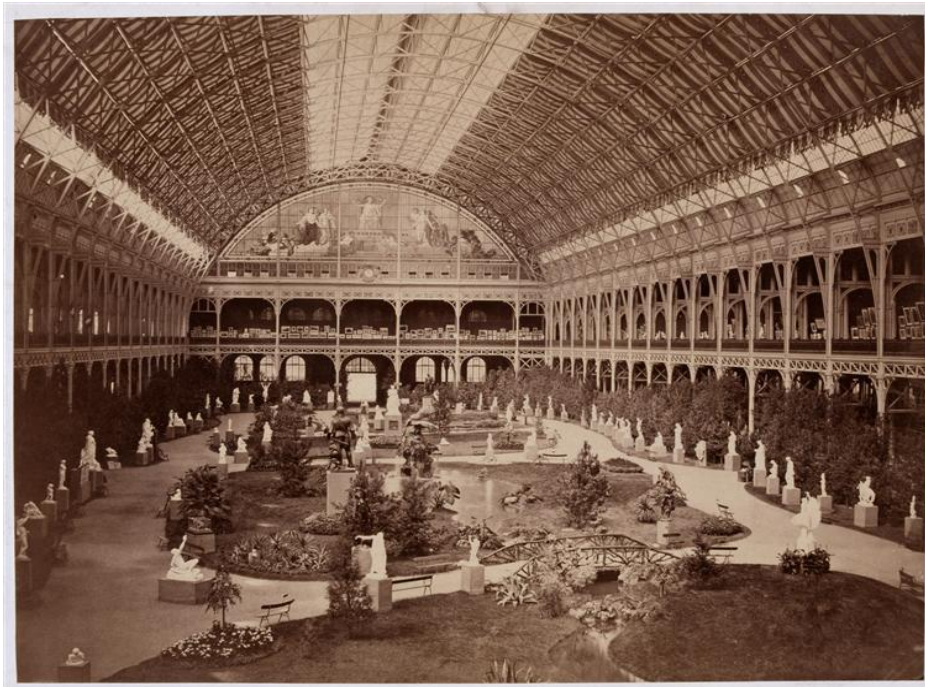
⁴⁸ J.L. David, *Discours du citoyen David, député du département de Paris, sur la nécessité de supprimer les académies. Séance du 8 août 1793*, Imprimerie Nationale, Parigi 1793, p. 5

studenti dell'Accademia sia dai maestri affermati. In ragione del prestigio dell'evento espositivo, il numero di espositori divenne considerevole.

In *The End of the Salon*, Patricia Mainardi ha documentato l'espansione del Salon dallo scoppio della Rivoluzione francese sino al 1889. Se nel 1806 vennero ammessi 705 dipinti e sculture, cinquantacinque anni dopo il loro numero crebbe a 4,102 per poi raggiungere il picco di 7,289 opere esposte nel 1880.

Questo aumento esponenziale dei prodotti artistici, rese necessari molteplici cambi della sede dell'esposizione. Durante la Monarchia di luglio, la manifestazione si spostò nel *Salon Carré* del Louvre, da cui prese il nome, e in cui venivano appese le opere più meritevoli con l'intento di differenziarle dalle altre. Dopo un breve passaggio alle *Tuileries* e al *Palais Royal*, sotto il Secondo Impero il *Salon* si trasferì nel Palazzo degli Champs-Élysées – o *Palais des arts et de l'industrie* – voluto dall'Imperatore dei francesi nel 1853 al fine di ospitare l'Esposizione Universale inaugurata due anni dopo. Con il suo ingresso ad arco trionfale e la complessa struttura del tetto in ferro e vetro, l'edificio venne concepito per rivaleggiare con il *Crystal Palace* di Londra. Prima della sua distruzione nel 1897 – per lasciare spazio al Grand e al Petit Palais in vista di un'altra Esposizione Universale, quella di inizio secolo – il Palazzo divenne teatro delle manifestazioni più disparate, da concorsi ippici a fiere agricole, passando proprio per il *Salon*.

Figura 4. *Il Salon presso il Palais des arts et de l'industrie*



Vue du Salon de 1857, vue générale de la nef du Palais de l'Industrie, 1857, Paris, Musée d'Orsay, ©RMN –

Grand Palais / Hervé Lewandowski

L'ammissione al *Salon* era decretata da una giuria, i cui membri rimanevano, ad ogni modo, legati agli ambienti istituzionali dell'Accademia. Essa, dunque, sfruttava il *Salon* come un mezzo di controllo sulla produzione artistica e sulla carriera dei pittori: dall'accettazione stessa di un quadro, all'*accrochage* nelle sale più frequentate fino alla considerazione della giuria e la possibilità di aggiudicarsi una medaglia, queste decisioni si rivelavano fondamentali nel costruire la buona reputazione di un artista e condizionarne l'apprezzamento e il successo pubblico.

Ma se il *Salon* riuscì a dettare la direzione artistica del Paese almeno fino ad Ottocento inoltrato, non era tanto per l'assenza di altre occasioni espositive quanto per il fatto che sia gli artisti sia il pubblico lo ritenevano il solo, legittimo e degno spazio per esporre e valutare le opere del proprio tempo. Fu necessario attendere le mostre impressioniste degli anni '70 ed '80 affinché delle altre esposizioni riuscissero ad acquisire un senso di legittimità comparabile al *Salon*.

2.1.3 La svolta del 1863. L'istituzione del *Salon des refusés*

Da Gaëtan Picon a Silvia Bordini, un folto nucleo di storici dell'arte concorda nel collocare la nascita della modernità artistica e del sistema dell'arte contemporaneo al 1863. Molteplici avvenimenti, infatti, coinvolsero l'universo artistico e culturale parigino, conducendo a conseguenze rilevanti sui futuri sviluppi dello stesso. In primo luogo, nell'estate di quell'anno scomparve Eugène Delacroix, definito da Charles Baudelaire come «le peintre le plus original des temps anciens et des temps modernes»⁴⁹. Nei mesi a seguire, inoltre, lo stesso Baudelaire diede alle stampe il saggio *Le peintre de la vie moderne*, ritenuto il manifesto teorico ed estetico di una nuova epoca. L'autore, infatti, affidò al suo testo una denuncia dell'idealizzazione dell'antico e dell'illusoria convinzione dell'esistenza di un'unica bellezza, eterna ed assoluta. Al contrario, secondo la sua tesi il bello si nutre di qualcosa di transitorio, connesso al contingente, alla morale e alle circostanze di un'epoca. Allora, estrarre l'eternità dal transitorio e renderla poesia, è, per Baudelaire, il compito dell'artista, la via maestra attraverso cui si esprime la modernità. I decenni a venire ne daranno prova.

Il 1863 fu altresì l'anno della conversione di Émile Zola alla narrativa ma anche del suo grande debutto nella stampa come cronista e critico d'arte e letterario. Fu, soprattutto, l'anno del *Salon des refusés*, in cui, per la prima volta, apparve evidente l'antitesi tra un'espressione artistica

⁴⁹ C. Baudelaire, *Curiosités esthétiques. Salon 1845-1859*, Marc Lévy Editeur, Parigi 1868, p. 5

conservatrice e una forma d'arte innovativa, un'arte di accusa contro la società borghese e i suoi inganni, i suoi silenzi.

Con l'eccezione di una breve parentesi durante la Seconda Repubblica in cui la giuria venne soppressa, l'inclusione al *Salon* era sottoposta al giudizio di una commissione di accademici, favorevoli al rispetto delle convenzioni artistiche ed ostili alla pittura realista.

Negli *Scritti sull'arte* Zola paragonò la vecchia Accademia ad un cuoco fedele alle proprie ricette che, indipendentemente dalle epoche e dai temperamenti, propone al pubblico sempre il medesimo piatto. Allo stesso modo, nel 1847, a fronte della sua esclusione da quell'edizione del *Salon*, Gustave Courbet aveva denunciato la faziosità della giuria:

«Vi è una certa parzialità da parte dei signori della giuria: essi rifiutano tutti coloro che non appartengono alla loro scuola, con l'eccezione di uno o due, contro i quali non possono più combattere, come i signori Delacroix, Decampes, Diaz, mentre coloro che non sono così famosi presso il pubblico sono cacciati senza dire una parola. Il loro parere non mi disturba affatto, ma per farsi un nome è necessario esporre e, purtroppo, questa è l'unica occasione espositiva che esiste»⁵⁰

Tale rigidità selettiva raggiunse l'apice proprio nel 1863, quando la giuria rifiutò ben 3,000 opere sulle 5,000 presentate, generando il malcontento degli artisti esclusi. Alcuni di essi, allora, capeggiati da Edouard Manet e Gustave Doré, rivolsero al ministro Walewski una petizione, sperando in una revisione delle regole del *Salon* al fine di consentire alla propria generazione di emergere.

Le cronache del tempo narrarono che, colpito dall'elevato numero di opere respinte, l'imperatore fosse giunto in incognito al *Palais de l'Industrie* e, scrutando i quadri capovolti ed abbandonati, li avesse giudicati altrettanto validi di quelli esposti nelle sale ufficiali. Saputo, quindi, che non fosse previsto alcun ripescaggio, e incontrati i malumori dell'amministrazione del *Salon* ufficiale circa un'eventuale misura di questo tipo, il sovrano dette prova della propria autorità in una decisione senza precedenti, affermando:

«Numerosi reclami sono pervenuti all'Imperatore riguardo alle opere d'arte rifiutate dalla giuria dell'Esposizione. Sua Maestà, volendo lasciare il pubblico giudice della legittimità di questi reclami, ha deciso che le opere d'arte rifiutate saranno esposte in una parte del *Palais de l'Industrie*. Questa esposizione sarà facoltativa e gli artisti che non vorranno partecipare non avranno che da informare l'amministrazione

⁵⁰*Letters of Gustave Courbet*, a cura di P. Ten-Doesschate Chu, University of Chicago Press, Chicago 1992, p. 70 (traduzione della scrivente)

che si incaricherà di restituire le loro opere. L'esposizione si aprirà il 15 maggio. Per ritirare le loro opere gli artisti avranno tempo fino al 7 maggio. Scaduto questo termine, i loro quadri saranno considerati non ritirati e collocati nelle gallerie»⁵¹

La disposizione del sovrano, tuttavia, non rispose tanto alla preoccupazione verso la promozione delle espressioni artistiche contemporanee, quanto all'intento di migliorare la reputazione del proprio regime, associandolo ad un clima di tolleranza e liberalità.

L'istituzione di uno spazio espositivo distinto ed autonomo, però, non fu osannato da tutti gli artisti esclusi. Alcuni di essi, infatti, videro la proposta con sospetto e quasi seicento ritirarono spontaneamente i propri lavori nel timore di venire penalizzati dinanzi alla giuria durante una futura selezione per esporre al *Salon* ufficiale. Nel catalogo di questa storica manifestazione, rimasto incompleto a causa delle restrizioni temporali, si potevano contare solo 781 opere rispetto alle circa 1,500 esposte. Ad ogni modo, la metà rispetto al numero dei lavori rifiutati dalla commissione di accademici.

Il 15 maggio 1863, dunque, il *Salon des Refusés* aprì i battenti, entrando da subito in concorrenza con la mostra ufficiale in quanto alla quota di visitatori. Ma la folla accalcata nel palazzo sugli Champs-Élysées si recava all'esposizione più per divertirsi ed irridere gli scartati che per appurare e contestare l'apparente ingiustizia della loro esclusione. Nel romanzo *L'Œuvre* (1886), Emile Zola restituì con profonda vividezza il clima di tensione respirato in quelle sale, l'ilarità derisoria degli spettatori dinanzi ai quadri, la collera di qualcuno nell'incapacità di comprenderli.

Un mese più tardi, nella *Revue des Deux Mondes*, lo scrittore Maxime Du Camp alluse alla mostra in questi termini: «On y rit comme aux farces du théâtre du Palais-Royal. En effet, c'est une parodie constante, parodie de dessin, parodie de couleur, parodie de composition. Voilà donc les génies méconnus et ce qu'ils produisent».⁵²

Due artisti, in particolare, catturarono l'attenzione della critica: Edouard Manet, con il *succès de scandale* generato da *Le Bain* o *Le Déjeuner sur l'herbe* (1863) e James McNeill Whistler con *Symphony in White, no.1: The White Girl* (1861–62). Mentre oggi, nella tela di Manet, riusciamo a cogliere delle citazioni della tradizione artistica italiana – dal *Giudizio di Paride* (1513-13) di Raffaello al *Concerto campestre* (1510) di Tiziano – il pubblico dell'epoca rimase sconvolto dal soggetto e dalla tecnica di realizzazione. Un nudo femminile così contemporaneo, dallo sguardo diretto, orientato verso l'osservatore in una sorta di sfida; una figura senza veli, per niente

⁵¹J. Gaiger, C. Harrison, Charles, P. Wood, *Art in Theory 1815-1900. An Anthology of Changing Ideas*, Blackwell, Oxford 1998, p. 510

⁵² M. Du Camp, *Le Salon de 1863*, «Revue des Deux Mondes», n. 4, giugno 1863, p. 917

allegorica né mitologica, circondata da due uomini abbigliati secondo la moda del momento, il tutto eseguito con una pennellata rapida e grossolana. Era decisamente troppo, per la borghesia benpensante del tempo che, dietro alla propria, apparente *pruderie*, non celava la preferenza per le pose lascive delle Veneri di Alexandre Cabanel e Paul Baudry, esposte al *Salon* ufficiale.

L'opera di James McNeill Whistler, invece, già rifiutata dalla Royal Academy di Londra per l'esposizione dell'anno precedente, generò una controversia circa la sua interpretazione; i critici dibatterono a lungo nel tentativo di spiegare quella misteriosa rappresentazione di una figura femminile vestita di bianco, poi accostata alle ricerche preraffaellite.

Senza il timore di cadere in dichiarazioni eccessive, è possibile, quindi, designare il 1863 come l'anno di una sorta di liberazione artistica, un punto di svolta nel modo di intendere e comunicare la pratica creativa.

La modernità artistica seppe aprire una falla nel sistema Stato – Accademia all'apparenza inscalfibile e trovare una propria via d'espansione. L'esperienza del *Salon des Refusés* infuse un nuovo entusiasmo nei giovani artisti fino ad allora relegati in secondo piano inoltre funse da modello per le successive occasioni espositive svincolate dal giudizio di una giuria.

Di fronte al rifiuto dell'Accademia prima e del pubblico poi, gli artisti capirono di dover diventare imprenditori di se stessi e ritagliarsi il proprio, personale spazio di azione in una società che gli aveva messi al bando. In tutta Europa nacquero, allora, associazioni di artisti indipendenti, basate su un sistema di sottoscrizioni e finalizzate ad un autofinanziamento tramite la predisposizione di mostre e vendite pubbliche. Uno dei modelli seguiti era quello dell'*Association des artistes peintres, sculpteurs, graveurs, architectes et dessinateurs*, fondata nel 1844 dal barone Isidore Taylor e tutt'ora esistente, la cui filantropica missione è incrementare la conoscenza delle arti per mezzo dell'allestimento di mostre nonché erogare premi e borse di studio agli artisti più bisognosi. Qualche decennio più tardi, il 27 dicembre 1873, Claude Monet, Auguste Renoir, Camille Pissarro, Pierre Prins, Edgar Degas si riunirono nella *Société anonyme des artistes peintres, sculpteurs et graveurs*, affermando la loro esigenza vitale di esporre liberamente, rimanendo fedeli alla propria visione dell'arte e della natura. Lo scioglimento dell'associazione, appena dieci mesi dopo, a causa di un deficit eccessivo, non impedì tuttavia ai futuri Impressionisti di allestire una serie di esposizioni contestate, la prima il 15 aprile 1874 nello studio del fotografo Nadar al numero 35 di *Boulevard des Capucines*.

Oltre all'esperienza delle mostre impressioniste, il *Salon des Refusés* servì da modello per almeno altre due occasioni espositive in cui la libera arte uscì allo scoperto: il *Salon des*

Indépendants e il *Salon d'Automne*, entrambi ancora esistenti.

Il primo venne istituito a Parigi nel 1884 su iniziativa di un gruppo di artisti, tra cui Georges Seurat, Paul Signac e Charles Angrand, al fine di creare «un salon de peintres pour les peintres» caratterizzato dall'assenza di una giuria e di ricompense.⁵³ L'evento si impose fin da subito come un luogo di rivelazione delle tendenze artistiche più audaci, basti pensare a *Bagnanti ad Asnières* (1884) di Seurat, uno degli emblemi del divisionismo, esposto in quella prima edizione dopo il rifiuto al *Salon* ufficiale.

Il *Salon d'Automne*, invece, nacque nel 1903 su impulso dell'architetto e letterato belga Frantz Jourdain, proponendosi come un'iniziativa indipendente, svincolata dall'accademismo e finalizzata alla promozione dei giovani talenti in linea con il proprio tempo.

Propugnando l'eguale dignità tra le arti e la pluridisciplinarietà della ricerca artistica, la manifestazione accoglieva lavori pittorici e scultorei, oltre a fotografie ed incisioni realizzate da autori francesi e stranieri, con gli occhi sempre puntati verso le novità della stagione.

Pur segnando una rottura con il passato in relazione ai suoi principi fondativi ed organizzativi, il *Salon d'Automne* non cadde mai nel culto esclusivo delle avanguardie, ma ad opere di taglio moderno ne affiancò sempre altre realizzate in uno stile più prevedibile. Infatti, all'inaugurazione della prima edizione - svoltasi solo per quell'anno nelle sale prive di riscaldamento del Petit Palais - oltre ad una retrospettiva dedicata a Gauguin, si potevano ammirare delle tele, come *Tulipes* di Matisse, di certo poco innovative.

Appena due anni più tardi, i busti in marmo di Albert Maque, intervallati alle violente cromie dei paesaggi di Derain e de Vlaminck, fecero esclamare al critico Louis Vauxcelles «Tiens, Donatello parmi les fauves!» consegnando alla storia il nome del gruppo di artisti.⁵⁴

Il sistema dell'arte nel secondo Ottocento, dunque, cambiò in fretta a partire da quel famoso 1863. Nel percorso di affrancamento dell'arte dai dettami accademici, l'audacia di un certo numero di mercanti e la sensibilità di alcuni amatori risultarono fondamentali.

In tutta Parigi sorsero botteghe di mercanti e gallerie che nutirono un collezionismo stavolta borghese, sostenuto da industriali illuminati e da qualche *rentier* straniero. Alle critiche, infatti, si affiancò una curiosità popolare nei confronti di questa nuova arte indipendente la quale, pur rivendicando la propria autarchia, necessitò comunque del favore di un pubblico pagante per poter sopravvivere. Fu in questo rinnovato contesto che emerse un mercato dell'arte inteso in

⁵³ F. Léger, *Fonctions de la peinture*, Gonthier, Parigi 1965, p. 27

⁵⁴ R.T. Clement, *Les Fauves. A Sourcebook*, Greenwood Press, Westport 1994, p. xii

senso contemporaneo. L'opera d'arte si caricò della doppia valenza di bene dal valore sociale ed economico, capace al contempo di affermare lo status e il prestigio dell'acquirente ma di inserirsi anche in un giro d'affari e speculazioni per conseguire guadagni imminenti e futuri.

I mercanti divennero il motore dinamico del commercio dell'arte, il *trait d'union* tra l'artista e il collezionista, il nodo rivoluzionario di una realtà ormai cambiata definitivamente, per sempre.

La grande avventura della modernità era ormai cominciata.

2.2 Artisti e mercanti tra Montmartre e rue Laffitte

Gli equilibri di un mondo dominato dall'egemonia di Stato ed Accademia si incrinarono quando, all'epoca degli Impressionisti, prese avvio una nuova struttura organizzativa del mondo dell'arte, definita dagli studiosi Cynthia e Harrison White «the dealer – and – critic system».⁵⁵

Questo sistema fu in parte reso possibile dalla crescente domanda di opere d'arte per conto del ceto medio francese. Mentre i grandi quadri a tema storico o mitologico, incoraggiati dall'Accademia, venivano acquistati dai musei statali, la borghesia prediligeva dipinti più informali e di dimensioni ridotte al fine di abbellire le proprie abitazioni. Dall'ascesa durante la Rivoluzione francese al consolidamento con la Rivoluzione industriale, la borghesia dominò la società del XIX secolo. Classe finanziariamente indipendente ed istruita, composta da banchieri, funzionari, proprietari terrieri ed imprenditori, fu la prima ad affermare i propri diritti dinanzi all'aristocrazia. Dal ceto nobiliare essa apprese presto il valore dell'arte come *status symbol* e iniziò a servirsene come un mezzo per esibire il proprio prestigio. I palazzi borghesi si riempirono, allora, di tappezzerie e mobili raffinati; alle pareti, quadri montati in cornici finemente intagliate dimostravano pubblicamente ai visitatori di quelle sale la raggiunta affermazione sociale dei padroni di casa.

Se nella storia dell'arte dell'Ottocento si è per lo più tramandata l'immagine delle grandi rivoluzioni pittoriche animate da geni incompresi, rifiutati dalla società, non bisogna dimenticare come una parte del pubblico si rivolse con curioso interesse alle produzioni di questi stessi artisti. Una rete sempre più fitta di mercanti emerse, dunque, per soddisfare le richieste di questa nuova clientela.

Il sistema instaurato dai mercanti poneva al centro non tanto la singola opera quanto l'intera

⁵⁵ H.C. White, C.A. White, *Canvas and Careers: Institutional Change in the French Painting World*, University of Chicago Press, Chicago, Londra 1993, p. 2

carriera dell'artista nella misura in cui ciascun commerciante cercava di stabilire con un artista quel sodalizio che gli avrebbe concesso l'esclusività (o quasi) di trattare la propria produzione. Il compito del mercante, tuttavia, non si limitava alla rivendita ma si estendeva altresì all'edificazione della fama dell'artista in modo da creare una domanda durevole per i suoi lavori. Riuscire a piazzare il singolo quadro poteva comportare dei risultati economicamente soddisfacenti nell'immediato presente ma del tutto effimeri in un'ottica di più ampio respiro; la vera sfida per il mercante risiedeva nello stabilire con un artista una relazione d'affari il più possibile continuativa e fruttuosa e, in parallelo, fidelizzare una clientela con un potere d'acquisto considerevole.

Nel 1860 Paul Lacroix, membro della Commissione Imperiale sui monumenti storici, riportò la presenza di ben 104 mercanti a Parigi, sebbene un certo numero di essi non fosse principalmente impegnato nella vendita di quadri. Diversi, infatti, svolgevano l'attività di *marchands de curiosités* o di restauratori oppure non trattavano i lavori di artisti viventi. In aggiunta, il commercio di *tableaux anciens* e di *tableaux modernes* richiamava due giri d'affari differenti, con il secondo sviluppatosi in tempi recenti, proprio a seguito dell'instaurazione del nuovo sistema dell'arte.

Sin dagli albori della tradizione mercantile parigina, il commercio dell'arte si era concentrato in specifici quartieri della città, originando una forma di concorrenza che i mercanti giudicavano del tutto benefica in quanto la polarizzazione aumentava la possibilità di attirare i potenziali acquirenti. Molto prima dell'opposizione *rive droite* – *rive gauche*, esplosa tra le due Guerre mondiali, durante la *Belle Époque* fu il IX° *arrondissement* ad ospitare le maggiori gallerie. Ciascuna di esse vantava la propria specializzazione e tale settorializzazione venne tendenzialmente rispettata dai *dealers*: Le Barc de Boutteville era specializzata sui Simbolisti e sui Nabis, Adolphe Beugnet commerciava i dipinti di Eugène Fromentin e Madeleine Lemaire, Gustave Tempelaere spaziava dalla Scuola di Barbizon a Henri Fantin-Latour.

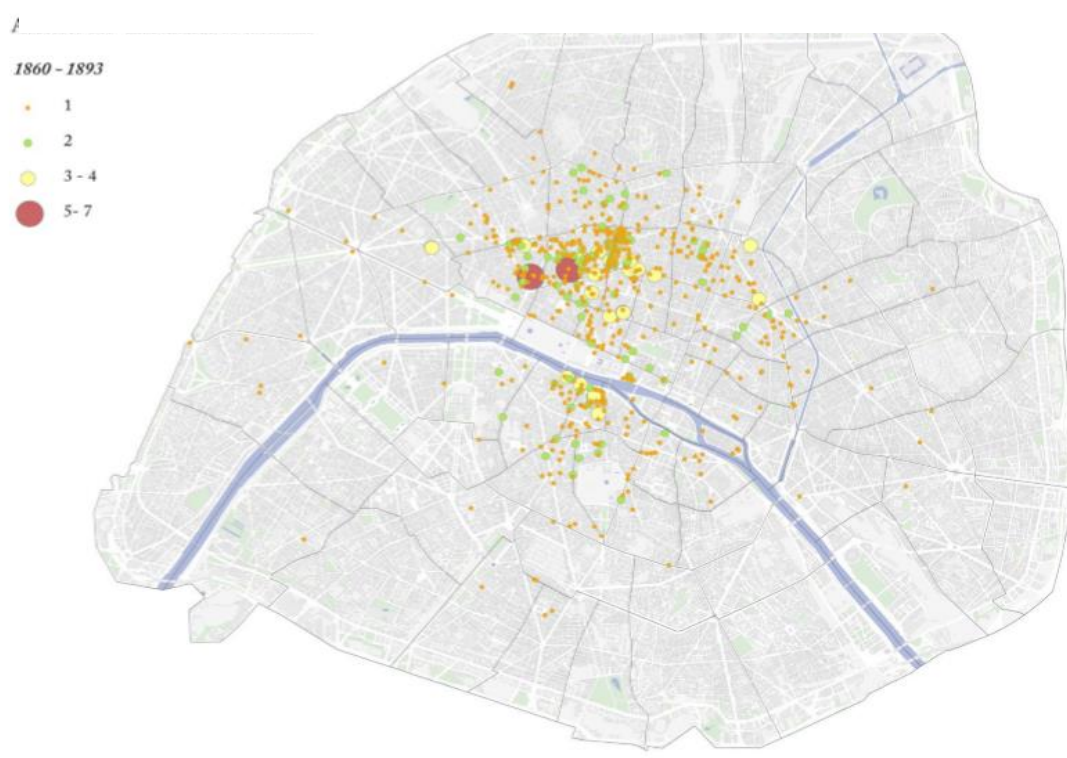
Per gli squattrinati artisti di Montmartre, emarginati per scelta o fatalità dagli spazi espositivi ufficiali e dalle ricompense accademiche, quei mercanti rappresentavano l'unica via per la sopravvivenza.

Di seguito, due cartine elaborate da dei ricercatori dell'Università Paris-Nanterre, comparano la distribuzione geografica delle gallerie parigine nei periodi indagati dal presente studio, 1860–1893 e 1894–1925, puntualizzando il numero di esercizi attivi entro tali date.

Le mappe illustrano due tendenze principali: la marcata asimmetria tra la *rive droite* e la *rive*

gauche e la progressiva concentrazione del commercio dell'arte nella zona a Nord-Ovest della città. Come è possibile notare anche graficamente, a partire dal secondo Ottocento fu una strada, in particolare, ad emergere in qualità di epicentro del mercato: rue Laffitte. Adiacente all'Hôtel Drouot e non lontana dalle alture di Montmartre, la via si rivelò un punto strategico per i mercanti i quali vi installarono le proprie attività rendendola altresì celebre con il nome di «rue des tableaux».⁵⁶

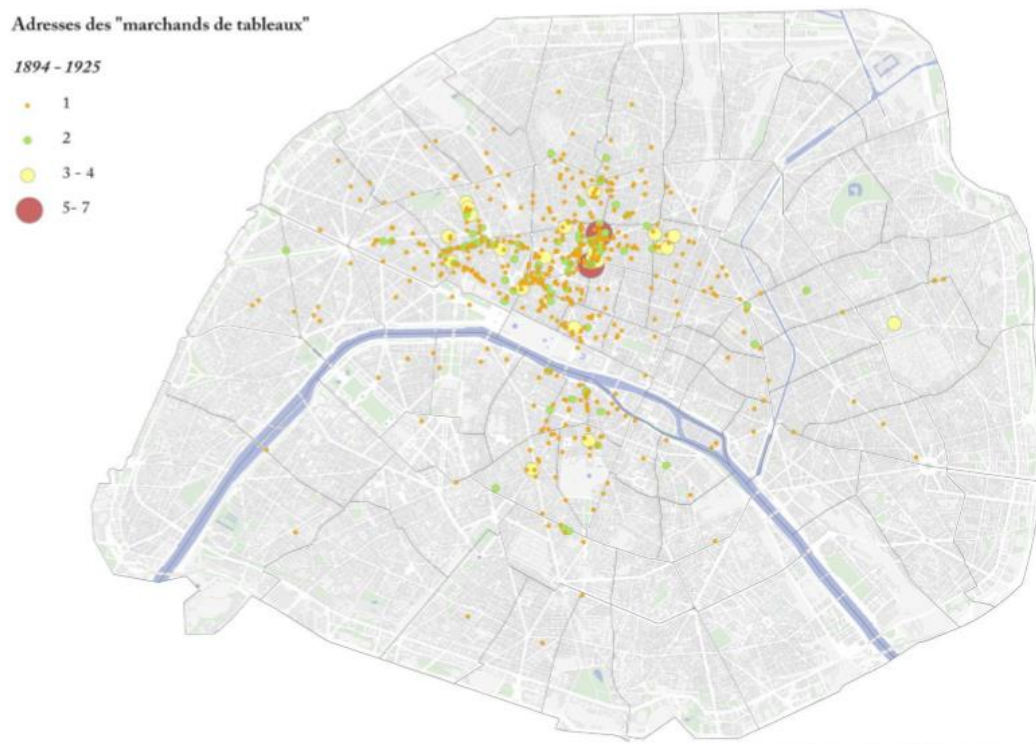
Figura 5. Distribuzione geografica dei mercanti di quadri, 1860-1893



Fonte: J. Caverio, F. Maupeou, L. Saint-Raymond, *Les rues des tableaux. Géographie du marché de l'art parisien (1815-1955)*, in "Artl@s Bulletin", n. 1, gennaio 2016, p. 103

⁵⁶ Tra i mercanti di rue Laffitte: Simon Cahen al numero 20 e poi al 6; Bernheim-Jeune al numero 8; la galleria Beugniet al 10; al 12 troviamo Febvre, il primo mercante di Manet; Durand-Ruel al 16; Gustave Tempelaere al 28; Nathan Wildenstein al 58. J. Caverio, F. Maupeou, L. Saint-Raymond, *Les rues des tableaux. Géographie du marché de l'art parisien (1815-1955)*, in "Artl@s Bulletin", n. 1, gennaio 2016, p. 103

Figura 6. Distribuzione geografica dei mercanti di quadri, 1894-1925



Fonte: J. Cavero, F. Maupeou, L. Saint-Raymond, *Les rues des tableaux. Géographie du marché de l'art parisien (1815-1955)*, in "Artl@s Bulletin", n. 1, gennaio 2016, p. 103

2.2.1 Paul Durand-Ruel, la scommessa di un gallerista visionario

Tra i pionieri del mercato dell'arte contemporanea, il posto d'onore spetta ai Durand-Ruel. Il padre, Jean, aveva avviato la propria attività già nel 1820 assieme alla moglie Marie-Ferdinande, vendendo tele e colori e commerciando le opere degli esponenti della Scuola di Barbizon. Il figlio, Paul, assunse le redini della galleria nel 1865, instaurando, cinque anni più tardi, dopo aver conosciuto Monet e Pissarro a Londra, una fervente campagna a sostegno degli Impressionisti. Fu un vero e proprio azzardo, quello di Durand-Ruel, quando si candidò a sostenitore della battaglia per il riconoscimento dell'arte impressionista, ponendosi nei loro confronti a mezza via tra uno speculatore e un mecenate. Egli ruppe con le tradizionali dinamiche del mercato, seguendo nei propri affari una linea di condotta che, unendo amore per l'arte e previsioni finanziarie, si dimostrò una scommessa vinta con la storia.

Eppure, prima di beneficiare di tali risultati, il percorso di Durand-Ruel non fu di certo lineare,

avendo persino rischiato la bancarotta a causa di scelte artistiche che, da principio, non incontravano acquirenti. In aggiunta, egli soleva anticipare delle somme di denaro agli artisti, chiedendo in cambio dei dipinti per colmare il debito.

Un segnale di incoraggiamento per le sorti dell'Impressionismo arrivò dagli Stati Uniti, quando il direttore dell'*American Art Association*, James Sutton, invitò Durand-Ruel ad esporre le opere dei suoi protetti a New York nel 1885. Imbarcatosi con trecento opere, il mercante riuscì a venderne appena un quarto ma per la cifra complessiva di 18,000 dollari, un risultato destinato a segnare l'inizio del suo successo finanziario. Gli Stati Uniti si rivelarono un mercato più ricettivo rispetto all'Europa e in piena espansione economica inoltre anche la stampa guardava con interesse all'esposizione. Le recensioni dei giornali locali non furono univoche tuttavia, tra tanti pareri discordanti, si potevano leggere opinioni favorevoli, come quella del *New York Mail* che comparava Renoir a Leonardo da Vinci; un elogio impensabile a Parigi.⁵⁷

Da quell'esperienza, Durand-Ruel comprese che la promozione dell'Impressionismo passava anche attraverso il mondo dell'editoria dunque intuì di doversi alleare alla stampa più progressista: per i cataloghi delle mostre fece ricorso alle grandi firme del momento – Zola, Mallarmé, Mirbeau – ed ingaggiò dei critici affinché redigessero delle recensioni lusinghiere dei propri artisti. In breve, pose le basi di quel sistema *dealer – critic* che, gradualmente ed ironicamente, rimpiazzò il sodalizio *Stato – Accademia* proprio nel secolo del suo trionfo.

La macchina messa in moto da Durand-Ruel, però, contemplò anche altre mosse, in primo luogo il tentativo di assicurarsi il monopolio sulla produzione di un artista, intento che lo portò a siglare dei contratti di vendita esclusiva con Corot e Millet. Non esitò, inoltre, ad attuare delle strategie come riacquistare, sotto falso nome, le sue stesse opere presentate all'asta, al fine di incrementare i risultati associati ad un artista. Ancora, lo stesso Durand-Ruel fu tra i rari mercanti a fornire le proprie competenze di *expertise* all'Hôtel Drouot, la casa d'asta sostenuta dallo Stato; una collaborazione che apportò un senso di ufficialità al proprio lavoro e contribuì a legittimare gli artisti da lui sponsorizzati. Infine, egli sviluppò una rete di esposizioni internazionali – negli Stati Uniti, a Londra, in Germania - nelle quali mettere in risalto non più la singola opera ma l'intero percorso di un artista.

Alla fine, il meccanismo innalzato da Durand-Ruel diede i propri frutti e, al volgere del secolo, gli Impressionisti furono definitivamente storicizzati, segnando al contempo l'affermazione di un metodo di gestione del mercato dell'arte che influenzò le generazioni a venire. Robert Jensen

⁵⁷ S. Roe, *The Private Lives of the Impressionists*, Vintage Books, Londra 2007, p. 264

vide in Durand-Ruel il prototipo dell'«ideological dealer», interessato non solo al guadagno ma anche a sostenere una particolare espressione artistica, in opposizione al modello del mercante imprenditore, orientato al profitto.⁵⁸

Nelle sue memorie, il mercante commentò, con consapevolezza ed ironia, la consacrazione di Monet, Renoir e gli altri: «Finalmente i maestri dell'Impressionismo trionfavano come avevano trionfato quelli del 1830. La mia follia era stata saggezza. E dire che se fossi morto a sessant'anni, sarei morto gonfio di debiti e insolvente, in mezzo a tesori misconosciuti...».⁵⁹

2.2.2 Georges Petit, un mercante affarista nella Parigi alto borghese

Pochi mesi dopo essere arrivato a Parigi, un giovane Ambroise Vollard confessò al pittore Félicien Rops la propria intenzione di diventare un mercante di quadri. L'artista, per tutta risposta, estrasse da un cassetto una propria fotografia e la offrì all'amico, dopo avervi impresso, sul retro, una dedica breve ma eloquente: «Au Georges Petit de demain, à Ambroise Vollard».⁶⁰

Rops vi faceva riferimento a uno dei più potenti attori del mercato dell'arte parigino, Georges Petit (1856 – 1920), il quale rappresentava, nella propria famiglia, la seconda generazione di mercanti d'arte ed aveva aperto una galleria al numero 12 di rue Godot-de-Mauroy.

Prototipo del mercante affarista, Georges Petit fu uno dei pochi ad arricchirsi realmente con la propria attività e ciò gli permise di circondarsi di un lusso intuibile già dall'edificio stesso in cui sorgeva la galleria. L'imponente immobile, dalla facciata modulata da stucchi e lesene, rappresentava il simbolo dell'accentramento del potere e delle funzioni di Petit, ospitando i suoi appartamenti privati, gli uffici amministrativi, degli spazi espositivi e una tipografia in cui venivano stampati i cataloghi delle mostre e altre pubblicazioni artistiche.

Il ritrattista Jacques-Emile Blanche descrisse in *La pêche aux souvenirs* (1949), la fastosità dell'inaugurazione della galleria, avvenuta il 18 febbraio 1882 in presenza del Presidente della Repubblica Jules Grévy:

«Un long vestibule orné de palmiers, l'escalier aux tapis de moquette rouge et, sur chaque

⁵⁸ R. Jensen, Robert, *Marketing Modernism in Fin-de-Siècle Europe*, Princeton University Press, Princeton 1994, p. 49

⁵⁹ P. Daverio, *Il secolo lungo della modernità. Il museo immaginario*, Rizzoli, Milano 2012, p. 23

⁶⁰ A. Vollard, *Souvenirs d'un marchand de tableaux*, Editions Albin Michel, Parigi 1937, p. 43

marche de l'escalier, des gardes de Paris, en grande tenue, sabre au clair [...] Dans la salle principale de l'exposition [...] on n'aperçoit que les murs tendus d'une étoffe brochée, la cimaise de marbre sous les réflecteurs et un plafond lumineux: les tableaux disparaissent dans cette féerie»⁶¹

Fervido rivale di Paul Durand-Ruel, Adolphe Goupil e della Galleria Bernheim-Jeune, egli si concentrò dapprima sulle opere di Delacroix, Corot e della Scuola di Barbizon, ed in seguito volse il proprio interesse alla pittura impressionista. Ammalìò gli artisti con la promessa di esposizioni accompagnate da una forte eco mediatica, in un ambiente prestigioso e cosmopolita. Per diversi anni di fila, infatti, Petit propose una *Exposition Internationale de Peinture* in cui ai francesi si affiancarono autori come il belga Alfred Stevens, l'italiano Giuseppe De Nittis e lo statunitense James McNeill Whistler. Nel 1889, invece, in concomitanza con l'Esposizione Universale di Parigi, una mostra ambiziosa riunì le produzioni di Rodin e di Monet: 145 dipinti del pittore, datati dal 1864 al 1889, e 36 opere dello scultore, il quale abbordò il progetto con un maggiore distacco, essendo concentrato nell'esecuzione della *Porta dell'inferno*. Nonostante qualche pecca nell'allestimento riscontrata da Monet – i *Borghesi di Calais* celavano una parte delle sue tele – e un certo attrito tra i due artisti, l'evento riscosse una grande popolarità.

Nel 1892 Petit presentò le retrospettive dedicate a Renoir e a Pissarro mentre nel 1897 si tenne la più importante mostra personale di Sisley che, riunendo 146 tele e 5 pastelli, permise all'artista di ottenere quel certo riconoscimento da parte della critica che egli, rispetto ad altri impressionisti, non aveva ricevuto fino a quel momento. Più tardi, Sisley segnalò allo scrittore Octave Maus la sua intenzione di esporre solo «chez Petit et à la Société nationale des Beaux-Arts».⁶² Gli sarebbe rimasto poco meno di un anno e mezzo di vita.

Georges Petit, dunque, agiva con astuzia e puntava ad espandere il proprio mercato, cercando di strappare gli artisti alla concorrenza. Tuttavia, se da un lato la chiave del loro successo era nelle sue mani, con il tempo, una volta instaurato il sodalizio con l'artista egli non tardava a svelare il proprio lato più avido. Nei mesi precedenti alla storica mostra di Monet e Rodin, ad esempio, Petit aveva lasciato intendere che avrebbe concesso gratuitamente l'occupazione degli spazi della galleria. In seguito, però, aveva richiesto da ciascun espositore 8,000 franchi, oltre ai quali il gallerista avrebbe beneficiato del 10% sulle vendite. In conclusione, Petit finì per imporre a

⁶¹ J.E. Blanche, *La pêche aux souvenirs*, Flammarion, Parigi 1949, p. 177

⁶² S. Monneret, *L'Impressionnisme et son époque*, Editions Denoël, Parigi 1979, p. 116

Monet e Rodin delle ferree condizioni: 10,000 franchi a testa e il 15% delle vendite. In una lettera all'autore di *Impressione, levar del sole*, il critico Octave Mirbeau commentò così la clausola imposta dal gallerista: «Ce qu'il y a de terrible, c'est Petit», additandolo come un disonesto e un *parvenu*.⁶³ Ma Georges Petit possedeva la sala più in vista di Parigi perciò ogni artista che volesse orientarsi verso un pubblico più influente, era prima o poi costretto a passare per la sua galleria. La storia ne avrebbe tramandato l'immagine di un mercante-affarista scaltro e raffinato, autentico faro della vita artistica parigina.

2.2.3 Tanguy, un commerciante di colori al servizio della rivoluzione artistica

Al numero 14 di rue Clauzel - una via un po' defilata, a pochi passi dallo storico *Café de la Nouvelle-Athènes* immortalato dalle pennellate di Manet e di Degas - sorgeva la bottega di Julien Tanguy.

Presto ribattezzato *le Père Tanguy*, in Bretagna costui aveva esercitato le professioni di stuccatore e di salumiere, prima di trasferirsi a Parigi ed impegnarsi nella rivendita di colori. Descritto dal suo *entourage* come un uomo benevolo e generoso, egli divenne una sorta di figura paterna per gli artisti che frequentavano il suo negozio, facendo credito ai propri clienti più in difficoltà ed interessandosi alle loro produzioni.

Essendo stato arrestato, per errore, come presunto comunardo, Tanguy finì per crederci un rivoluzionario perciò proteggeva volentieri questi pittori innovatori nei quali intravedeva dei ribelli come lui. Il mercante Ambroise Vollard riportò come egli avesse una particolare predilezione per «ces messieurs de l'École» ossia Guillaumin, Vignon, Cézanne, Pissarro, van Gogh, da lui giudicati del tutto moderni. Per arrivare ad abbracciare la modernità pittorica, secondo Tanguy occorreva «peindre épais» e abbandonare dalla tavolozza «le jus de chique», vale a dire qualsiasi traccia di nero.⁶⁴ Accanto ai colori, egli esponeva e vendeva qualche opera impressionista inoltre soleva condurre tutti i clienti colpiti da Cézanne direttamente nell'*atelier* dell'artista, dove vendeva al prezzo fisso di 40 franchi le tele dalle dimensioni più piccole mentre a 100 franchi quelle più grandi.

⁶³ Octave Mirbeau, *Correspondence générale*, a cura di P. Michel e J.F. Nivet, L'Âge d'Homme, Losanna 2006, pp. 133-134

⁶⁴ A. Vollard, *En écoutant Cézanne, Degas, Renoir*, Editions Bernard Grasset, Parigi 1938, p. 35

Nel negozio del *Père Tanguy* si addensavano ammiratori e difensori delle espressioni artistiche più dirompenti, come lo scrittore Octave Mirbeau il quale, nel marzo 1891, consacrò un articolo a Van Gogh ed in seguito acquistò, per la somma di 600 franchi, due opere dell'artista proprio presso il mercante bretone. Le due tele, *Iris* (1889) e *Tournesols* (1888) vennero cedute, nel 1912, al gallerista Bernheim per 90,000 franchi.⁶⁵

Fu lo stesso Mirbeau ad organizzare la vendita all'asta della collezione personale di Tanguy, al fine di venire in aiuto alla sua vedova. Il 2 giugno 1894, l'asta presso l'Hôtel Drouot totalizzò 14,261 franchi.

2.2.4 Ambroise Vollard, autentico patrono dell'arte contemporanea

Colui che funse da ponte tra le generazioni, ponendo in contatto gli Impressionisti e i Post-Impressionisti ai giovani artisti di inizio Novecento, fu Ambroise Vollard.

Figlio di un notaio, Vollard pareva destinato a seguire le orme di famiglia quando, a diciannove anni, lasciò il villaggio natale nell'Isola della Réunion per andare a studiare giurisprudenza, prima a Montpellier e poi a Parigi. Nella capitale francese, tuttavia, egli iniziò a maturare una passione per le innovative espressioni artistiche del proprio tempo. Ciò lo portò ad intraprendere la via del commercio di stampe e disegni, dapprima nel proprio appartamento a Montmatre ed in seguito nella sua prima galleria, inaugurata nel settembre 1893 al numero 37 di rue Laffitte.

Inizialmente Vollard si consacrò all'arte impressionista e post-impressionista, acquisendo dalla vedova di Edouard Manet alcuni pastelli di Renoir e Degas, oltre che qualche schizzo ed acquerello del defunto marito, con i quali allestì, nella propria galleria, un'esposizione tra il novembre e il dicembre 1894.

Vollard non si pose mai in aperta competizione con i mercanti già affermati, bensì seppe trarre un silenzioso vantaggio dalla dipartita dei colleghi più anziani, come *le Père Tanguy*, presso il quale, tra l'altro, aveva conosciuto la pittura di Cézanne. Nel giugno 1894, infatti, nel corso della vendita all'asta del lascito del commerciante di colori, si aggiudicò un buon numero di tele di Van Gogh e di Gauguin oltre a cinque Cézanne per circa novecento franchi.⁶⁶

⁶⁵ P. Michel, *Les combats d'Octave Mirbeau*, Les Belles Lettres, Parigi 1995, p. 339

⁶⁶ Lo stesso Vollard ricorda come la base d'asta dei Cézanne fosse stata fissata a dieci franchi. Quando la transazione fu ufficializzata, il banditore, M. Paul Chevallier, si congratulò con Vollard per il coraggio dimostrato nell'aggiudicarsi

Nell'autunno dello stesso anno, Vollard espose proprio dei dipinti di Paul Cézanne, della cui produzione era rimasto colpito proprio passando davanti alla vetrina del negozio di Tanguy; «Ce fut comme si je recevais un coup à l'estomac» evocò nelle sue memorie.⁶⁷

Vollard divenne così il principale rappresentante del pittore provenzale, prima che il suo cammino si intrecciasse a quello di un giovane spagnolo appena giunto a Parigi.

Nella galleria di Vollard, spostatasi al numero 6 di rue Laffitte, si tenne, infatti, nel 1901, la prima mostra di opere di Picasso. Nonostante l'esposizione, il cauto Vollard non si impegnò in rilevanti acquisti di opere dell'artista spagnolo fino all'aprile 1906, quando acquisì venti tele per 200 franchi. Ormai i tempi erano maturi, l'interesse dei collezionisti verso il pittore spagnolo stava lievitando e finalmente anche i Picasso stavano trovando il proprio spazio nel mercato.

Il sodalizio con l'artista spagnolo non si affievolì nel corso degli anni, al contrario. Nel 1930, l'ormai anziano gallerista commissionò a Picasso la celebre Vollard Suite, una raccolta di cento acqueforti in stile neoclassico richiesta in cambio di dipinti di Renoir e Cézanne.

Se molti artisti lodarono la generosità e la fedeltà del gallerista, non mancarono, tuttavia, dei giudizi negativi sul suo conto; Matisse, ad esempio, ne parlò spesso accostando il suo cognome, Vollard, al francese *voleur*, ladro. Al di là dei giudizi personali, però, bisogna riconoscere a Vollard il suo ruolo fondamentale nella promozione della grande rivoluzione artistica verificatasi a Parigi a cavallo tra Ottocento e Novecento.

Nel 1937, appena di due anni prima di perire in un incidente d'auto, egli lasciò ai posteri un'autobiografia, *Souvenirs d'un marchand de tableaux*, a testimonianza di un'esistenza straordinaria che aveva accompagnato le maggiori svolte dell'arte contemporanea.

2.2.5 Kahnweiler, "l'intermediario nobile" del Cubismo

Cresciuto in Germania all'interno di un'agiata famiglia borghese, Daniel-Henry Kahnweiler (1884 – 1979) si trasferì a Parigi nel 1902, scoprendovi l'arte di rottura elaborata nei tre decenni precedenti e rimanendo affascinato, in particolare, da Cézanne. In breve tempo, comprese di

le opere a tale cifra. Il gallerista dovette allora ammettere di possedere solo trecento franchi e propose di versarli a Chevallier come cauzione finché non avesse potuto regolare l'intero conto. Ma il banditore rifiutò: «Emportez vos tableaux. Vous me réglerez d'un seul coup, dès que vous le pourrez ». A. Vollard, *Souvenirs d'un marchand de tableaux*, Editions Albin Michel, Parigi 1937, pp. 36-37

⁶⁷ *ivi*, p. 76

voler diventare un mercante d'arte, un'attività che vide come una sorta di ponte tra l'artista e il pubblico, «un intermédiaire, dans un sens relativement noble».⁶⁸

Nel 1907 inaugurò, al numero 28 di rue Vignon, la propria galleria, un ambiente di quattro metri per quattro appartenuto in precedenza ad un sarto. Nell'estate di quello stesso anno, Kahnweiler si recò presso *l'atelier* di Picasso, figurando così tra i primi ad aver ricevuto la sconvolgente visione delle *Demoiselles d'Avignon* (1907). Fu l'inizio non solo di una corrente artistica rivoluzionaria, ma altresì di un sodalizio tra l'artista e il gallerista che sarebbe perdurato nei decenni a venire.

Nel 1907, inoltre, acquistò le sue prime tele, ad opera di Derain e de Vlaminck, al *Salon des Indépendants* dove notò le composizioni, ancora legate al Fauvismo, di Georges Braque. Fu proprio Kahnweiler ad ospitare, l'anno seguente, la prima mostra personale del giovane francese, delle cui opere il critico Louis Vauxcelles parlò in un articolo impiegando per la prima volta il termine *cubi*.

Nei mesi a seguire, il gallerista organizzò altre esposizioni dei membri della *bande à Picasso*, tutte corredate da cataloghi firmati in prevalenza da Guillaume Apollinaire: il neonato Cubismo aveva infine trovato un mercante ed un critico devoti alla sua promozione.

A partire dal 1911, Kahnweiler iniziò a perseguire una politica commerciale fondata su degli accordi di esclusività, firmando dei contratti di esclusività sulla produzione di artisti come Juan Gris, Braque e Derain. Picasso, invece, firmò il primo contratto con la galleria il 18 dicembre 1912, dopo che Kahnweiler aveva acquistato almeno centosessanta suoi lavori durante i quattro anni precedenti e posato per un ritratto che racchiuse tutti i principi del Cubismo Analitico.⁶⁹

Allo scoppio della Prima Guerra mondiale, Kahnweiler si trovava in villeggiatura in Italia, dove si soffermò disobbedendo all'ordine di mobilitazione della Germania. Dichiarato disertore, il gallerista – di nazionalità tedesca – rifiutò di combattere contro la Francia, il suo Paese di adozione a cui doveva tutto, a cui aveva dato tutto. Si rifugiò allora in Svizzera, da dove apprese, impotente, del sequestro della propria galleria che, per pure logiche legate alla nazionalità, era considerata di proprietà del nemico. Kahnweiler fece ritorno a Parigi nel 1920, assistendo alla messa in vendita delle centinaia di opere che costituivano la sua fortuna. Riuscì ad inaugurare un nuovo spazio, la *Galerie Simon*, ma ormai era giunto il tempo di nuovi artisti, di nuovi mercanti.

⁶⁸ D.H. Kahnweiler, *Mes galeries et mes peintres, entretiens avec François Crémieux*, Editions Gallimard, Parigi 1998, p. 28

⁶⁹ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism. Picasso and the Creation of the Market for Twentieth-century Art*, University of California Press, Los Angeles 1995, p. 276

Un altro conflitto mondiale lo costrinse – lui, tedesco ed ebreo – a rifugiarsi nel Sud della Francia, salvo poi ritrovarlo nella capitale francese a guerra finita. Vi aprirà, insieme alla cognata, una terza galleria, la *Galerie Louise Leiris*, che a partire dal 1950 divenne l'intermediario quasi esclusivo della produzione di Picasso ed esiste tutt'ora.

2.2.6 Berthe Weill, la gallerista dimenticata dell'avanguardia artistica

Berthe Weill (1865 – 1951) nacque in una famiglia ebrea, trasferitasi a Parigi dall'Alsazia e maturò un interesse per l'arte verso il 1880, durante il proprio apprendistato presso un piccolo commerciante di incisioni e libri antichi in rue Laffitte.

Iniziò, dunque, la propria carriera nel settore dell'antiquariato, salvo poi specializzarsi nell'arte contemporanea con l'inaugurazione, il 1° dicembre 1901, di una galleria che, nelle proprie intenzioni, doveva essere «a place for youth».⁷⁰

La sua vita di donna, libera ma tutt'altro che benestante, fu costellata da molteplici difficoltà, in una società pensata dagli uomini per gli uomini e sulla quale spirava un vento antisemita. Ma nella sua lotta per l'emancipazione, Berthe Weill non perse mai di vista il proprio intento, a costo di scontrarsi con la famiglia e sacrificare, sull'insegna della sua stessa galleria, il proprio nome a favore dell'abbreviazione B.Weill nel tentativo di correre ai ripari dalla diffusa misoginia.

Disponendo solamente di un capitale iniziale pari ai 4,000 franchi della sua dote, questa donna dal carattere deciso ed indipendente si orientò in principio verso le opere dei Fauves. Fu, infatti, la prima a presentare le produzioni fauviste in un'esposizione collettiva nel febbraio 1902, ben tre anni prima del loro debutto ufficiale sulla scena artistica al *Salon d'Automne*. In aggiunta, nell'aprile seguente, riuscì a vendere al giornalista Arthur Hue la prima natura morta di Matisse per 130 franchi, dei quali la gallerista ne trattenne appena venti.

Berthe Weill fu a lungo ingiustamente dimenticata dalla storia che preferì ricordare i suoi omologhi maschili, eppure il suo contributo all'esordio delle carriere dei maggiori artisti dell'avanguardia fu cruciale. Oltre ad essere stata promotrice del talento di pittrici come Suzanne Valadon e Marie Laurencin, nella sua galleria debuttarono Fauves e Cubisti inoltre, nel dicembre 1917, vi ebbe luogo l'unica mostra personale di Amedeo Modigliani tenutasi mentre il pittore era

⁷⁰ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 26

ancora in vita.⁷¹

Berthe Weil sopravviveva nell'onestà di guadagni modesti che, se puntualmente la costringevano ad impegnare i propri gioielli per far fronte alle proprie ristrettezze economiche, almeno le valsero la stima dei suoi protetti. Raoul Dufy, ad esempio, la soprannominò affettuosamente «la petite Mère Weill», un gioco di parole con il cognome della gallerista che in francese suona come *la merveille*, la meraviglia.⁷²

Le esili e altruistiche commissioni che imponeva, non permisero mai a Berthe Weill di arricchirsi realmente né tantomeno di assicurare agli artisti quel solido supporto economico nel lungo termine che andavano cercando. Per tale motivo, dopo aver mosso i primi passi nella sua galleria, una volta iniziata la scalata al successo, quasi tutti si spostavano verso mercanti più prestigiosi e dotati di fondi più cospicui. Picasso, tuttavia, fu sempre riconoscente a quella figura eccezionale presso la quale aveva venduto le sue prime opere in terra francese – tre rappresentazioni di una corrida acquistate da Berthe Weill per 100 franchi e subito rivendute a 150 al critico letterario Adolphe Brisson. Negli anni venti l'artista le rese omaggio con un ritratto – oggi dichiarato *Trésor National* e parte di una collezione privata. Per qualche decennio ancora, la sua galleria sarebbe rimasta la vetrina per i nuovi talenti, dalla quale, forse, avrebbero presto spiccato il volo.

2.3 L'eredità di una svolta. Uno studio sulle carriere dei pittori dall'Impressionismo al Cubismo

Se fino al 1874 il *Salon* era il palco d'esordio per ogni artista che volesse affermarsi sulla scena pubblica, a partire da quell'anno, la mostra impressionista di *Boulevard des Capucines* sradicò tale certezza. Georges Seurat e Paul Gauguin, ad esempio, non debuttarono al *Salon* ma scoprirono di poter rincorrere il successo anche senza passare per le lodi – che, invero, difficilmente avrebbero ottenuto – della giuria di accademici.

In questo nuovo dualistico «dealer – and critic system», i critici assunsero una nuova importanza. Aniché limitarsi ad esprimere netti giudizi di fronte alle opere esposte al *Salon*, attraverso le proprie parole essi contribuirono a pubblicizzare i lavori degli artisti. Come un tempo era

⁷¹ Il vernissage della mostra fu interrotto per oltraggio al pubblico pudore data la presenza di quattro nudi ritenuti scandalosi. Nessuna delle opere esposte fu venduta.

⁷² M. Le Morvan, *Berthe Weill, 1865-1951. La petite galeriste des grands artistes*, Éditions L'Harmattan, Parigi 2011, p. 3

l'Accademia ad arbitrare le tendenze e i gusti dominanti, nel nuovo sistema, questo ruolo venne affidato ai critici, i quali divennero i teorici dello sviluppo delle forme artistiche contemporanee. Baudelaire, Zola e Mallarmé espressero il proprio sostegno, in articoli e trattati, ai pittori impressionisti, dei quali riconobbero la guida di Edouard Manet. Nel corso degli anni Ottanta dell'Ottocento, tuttavia, emerse una nuova generazione di critici schierata al fianco di artisti al pari di Seurat e Gauguin, definendo un'inedita base teorica e suggerendo dei criteri alternativi nella definizione dell'eccellenza artistica. Autori come Félix Fénéon ed Albert Aurier, infatti, proclamarono il predominio del contenuto intellettuale ed emotivo di un'opera rispetto alla sua abilità esecutiva. Questo approccio concettuale all'arte si potenziò nei decenni a seguire grazie ai lavori di artisti come Matisse e Picasso, supportati da critici del calibro di André Gide, Guillaume Apollinaire e André Salmon, segnando così un ulteriore, definitivo tassello nel cambiamento nel modo di intendere l'arte e di elaborarla.

Alla base della disparità tra le generazioni di artisti compare pertanto una differente concezione del modo di fare arte e di qualificare un'opera come un capolavoro. Nei loro quadri, infatti, gli impressionisti continuavano ad esaltare, con fuggitive pennellate dalle tenui cromie, la sensazione visiva di una realtà contraddistinta dallo scorrere del tempo.

Per i Post-Impressionisti, invece, simboleggiare la natura era più importante di descriverla infatti non gettavano sulla tela le impressioni di un attimo bensì le riflessioni derivate da una lunga ricerca. Si pensi all'intento di Seurat di ricercare la logica in un dipinto oppure a Van Gogh, il quale non riproduceva ciò che aveva di fronte ma usava il colore per esprimere se stesso: il salto rispetto alla stagione impressionista è evidente e tale approccio concesse a questi artisti di donare all'arte contributi decisivi nonostante la brevità delle proprie carriere. I giovani dell'avanguardia ereditarono e ampliarono questa concezione dell'arte, testimoniata da dichiarazioni come quella di Picasso: «I paint objects as I think them, not as I see them».⁷³

Un'ulteriore distanza tra le generazioni artistiche che segnarono la nascita della modernità si riscontra sul piano geografico. Il gruppo di Renoir e Sisley, infatti, se si eccettua qualche soggiorno in Inghilterra e in Italia, si mosse perlopiù in Francia, dimostrando una certa riluttanza di fronte ai tentativi di Durand-Ruel di esportare le loro tele all'estero. Il caso più eclatante di questo ripiegamento verso l'interno è dato da Monet il quale, una volta raggiunta la consacrazione artistica, si stanziò a Giverny, costringendo stavolta il mondo a spostarsi per venire da lui. La generazione seguente si dimostrò invece più aperta ed europea, dedicandosi a viaggi

⁷³ J. Goldin, *Cubism. A History and Analysis 1907-1914*, Wittenborn, New York 1959, p. 60

non solo finalizzati a dipingere ma anche ad esporre e a vendere. Ai Post-Impressionisti Parigi non bastava più perciò puntarono a conquistare la scena straniera; nel 1887 Seurat e Signac presenziarono al *Salon des XX* a Bruxelles dove si legarono a Théo van Rysselberghe muovendosi nell'ottica di intensificare gli scambi artistici tra le due capitali. Signac e Rysselberghe si recarono poi in Inghilterra e in Germania, dove entrarono in contatto con l'avanguardia berlinese.

Infine, gli artisti fino a qui considerati conobbero un aggiuntivo distacco nella tempistica e nella modalità della propria affermazione sul mercato. All'inizio del XX secolo, l'universo artistico parigino fu animato dall'arrivo dei collezionisti americani che, alleati ad un forte potere d'acquisto, comprarono i lavori impressionisti e post-impressionisti parecchio tempo dopo il loro debutto, ma anche le produzioni delle avanguardie storiche nel momento stesso in cui stavano nascendo. In effetti, il mercato dell'arte post-impressionista conobbe un'espansione qualche decennio più tardi la sua comparsa, trovandosi così in una sorta di competizione con la neonata avanguardia nelle gallerie.⁷⁴ Delle scelte artistiche dei collezionisti nella Parigi della Belle Époque, tuttavia, ci occuperemo meglio nel capitolo successivo.

In uno studio pubblicato sull'*American Economic Review* nel 2001, i professori statunitensi David Galenson e Bruce Weinberg si interessano alle carriere creative degli artisti nominati nella presente tesi, soffermandosi in particolare sulla correlazione tra l'età degli stessi e la qualità del proprio lavoro. Il caso introduttivo proposto dagli autori oppone Cézanne e Picasso, due maestri contraddistinti da curve di carriera assai diverse. Il primo, infatti, reputato l'artista più influente del suo tempo, produsse i suoi massimi risultati durante gli ultimi anni di vita, indicativamente dal 1890 al 1906. Picasso, invece, pur avendo beneficiato di una carriera lunga e di successo, non produsse mai un'opera tanto significativa e dirompente nella sua originarietà come *Les Femmes d'Alger (O. J.)* (1911), dipinto all'età di venticinque anni.

Il punto di partenza dell'esposto, dunque, consiste nel verificare l'assunto secondo cui le riforme artistiche registrate durante la Belle Époque, condussero al decremento dell'età alla quale gli artisti dipinsero i propri capolavori. Al fine di appurare tale tesi, gli studiosi considerano tutti i pittori nati tra il 1830 e il 1900, francesi di nascita o di adozione, e ai quali siano stati dedicati almeno tre o cinque autorevoli manuali di storia dell'arte. A partire da questi tre criteri, gli autori isolano trentatré artisti, raggruppati in quattro schiere di vent'anni ciascuna in base all'anno di nascita. Da Camille Pissarro a Yves Tanguy, tra i grandi nomi elencati nello studio, si possono

⁷⁴ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 21

riconoscere le figure centrali di fenomeni artistici quali l'Impressionismo, il Post-Impressionismo, il Fauvismo, il Cubismo e il Surrealismo. Di seguito, la tabella propone i trentatré artisti considerati, ciascuno affiancati dagli estremi cronologici e dal Paese di origine.

Tabella 1. Artisti considerati nello studio di Galenson e Weinberg

Cohort	Country of birth	Year of birth	Year of death
<i>Cohort 1: born 1820–1839</i>			
Camille Pissarro	France	1830	1903
Edouard Manet	France	1832	1883
Edgar Degas	France	1834	1917
Paul Cézanne	France	1839	1906
<i>Cohort 2: born 1840–1859</i>			
Claude Monet	France	1840	1926
Odilon Redon	France	1840	1916
Pierre-Auguste Renoir	France	1841	1919
Henri Rousseau	France	1844	1910
Paul Gauguin	France	1848	1903
Vincent van Gogh	Holland	1853	1890
Georges Seurat	France	1859	1891
<i>Cohort 3: born 1860–1879</i>			
Henri de Toulouse-Lautrec	France	1864	1901
Pierre Bonnard	France	1867	1947
Edouard Vuillard	France	1868	1940
Henri Matisse	France	1869	1954
Georges Rouault	France	1871	1958
Maurice Vlaminck	France	1876	1958
Raoul Dufy	France	1877	1953
Francis Picabia	France	1879	1953
<i>Cohort 4: born 1880–1900</i>			
André Derain	France	1880	1954
Fernand Léger	France	1881	1955
Pablo Picasso	Spain	1881	1973
Georges Braque	France	1882	1963
Robert Delaunay	France	1885	1941
Jean Arp	France	1886	1966
Juan Gris	Spain	1887	1927
Marcel Duchamp	France	1887	1968
Marc Chagall	Russia	1887	1985
Roger Bissière	France	1888	1964
Chaim Soutine	Lithuania	1893	1943
Joan Miró	Spain	1893	1983
André Masson	France	1896	1987
Yves Tanguy	France	1900	1955

Fonte: D.W. Galenson, B.A. Weinberg, *Creating Modern Art. The Changing Careers of Painters in France from Impressionism to Cubism*, in "The American Economic Review", n. 4, settembre 2001, p. 1066

Poiché l'obiettivo del *paper* consiste innanzitutto nel comparare l'età degli artisti di ciascuna schiera nel momento in cui essi dipinsero i propri capolavori, gli autori osservano come l'opera più importante di un artista sia anche quella capace di vantare delle aggiudicazioni ai valori più elevati. Essi ricavano i propri dati dal *Mayer International Auction Records*, o *Guide Mayer*, un dizionario pubblicato dal 1962 al 2005 ed indirizzato ad amatori e professionisti del mercato, che raccoglieva i risultati d'asta di ottocento case da più di quaranta Paesi.

Lo studio si concentra, dunque, sui *records* delle transazioni dei dipinti dei suddetti trentatré artisti, registrate nelle annuali edizioni della *Guide Mayer* dal 1970 al 1996 in cui, per ciascun lotto, vengono dichiarati il tipo di supporto, le dimensioni, la data di esecuzione, la data ed il

prezzo di vendita.

Dai dati statistici elaborati da Galenson e Weinberg, si evince come, delle 13,943 opere considerate, l'11% siano state realizzate dagli artisti del primo gruppo (nati tra il 1820 e il 1839), il 15% dai pittori del secondo gruppo (1840-1859), il 31% dalla terza schiera (1860-1879) mentre il 43% da artisti dell'ultima (1880-1900).

Questo incremento dimostra come, nel corso del tempo, un numero progressivamente maggiore di artisti per generazione abbia apportato un contributo significativo all'arte contemporanea. Tra i fattori determinanti di tale ampliamento, spicca la graduale emancipazione da vincoli schematici, gerarchie e principi accademici vissuta dagli artisti a cavallo tra Ottocento e Novecento, i quali iniziarono a concepire l'opera non come un pretesto per comprovare la padronanza di una tecnica bensì come un mezzo di espressione di ideali ed emozioni. Se tutta la Belle Époque si dimostrò un'epoca di eccezionale rinnovamento culturale, a Parigi il clima di libertà e vitalità creativa raggiunse l'apice nel decennio antecedente lo scoppio della Prima guerra mondiale – l'età delle Avanguardie – protraendosi fino agli anni '20. Insomma, sono proprio questo dinamismo, nonché lo sdoganamento della libera soggettività dell'artista, a poter spiegare perché quasi la metà dei capolavori analizzati nella ricerca di Galenson e Weinberg siano stati eseguiti dagli artisti compresi nell'ultima coorte.

L'interesse degli autori, ora, si rivolge alla comparazione, all'interno di ogni gruppo generazionale, del rapporto tra i prezzi dei dipinti e la loro data di esecuzione. A tal fine, essi si servono del metodo della regressione edonica, tipicamente usato per costruire indici di mercato in quanto valuta l'apporto di una serie di proprietà o caratteristiche di un bene sulla variazione del suo prezzo di mercato. La regressione edonica è, dunque, una regressione lineare multipla in quanto diverse proprietà, chiamate variabili, influiscono sul prezzo del bene.

In termini generici, tale metodo è rappresentabile mediante la funzione di prezzo edonico:

$$P = f(c)$$

che stabilisce una relazione tra il prezzo P del bene e l'insieme delle caratteristiche c che concorrono alla determinazione del suo valore.

Nell'indice elaborato dagli autori, il prezzo dell'opera j dell'artista i è legato ad una serie di variabili come l'età dell'artista al momento dell'esecuzione del dipinto, l'anno di vendita di

quest'ultimo e un indicatore di appartenenza dell'artista a uno dei gruppi generazionali.⁷⁵

Analizzando i risultati ottenuti, notiamo come per la generazione 1820 – 1839, l'età stimata al *peak value*, ossia il massimo valore dell'opera venduta, ritenuta dunque un capolavoro, si aggira attorno all'età relativamente avanzata di quarantacinque anni, a conferma della premessa teorica secondo la quale, per questi primi innovatori, la ricerca della tecnica rimaneva una componente fondamentale nel definire l'eccellenza dell'opera. Allo stesso modo, la seconda generazione, cui sono legati i nomi di Gauguin e Seurat, iniziatori di una nuova modalità concettuale di approccio all'arte, il *peak age* si pone alla fine dei trent'anni. Gli ultimi due gruppi, invece, presentano dei risultati più omogenei poiché per entrambi il *peak age* si colloca al volgere dei vent'anni, a testimonianza di un differente approccio intellettuale alla pittura.⁷⁶

Il grafico sottostante illustra, nello specifico, la differenza tra i risultati del primo e dell'ultimo gruppo, ponendo in relazione la media dei prezzi di vendita stimata per ogni coorte e l'età alla quale gli artisti eseguirono i dipinti.

Figura 7. Relazione età-prezzo. Prima e quarta coorte



Fonte: D.W. Galenson, B.A. Weinberg, *Creating Modern Art: The Changing Careers of Painters in France from Impressionismo to Cubism*, in "The American Economic Review", n. 4, settembre 2001, p. 1069

Infine, gli autori si interessano all'individuazione del riferimento temporale degli apici per

⁷⁵D.W. Galenson, B.A. Weinberg, *Creating Modern Art: The Changing Careers of Painters in France from Impressionismo to Cubism*, in "The American Economic Review", n. 4, settembre 2001, p.1066

⁷⁶ Ivi, p. 1068

ciascuna schiera, legando le *peak ages* stimate per ogni gruppo alla data di nascita media dei pittori di ciascuna generazione. Ottengono così lo stesso anno, il 1879, per le prime due schiere mentre per la terza e la quarta gli anni che segnarono il culmine nella produzione dei capolavori risultano essere, rispettivamente, il 1902 e il 1913. Il primo risultato si spiega alla luce della compresenza, a Parigi, tra gli anni '70 e '80 dell'Ottocento, degli Impressionisti oltre ai Post-Impressionisti e ai Simbolisti. L'arco temporale dal 1900 allo scoppio della Grande Guerra, invece, si contraddistingue per un'intensa produttività creativa in cui spiccano la nascita del Fauvismo prima e del Cubismo subito dopo.

La pittura svincolata dall'Accademia, dunque, generatasi come risposta ad un bisogno crescente di innovazione, attraversò numerosi cambiamenti condotti da artisti desiderosi di indagare modalità non tradizionali per tradurre la cultura del presente. Nel corso del tempo, le più giovani generazioni di artisti sperimentarono metodi sempre più innovativi che permisero loro di fare progressi più rapidi e precoci e riuscire a convogliare, tramite la propria arte, l'intimità di un'idea o di una visione del tutto personale.

3. Arte come investimento. Il caso della Collezione della *Peau de l'Ours*

Attorno al binomio tra arte ed economia ha regnato a lungo una certa incomunicabilità, come se riconoscere la natura anche economica delle opere d'arte, ne sminuisse l'aura mitica di cui sono avvolte. Eppure, da tempo l'essere umano riconosce all'arte un valore non soltanto simbolico.

Al giorno d'oggi, non esiste collezionista che, pur animato da meri ideali di gratificazione estetica, non si interroghi su quali possano essere i possibili ricavi derivati dall'eventuale vendita di una propria opera.

Gli oggetti artistici, infatti, acquisiscono un'aura nuova come conseguenza della proiezione su di essi di una serie di caratteristiche distintive. In primo luogo, un oggetto acquista un valore maggiore quando viene inserito in una collezione, diventando così un tassello di una serie articolata attorno ad un principio guida.

L'altro elemento distintivo si lega, invece, al concetto di capitalizzazione poiché anche un'opera d'arte accumula un valore, pari ad un certo capitale, capace di generare un plusvalore al momento della sua rivendita. Anche l'arte, allora, permettendo di ottenere un certo rendimento, si configura come un attivo finanziario, un bene acquisito nell'attesa di rivenderlo al fine di ricavarne un margine di profitto. Si parla, in questo caso, di una finalità speculativa in quanto si auspica che il prezzo di vendita sia superiore al prezzo di acquisto. Alla base di tale attività risiedono, quindi, delle aspettative e delle ipotesi elaborate nel presente riguardo ai prezzi futuri di un bene, considerando, tuttavia, anche una dimensione di incertezza nei rendimenti.⁷⁷

La speculazione, dunque, si appropria dell'inesistente, tentando di controllare il futuro attraverso il calcolo dei possibili sviluppi dei prezzi.

3.1 La domanda collezionistica

Il collezionismo consiste nell'attività di radunare un numero cospicuo di oggetti, per lo più di identica natura come quadri, minerali o monete, presupponendo una duplice operazione di riunione e di selezione degli oggetti stessi. L'atto del collezionare, infatti, risponde a un principio guida grazie al quale le cose stanno insieme perché appartengono al medesimo genere, ad una

⁷⁷ O. Quintyn, *La valeur somptuaire de l'art et la pauvreté des artistes*, in "L'art et l'argent", Editions Amsterdam, Parigi 2017, p. 33

classe comune. E se, da sempre, l'essere umano si diletta, più o meno consapevolmente, in questa pratica, due criteri stabiliscono un'iniziale distinzione tra le collezioni: il primo è basato sull'opposizione tra pubblico e privato mentre il secondo sull'importanza qualitativa o quantitativa degli oggetti raccolti.

Per il filosofo Krzysztof Pomian, tuttavia, il senso di una collezione non è determinato dalla quantità di oggetti bensì dalla funzione che ricoprono. Essi si pongono, infatti, in quanto intermediari tra lo spettatore e l'invisibilità di un mondo collocato in un tempo lontano dal presente nel quale, invece, i materiali perdono la propria destinazione originale caricandosi di un significato simbolico.⁷⁸

Il sociologo Jean Baudrillard riconosce diversi livelli di collezionismo, dalla pura accumulazione di oggetti, anche i più quotidiani e banali, sino alla vera e propria collezione in cui si addensano dei valori culturali ed economici.⁷⁹

Questa pratica si declina in molteplici forme, distinte innanzitutto sulla base delle motivazioni capaci di guidarla. Francesco Poli distingue, a tal proposito, l'irrazionalità dei soggetti che, nel collezionare, seguono solo parametri affettivi o una presunta intuizione personale, e chi invece si affida a dei criteri più razionali in un'ottica culturale o economica.

Rispetto alla prima categoria, Poli allude ad una «attrazione quasi patologica per il collezionare», scaturita come reazione talvolta inconscia alla finitezza della vita ma in cui alla fine i soggetti rimangono intrappolati, quasi posseduti da quanto possiedono.⁸⁰ In questi casi, delle ragioni egoistiche, mascherate dietro a nobili motivi culturali, sottendono alla raccolta di materiali, in una sorta di ricerca di autoaffermazione identitaria; «in realtà si colleziona sempre il proprio io» sancisce infatti Baudrillard.

Il secondo comportamento, di natura razionale, corrisponde invece a chi riconosce, nel collezionare, un mezzo per ottenere precisi risultati, siano essi legati all'acquisizione di uno status sociale o di un guadagno economico. Spesso, queste motivazioni sono taciute pubblicamente e nascoste dietro al perseguimento di mere finalità culturali tuttavia è innegabile come la vanità e la ricerca di un'utilità siano iscritte in ogni individuo.

È, in particolare, dal secondo Novecento che al collezionismo tradizionale, guidato da

⁷⁸ K. Pomian, *Collectors and Curiosities: Paris and Venice 1500-1800*, Polity Press, Cambridge 1990, p. 24

⁷⁹ J. Baudrillard, *Il Sistema degli oggetti*, Bompiani, Milano 2007, p. 120

⁸⁰ F. Poli, *Il Sistema dell'arte contemporanea*, Laterza, Roma 2007, p. 100

motivazioni culturali ed estetiche, si affianca una forma di collezionismo interessata essenzialmente al ritorno finanziario di un investimento in arte. L'esteta e lo speculatore diventano così due declinazioni antitetiche di una modalità di approcciarsi all'arte.

Infatti, se il collezionismo amatoriale risponde principalmente alla soddisfazione di un piacere estetico, la domanda speculativa segue i *trend* del mercato anticipando o inserendosi nel primo stadio di espansione per poi rivendere in prossimità del raggiungimento del punto apicale.

Nel settore del contemporaneo, in particolare, questo processo si dispiega nel breve periodo, «prima che il mercato percepisca che la quotazione è troppo alta» e segua una fase di rapido declino.⁸¹ Il tutto consiste, insomma, nel saper inserirsi nel ciclo di vita delle quotazioni del bene e saper affrancarsi al momento opportuno, quando l'apice viene raggiunto, in modo da realizzare il profitto atteso.

Secondo uno schema proposto da Andrea Raspi, la domanda di fruizione e promozione delle opere da parte del collezionista puro, istituisce il mercato e ne è al contempo la destinazione finale invece agli investitori speculatori viene ricondotto l'implicito compito di alimentare questo sistema.⁸² Il mercato dell'arte si configurerebbe, quindi, come una sorta di anello del quale il collezionista puro si propone in quanto capo e coda mentre lo speculatore si colloca sulla traiettoria centrale come motore di sviluppo del mercato stesso.

I consumatori di opere d'arte rappresentano, dunque, un insieme piuttosto eterogeneo. Se la destinazione degli acquisti consente di distinguere immediatamente il collezionista puro dallo speculatore, a queste categorie si affiancano anche l'intermediario e quanti si interessano agli oggetti artistici con l'ordinaria finalità dell'arredamento.

Tuttavia, come già accennato, questa ripartizione teorica si dimostra molto più fluida nella realtà, soprattutto perché l'aspetto economico rappresenta un fattore rilevante per tutte queste figure. Anche il collezionista puro, ad esempio, assume un certo rischio attraverso le proprie scelte di acquisto e, nel mobilitare il proprio capitale, oltre all'atto di acquisizione in sé, deve considerare una serie di oneri legati all'assicurazione e alla custodia dei beni, in aggiunta alla loro manutenzione.

La domanda può essere, inoltre, segmentata in base all'incidenza generale della stessa sul sistema dell'arte. I piccoli e medi collezionisti detengono innegabilmente un peso limitato

⁸¹ A. Raspi, *Arte e mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, Artemide Edizioni, Roma 1997, p. 47

⁸² *Ivi*, p. 48

rispetto ai maggiori attori del settore. Infatti, mentre i primi si rivolgono, senza troppa ambizione, a beni spesso marginali per importi modesti, i grandi collezionisti esercitano un'effettiva influenza sul mercato, contribuendo all'affermazione dei propri "protetti" e alla loro valorizzazione negli spazi culturali più prestigiosi.

In aggiunta, secondo le scelte d'acquisto, i collezionisti si differenziano ulteriormente in conservatori e all'avanguardia. I primi manifestano la propria avversione al rischio prediligendo opere di artisti affermati, dalle stabili quotazioni, ad esempio i maestri del Novecento. I secondi, invece, puntano di più sulle novità, sugli autori emergenti e talvolta sconosciuti. Si tratta spesso di persone facoltose che, attraverso delle scelte tanto audaci quanto contemporanee, puntano a rimarcare il proprio potere di condizionamento del mercato e il proprio status sociale.

Le opere d'arte sono infatti dei «positional goods», dei beni tanto unici e rari da distinguere socialmente il proprio possessore il quale, se riesce ad acquistarli, in linea di massima deve già detenere una posizione economica favorevole.⁸³

3.2 Arte come bene rifugio. Esiste una correlazione tra mercato artistico e finanziario?

Nel corso del secondo Novecento si è accentuata la corsa a forme alternative di investimento, incarnate in particolare dai cosiddetti beni rifugio. Nell'immaginario comune, oltre all'oro e ai titoli di Stato dei Paesi più solidi, l'idea dominante concepisce anche le opere d'arte in qualità di beni rifugio, ossia di forme di investimento a cui è associato un valore intrinseco tendenzialmente stabile a fronte delle fluttuazioni dei prezzi. Ma l'arte è davvero impermeabile ai cali e ai rialzi del mercato finanziario oppure si tratta solo di un mito?

Fino agli anni 1970-1980, la maggior parte degli economisti concorda nel definire la redditività degli investimenti in arte elevata rispetto a categorie di beni a rischi comparabili, ma mediocre in confronto ai rendimenti delle azioni finanziarie.

L'esplosione del fenomeno speculativo porta poi gli esperti ad interrogarsi in maniera più approfondita sulla redditività degli investimenti in opere d'arte.

Prima di tutto essi sottolineano come rivolgersi all'arte piuttosto che all'acquisto di azioni di una società quotata in borsa o ad altri *asset*, implichi la cognizione e il rispetto di una serie di

⁸³ *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, a cura di C. McAndrew, Bloomberg Press, New York 2010, p. 18

specificità proprie dei beni artistici. Esistono infatti delle differenze non trascurabili tra un classico investimento in borsa e l'acquisto di opere d'arte in un'ottica speculativa.

In primo luogo, acquistando un'azione emessa da una società, l'investitore beneficia di un dividendo dunque egli può ricevere una parte degli eventuali profitti realizzati dall'azienda. L'altra fonte di ricavo per l'azionista deriva dalla vendita dei propri titoli: il *capital gain* identifica il guadagno ottenuto dalla vendita di un'azione ad un prezzo superiore rispetto al prezzo di acquisto. Questo differenziale può, naturalmente, essere calcolato anche per le speculazioni sulle opere d'arte tuttavia, in tale area di investimento esso rappresenta la sola tipologia di guadagno ottenibile.

Bisogna inoltre considerare come quello artistico sia un mercato molto sottile che coinvolge un numero esiguo di acquirenti, questo perché l'arte è un *asset* relativamente illiquido e ciò rende difficoltosa la sua conversione in moneta nel momento in cui ve n'è bisogno.

Tra gli altri fattori capaci di motivare la dimensione piuttosto ridotta di tale mercato vi sono gli elevati costi di transazione ad esso associati, che si aggirano attorno al 20% a fronte del 2% riconducibile al mercato finanziario. Inoltre, se per investire in borsa esiste una sede specifica dove le transazioni sono ben regolamentate, per l'arte si individuano due spazi di commercio, il mercato primario e quello secondario. Per giunta, mentre in borsa le azioni si inseriscono in un processo continuo di compravendite, le sessioni d'asta, ad esempio, sono organizzate in misura stagionale e vi viene concluso un numero inferiore di transazioni.

La ripartizione tra una piazza primaria e una secondaria accentua il senso di nebulosità e scarsa trasparenza di cui il mercato dell'arte è avvolto, non essendo – né potendo essere - disciplinato in modo ferreo ed uniforme circa le valutazioni e la trasmissione dei dati sulle transazioni. I prezzi delle opere – al di là delle forbici di stima diffuse dalle aste – rimangono confidenziali, essendo condivisi solo tra le parti che concludono la transazione; al contrario, i prezzi di titoli ed azioni rappresentano un'informazione pubblica.

In aggiunta, a causa della scarsità di opere di alta qualità in circolazione nel mercato dell'arte – dove arrivano spesso a causa delle cosiddette «three Ds (divorce, death, or debt)» – un aumento dell'offerta può avere un effetto forte e positivo sui prezzi, a differenza di altri mercati di attività in cui l'eccesso di offerta spinge i prezzi verso il basso.⁸⁴

Oltre a ciò, le azioni quotate, in quanto unità in cui è diviso il capitale dell'azienda, sono uguali tra loro, mentre le opere d'arte detengono un tratto di unicità ed insostituibilità che le rende dei

⁸⁴ *Fine Art and High Finance...*, a cura di C. McAndrew, op. cit., p. 20

beni complessi, sottratti alle comuni e generali regole della finanza. Il mercato dell'arte, infatti, risponde a valutazioni e fattori tanto oggettivi e quantitativi quanto soggettivi e qualitativi. L'assegnazione di un valore ad oggetto artistico in un determinato tempo storico, allora, risponde sempre alla valutazione di un esperto, alla quale, per quanto accurata e razionale, si riconduce comunque un certo grado di soggettività.

Infine, è importante sottolineare i rischi legati all'autenticità e alla conservazione delle opere, oltre all'instabilità dei valori estetici dominanti sul mercato. Al fine di fronteggiare quest'ultimo fattore di rischio, alcuni buyers acquistano solo i lavori degli artisti più conosciuti, finendo così per nutrire le quotazioni dei nomi più famosi (è il «superstar phenomenon»⁸⁵).

Mentre nel secondo Novecento si registra una corsa ai maestri dell'Avanguardia storica, ora essi – pur rappresentando un nocciolo duro nel mercato – sono sorpassati, in quanto a quotazioni, da diversi artisti che declinano il “*fenomeno superstar*” in chiave prettamente contemporanea (si pensi ai record di Jeff Koons o di Annie Leibovitz). Le opere ritenute di importanza minore, invece, sono sottoposte a frequenti declassamenti e riclassificazioni nel corso del tempo. Alla fine del XX secolo, ad esempio, il mercato ha riscoperto l'originario volto dell'Ottocento, incarnato dall'arte accademica, che fino ad allora figurava tra i puntuali invenduti.⁸⁶ Questa tendenza consente, allora, di ricordare la più evidente differenza tra l'investimento in borsa o in *asset* artistici: un'opera d'arte porta con sé un piacere estetico di cui l'investitore può godere.

In conclusione, nonostante le anomalie e le inefficienze di questo mercato, la possibilità di importanti ritorni economici, alcuni record nei prezzi di aggiudicazione e l'interesse crescente degli istituti bancari nei confronti di tale settore, permettono ancora di designare l'arte come un valido investimento.

Recuperando la questione introduttiva del presente paragrafo, al giorno d'oggi è prevalente la visione secondo la quale i prezzi, e quindi anche i rendimenti, associati alle opere d'arte, risultino influenzati dalla situazione economica generale. Infatti, ad un aumento della ricchezza complessiva corrisponde anche una più cospicua dotazione degli investitori i quali si ritrovano, così, con una maggiore disponibilità per investire in beni artistici.

A tal proposito, in termini economici si dice che le opere d'arte abbiano una «high income elasticity of demand»: i soggetti richiedono in proporzione maggiore questi beni quando le loro

⁸⁵ *Ivi*, p. 21

⁸⁶ R. Moulin, *L'artiste, l'institution et le marché*, Flammarion, Parigi 1997, p. 19

entrate aumentano.⁸⁷ La domanda di opere d'arte, tuttavia, non reagisce solo al benessere individuale ma anche allo stato globale e nazionale dell'economia. Ecco perché la crescita economica di realtà come la Cina, la Russia e l'India ha coinvolto nel mercato dell'arte anche attori di questi Paesi emergenti. Parimenti, in caso di recessione finanziaria vi possono essere delle ripercussioni sul mercato dell'arte. Nel 2008, ad esempio, il mercato dell'arte globale mostra un'incrinatura, al termine di sette di crescita ininterrotta coronati da un valore apicale di 65 miliardi di dollari raggiunto nel 2007.⁸⁸ Eppure, nel settembre di quell'anno, il medesimo giorno del fallimento di Lehman Brothers, Sotheby's realizza con successo un'asta di opere di Damien Hirst, evento che viene subito celebrato come un segno dell'immunità del mercato dell'arte rispetto alla crisi finanziaria. In realtà, nell'autunno di quello stesso 2008, si registreranno delle contrazioni generali dei prezzi, prima di rilevare dei miglioramenti all'inizio dell'anno successivo. Insomma, se molti studi hanno sottolineato come, rispetto ad altri settori del mercato dell'arte, il contemporaneo sia più sensibile all'andamento dell'economia, predire gli effetti della recessione sull'arte rimane ancora una questione delicata.

3.3 Scelte di investimento nella gestione di portafoglio

Secondo un nutrito numero di economisti, «the transformation of art into a practical vehicle for investment» ha assunto i tratti della più flagrante, quasi rivoluzionaria, trasformazione vissuta dal mercato contemporaneo.⁸⁹

La prosperità economica degli anni Ottanta, con la complicità delle politiche finanziarie promosse da Reagan e Thatcher, hanno indotto gli istituti bancari ad introdurre dei servizi legati alla specificità del mercato artistico. Accanto alla costituzione di collezioni bancarie, l'*Art Banking* si è sviluppato con l'obiettivo di fornire una consulenza ai clienti interessati ad investire in opere d'arte al fine di bilanciare il proprio portafoglio d'investimento con degli *asset* tangibili che preservano in modo sostanziale il proprio valore.

La gestione di portafoglio si occupa dell'ideale collocazione delle quote di capitale di un cliente tra i vari prodotti di investimento. Investire in un unico titolo, infatti, si rivela una scelta poco

⁸⁷ *Fine Art and High Finance...*, a cura di C. McAndrew, op. cit., p. 20

⁸⁸ *Ivi*, p. 5

⁸⁹ L. Koenigsberg, *Art as a Commodity? Aspects of a Current Issue*, in "Archives of American Art Journal", n. 3/4, 1989, p. 26

saggia e vantaggiosa alla luce dell'elevata rischiosità che porta con sé. La diversificazione del portafoglio è, invece, la prima, essenziale misura per ridurre il rischio associato agli investimenti. Ciascun *asset* di un portafoglio ha, infatti, un proprio rendimento medio ma anche una propria rischiosità e questi elementi procedono sempre in associazione: spesso gli investimenti più rischiosi hanno, di fatto, il potenziale di generare i rendimenti più alti.⁹⁰

Dalla combinazione di titoli con rischiosità diversa, è allora possibile ottenere un portafoglio la cui rischiosità sia inferiore a quella dei singoli *asset*. A tal fine è necessario selezionare *asset* finanziari aventi una correlazione negativa – o comunque bassa – tra loro, in modo da diversificare le scelte di investimento. L'arte si presenta come un *asset class* dalla ridotta correlazione con gli strumenti finanziari tradizionali pertanto può risultare conveniente inserirla nella gestione di portafoglio. Ciò corrisponderebbe, infatti, agli interessi degli investitori i quali puntano a massimizzare il rendimento medio ma minimizzare la rischiosità, insomma a guadagnare di più ma con un rischio minore.

I benefici di un'efficace diversificazione non si notano solo in un portafoglio in cui sono stati mescolati *asset* diversi, ma anche all'interno di una collezione privata nella quale sono state combinate in modo strategico differenti categorie artistiche, in termini di generi, nomi e periodi storici.

Gli studi pionieristici dell'economista Premio Nobel Harry Markovitz hanno permesso di riassumere in tre principi l'importanza del perseguire un'opportuna diversificazione finanziaria:

- 1) Se il rendimento di un portafoglio si ottiene semplicemente dalla media pesata dei rendimenti dei singoli *asset*, il rischio connesso ad un portafoglio è invece tipicamente minore rispetto alla media pesata dei rischi di ciascun *asset*;
- 2) In nome del «diversification principle», a basse correlazioni tra i rendimenti degli *asset* corrisponde un livello inferiore del rischio legato al portafoglio;
- 3) Per ogni *asset* si individuano il rischio di un cambiamento dei prezzi a causa di circostanze associate a quel determinato *asset* e un rischio comune a tutti gli *asset* dovuto al movimento generale del mercato. Se quest'ultima eventualità è ineliminabile e deve essere opportunamente considerata dagli investitori, la prima tipologia di rischio può essere contrastata mediante un'opportuna diversificazione del portafoglio.

Una simile strategia è riassumibile in un'ironica ed antica sentenza, la cui attribuzione è ancora

⁹⁰ *Fine Art and High Finance...*, a cura di C. McAndrew, op. cit., p. 91

dibattuta: «Don't put all your eggs in one basket».⁹¹

3.4 I fondi di investimento in arte

L'investimento in opere d'arte può concretizzarsi in due modalità diverse. La prima poggia sull'acquisto diretto di opere d'arte nel mercato primario o secondario, implicando sempre, quindi, il possesso del bene. La seconda forma, invece, non prevede questa proprietà diretta e si declina, a sua volta, o nell'acquisto di quote di società attive nel mercato dell'arte (ad esempio Sotheby's Holdings, Inc.) oppure nell'acquisizione di quote di fondi di investimento in arte.

In effetti, la rilevanza assunta dagli investimenti alternativi in *asset* artistici ha condotto al progressivo emergere di numerosi fondi specializzati in arte, nei quali vengono perseguite delle strategie di diversificazione interna altamente vantaggiose. Questi fondi consentono, dunque, agli investitori di ottenere un portafoglio diversificato avvalendosi della consulenza di esperti per l'acquisto e la cessione di opere d'arte.

Volendo approfondire il confronto, se la prima forma di investimento in arte implica una sorta di "rassicurazione psicologica" derivata dalla presenza materiale del bene, essa porta con sé, tuttavia, dei bassi livelli di liquidità e un lungo orizzonte temporale prima di poter riscuotere i profitti. Gli investimenti indiretti in arte, invece, si realizzano su un arco di tempo variabile, vantano degli elevati livelli di liquidità e dei proventi fissi dati, ad esempio, dalla divisione dei profitti tra i membri del fondo.

Gli *Art Fund* si caratterizzano per la presenza di un operatore centrale incaricato di gestire le quote di capitale messe a disposizione dai partecipanti al fondo, allo scopo di riunire una collezione d'arte della quale si prevede una crescita del valore nel breve o lungo termine. Al termine del periodo di esistenza concordato – solitamente variabile tra i cinque e i dieci anni – il fondo si pone in liquidazione. Le opere d'arte vengono così vendute all'asta o tramite trattative private, e i guadagni sono poi suddivisi tra gli investitori.

Questi strumenti collettivi prevedono la possibilità di secondare molteplici strategie di investimento. Possono, infatti, seguire un approccio generalista o diversificato, generando delle collezioni in cui vengono unite produzioni di artisti ed epoche diverse oppure affinare la ricerca

⁹¹ *Understanding Art Markets and Management*, a cura di I. Robertson, Routledge, Londra, New York, 2005, p. 90

attorno ad una selezionata schiera di autori, talvolta emergenti oppure dei *blue chips*.

Innegabilmente, però, solo i soggetti più benestanti sono coinvolti in queste forme di investimento a motivo della cospicua dotazione di capitale richiesta già in partenza; bisogna infatti considerare l'esistenza di costi ricorrenti legati all'amministrazione del fondo e, prima ancora, delle soglie d'ingresso. Quest'ultime sono soprattutto comuni negli *hedge fund*, i fondi speculativi ad alto rendimento ma anche ad alto rischio, per i quali esistono delle soglie minime assai elevate e un numero limitato di partecipanti.⁹²

Il sistema degli *Art Funds* si è imposto in maniera dirompente in età attuale, ma, in realtà, è possibile rintracciare diversi precedenti storici, come il caso la collezione della *Peau de l'Ours* (1904-1914) cui sarà riservato l'intero paragrafo successivo.

Prima ancora, però, nel 1875, in Francia un decreto di Stato sancisce la costituzione di un fondo di opere d'arte attraverso il quale gestire le acquisizioni di lavori realizzati da artisti viventi con l'obiettivo di adornare le ambasciate e i palazzi nazionali. Tale iniziativa si formalizza, in seguito, nella creazione del *Fond National d'Art Contemporain* (FNAC), uno strumento che rivelerà la propria importanza soprattutto in due occasioni: nel 1947 con la fondazione del Museo nazionale di arte moderna e tra il 1959 e il 1969 quando André Malraux viene nominato Ministro della cultura da Charles De Gaulle. In un'epoca in cui la Francia si impone come il maggior finanziatore di politiche culturali in Europa, il FNAC diventa essenziale nel pilotare la pratica degli acquisti di opere d'arte alla quale Malraux dà impulso. Egli triplica la dotazione del fondo – che passa così da 3 a 10 miliardi di franchi – nell'intento dichiarato di «promouvoir et encourager la création en train de se faire, sans qu'elle soit forcément aboutie».⁹³

Dalla Francia, qualche decennio più tardi, giunge un ulteriore esempio di fondo di investimento, stavolta gestito dalla *Banque Nationale de Paris* ma rivelatosi fallimentare. Al termine del periodo di investimento, infatti, la collezione è stata venduta per quasi 12 milioni di dollari ma sarebbero stati necessari più di 20 milioni affinché l'operazione risultasse redditizia. Le ragioni di questo insuccesso si possono individuare in vendite troppo precoci e in scelte di acquisto poco oculate: gli esperti, difatti, si sono rivolti alle opere classiche della tradizione francese, compiendo una scelta poco allineata al mercato speculativo per il quale è più adatto il segmento dell'arte contemporanea. Un altro elemento da sottolineare risiede nel fatto che la banca non

⁹² In Italia, il decreto ministeriale numero 47 del 31 gennaio 2003 ha innalzato ad un massimo di 200 il numero di unità che possono partecipare ad un *hedge fund*, ponendo a 500 mila euro la quota di partecipazione minima. Da: F. Piluso, *I fondi hedge attivatisi nel contesto dello shadow banking*, Egea, Milano 2013, p. 83

⁹³ R. Moulin, *L'artiste, l'institution et le marché*, op. cit., p. 132

avesse posto alcuna garanzia sui rendimenti minimi, consentendo però ai clienti di analizzare visivamente le opere in una sorta di assicurazione diretta e concreta dell'adeguatezza dell'investimento.⁹⁴

Un modello diverso è invece stato seguito da GestiarTE, il primo fondo di investimento in arte istituito in Italia nel 1989 nelle vesti di società in accomandita per azione, sotto la sponsorizzazione di Finarte. Il capitale della società, versato dagli investitori, viene amministrato da tre soci al fine di acquisire delle opere d'arte ritenute un investimento valido e sicuro. Rispetto all'esempio francese, nel caso GestiarTE, il capitale versato dai risparmiatori è stato subito collocato, anche alla luce delle garanzie dell'investimento poste dai tre soci accomandatari e da Finarte.⁹⁵

Dopo sette anni, la liquidazione della società ha imposto la vendita delle opere, che avrebbe dovuto produrre un rendimento almeno uguale a quello dei titoli di Stato. Anche l'esempio di GestiarTE, tuttavia, non ha prodotto i floridi risultati sperati, avendo chiuso, addirittura prima del previsto, con un rendimento appena pari al 5%.⁹⁶

Maggiormente significativo è stato invece il caso del *British Rail Pension Fund*, un fondo di investimento in arte avviato dalle ferrovie inglesi nel 1974. In questo caso, però, la responsabilità del fondo non fu affidata ad un manager centrale bensì Sotheby's venne incaricata della gestione degli acquisti. La casa d'aste operò delle scelte non omogenee, selezionando dei lavori appartenenti a segmenti diversi del mercato. L'esperimento dimostrò una buona tenuta, generando, secondo le analisi di Alessia Zorloni, un rendimento annuo del +13,1%.⁹⁷ Altri studiosi riconoscono, tuttavia, come delle 24,000 opere acquistate e rivendute nell'ambito del fondo, furono appena 60, quelle qualitativamente più importanti, a determinare la fetta maggiore dei profitti.⁹⁸

Come è stato analizzato, dopo l'esperienza del *British Rail Pension Fund*, la storia degli *Art Funds* ha attraversato una fase poco florida, basti pensare a fondi di investimento privato al pari del londinese *Fine Art Fund* che, a fronte di una gestione poco ambiziosa, ha poi generato modesti risultati. Sono invece i fondi di natura marcatamente speculativa, che si rivolgono in maniera esclusiva all'arte contemporanea, ad implicare i più alti giri d'affari e una rapida rotazione delle

⁹⁴ A. Raspi, *Arte e mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, op. cit., p. 51

⁹⁵ *Ivi*, p. 51

⁹⁶ S. Segnalini, *Art Funds e gestione collettiva del risparmio*, Giappichelli Editore, Torino 2016, p. 81

⁹⁷ A. Zorloni, *L'economia dell'arte contemporanea...*, op. cit., p. 188

⁹⁸ S. Segnalini, *Art Funds e gestione collettiva del risparmio*, op. cit., p. 65

produzioni artistiche possedute.

Secondo le stime più recenti, più della metà degli *Art Funds* rilevati nel mondo, sarebbe stato fondato in Cina. Il governo locale, d'altronde, ha iniziato a puntare parecchio sugli investimenti in arte, una scelta testimoniata anche dalla costituzione, nel 2009, di una sede della borsa dedicata agli assets culturali, la *Shenzhen Cultural Assets and Equity Exchange* (SZCAEE).

La mappatura di questi fondi diffusi globalmente – dal Medio Oriente a Gibilterra ma non in Italia, al momento – dimostra come le economie in crescita, ad esempio la Russia o il Brasile, ricorrano a tali strumenti al fine di promuovere i giovani talenti artistici locali. Dichiarando, tuttavia, dei rendimenti annui piuttosto elevati (pari al 10%), questi attori paiono muoversi con ridotta cautela su un terreno delicato: l'indotta e crescente speculazione attorno a certi nomi emergenti rischia, infatti, di generare una bolla destinata prima o poi a scoppiare.

3.4.1 André Level e la *Peau de l'Ours*

Ai primi del Novecento, la scena artistica parigina risulta profondamente influenzata dalla presenza di numerosi interlocutori stranieri.

Artisti provenienti dall'Italia, dalla Russia e dalla Spagna convergono lungo le rive della Senna nutrendo il nucleo originario delle Avanguardie storiche, al punto da spingere una giovane scrittrice americana ad una constatazione drastica ed ironica al contempo: «La pittura nell'Ottocento fu fatta solo in Francia e da francesi, fuori di lì non esisteva. La pittura nel Novecento fu fatta in Francia, ma da spagnoli».⁹⁹

Si chiama Gertrude Stein ed è arrivata a Parigi nel 1903, poco prima del trasferimento definitivo di Picasso, al quale è dedicato il volumetto da cui è tratta la citazione.

La sua presenza in città si rivelerà fondamentale nel panorama culturale francese, non tanto – ammettiamolo – per le sue doti letterarie quanto per il sostegno ai giovani pittori di Montmartre concretizzatosi alle pareti del proprio appartamento al numero 27 di *rue de Fleurus*.

Gertrude Stein e suo fratello Leo, l'industriale tessile moscovita Ivan Morozov seguace degli impressionisti e di Cézanne, il commerciante russo Sergej Ščukin, principale sostenitore di Matisse: numerosi sono gli ereditieri ed imprenditori stranieri che, stabilitisi a Parigi oppure solo di passaggio, si interessano ai nomi emergenti dell'arte, collezionandone i lavori.

⁹⁹ G. Stein, *Picasso*, Adelphi Edizioni, Milano 1973, p. 9

Ma, nel frattempo, anche la società francese più progressista inizia a guardare con curiosità alle produzioni contemporanee, intuendone il potenziale.

È in questo contesto che si muove André Level (1863-1947), discendente di una famiglia di imprenditori e segretario nel consiglio di amministrazione del porto di Marsiglia, all'apparenza uno dei tanti attori borghesi che animano la prosperità economica della Francia della Belle Époque.

La sera del 31 ottobre 1903, artisti e visitatori accorrono al Petit Palais per l'inaugurazione del *Salon d'Automne*, dove vengono presentate le migliori produzioni artistiche contemporanee selezionate da una giuria. Tra le 990 opere esposte, non mancano dipinti di Cézanne, Gauguin e Matisse, sebbene per quest'ultimo non sia ancora giunto il momento di svolta incarnato dallo scandalo fauvista di due anni più tardi.

Eppure, per un acuto affarista e uomo di cultura come André Level, quella prima edizione dell'evento è già una rivelazione: «j'avais vu là des toiles qui m'apparaisaient, sans que je fusse effleuré d'un doute, comme l'art authentique de notre époque et de son plus proche avenir».¹⁰⁰ Scopre, così, la propria autentica vocazione.

Egli comprende ciò che, già nel XVIII secolo, afferma il barone Friederich von Grimm – *art dealer ante litteram* per conto della zarina Caterina II di Russia – ossia che acquistare opere d'arte nella prospettiva di rivenderle può essere un'ottima modalità per investire il proprio denaro.

Prima ancora, nel Seicento, secondo il marchese di Coulanges i quadri sono accostabili a «de l'or en barre».¹⁰¹

Nonostante questi esempi isolati, tuttavia, la figura, intesa in senso contemporaneo, dell'investitore in arte non emerge in modo netto almeno fino al tardo Ottocento, quando trova un terreno fertile nella società capitalistica dominata dalla borghesia imprenditoriale. Anche all'epoca, però, gli investimenti in arte si configurano in primo luogo come una maniera per rafforzare il proprio prestigio sociale e non per realizzare un esplicito ritorno finanziario. Per tale motivo, il fondo avviato da André Level nel 1904 è ampiamente ritenuto il primo esempio di collezione d'arte assemblata con un intento speculativo.

Nel frattempo, al numero 46 di rue Laffitte, la galleria dell'ex clown Clovis Sagot incita ad acquistare le opere dei giovani pittori in questi termini: «2500% speculatori! Comperate quadri!

¹⁰⁰ A. Level, *Souvenirs d'un collectionneur*, Mazo, Paris 1959, p. 17

¹⁰¹ A. Becq, *Genèse de l'esthétique française moderne*, Editions Albin Michel, Parigi 1994, p. 195

Ciò che oggi pagherete 200 franchi varrà 10,000 franchi fra dieci anni!».¹⁰² La proporzione, seppur esagerata, riflette però il nuovo spirito del tempo.

Prima del *Salon d'Automne*, già nel 1895 l'esposizione dei lavori di Cézanne nella galleria di Ambroise Vollard segna un momento cruciale nella formazione artistica di André Level. Tuttavia, nonostante l'ammirazione per il maestro di Aix-en-Provence, egli rifiuta di versare i 500 franchi richiesti da Vollard per un suo paesaggio, indirizzandosi piuttosto a un Vuillard in vendita a 100 franchi. Level, infatti, non detiene i mezzi sufficienti per impegnarsi nell'acquisto delle opere degli artisti dei quali riconosce il potenziale. Per tale motivo egli coltiva l'idea di costituire una collezione d'arte assieme a dei soci nell'intento dichiarato di venderla dopo dieci anni e spartirsi i profitti realizzati. È lo stesso Level a sintetizzare, nelle sue memorie, il progetto:

« Pourquoi ne pas se réunir pour former, entre quelques intimes, une collection indivise qui ferait sans doute partager à des amateurs le gout des œuvres de peinture aussi jeunes qu'eux-mêmes. Ainsi naquit avec de faibles moyens cette aimable cagnotte dénommée "La Peau de l'Ours", destinée à durer dix ans, après quoi une vente aux enchères mettrait fin à l'indivision. Entre temps les acquisitions seraient annuellement partagées pour orner temporairement les logis des associés. Un comité fut élu pour m'assister dans le choix des tableaux, comité renouvelé annuellement. »¹⁰³

Ad una prima impressione, l'operazione sembra a dir poco azzardata e rischiosa, soprattutto perché rivolta a delle produzioni artistiche complessivamente ancora di nicchia. In realtà, il progetto di André Level, formalizzatosi nella nascita dell'associazione della *Peau de l'Ours*, sarà sempre guidato dalla necessaria accortezza nel muoversi in un segmento del mercato poco esplorato. D'altronde, il nome stesso della società, evocativo di una favola di La Fontaine la cui morale proclama di non vendere la pelle dell'orso prima di averlo ucciso, rappresenta un invito alla prudenza.

All'inizio, *La Peau de l'Ours* è essenzialmente un affare familiare, essendovi coinvolti i tre fratelli di Level, Emile, Jacques e Maurice e un cugino, Georges Ancey. In qualità di unico membro della famiglia a poter vantare un'autentica conoscenza del mercato dell'arte, André Level concepisce lo statuto dell'associazione attribuendosi scaltramente un potere quasi assoluto, detenendo in

¹⁰² D. Franck, *Montmartre & Montparnasse*, Garzanti, Milano 2004, p. 29

¹⁰³ *Ivi*, p. 17

primo luogo il diritto di individuare le opere da acquistare.

Gli acquisti di Level non derivano necessariamente dalle esposizioni presso le gallerie dei maggiori mercanti di Parigi. Egli, infatti, ama instaurare un rapporto più personale con gli artisti, recandosi talvolta direttamente nei loro *atelier* senza passare per un intermediario. È, anzi, lo stesso Level ad impegnarsi talvolta nella promozione delle opere dei pittori presso gli altri collezionisti, come accade, tra il 1907 e il 1908, con le produzioni di Matisse, in un periodo in cui l'artista versa in particolari difficoltà finanziarie.

Un rapporto peculiare lega, d'altronde, l'uomo d'affari all'autore della *Donna col cappello* (1905). Pare infatti che Level abbia ispirato la struttura della propria società ad un'idea espressa da Matisse nel 1903 in una lettera al collega Simon Bussy.

«In breve, la mia intenzione è di avviare una piccola associazione che mi apporterebbe abbastanza denaro per lavorare in campagna nel corso di un anno... 2400 franchi sarebbero sufficienti – in cambio, donerei all'associazione due tele ogni mese, in formato numero 10, diciamo, pertanto 24 in un anno. Se ci fossero dodici persone nell'associazione, diciamo, la loro quota ammonterebbe a 200 franchi a testa. Mi sembra una somma piuttosto modesta!»¹⁰⁴

La similarità degli schemi e la prossimità tra le date paiono suggerire l'esattezza dell'ipotesi sopraindicata, sostenuta soprattutto da Michael Fitzgerald. Lo studioso specifica, tuttavia, che, poiché il primo incontro tra Level e Matisse, promosso dal decoratore René Piot, risulta successivo alla fondazione della *Peau de l'Ours*, Level avrebbe potuto apprendere il progetto da terzi, forse dallo stesso Piot. E anche se il progetto di Matisse non verrà mai concretizzato, la sua idea avrebbe verosimilmente ispirato, almeno in maniera indiretta, la successiva costituzione della *Peau de l'Ours*.

Il mercoledì 24 febbraio 1904 viene, dunque, ufficializzato lo statuto dell'associazione che conta, in totale, tredici membri. Ai quattro fratelli Level e al cugino, Georges Ancey, barone di Curnieu, si aggiungono infatti Jacques, Jean ed Edmond Raynal, Maurice e Robert Ellissen, Jules Hunebelle, Félix Marchand e Frédéric Combemal, tutti banchieri o industriali tranne l'ultimo della lista, medico di professione. Viene previsto il versamento di undici quote annuali di 250 franchi; i fratelli Maurice ed Emile Level e Jacques e Jean Raynal si riservano, infatti, di versare congiuntamente le proprie quote. Il consorzio si ritrova, allora, a poter disporre di 2,750 franchi annui da destinarsi all'acquisto delle opere con le quali, in base all'articolo 5 dello statuto, i soci

¹⁰⁴ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 273 (Traduzione della scrivente)

del fondo possono decorare le proprie abitazioni.¹⁰⁵ Una riunione dei soci ha luogo ogni anno ad inizio febbraio per validare il rapporto sulle attività dell'anno trascorso e per definire il bilancio corrente. In aggiunta, relativamente alla fruizione delle opere, due volte all'anno i soci sono invitati a scegliere tra le produzioni acquistate, seguendo un ordine risultante da un'estrazione casuale. Viene, tuttavia, ammesso lo scambio di un'opera tra due membri, previa presentazione di una lettera di notifica all'amministratore del fondo.

L'eccezionalità della *Peau de l'Ours* non risiede solo nel carattere speculativo dell'associazione, ma anche nell'atteggiamento rispettoso nei confronti degli artisti. L'applicazione di una misura antesignana del cosiddetto *droit de suite* al momento della vendita del 1914 ne sarà una prova.

Nel 1886, la Convenzione di Berna per la protezione delle opere letterarie e artistiche definisce per la prima volta il riconoscimento del diritto d'autore tra i Paesi firmatari. Nel 1920 la Francia sarà, tuttavia, la prima nazione a concedere agli artisti di incamerare i profitti derivanti dalla rivendita dei propri lavori. Per tale motivo, le condizioni poste dagli organizzatori della *Peau de l'Ours* assumono un carattere pionieristico.

Level e gli altri investitori decidono, infatti, di destinare agli autori delle opere il 20% dei profitti ricavati dall'asta di dispersione della collezione, un gesto lodato non solo dagli artisti ma anche dai critici vicini all'Avanguardia, come Guillaume Apollinaire.

È Robert Ellissen a mettere in chiaro le condizioni della liquidazione dell'associazione:

« Si le produit de la vente finale devait être inférieur au montant total des cotisations, le partage serait fait proportionnellement aux versements. Si le produit net est supérieur, chaque associé retirerait d'abord ce qu'il avait versé, puis, au maximum, l'intérêt composé à 3,5% de ces sommes. S'il restait un solde, 20% en seraient attribués au gérant en rémunération de ses services, et 20% réservés pour être repartis à tels ou tels peintres, familles ou associations de peintres »¹⁰⁶

Dal punto di vista giuridico, tale decisione introduce la misura in seguito legalizzata con il nome di *droit de suite* (diritto di seguito) che rappresenta una forma di tutela degli artisti viventi alla quale essi non possono rinunciare. Valido fino a settanta anni dopo la morte dell'artista e trasmissibile ai suoi eredi, è calcolato applicando una percentuale decrescente a seconda del prezzo di vendita dei lavori originali.¹⁰⁷

In aggiunta alla Convenzione di Berna, tale disposizione è stata recepita a livello europeo tramite

¹⁰⁵ *Ivi*, p. 16

¹⁰⁶ G. Habasque, *Quand on vendait La Peau de l'Ours*, in "L'œil", n. 3, marzo 1956, p. 18

¹⁰⁷ *Le commerce international de l'Art et le Droit*, a cura di M. Briat, J.A. Freedberg Springer, New York 1991, p. 205

la Direttiva 2001/84/CE, varata il 27 settembre 2001 dal Parlamento e dal Consiglio europeo, secondo la quale è il venditore dell'opera a dover versare il legittimo compenso all'autore.

In Italia, la direttiva comunitaria è stata recepita solamente cinque anni più tardi con il decreto legislativo n.118 del 13 febbraio 2006 che ribadisce come il «diritto sulle vendite successive sia un diritto frugifero che consente all'autore di percepire una remunerazione ogniqualvolta l'opera venga alienata». ¹⁰⁸ In Italia, incaricata di incamerare i compensi del diritto di seguito per conto degli artisti è la *Società Italiana degli Autori ed Editori* (SIAE).

3.4.1.1 La costituzione di una storica collezione. Il caso della *Famiglia di saltimbanchi di Picasso*

Nelle sue memorie, André Level ammette di essersi avvicinato realmente al mercato dell'arte nel 1895 quando, durante una vacanza estiva a Royan, nella regione francese della Nuova Aquitania, conosce i fratelli Bernheim, titolari dell'omonima galleria parigina. Egli diventa un assiduo frequentatore dei due galleristi i quali si occuperanno, insieme ad Eugène Druet, dell'*expertise* delle opere della *Peau de l'Ours* prima dell'asta del 1914. In aggiunta, dai Bernheim Level ammira per la prima volta le opere dei *Nabis* e, visitando anche le gallerie vicine di Vollard o di Lucien Moline, inizia ad acquistare, seppur per cifre modeste, qualche opera d'arte. Nel 1901 scopre due dipinti di un poco conosciuto Pablo Ruiz y Picasso, acquistati per duecento franchi da Berthe Weill. Inizia così gli acquisti d'arte di Level condotti, con un ottimo tempismo e uno sguardo lungimirante, prima privatamente ed in seguito per conto dell'associazione da lui diretta.

Beneficiando di un appannaggio annuale di 2,750 franchi, André Level diventa un appassionato acquirente delle opere di Derain, Matisse, Picasso. Quadro dopo quadro, inizia così la pionieristica avventura di una collezione anticonvenzionale.

Tra i primi acquisti dopo la fondazione della *Peau de l'Ours*, si annoverano *La dame en bleu* (1895) di Vuillard, rilevata direttamente dall'artista, il ritratto del violoncellista Upaupa Schneklud dipinto da Gauguin nel 1894 ed acquisito per 300 franchi. Nel marzo 1904, invece, Level concorda l'acquisto, di alcune tele di Matisse per un totale di 550 franchi; le opere prescelte sono *L'atelier sous les toits* (1902), *Effet de neige* (1899) e *Les œufs* (1896). Due mesi più tardi, quest'ultimo dipinto viene chiesto in prestito all'associazione al fine di includerlo nella

¹⁰⁸ A. Sirotti Gaudenzi, *Il nuovo diritto d'autore. Tutela della proprietà intellettuale nella società dell'informazione*, Maggioli Editore, Santarcangelo di Romagna 2014, p. 176

prima mostra personale di Matisse nella galleria di Vollard. Gli altri sette dipinti eseguiti da Matisse e inclusi nella collazione della *Peau de l'Ours*, vengono acquisiti nel 1906 e nel 1910, due date che corrisponderebbero alle personali dell'artista rispettivamente presso la Galleria Druet e dai fratelli Bernheim. Non esistono, tuttavia, delle evidenze storiche a conferma di tale associazione, smentita anche dalla consapevolezza che Level acquistasse di rado in occasione delle esposizioni.

Gli acquisti successivi si indirizzano a Van Dongen, Odilon Redon, Albert Marquet; non mancano anche Emile Bernard, Maurice Denis e altri *Nabis*.

Nella collezione appaiono anche dei nomi inusuali, come Jules Flandrin, allievo di Gustave Moreau, e la compagna Jacqueline Marval, celebrata da Guillaume Apollinaire per la grazia delle figure femminili nelle proprie opere. Ma anche Jean Biette, amico meno celebre di André Derain, Pierre Laprade e Jean Puy – artisti *fauve* presenti nella raccolta della *Peau de l'Ours* – e Jules Chéret, tra i maggiori esponenti di un'espressione artistica tipica della Belle Époque, quella dei manifesti pubblicitari. Vi compare infatti una tavola illustrativa di *Lulu*, romanzo incentrato su un'acrobata del circo pubblicato nel 1901 da Félicien Champsaur, alla cui illustrazione partecipano anche artisti del calibro di Auguste Rodin e Félicien Rops.

Con André Level si realizza, quindi, una nuova figura di collezionista, non solo uno speculatore ma, ancor prima, uno scopritore di talenti amante del rischio, un *dénicheur*, insomma. D'altronde, come lo stesso Level scriverà, in terza persona, nella prefazione al catalogo della vendita della *Peau de l'Ours*, «Il leur semblait honorable de courir les risques que comportent les choses nouvelles».¹⁰⁹

Gli storici dell'arte concordano nel collocare l'ingresso di Picasso nella collezione della *Peau de l'Ours* sin dal primo anno di esistenza. Nel 1904, infatti, Berthe Weill ospita una mostra collettiva cui partecipa anche Picasso e Level, frequentatore abituale della galleria, entra in possesso del pastello *Intimité – Femme et enfants* (1901) lì esposto. In aggiunta, quello stesso anno, egli ottiene dal Père Soulier, per appena quindici franchi, il piccolo acquerello *Contemplation* (1904) che Level riconosce come uno schizzo poco riuscito dell'autoritratto dell'artista.¹¹⁰

L'interesse per le opere di Picasso si intensifica nel 1906, quando Level stabilisce che la quota più

¹⁰⁹ *Collection de la Peau de l'Ours. Tableaux modernes*, catalogo della seduta d'asta (Hôtel Drouot, Parigi, 2 marzo 1914), Moderne Imprimerie, Parigi 1914, p. 7

¹¹⁰ A. Level, *Souvenirs d'un collectionneur*, op. cit., p. 18

importante della dotazione dell'associazione sarà da destinarsi solamente ai suoi lavori. Attingendo dall'inventario di Berthe Weill, Level acquista infatti sei tra dipinti e pastelli, tra cui una scena rappresentante una donna e un bambino in un ambiente domestico che lo stesso Picasso afferma di aver eseguito, nel solco degli interni intimisti di Vuillard, con l'obiettivo di realizzare un guadagno rapido e sicuro.¹¹¹ Tra le altre produzioni acquistate compaiono di sicuro anche *L'homme à la houppelande* (1900) e *La maison bleue* (o *Maison à Barcelone*), dipinto nel 1902 ed in seguito indicato nel catalogo della *Peau de l'Ours* con il nome di *Les maisons espagnoles*.

Secondo alcuni studiosi, queste scelte di investimento di Level possono aver incoraggiato Ambroise Vollard ad impegnarsi nel primo, vero acquisto significativo di opere di Picasso. Il gallerista, infatti, pur avendo ospitato una mostra dell'artista spagnolo nel 1901, attende fino all'aprile del 1906 prima di acquistare da lui ben venti tele alla cifra di 2,000 franchi.

Ma alla fine del 1907 Picasso, che ha da poco terminato un dipinto spartiacque come *Les Demoiselles d'Avignon*, si trova, ancora una volta, alla ricerca di denaro. In suo soccorso accorre ancora una volta André Level il quale, riuscito ad ottenere un'estensione del budget del consorzio della *Peau de l'Ours*, si rivolge all'artista più promettente del suo tempo per un acquisto dal valore maggiore rispetto a quelli dell'anno precedente. Un acquisto che segnerà l'inizio di un leale rapporto di amicizia e rispetto tra i due.

Come vedremo, l'opera prescelta è *La famiglia di saltimbanchi* (1905), una tela emblematica del periodo rosa ma mai esposta fino ad allora, un dettaglio che porta il collezionista ad esprimere il suo rammarico: «Si délicieuse que fût cette période (1905) de l'art de Picasso, elle portait en elle [...] trop de puissante nouveauté pour trouver sans un assez long délai son public».¹¹²

Nel dicembre 1914, in una lettera a Guillaume Apollinaire, Level tesserà ancora una volta le lodi del pittore spagnolo:

« Picasso est le plus grand moderne, nous le savons, mais jusqu'où remonte dans le temps sa supériorité ? un de mes amis prétend que, lorsqu'on parlera de notre art comme nous

¹¹¹ *A History of the Western Art Market: A Sourcebook of Writings on Artists, Dealers and Markets*, a cura di T. Hulst, University of California Press, Oakland 2017, p. 279

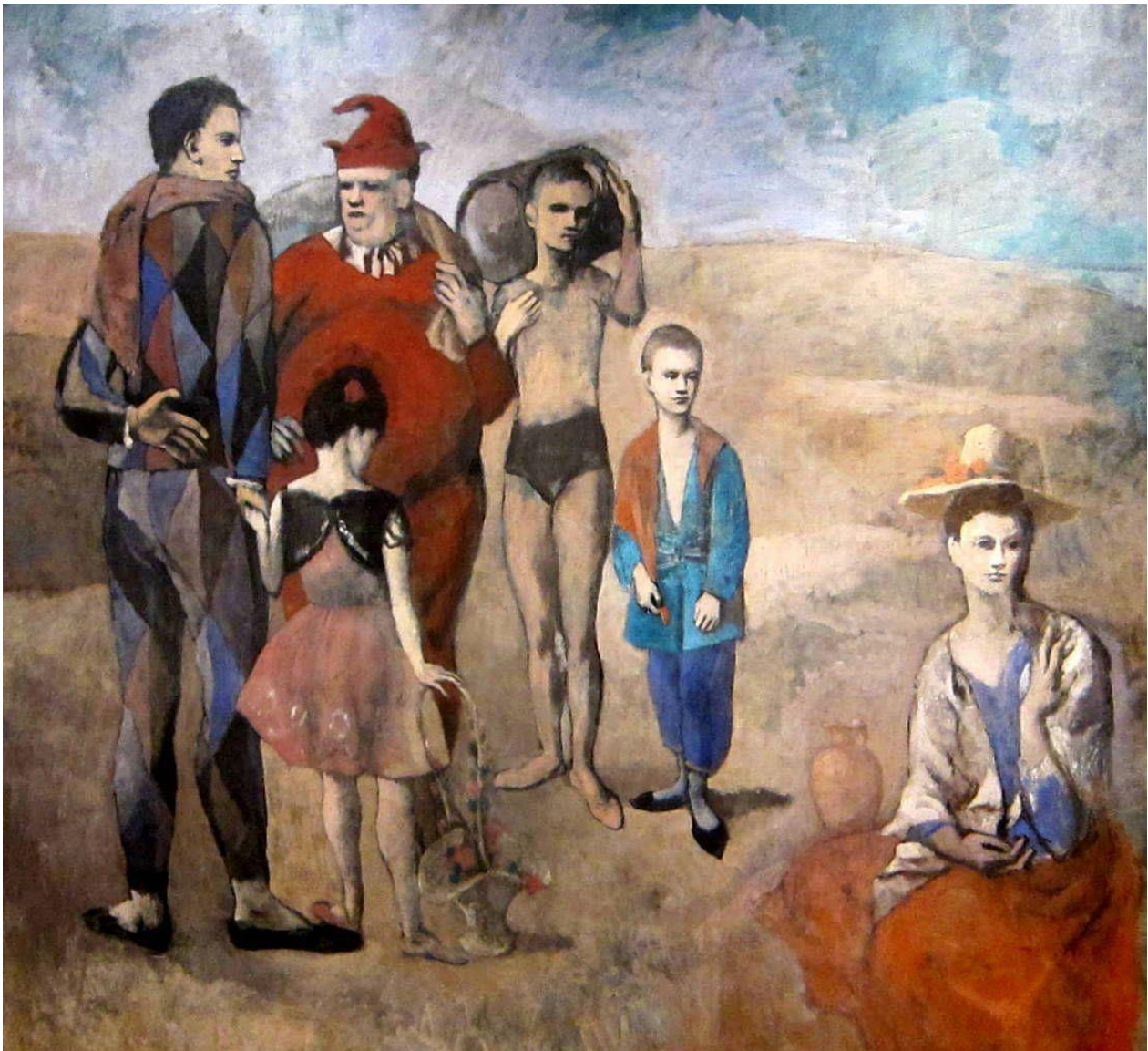
¹¹² A. Level, *Picasso*, Editions Crès & Cie, Parigi 1928, p. 25

Relativamente all'esposizione pubblica della tela della *Famiglia dei saltimbanchi*, è tuttavia interessante riportare una tesi, sostenuta dal pittore Ardengo Soffici, secondo la quale un quadro di Picasso sarebbe stato mandato alla Biennale di Venezia del 1905 ma poi «era stato rispedito al mittente per indegnità artistica». Mentre Soffici allude semplicemente ad una rappresentazione degli arlecchini, secondo Kahnweiler l'opera in questione coinciderebbe con la Famiglia di Saltimbanchi. Per un approfondimento sull'episodio, si rimanda alla pubblicazione: A. Soffici, *Ricordi di vita artistica e letteraria*, Vallecchi Editore, Firenze 1942, pp. 365-373

parlons de celui des Egyptiens, en embrassant plusieurs dynasties, on dira Giotto et Picasso, sans rien mettre entre eux »¹¹³

Una sincera testimonianza di come l'ammirazione del collezionista andasse al di là della semplice operazione finanziaria.

Figura 8. La famiglia di Saltimbanchi



Pablo Picasso, *La famiglia di saltimbanchi*, 1905, olio su tela, 212,8 x 229,6 cm, Chester Dale Collection, National Gallery of Art, Washington DC, USA / Fonte: www.nga.gov

Più di due metri di altezza ed altrettanti di larghezza, la tela dei *Bateleurs* – denominata anche *La*

¹¹³ Guillaume Apollinaire, *André Level, Lettres*, a cura di B. Level, Lettres Modernes, Parigi 1976, p. 7

famiglia di saltimbanchi – è un'opera che sintetizza, in un formato imponente più affine alla tradizione del *Salon*, le tematiche del periodo rosa.

Nel 1904 Picasso si stabilisce definitivamente a Parigi, al *Bateau-Lavoir*, dove conosce la modella Fernande Olivier e dove la sua tavolozza comincia a spogliarsi delle monocromie bluastre e della povertà e fragilità degli sconfortanti soggetti del periodo blu. L'artista adotta, invece, dei colori più caldi e chiari, facendo un uso sottile della linea per raffigurare personaggi vivaci come gli arlecchini e gli acrobati che ha l'occasione di vedere al leggendario *Cirque Médrano*.

A partire da quel momento, dei soggetti legati all'ambiente circense occupano le composizioni di Picasso. Egli, tuttavia, rappresenta gli arlecchini e i funamboli a riposo e spesso in una situazione di isolamento che, nonostante le calde tonalità della tavolozza, comunica un senso di indolenza e malinconia.

Il pittore matura, quindi, l'intenzione di dipingere un grande gruppo familiare impostato sul tema di una famiglia di saltimbanchi, un soggetto da cui deriva il titolo di quella che si impone in qualità di opera dominante del periodo rosa.

Vi rappresenta sei figuranti di un circo itinerante, colti forse sul punto di partire, inseriti in un paesaggio arido e desolato privo di profondità, dal quale paiono slegati. Ma una distanza psicologica si intromette anche tra le figure stesse, i cui sguardi sono puntati in direzioni diversi e le cui bocche inespressive accentuano il senso di vuoto e di silenzio. È un universo impersonale dove una sottile malinconia si unisce ad una sensazione di incomunicabilità ed isolamento e dove regna un mistero capace di aprire molteplici e diverse interpretazioni.

Realizzata in cinque fasi nell'arco di nove mesi, la tela giace al *Bateau-Lavoir* sino dal termine della sua esecuzione nell'autunno del 1905, essenzialmente perché Vollard rifiuta di acquistarla al prezzo richiesto da Picasso; la decisione di venderla, due anni più tardi, lascia trasparire le sue difficoltà finanziarie. Vi sono già delle negoziazioni in corso attorno alla vendita dell'opera, la quale viene proposta da Vollard a un collezionista russo, probabilmente Ščukin, con cui il mercante è solito trattare. Level apprende questa voce da Clovis Sagot e, per isolare la concorrenza, avanza un'offerta di mille franchi tramite il mercante Lucien Moline. All'inizio il pittore non acconsente, sperando in un prezzo maggiore, ma si dimostra invece aperto alla proposta di un anticipo immediato di trecento franchi per alleviare le necessità più urgenti. Due settimane più tardi, però, Picasso raggiunge l'ufficio di Level, chiudendo la trattativa alle condizioni originarie dell'affarista.

Gli altri membri dell'associazione non mancano di sollevare qualche polemica attorno

all'acquisto della tela, soprattutto perché con esso si esaurisce più di un terzo del budget annuale. André Level, invece, considera l'ottenimento della *Famiglia di saltimbanchi* come il suo più grande successo, non solo perché si tratta della produzione più importante realizzata da Picasso fino ad allora ma anche perché durante le trattative egli è riuscito a porsi in risalto, smarcandosi dalla concorrenza dei grandi nomi del collezionismo internazionale.

Con l'ingresso nel fondo della *Peau de l'Ours*, si inaugura così la seconda fase della storia dell'opera. Spetterà al capitolo successivo svelarne il singolare destino.

Negli anni tra il 1910 e il 1913, la *Peau de l'Ours* attraversa per lo più una fase di consolidamento delle scelte artistiche. Infatti, con l'eccezione di qualche opera di artisti non ancora presenti nella collezione come Marie Laurencin e Roger de La Fresnaye, Level si indirizza principalmente ai due capisaldi della raccolta, Matisse e Picasso. In particolare, nel 1911 Level acquisisce due lavori del maestro spagnolo, *Arlecchino a cavallo* (1905) e *Le tre donne olandesi* (1905), una tempera risalente ad un suo viaggio nei Paesi Bassi in compagnia del giornalista Tom Schilperoot, dove Picasso rimane colpito, quasi infastidito, dalla «taglia di corazzieri» delle ragazze locali.¹¹⁴

Ne raffigura tre – zoccoli ai piedi e cuffie bianche calate sul capo – rigidamente stanti nel piatto e nebbioso paesaggio olandese. Comprata da Clovis Sagot ad una cifra irrisoria, l'opera passa poi nelle mani di Louis Libaude, mercante dalla reputazione di rapace sfruttatore. Level, dunque, acquista l'opera da Libaude, a conferma dell'esistenza, già negli anni Dieci del Novecento, di un mercato secondario – quindi di rivendita – per le opere picassiane del periodo blu e rosa.

L'ultima fase di vita dell'associazione della *Peau de l'Ours* si caratterizza invece per la selezione di autori e tecniche meno affermati, ad esempio gli acquerelli di Adolphe Hervier, un paesaggista ed incisore ottocentesco la cui produzione si muove in bilico tra romanticismo ed impressionismo. Si tratta di opere che, assieme ai dodici disegni di Constantin Guys di cui i membri dell'associazione entrano in possesso, presentano una datazione di molto antecedente rispetto alle altre della raccolta. Tale orientamento nell'acquisto tradisce il rispetto di André Level nei confronti delle esperienze artistiche precedenti alle avanguardie ma anche, com'è più probabile, un desiderio di stabilizzazione e una cautela decisionale a pochi mesi dallo scioglimento della società.¹¹⁵ Risulta poco profittabile, infatti, acquistare, in questa fase, i lavori di un artista emergente poiché la ravvicinata data di scadenza dell'associazione non

¹¹⁴ F. Olivier, *Picasso e i suoi amici*, Donzelli Editore, Roma 1993, p. 18

¹¹⁵ Nella prefazione al catalogo, Level loda le libertà conquistate dalle «*lutttes impressionnistes*» che avrebbero aperto la strada al rinnovamento artistico. Da: *Collection de la Peau de l'Ours. Tableaux modernes*, catalogo della seduta d'asta, op. cit., p. 8

permetterebbe di farne maturare a sufficienza il mercato e, di conseguenza, generare dei ricavi significativi dalla vendita delle nuove opere.

Accantonando l'istinto da *dénicheur* che ne ha caratterizzato l'esistenza, il gruppo di André Level si prepara ormai all'asta di dispersione della collezione.

4. La vendita della *Peau de l'Ours*. Dinamiche, acquirenti e risultati

4.1 La seduta d'asta

Sono le due del pomeriggio del 2 marzo 1914, all'Hôtel Drouot, e il tempio del mercato dell'arte francese si appresta ad inaugurare una nuova seduta di vendita. Finalmente, allo scadere dei dieci anni dalla fondazione, l'associazione della *Peau de l'Ours* mette all'asta la propria collezione. Il dettaglio del momento della giornata è significativo. Mentre l'orario serale è dedicato alle aste dei grandi maestri affermati che avrebbero brillato con la loro fama e le offerte crescenti nella notte parigina, le tenui luci di un primo pomeriggio di fine inverno, invece, sembrano sufficienti per la vendita delle opere di autori più recenti, alcuni appena emergenti.

Se davvero c'è stato un istante in cui gli organizzatori e i banditori hanno sottovalutato l'importanza dell'evento, devono tutti ricredersi di fronte alla folla che si accalca per trovare un posto in sala. Perché quel lunedì 2 marzo 1914, all'Hôtel Drouot passa all'asta la modernità.

Nel fondare l'associazione della *Peau de l'Ours*, André Level ha definito chiaramente l'inalterabile validità temporale della stessa per i dieci anni successivi. Solo in parte, tuttavia, ha immaginato che la messa all'asta della collezione avrebbe rappresentato un autentico test per l'arte contemporanea. Non a caso, a posteriori lo scrittore André Salmon l'avrebbe definita «l'Hernani de la peinture», accostandola al dramma composto da Victor Hugo nel 1830 e divenuto il simbolo del trionfo del romanticismo contro il classicismo nel genere teatrale.¹¹⁶

E che la vendita della *Peau de l'Ours* costituisca un punto di svolta nella considerazione e nell'apprezzamento delle esperienze artistiche a cavallo tra i due secoli, è evidente sin dai primi colpi del martelletto.

Giornalisti, mercanti, collezionisti stranieri e qualche curioso si radunano nelle sale 7 e 8 del palazzo nel quartiere *Faubourg-Montmartre*, sotto gli occhi del banditore d'asta, Maître Henri Beaudoin, assistito dai fratelli Bernheim e da Eugène Druet in qualità di esperti. Quel giorno, tra le file all'Hôtel Drouot, è possibile riconoscere, fra gli altri, il gallerista Kahnweiler e il pittore di nobili natali Serge Férat, proprietario, assieme alla cugina, la baronessa Hélène d'Ëttingen, e a Guillaume Apollinaire, della rivista d'avanguardia *Les Soirées de Paris*. C'è anche il celebre stilista

¹¹⁶ P. Cabanne, *Le siècle de Picasso. La naissance du Cubisme (1881-1912)*, Denoël, Parigi 1975, p. 274

Paul Poiret, cultore delle opere dell'amico André Dunoyer de Segonzac e pronto a rilanciare per arricchire la sua collezione. Ma tra la folla, gli sguardi sono tutti rivolti verso due presenze eccezionali, Paul Jamont e Léon-Jacques Blocq, responsabili al Museo del Louvre, sui quali convergono delle voci circa il possibile acquisto della *Famiglia di saltimbanchi* per conto dello Stato. Nonostante si astengano dal fare un'offerta, la sola presenza dei due curatori suggerisce un riconoscimento della *bande à Picasso* da parte delle istituzioni artistiche francesi.

Un tale successo di pubblico, tuttavia, non stupisce troppo alla luce della massiccia campagna pubblicitaria e promozionale pianificata da André Level prima della vendita. Precursore delle più attuali strategie perseguite dalle case d'aste, egli usa i media del tempo come arma a proprio vantaggio, distribuendo dei cataloghi accurati tra Parigi e Losanna e pubblicizzando l'imminente incanto su quotidiani e riviste. In aggiunta, nei due giorni precedenti all'asta Level allestisce un'esposizione introduttiva dei lotti, occasione in cui la già citata tela di Picasso, la *Famiglia di saltimbanchi*, viene per la prima volta esibita al pubblico in un ambiente formale.¹¹⁷

I lotti destinati ad infiammare la competizione tra i *bidders* spaziano dalle incisioni di Constantin Guys (1802–1892), l'artista più anziano presente nella collezione, alle forme audaci dell'astrattismo geometrico di Auguste Herbin (1882–1960) e all'elaborata semplificazione cubista di Roger de La Fresnaye (1885–1925). Per i Cubisti e per i *Fauves*, in particolare, quest'asta equivale al primo banco di prova ufficiale della propria arte sul mercato. Nelle sale non mancano, allora, le due contrapposte fazioni: gli artisti, a cui verrà riservato il 20% dei profitti realizzati, e gli oppositori delle avanguardie, sicuri di assistere alla caduta dell'arte del Novecento.

Ad inaugurare la seduta d'asta è un piccolo paesaggio di Émile Bernard, realizzato nel 1888, aggiudicato dal famigerato mercante Louis Libaude per appena 155 franchi. La tela successiva, di dimensioni comparabili ma dedicata al *topos* tipicamente *Nabis* delle donne bretoni, ottiene un apprezzamento maggiore, pari a 335 franchi. Il ritmo prosegue fino all'ottavo lotto, la tela di Maurice Denis intitolata *Femme et enfant*, aggiudicata dal gallerista Eugène Druet per ben 1,450 franchi. Un'impennata significativa rispetto alle opere dei contemporanei dell'artista. Druet si assicura anche i soli quadri proposti di Gauguin e Van Gogh, rispettivamente alle rassicuranti somme di 4,400 e 4,200 franchi. Appena un decennio prima, Level aveva versato a Vollard 500

¹¹⁷ Come si legge nel frontespizio del catalogo dell'asta, il sabato 28 febbraio 1914, dalle 14h alle 18h, è previsto un ingresso su invito all'esposizione, mentre il pomeriggio seguente l'accesso è libero, rivolto al grande pubblico e non solo ai potenziali acquirenti.

franchi per l'acquisto della tela di Van Gogh.

È però Matisse il primo a stupire veramente il pubblico. Le prime quattro tele da lui dipinte raggiungono dai 650 ai 900 franchi. Le successive, *Feuillages au bord de l'eau* (1898) e *Les œufs* (1896), valicano invece la soglia dei 2,000 franchi, venendo acquistate a titolo personale da uno dei fratelli Ellissen – quasi sicuramente da Robert, grande estimatore del pittore. L'ultimo Matisse della serie, *Compotier de pommes et oranges* (1899), supera addirittura i Van Gogh e Gauguin, stabilizzandosi poi alla cifra di 5,000 franchi. L'identità dell'acquirente, che le annotazioni di un'edizione originale del catalogo d'asta ricordano semplicemente come *Monsieur Affolter*, apre un'appassionante quanto intricata pista di indagine.

In seguito a molteplici ricerche e deduzioni, l'autore della presente tesi ritiene più verosimile l'identificazione di tale soggetto – al quale, tra l'altro, si riconducono numerosi acquisti nel corso dell'asta della *Peau de l'Ours* – con uno dei fratelli Affolter, gestori della parigina *Librairie Fontaine*.

Attivi durante la Belle Époque nel commercio di libri antichi e dalle lussuose rilegature, Jules-Olivier e Paul Affolter dimostrano infatti di avere già una certa familiarità con il mercato dei beni artistici e potrebbero effettivamente aver rivolto il proprio interesse alle opere dell'avanguardia, radunando una collezione personale. Un'ipotesi plausibile che, tuttavia, non trovando sufficienti prove dimostrative, rimane per ora soltanto una supposizione.

È invece certo che, dopo essere stato acquistato da Affolter, il quadro di Matisse passa nelle mani del collezionista Jules Chavasse. Nel 1922, la vendita all'asta delle sue proprietà assegna, per 4,600 franchi, il *Compotier* alla galleria Bernheim-Jeune mentre l'anno successivo viene acquisito dalle sorelle statunitensi Claribel e Etta Cone. Nel 1949, i tremila capolavori della loro collezione, incluso il *Compotier* di Matisse, vengono donati al Baltimore Museum of Art.

Figura 9. *Il Compotier di Matisse*



Henri Matisse, *Compotier de pommes et oranges*, 1899, olio su tela, 46x56 cm, Baltimore Museum of Art, Baltimora, USA / Fonte: www.artbma.org

Riprendendo l'analisi dello svolgimento dell'asta della *Peau de l'Ours*, appare invece indubbia l'aggiudicazione dei tre Metzinger presenti nella collezione da parte del conte Aimery de la Rochefoucauld. Tuttavia, tra gli scherni degli oppositori delle avanguardie, il piccolo paesaggio cubista realizzato dal pittore e proposto in sala, non supera i 100 franchi.

Poi è il turno di Picasso, con *La famiglia di saltimbanchi* (1905). Tutti i presenti sanno che, sei anni prima, André Level ha versato ben 1,000 franchi per ottenere la tela e che ha dovuto difendersi dalle critiche degli altri membri del gruppo che lo ritenevano un investimento eccessivo. Ma ora, in platea, diversi sono gli interessati al lotto principale dell'asta, come i mercanti tedeschi Alfred Flechtheim, di Düsseldorf, e Georg Caspari, di Monaco. Alla fine, è un altro bavarese, Justin Thannhauser, ad aggiudicarsi l'opera alla cifra record di 11,500 franchi, valicando di gran lunga la base d'asta fissata a 8,000 franchi. A pochi mesi dallo scoppio della Prima Guerra mondiale, qualcuno ci avrebbe visto un cattivo presagio di natura politica.

Nell'incredulità della sala, è facile immaginare il sottile rammarico di Robert Ellissen della *Peau*

de *l'Ours* il quale, fino ad allora, ha dovuto conservare la monumentale tela arrotolata su sé stessa, in assenza di uno spazio adeguato in cui esporla.¹¹⁸

André Salmon non tarda a tramandare la reazione dei fedelissimi di Picasso quando il colpo del martello del banditore chiude la partita: «Nous nous sommes tous levés, en applaudissant. On se retenait de ne pas chanter».¹¹⁹

Kahnweiler abbandona subito le sale dell'Hôtel Drouot per raggiungere Picasso, che non ha assistito all'asta, e comunicargli gli straordinari risultati ottenuti dai propri lavori. Pochi mesi prima dell'asta, la cessione del suo *Acrobate à la boule* (1905) da Gertrude Stein a Morozov per 16,000 franchi appare ora a tutti come una sorta di segno anticipatore del successo della *Famiglia di saltimbanchi*.¹²⁰ D'altro canto, la reputazione di Picasso sta crescendo anche all'estero, in particolare negli Stati Uniti – dopo le sue opere sono state incluse all'Armory Show (1913) destano scalpore tra il pubblico – e in Germania, dove proprio Justin Thannhauser ha appena allestito una retrospettiva dell'artista con un centinaio di sue produzioni realizzate dal 1901 al 1912 e prestate da diversi collezionisti tedeschi come Alfred Flechtheim e Hugo Perls.¹²¹

«Il ne reste plus qu'à faire du Picasso maintenant...» mormorano gli artisti dell'Accademia venuti ad assistere alla caduta delle avanguardie.¹²² Alcuni critici, tuttavia, fanno notare come le opere di Picasso selezionate dal gruppo della *Peau de l'Ours* siano per lo più riconducibili al periodo blu e rosa, pertanto non sia appropriato parlare di un autentico trionfo del Cubismo sul mercato dell'arte. In effetti, l'acquisto, nel 1908, della tempera *Fruits dans une écuelle* realizzata quello stesso anno dall'artista, rappresenta una rara apertura della collezione all'estetica cubista.

Ma per Apollinaire, Jacob e gli altri, questa sottigliezza appare poco rilevante: l'arte del primo Novecento si vende; gli artisti delle avanguardie hanno superato la prova.

¹¹⁸ P. Cabanne, *Le Siècle de Picasso. L'époque des métamorphoses (1912-1937)*, Gallimard, Parigi 1992, p. 434

¹¹⁹ A. Salmon, *Souvenirs sans fin*, Gallimard, Parigi 1956, p. 260

¹²⁰ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 277

¹²¹ E. Mallen, *Reaching for Success: Picasso's Rise in the Market (The First Two Decades)*, in "Arts 2017", n. 4, 2017, p. 13

¹²² P. Cabanne, *Le siècle de Picasso. La naissance du Cubisme (1881-1912)*, op. cit., p. 276

4.2 Le opere di pittura

Il catalogo d'asta redatto da André Level su suggerimento del banditore, Me Henri Baudoin, distingue in maniera appropriata le pitture ad olio dagli acquerelli, le tempere, i pastelli e i disegni. Nel tentare di fornire qualche considerazione statistica sui lotti, rispetteremo tale suddivisione.

Una rara edizione del catalogo d'asta, messo a disposizione in formato digitale dalla biblioteca dell'*Institut national d'histoire de l'art* (INHA) di Parigi, propone delle annotazioni accanto ad ogni lotto. Queste note, opera di un anonimo spettatore dell'asta – della cui identità avremo modo di disquisire nei paragrafi successivi – forniscono un aiuto prezioso per conoscere il prezzo di aggiudicazione delle opere e riuscire quantomeno ad ipotizzare l'identità degli acquirenti.

Accanto alla descrizione delle opere, dunque, la tabella sottostante riporta l'*hammer price* annotato nella copia del catalogo d'asta, così come l'identità dell'acquirente determinata o dedotta nel corso delle ricerche per la redazione della presente tesi. Al fine di facilitare l'interpretazione della colonna della tabella dedicata alla categoria degli acquirenti, si specifica che tutti i dati relativi a tali soggetti, frutto di integrazioni o di ricerche *ex novo* da parte dell'autore della tesi, sono espressi da una grafia *in corsivo*.

Tabella 2. *Le pitture ad olio battute all'asta*

Lotto n.	Autore	Titolo e data di esecuzione	Descrizione	Risultato	Acquirente
1	BERNARD, Émile	<i>Paysage</i> , 1888	Olio su tela, 73,5x80,5 cm	155 FRF	<i>Louis Libaude, mercante</i>
2	BERNARD, Émile	<i>Bretonnes de Pont-Aven</i> , 1892	Olio su tela, 76,5x100cm	335 FRF	
3	BIETTE, Jean	<i>Le plâtre et l'écran. Nature morte</i>	Olio su tela, 81x 65 cm	115 FRF	
4	BONNARD, Pierre	<i>L'aquarium</i>	Olio su tavola, 38,5 x 46 cm	720 FRF	Affolter
5	BRAUT, Albert	<i>Le rideau d'algérienne</i>	Olio su tela, 32,5 x 41 cm	130 FRF	Raynal
6	CHÉRET, Jules	<i>Lulu</i> , 1901 circa	Olio su tavola, 33,5 x 25 cm	155 FRF	

7	DENIS, Maurice	<i>Le verger</i>	Olio su tavola, 21 x 30 cm	530 FRF	<i>Alfred Cortot, pianista</i>
8	DENIS, Maurice	<i>Femme et enfant</i>	Olio su tela, 44 x 34 cm	1450 FRF	<i>Eugène Druet, gallerista</i>
9	DERAIN, André	<i>La chambre</i>	Olio su tela, 33,5 x 43 cm	210 FRF	<i>Georges Bernheim, gallerista</i>
10	DERAIN, André	<i>Pêches dans une assiette</i>	Olio su tela, 19 x 25 cm	215 FRF	<i>Percy Moore Turner, mercante</i>
11	DERAIN, André	<i>Vases de grès</i>	Olio su tela, 55 x 47,5 cm	300 FRF	<i>Carle Dreyfus, storico dell'arte</i>
12	DERAIN, André	<i>Martigues, 1908-1909</i>	Olio su tela, 74,5 x 95 cm	420 FRF	
13	DONGEN, Kees van	<i>Le peignoir rose</i>	Olio su tela, 32,5 x 54 cm	800 FRF	Affolter
14	DUFRENOY, Georges	<i>Roses et vases persans</i>	Olio su cartone, 69,5 x 93,5 cm	860 FRF	Raynal
15	DUFY, Raoul	<i>Au Havre. Boulevard Maritime</i>	Olio su tela, 45,5 x 55 cm	160 FRF	
16	DUNOYER DE SEGONZAC, André	<i>La mare</i>	Olio su tela, 72,5 x 91,5 cm	800 FRF	<i>Paul Poiret, stilista</i>
17	DUVIEUX, Henri	<i>Marine</i>	Olio su tela, 38 x 65 cm	200 FRF	Blanc
18	FLANDRIN, Jules	<i>Jeune femme au chapeau de paille</i>	Olio su tela, 55 x 46,5 cm	600 FRF	
19	FLANDRIN, Jules	<i>Les pivoines blanches</i>	Olio su tela, 73,5 x 59,5 cm	720 FRF	Affolter
20	FORAIN, Jean-Louis	<i>Portrait</i>	Olio su tela, 37 x 27 cm	1150 FRF	<i>Joë Bousquet, poeta</i>
21	FORAIN, Jean-Louis	<i>La cigale</i>	Olio su tavola, 23 x 12 cm	210 FRF	Cabaret
22	DE LA FRESNAYE, Roger	<i>Nature morte aux trois anses, 1912</i>	Olio su tela, 46,5 x 62 cm	300 FRF	<i>Eugène Druet</i>
23	FRIESZ, Othon	<i>La rue Dauphine</i>	Olio su tela, 62 x 48,5 cm	200 FRF	Marseille
24	FRIESZ, Othon	<i>Matin de printemps, à Falaise</i>	Olio su tela, 81 x 67 cm	550 FRF	Affolter
25	FRIESZ, Othon	<i>La fontaine de cuivre</i>	Olio su cartone, 38 x 29,5 cm	130 FRF	Marseille

26	GAUGUIN, Paul	<i>Le violoncelliste</i> , 1894	Tempera con colla di pesce, 93 x 75,5 cm	4000 FRF	Eugène Druet
27	GIRIEUD, Pierre	<i>Chrysanthèmes</i>	Olio su tela, 61,5 x 43,5 cm	155 FRF	
28	GIRIEUD, Pierre	<i>Les dahlias</i>	Olio su tela, 56 x 39 cm	110 FRF	Affolter
29	GOGH, Vincent Van	<i>Fleurs dans un verre</i> , 1890	Olio su tela, 41,5 x 34 cm	4200 FRF	Eugène Druet
30	GRASS-MICK, Augustin	<i>Vues de Paris</i>	Quattro tele riunite, ciascuna 15 x 20,5 cm	100 FRF	
31	HENRI MATISSE	<i>Etude de femme</i> , 1899-1900	Olio su tela, 69,5 x 50,5 cm	900 FRF	Bernheim, gallerista
32	HENRI MATISSE	<i>L'hôpital d'Ajaccio</i> , 1898	Olio su tela, 38 x 46 cm	720 FRF	Justin Thannhauser, mercante
33	HENRI MATISSE	<i>La mer en Corse</i> , 1898	Olio su tela, 38x46 cm	900 FRF	Hans Purrmann, pittore
34	HENRI MATISSE	<i>Le moulin</i> , 1897	Olio su cartone, 36 x 30,5 cm	650 FRF	Cabaret
35	HENRI MATISSE	<i>Feuillages au bord de l'eau</i> , 1898	Olio su tela, 51,5 x 38 cm	2600 FRF	Ellissen
36	HENRI MATISSE	<i>Les œufs</i> , 1896	Olio su tela, 59 x 70,5 cm	2400 FRF	Ellissen
37	HENRI MATISSE	<i>L'atelier sous les toits</i> , 1902	Olio su tela, 55,5 x 46,5 cm	1890 FRF	Bernheim
38	HENRI MATISSE	<i>Effet de neige</i> , 1899	Olio su cartone, 27 x 34 cm	600 FRF	
39	HENRI MATISSE	<i>La nature morte à la serviette</i> , 1904	Olio su tela, 27,5 x 36 cm	629 FRF	
40	HENRI MATISSE	<i>Compotier de pommes et oranges</i> , 1899	Olio su tela, 46 x 56 cm	5000 FRF	Affolter
41	HERBIN, Auguste	<i>Vase de fleurs</i>	Olio su cartone, 52,5 x 64 cm	110 FRF	Simon [Lucien Simon, peintre]
42	HERBIN, Auguste	<i>Chrysanthèmes</i>	Olio su tela, 65 x 54 cm	200 FRF	Affolter
43	HILLAIRET, Anatole-Eugène	<i>La place du Tetre</i>	Olio su tela, 45,5 x 65 cm	65 FRF	Raynal

44	ITURRINO, Francisco	<i>Les âniers</i>	Olio su tela, 61 x 81 cm	70 FRF	
45	LACOSTE, Charles	<i>Orthez, 1898</i>	Olio su cartone, 34 x 54 cm	190 FRF	Affolter
46	LACOSTE, Charles	<i>Raisins et porcelaines, 1907</i>	Olio su tela, 54 x 65 cm	135 FRF	Level
47	LAPRADE, Pierre	<i>Jeune fille chantant</i>	Olio su tela, 87 x 116 cm	2100 FRF	Eugène Druet
48	LAURENCIN, Marie	<i>Groupe de cinq personnes</i>	Olio su cartone, 61 x 85 cm	475 FRF	<i>Joseph Hessel, mercante</i>
49	LAURENCIN, Marie	<i>Echarpe, fleurs, éventail</i>	Olio su tela, 81 x 65,5 cm	250 FRF	<i>Joseph Hessel</i>
50	LEHMANN, Léon	<i>Compotier doublé dans une glace</i>	Olio su cartone, 37 x 55 cm	140 FRF	Raynal
51	LUCE, Maximilien	<i>La rue Mouffetard, 1889-1890</i>	Olio su cartone, 32,5 x 23 cm	130 FRF	<i>Berthe Weill</i>
52	MAILLOL, Aristide	<i>Portrait de femme</i>	Olio su tela, 47 x 39,5 cm	650 FRF	<i>Eugène Druet</i>
53	MANGUIN, Henri	<i>La glace</i>	Olio su tela, 65,5 x 55 cm	1350 FRF	<i>Marcel Krapferer, industriale</i>
54	MANGUIN, Henri	<i>Le divan bleu</i>	Olio su tela, 73 x 92 cm	1200 FRF	<i>Eugène Druet</i>
55	MARCHAND, Jean	<i>Plantes vertes</i>	Olio su tela, 67 x 55,5 cm	310 FRF	<i>Paul Poiret</i>
56	MARQUET, Albert	<i>Flammanville, Manche, Marine</i>	Olio su tela, 49,5 x 60,5 cm	1600 FRF	Affolter
57	MARQUET, Albert	<i>Notre-Dame, Effet de neige</i>	Olio su tela, 39 x 46 cm	1500 FRF	<i>Paul Poiret</i>
58	Mme MARVAL	<i>Les bavardes</i>	Olio su tela, 100 x 81 cm	605 FRF	<i>Eugène Druet</i>
59	METZINGER, Jean	<i>Prairie encadrée d'arbres</i>	Olio su tela, 61,5 x 82,5 cm	80 FRF	Comte Antoine de la Rochefoucauld
60	METZINGER, Jean	<i>Pommes et tulipes</i>	Olio su tela, 44,5 x 37 cm	55 FRF	
61	METZINGER, Jean	<i>Paysage</i>	Olio su tela, 42 x 33,5 cm	100 FRF	
62	OTTMANN, Henri	<i>Pivoines</i>	Olio su tela, 54 x 65 cm	225 FRF	<i>Robert Linzeler, gioielliere</i>

63	PICASSO, Pablo	<i>Les bateleurs, 1905</i>	Olio su tela, 225 x 235 cm	11500 FRF	<i>Justin Thannhauser</i>
64	PICASSO, Pablo	<i>Femme et enfants, 1901</i>	Olio su cartone, 77,5 x 52,5 cm	1100 FRF	<i>Eugène Druet</i>
65	PICASSO, Pablo	<i>L'homme à la houppe, 1900</i>	Olio su tela, 81 x 50 cm	1350 FRF	<i>Justin Thannhauser</i>
66	PICASSO, Pablo	<i>Les maisons espagnoles, 1902</i>	Olio su tela, 50 x 40,5 cm	550 FRF	<i>Justin Thannhauser</i>
67	PICASSO, Pablo	<i>Fruits dans une écuelle, 1908</i>	Tempera su pannello, 24 x 27,5 cm	1200 FRF	<i>Paul Poiret</i>
68	PUY, Jean	<i>Portrait d'homme</i>	Olio su tela, 40 x 33,5 cm	600 FRF	<i>Joseph Hessel</i>
69	PUY, Jean	<i>Barques</i>	Olio su tela, 46,5 x 54,5 cm	350 FRF	<i>Joseph Hessel</i>
70	PUY, Jean	<i>Tête et buste de femme</i>	Olio su tela, 54,5 x 45 cm	260 FRF	Moseski (Hoseski)
71	PUY, Jean	<i>Etude de femme</i>	Olio su tela, 88 x 73,5 cm	1210 FRF	<i>Emile Bernard</i>
72	PUY, Jean	<i>Paysage breton. Diptyque, 1904</i>	Olio su cartone, 80 x 119 cm	950 FRF	
73	RANSON, Paul	<i>Le mur fleuri</i>	Olio su tela, 92,5 x 74,5 cm	80 FRF	
74	ROUSSEL, Ker-Xavier	<i>Silène</i>	Olio su pannello, 29,5 x 62 cm	700 FRF	
75	ROUSSEL, Ker-Xavier	<i>La fontaine de Jouvence</i>	Olio su pannello, 42 x 62 cm	1100 FRF	Bernheim
76	SERUZIER, Paul	<i>Le buisson</i>	Olio su tela, 72,5 x 91,5 cm	410 FRF	Level
77	SERUZIER, Paul	<i>Les moutons du Danube</i>	Olio su tela, 59 x 72,5 cm	550 FRF	Raynal
78	SERUZIER, Paul	<i>Les mimosas. Nature morte</i>	Olio su tela, 72,5 x 59 cm	400 FRF	<i>Eugène Druet</i>
79	UTRILLO, Maurice	<i>Notre-Dame de Paris</i>	Olio su cartone, 74,5 x 53,5 cm	400 FRF	<i>Louis Libaude</i>
80	UTRILLO, Maurice	<i>La place</i>	Olio su cartone, 49,5 x 72,5 cm	270 FRF	
81	UTRILLO, Maurice	<i>Vue de Montmagny</i>	Olio su cartone,	130 FRF	

			41 x 34 cm		
82	UTRILLO, Maurice	<i>Rue de village</i>	Olio su cartone, 32 x 47,5 cm	150 FRF	Louis Libaude
83	VALLOTTON, Félix	<i>La jetée à Honfleur</i>	Olio su pannello, 41 x 49,5 cm	900 FRF	Arthur Hahnloser, medico e collezionista
84	VALLOTTON, Félix	<i>Paysage de Bretagne</i>	Olio su pannello, 30 x 52,5 cm	820 FRF	
85	VERHOEVEN, Jean	<i>Chrysanthèmes et vase bleu</i>	Olio su cartone, 57 x 40 cm	85 FRF	
86	VERHOEVEN, Jean	<i>Le vase vert</i>	Olio su tela, 41 x 26,5 cm	60 FRF	
87	DE VLAMINCK, Maurice	<i>Les écluses à Bougival</i>	Olio su tela, 54 x 66 cm	170 FRF	
88	VUILLARD, Édouard	<i>La dame en bleu, 1895</i>	Olio su cartone, 61 x 81 cm	2400 FRF	Mme Maurice Denis, née Marthe Meurier

Fonte : produzione propria

4.3 Acquerelli, tempere, pastelli e disegni

Rispettando la suddivisione del catalogo, riportiamo di seguito una tabella riassuntiva elencante le opere della collezione della *Peau de l'Ours* realizzate con una tecnica differente dall'olio su tela.

Tabella 3. *Le altre opere battute all'asta*

Lotto n.	Autore	Titolo e data di esecuzione	Descrizione	Risultato	Acquirente
89	BOTTINI, Georges	<i>Couloir de théâtre</i>	Tempera, 24 x 41 cm	130 FRF	Affolter
90	CROSS, Henri-Edmond	<i>Paysage à St-Clair</i>	Acquerello, 17,5 x 25 cm	150 FRF	Octave Maus, critico d'arte
91	DERAIN, André	<i>Les baigneuses</i>	Disegno a carboncino, 59,5 x 47,5 cm	210 FRF	Affolter

92	FILIGER, Charles	<i>Maisons sur la colline</i>	Acquerello, 23 x 28,5 cm	90 FRF	Mme de la Rochefoucault
93	FILIGER, Charles	<i>Tête (dessin) et poteries (aquarelles)</i>	Disegni e acquerelli in un'unica opera; insieme 25 x 62 cm	80 FRF	
94	FORAIN, Jean-Louis	<i>Voyage autour d'une étoile</i>	Disegno a penna, 30,5 x 22 cm	140 FRF	
95	FORAIN, Jean-Louis	<i>La loge d'actrice</i>	Acquerello, 21 x 14,5 cm	820 FRF	Affolter
96	FORAIN, Jean-Louis	<i>Dessin d'après Franz Hals (La Bohémienne)</i>	Disegno a tre matite, 31,5 x 28 cm	820 FRF	Joë Bousquet
97	FORAIN, Jean-Louis	<i>Entr'acte. Sur la scène, 1879</i>	Acquerello, 35 x 27,5 cm	1650 FRF	Level
98	DE GROUX, Henri	<i>Bonaparte en Egypte</i>	Pastello, 64,5 x 46,5 cm	165 FRF	Level
99	GUYS, Constantin	<i>Femme</i>	Disegno ad acquerello, 23 x 14,5 cm	195 FRF	Raynal
100	GUYS, Constantin	<i>Biches au bois</i>	Disegno in inchiostro di china, 17,5 x 24 cm	280 FRF	Level
101	GUYS, Constantin	<i>Couple en promenade</i>	Disegno in inchiostro di china, 40,5 x 27 cm	2150 FRF	Jean Rayanl
102	GUYS, Constantin	<i>Femme</i>	Disegno ad acquerello, 24 x 16 cm	300 FRF	<i>Gaston Camentron, mercante</i>
103	GUYS, Constantin	<i>Femme</i>	Disegno in inchiostro di china, 17,5 x 12,5 cm	220 FRF	Holin
104	GUYS, Constantin	<i>Femme</i>	Disegno in inchiostro di china, 25 x 19,5 cm	280 FRF	
105	GUYS, Constantin	<i>Femme</i>	Disegno in inchiostro di	140 FRF	

			china, 20,5 x 12 cm		
106	GUYS, Constantin	<i>Femme et soldat</i>	Disegno in inchiostro di china, 17 x 11,5 cm	140 FRF	
107	GUYS, Constantin	<i>Toilettes de visite</i>	Disegno a colori, 22 x 17,5 cm	335 FRF	
108	GUYS, Constantin	<i>Cavalier et buggy</i>	Disegno in inchiostro di china, 18,5 x 24,5 cm	325 FRF	Eugène Druet
109	GUYS, Constantin	<i>Cavalier, amazone et voiture</i>	Disegno in inchiostro di china, 22 x 30,5 cm	365 FRF	David David-Weill, banchiere
110	GUYS, Constantin	<i>Voiture de gala</i>	Disegno in inchiostro di china, 20,5 x 30,5 cm	205 FRF	Eugène Druet
111	HERVIER, Adolphe	<i>Vieilles maisons. Dieppe, 1844</i>	Acquerello, 17,5 x 12,5 cm	80 FRF	Gaston Camentron
112	HERVIER, Adolphe	<i>Luville, 1848</i>	Acquerello, 13,5 x 22 cm	170 FRF	Level
113	HERVIER, Adolphe	<i>Etretat, 1856</i>	Acquerello, 13,5 x 22 cm	175 FRF	
114	HERVIER, Adolphe	<i>Vue de Paris, 1866</i>	Acquerello, 11 x 14,5 cm	170 FRF	Dorville, attore
115	IBELS, Henri-Gabriel	<i>La parade</i>	Pastello, 23 x 30,5 cm	65 FRF	Maurice Denis
116	LAURENCIN, Marie	<i>Tête de femme</i>	Disegno a penna, 27,5 x 20 cm	100 FRF	Girard (<i>Maxime, giornalista ?</i>)
117	LAURENCIN, Marie	<i>Visage de jeune femme</i>	Acquerello, 26,5 x 20,5 cm	410 FRF	Antonin Gosset, chirurgo
118	LAVAL, Charles	<i>Profil d'enfant breton</i>	Acquerello, 26,5 x 21 cm	60 FRF	Maurice Denis
119	LUCE, Maximilien	<i>Le Louvre vu des abords du Pont-Neuf</i>	Disegno a matita nera	200 FRF	
120	MARQUET, Albert	<i>La maison du garde</i>	Pastello, 15,5 x 24 cm	180 FRF	Marcel Kapferer, affarista e collezionista

121	PASCIN, Jules	<i>Les amoureux</i>	Acquerello, 19 x 18 cm	85 FRF	Arthur Hahnloser
122	PICASSO, Pablo	<i>L'absinthe</i>	Acquerello, 30,5 x 24 cm	400 FRF	Cabarel
123	PICASSO, Pablo	<i>Les trois hollandaises,</i> 1905	Tempera su cartone, 77 x 67 cm	5200 FRF	<i>Emile Level</i>
124	PICASSO, Pablo	<i>Femme et enfant,</i> 1902	Pastello, 66 x 51 cm	1350 FRF	Justin Thannhauser
125	PICASSO, Pablo	<i>Intérieur. Femmes et enfants</i>	Pastello, 39 x 46 cm	700 FRF	<i>Maurice ed Emile Level</i>
126	PICASSO, Pablo	<i>Clown à cheval,</i> 1905	Tempera su cartone, 99 x 70,5 cm	2600 FRF	<i>Maurice Level</i>
127	PICASSO, Pablo	<i>Le ménage et l'enfant</i>	Acquerello, 36 x 26 cm	1100 FRF	Brunnel
128	PICASSO, Pablo	<i>Contemplation,</i> 1904	Acquerello, 36 x 26,5 cm	1900 FRF	Cabarel
129	PISSARRO, Camille	<i>La côte Ste-Catherine à Rouen,</i> 1883	Acquerello, 21 x 29 cm	270 FRF	<i>Gaston Levy, affarista e collezionista</i>
130	PUY, Jean	<i>Comptier de fruits,</i> 1908	Disegno in inchiostro di china, 16,5 x 22 cm	90 FRF	Level
131	REDON, Odilon	<i>La druidess</i>	Disegno a carboncino, 47,5 x 35,5 cm	680 FRF	De Bap (?)
132	REDON, Odilon	<i>Sous l'arche</i>	Disegno a matita nera, 49,5 x 37 cm	900 FRF	<i>Joseph Hessel</i>
133	REDON, Odilon	<i>La chevelure</i>	Disegno a carbonino, 46 x 37,5 cm	490 FRF	De Bap (?)
134	REDON, Odilon	<i>Fleurs sur fond noir</i>	Pastello, 47,5 x 48,5 cm	1300 FRF	Level
135	REDON, Odilon	<i>Bouquet de fleurs</i>	Pastello, 52,5 x 42 cm	1300 FRF	<i>Antonin Gosset</i>
136	ROUAULT, Georges	<i>Fille de cirque,</i> 1906	Acquerello, 72,5 x 51,5 cm	205 FRF	<i>Eugène Druet</i>
137	ROUAULT, Georges	<i>Rollin, lutteur,</i> 1906	Acquerello,	180	<i>Eugène Druet</i>

			69,5 x 55 cm	FRF	
138	ROUAULT, Georges	<i>La péniche</i> , 1906	Acquerello, 45,5 x 62 cm	170 FRF	
139	ROUSSEL, Ker-Xavier	<i>La plaine</i>	Pastelli ad olio, 37 x 55 cm	430 FRF	Raynal
140	ROUSSEL, Ker-Xavier	<i>Arbres isolés</i>	Pastello, 29,5 x 44,5 cm	320 FRF	Elissen
141	ROUSSEL, Ker-Xavier	<i>Arbres d'hiver</i>	Pastello, 31 x 46 cm	130 FRF	J. Raynal
142	ROUSSEL, Ker-Xavier	<i>Paysage à Saint-Tropez</i>	Pastello, 32,5 x 50 cm	-	-
143	SCHUFFENECKER, Émile	<i>Maisons au toit rouge</i>	Pastello, 42 x 48,5 cm	25 FRF	
144	SIGNAC, Paul	<i>La salle à manger</i> , 1886	Disegno a penna, 18 x 23,5 cm	215 FRF	Antoine de la Rochefoucauld
145	WILLETTE, Adolphe	<i>Ohé! Les gens de sport! Ohé!</i>	Disegno a penna, 39 x 53,5 cm	50 FRF	

Fonte: produzione propria

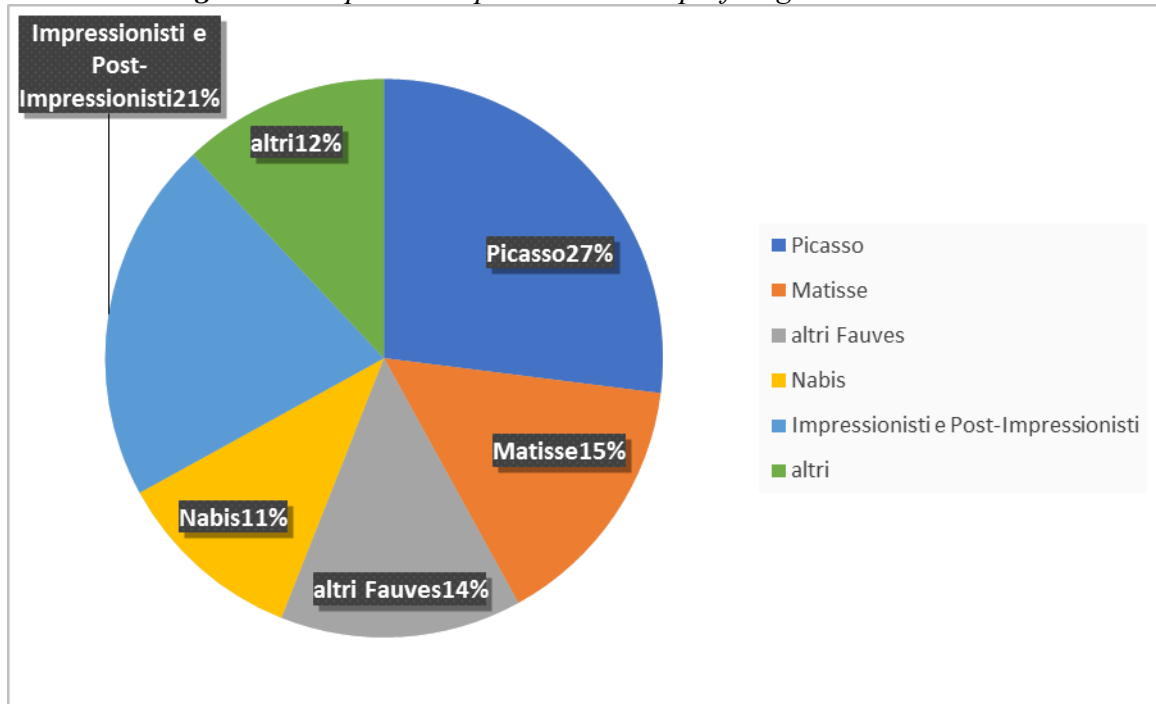
4.4 Considerazioni teoriche e statistiche sull'asta della *Peau de l'Ours*

4.4.1 Analisi dei risultati ottenuti

L'asta della *Peau de l'Ours* assume subito le vesti di una scommessa vinta con la storia per André Level e gli artisti che egli ha contribuito a promuovere. Il risultato di questo successo prende corpo nelle sei cifre di cui si compone il ricavato totale della vendita, pari a 116,545 franchi.

Dei ricavi totali dell'asta, 31,301 franchi sono ottenuti dai dodici lavori di Picasso mentre 17,298 dai Matisse. L'aggiunta delle produzioni fauviste permette di stabilire come il 56% dei profitti venga raggiunto dalle opere di questi autori. I *Nabis* generano l'11% del totale mentre gli Impressionisti e i Post-Impressionisti il 21%; il rimanente 12% è invece riconducibile ad autori non ascrivibili ad una tendenza artistica definita. Il diagramma sottostante propone un'illustrazione grafica della suddivisione dei profitti generati dalle opere di ciascun artista.

Figura 10. Espressione percentuale dei profitti generati dall'asta



Fonte: produzione propria

Passando all'analisi specifica degli *hammer price*, si nota come, su un totale di 145 lavori, siano ben sedici le opere a non aver superato la soglia dei 100 franchi, mentre tre hanno totalizzato esattamente quella cifra.

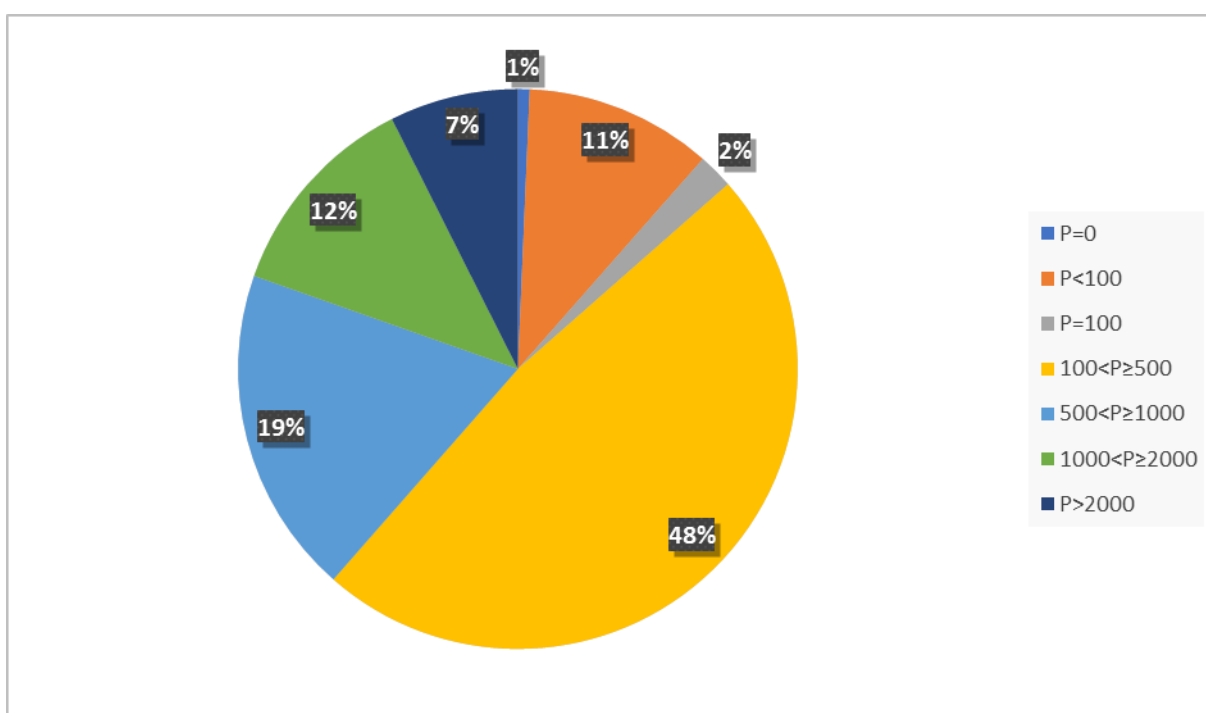
Sul podio delle produzioni artistiche per le quali l'assenza di concorrenza ha generato dei prezzi poco importanti, si individuano un pastello di Emile Schuffenecker, assicuratosi da Jean Raynal per 25 franchi, un disegno a penna di Adolphe Willette, ceduto per 50 franchi ad Antoine de la Rochefoucauld e, infine, la tela di Metzinger *Pommes et tulipes*, che il conte Aimery de la Rochefoucauld si aggiudica per soli 55 franchi.

Sessantotto opere rientrano invece nella fascia successiva, fino a 500 franchi; per altri ventotto lavori, invece, l'*hammer price* rientra tra i cinquecento e i mille franchi mentre diciotto opere si collocano tra i 1000 e i 2000.

Sono, infine, undici a superare quota 2000, includendo anche l'eccezionale risultato della *Famiglia di saltimbanchi* (11,500 FRF).

Tirando le somme di queste considerazioni statistiche, la figura sottostante riporta graficamente tale suddivisione operata distinguendo tra sette, diverse categorie di valore.

Figura 11. Analisi dei risultati ottenuti per fasce di prezzo



Fonte: produzione propria

In conformità allo statuto dell'associazione, la spartizione dei ricavi consente a ciascun socio di recuperare l'ammontare complessivo del capitale versato, con l'aggiunta di un interesse maturato del 3,5%. Il 20% dell'importo totale viene destinato ad André Level a titolo remunerativo per i servizi prestati nella gestione del fondo.

Inoltre, il documento che formalizza la liquidazione dell'associazione ribadisce il conferimento di un ulteriore 20% dei profitti agli artisti stessi, i quali si spartiscono, dunque, un ammontare di 12,641.49 franchi.

L'archivio del Museo Picasso di Parigi conserva la lettera di pagamento, inviata da André Level il 3 aprile 1914 all'artista spagnolo, al quale spettano 3,978.85 franchi. Entro la fine del mese di maggio, la distribuzione dell'importo del futuro *droit de suite* è quasi completata; avvanzeranno 1,454.51 franchi, ai quali André Level attingerà per sostenere gli artisti durante la Prima Guerra mondiale.

Diverse fonti concordano nell'affermare che sia come segno di riconoscenza per l'avvenuto pagamento, Picasso realizza una composizione cubista in cui incolla un autentico biglietto da visita di Level, associando definitivamente quest'ultimo alle produzioni picassiane. *Bouteille de Bass, verre, paquet de tabac, carte de visite* (1914), tuttavia, non verrà mai consegnata all'amico

ma passerà nelle mani di Khanweiler; oggi, in seguito ad una donazione, la tela è esposta al Centre Pompidou di Parigi.¹²³ Molte delle lettere di ringraziamento inviate a Level e vendute all'asta nel 1984, sono invece conservate nell'archivio del *Getty Center for the Humanities*.¹²⁴

Nel commentare i risultati dell'asta, è innanzitutto necessario contestare un dato espresso da una fonte autorevole come lo studio *Making Modernism. Picasso and the Creation of the Market for Twentieth-century Art* (1995) di Michael C. Fitzgerald, direttore del programma di storia dell'arte presso il Trinity College di Hartford (USA). Nella sua pubblicazione, il professor Fitzgerald sostiene che l'unico lotto invenduto dell'asta 3 marzo 1914 coincida con la tela di Robert de la Fresnaye *Nature morte aux trois anses* (1912). Come si evince, però, dal catalogo della *Peau de l'Ours*, l'opera del pittore francese pare aver conquistato, con la rigida geometria dei suoi tratti, il gallerista Eugène Druet, il quale arriva ad offrire 300 franchi. Gli specialisti della Albright-Knox Gallery (USA), invece, concordano nel collocare la tela tra i lotti venduti all'Hôtel Drouot tuttavia, nel narrarne la provenienza, non nominano l'intervento di Druet, menzionando unicamente il fatto che, attorno alla metà degli anni Dieci, sia appartenuta al mercante belga Joseph Hessel, cugino dei fratelli Bernheim, senza precisare, tuttavia, dove egli l'abbia ottenuta. Hessel potrebbe, dunque, averla verosimilmente acquisita dal collega Druet.

Accertata, quindi, l'alienazione della tela di La Fresnaye, nel riprendere la consultazione del catalogo dell'asta della *Peau de l'Ours*, l'unica opera a non aver superato il prezzo di riserva è il piccolo pastello di Ker-Xavier Roussel, *Paysage à Saint-Tropez*, non aggiudicato.

Si premette, inoltre, che tutte le somme espresse nella tabella e nelle considerazioni espresse in questi paragrafi, si devono intendere prive della commissione d'acquisto prevista, pari al 10% dell'*hammer price*, come specificato in apertura al catalogo.

Il primato di quadro più costoso spetta, come già menzionato, alla *Famiglia di saltimbanchi* di Picasso; dello stesso autore, *Les trois hollandaises*, aggiudicato ad Emile Level per 5,200 franchi, segnano un record nella sezione dedicata alle tempere e ai disegni. Altri risultati ragguardevoli vanno riconosciuti al *Comptoir* di Matisse, assegnato a *Monsieur Affolter* (5,000 FRF), nonché alle tele di Gauguin e Van Gogh entrambe conquistate dal gallerista Eugène Druet rispettivamente per 4,000 e 4,200 franchi.

Oltre ai quattro *top lot*, ad aver raggiunto delle cifre notevoli sono *Jeune fille chantant* (n.47) di

¹²³ M.C. Fitzgerald, Michael C., *Making Modernism...*, op. cit., p. 44

¹²⁴ *Ivi*, p. 279

Pierre Laprade, aggiudicata a 2,100 franchi a Eugène Druet, e *Dame en bleu* (n.88) di Édouard Vuillard, attribuita per 2,400 franchi a Marthe Meunier, la moglie del pittore Maurice Denis.

Il disegno in inchiostro di china *Couple en promenade* (n.101) di Constantin Guys, acquistato a titolo personale da Jean Raynal per 2,150 franchi, diventa il *top lot* della sua categoria.

Matisse e Picasso, dunque, accanto a Gauguin e Van Gogh: le quotazioni di questi artisti provano come l'arte del Novecento abbia saputo creare un proprio mercato ed ottenere in pochissimo tempo un livello di desiderabilità almeno pari, se non maggiore, ai maestri del ventennio precedente. «La preuve est faite: la peinture moderne se vend» commenta lo scrittore Pierre Assouline.¹²⁵

Nel considerare il prezzo di aggiudicazione all'asta, la *Famiglia di saltimbanchi* mostra il divario più eclatante rispetto al prezzo di acquisto originario, con un aumento del valore uguale al 1050%. Ricordiamo, infatti, che André Level acquisisce l'opera nel 1907 per 1000 franchi, per poi rivenderla a 11,500 sette anni più tardi. Da un simile confronto tra i valori, tuttavia, emergono anche altri casi di impennata nelle quotazioni.

Un esempio è dato dalle tre tele di Matisse – *L'atelier sous les toits*, *Effet de neige* e *Les œufs* – che Level ottiene nel 1904 per una cifra complessiva di 550 franchi; nel 1914 verranno aggiudicate rispettivamente per 2400, 1890 e 600 franchi, per un totale di 4890, corrispondente ad un incremento del valore d'insieme pari al 789%.

A Picasso, tuttavia, si deve ricondurre un ulteriore record singolare nell'esaminare il piccolo acquarello *Contemplation*, una prova per la più celebre tela esposta al MoMA di New York. Acquistata nel 1904 presso il Père Soulier per appena 15 franchi, nel 1914 l'opera viene venduta ad un ignoto acquirente di nome Cabarel per 1900 franchi, ossia 127 volte il prezzo originario.

Il contributo di Kahnweiler nella promozione dell'opera di Picasso sul piano internazionale si dimostra essenziale nell'affermazione dell'artista; il successo della sua strategia si concretizza, peraltro, nell'ampia copertura riservatagli dalla stampa nonché dal numero crescente di esposizioni e transazioni relative alle proprie opere.

Quando va in scena l'asta della *Peau de l'Ours*, Picasso è già riconosciuto come il maggior artista della generazione. D'altronde, è significativo riportare come, già dal settembre 1907, egli non abiti più al *Bateau-Lavoir* – dove ha condiviso la miseria degli esordi con gli amici di sempre, Max Jacob e Guillaume Apollinaire – bensì in un luminoso appartamento con vista sul *Sacré-Cœur* al numero 11 di *Boulevard de Clichy*.

¹²⁵ P. Assouline, *L'Homme de l'Art. D.H. Kahnweiler (1884-1979)*, Editions Balland, Parigi 1988, p. 223

Nel maggio 1913, l'inventario dei trentatré dipinti ad olio di Picasso posseduti da Kahnweiler – inclusa una tela cruciale per la storia del cubismo come quella delle *Trois Femmes* (1908) – rivela un valore complessivo di 158,550 franchi.¹²⁶

Pertanto, alla luce dell'affermazione precoce dell'artista spagnolo rispetto ai colleghi, i risultati ottenuti dalle sue opere all'asta della *Peau de l'Ours* sorprendono in misura relativa.

Nonostante Kahnweiler abbia incoraggiato Morozov e Ščukin ad avanzare offerte sui dodici Picasso della collezione, alla fine i due russi non ottengono alcuna opera della *Peau de l'Ours* ed è il tedesco Thannhauser ad aggiudicarsi l'opera principale, *La famiglia di saltimbanchi*.

La stampa nazionale si scaglia contro la Germania accusata, oltre che di minacciare militarmente la Francia e competervi sul piano industriale, anche di invidiarne la supremazia culturale.

L'inaugurazione della *Internationale Kunstausstellung* a Monaco di Baviera, poco prima dell'apertura del *Salon d'Automne* del 1913, viene segnalata dai giornali come ulteriore prova dell'agonismo tra i Paesi.

Il giornalista Maurice Delcourt traduce lo sdegno dei nazionalisti francesi dedicando all'asta della *Peau de l'Ours* un articolo intitolato «*Avant l'invasion*» in cui denuncia l'ennesima interferenza tedesca negli affari nazionali, stavolta nel settore artistico.¹²⁷ Egli accusa i tedeschi – e, in particolare, gli ebrei tedeschi che, come Kahnweiler, hanno in mano le redini le mercato – di aver deliberatamente spinto al rialzo i prezzi delle opere all'asta, in modo da compromettere ed alterare l'arte francese. Il giornalista allude in maniera esplicita ad un piano volto a tendere una trappola ai giovani artisti i quali, di fronte all'apprezzamento straniero per «le bluff Cubiste», avrebbero iniziato anch'essi a dipingere in tal modo, cancellando a poco a poco i valori di ordine e misura dell'arte nazionale.¹²⁸

Le accuse complottiste di Delcourt si inscrivono nel clima di un'epoca fatta di rivendicazioni razziali e tensioni sociali e sovranazionali, che sarebbero deflagrate di lì a pochi mesi.

¹²⁶ L. Catterson, *Dealing Art on Both Sides of the Atlantic, 1860-1940*, Brill, Leiden 2017, p. 137

¹²⁷ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 41

¹²⁸ L. Catterson, *Dealing Art on Both Sides of the Atlantic*, op. cit., p. 139

4.4.2 Un'indagine sugli acquirenti e sulla collocazione attuale delle opere

La ricostruzione del passato rappresenta una missione stimolante ma al tempo stesso assai sfidante per chiunque si occupi di ricerca storica. Nell'ambito della storia dell'arte, tale compito si fa, se possibile ancora più arduo nel momento in cui ci si prefigge di ricostruire il percorso di vita di un'opera d'arte; di scriverne una sorta di biografia, insomma.

Nell'accostarsi ad una collezione straordinaria come quella della *Peau de l'Ours*, composta da 145 opere dei maggiori artisti della Belle Époque, l'incarico assume un contorno particolarmente ambizioso, soprattutto alla luce della limitatezza delle fonti disponibili. Il catalogo originale dell'asta del 1914, le memorie di André Level e le corrispondenze epistolari dello stesso costituiscono, in effetti, le sole testimonianze passate utili per la ricostruzione degli eventi.

In età contemporanea, infatti, sebbene molti ricercatori ed economisti abbiano spesso elogiato il caso della *Peau de l'Ours* come primo fondo d'investimento in arte, pochi autori si sono in realtà addentrati nella specificità delle circostanze storico-artistiche che ne hanno sotteso la nascita.

Uno dei pochi ad essersi interessato a tale area di studio è stato il professor Michael C. Fitzgerald del Trinity College (USA), il quale, nel primo capitolo del volume *Making Modernism* (1995), ha tracciato una sorta di cronistoria della costituzione dell'associazione della *Peau de l'Ours* e dello svolgimento della seduta d'asta.

Avendo chiare le premesse espresse nei precedenti paragrafi 3.4.1 e 4.1, risulta ora particolarmente interessante individuare quale sia stato il destino delle opere aggiudicate in asta. Le tabelle di cui ai paragrafi 4.2 e 4.3 riportano, per ogni lotto, il prezzo di aggiudicazione privo della commissione d'acquisto – pari al 10% del valore finale – così come appuntato manualmente da un testimone dell'asta.

Le annotazioni manuali presenti nel catalogo hanno inoltre consentito all'autore della presente tesi di riconoscere – grazie ad un autentico lavoro di decifrazione calligrafica – i cognomi degli acquirenti, a partire dai quali determinarne in maniera specifica le generalità.

Tuttavia – fatto salvo ove espressamente precisata l'identità dei compratori – certe figure richiedono ulteriori accertamenti, non potendole identificare in maniera univoca.

È il caso del già citato *Monsieur Affolter* che pare ignorato dalle fonti storiche nonostante a lui si possa attribuire l'acquisto di ben dodici opere della collezione, tra cui uno dei *top lot*, il

Comptier di Matisse, per un totale di ben 11,050 franchi (commissioni escluse). Alla luce della prodigalità e della lungimiranza negli acquisti, sorprende non poco che nessun studioso, fino ad ora, si sia mai interessato ad approfondire la vicenda di una simile figura.

Un altro bivio in materia di identificazione si riscontra nel momento in cui si considerano gli acquirenti d'asta individuati sotto la dicitura *Raynal*. È noto, infatti, come il lotto n°101 sia stato di certo attribuito a Jean Raynal, mentre il n°141 a *J.Raynal* – probabilmente il fratello del precedente, Jacques. Alla luce di tale, è verosimile pensare che i lotti privi di una specificazione dell'iniziale del nome non siano da attribuire al terzo fratello Raynal membro della *Peau de l'Ours* – Edmond – trascurato dalle fonti storiche, bensì ad un altro personaggio presente all'asta, Maurice Raynal, critico d'arte, mecenate degli artisti di Montmartre e futuro autore, nel 1921, della prima biografia dedicata a Picasso.

Infine, un ulteriore arcano si apre nel considerare l'identità dell'acquirente di almeno uno dei disegni eseguiti da Constantin Guys (1802-1892). Se, infatti, l'annotazione nel catalogo menziona un certo *Holin*, dietro a questo nome potrebbe celarsi il belga Pierre-Marie Olin, scrittore ed ex direttore del giornale *La Wallonie*. L'accostamento diventa plausibile tenendo conto dei frequenti contatti che egli – ritratto nel 1887 da Théo van Rysselberghe – intratteneva con i circoli artistici e la Francia, avendo anche pubblicato, nel 1892, un saggio sulla rivista *Mercure de France* dedicato al *Gruppo dei XX*. Appartenente ad una generazione precedente rispetto ad André Level e agli altri *bidder*s, l'ormai anziano Olin potrebbe effettivamente essere stato più interessato alle opere degli artisti antecedenti alle avanguardie. I disegni del maestro olandese, il quale in vita era stato vicino agli ambienti simbolisti, potrebbero aver ricordato ad Olin i tempi in cui, sotto la sua direzione, *La Wallonie* era diventata il principale sostenitore del simbolismo belga.

Un ulteriore ostacolo alla ricerca si incontra nel momento in cui, accanto alla descrizione delle opere in catalogo, si ritrova solo il prezzo totalizzato – a conferma dell'avvenuta aggiudicazione – ma non l'identità dell'acquirente. Nelle tabelle di cui ai paragrafi 4.2 e 4.3 si è voluto rispettare tale schema, aggiungendo eventualmente in corsivo il nome del supposto compratore.

La reazione più immediata a questa carenza ha, in un primo tempo, portato a pensare che l'acquirente del lotto in questione potesse essere lo stesso del precedente, soprattutto se i due lotti derivavano dallo stesso autore. Quest'ipotesi – seppur ragionevole – è stata in seguito accantonata alla luce della considerazione che, per alcuni lotti in sequenza e nella medesima pagina, come gli acquerelli di Georges Rouault n°136 e n°137, viene riportato entrambe le volte

il nome dell'acquirente (in questo caso Druet).

In un secondo momento si è pensato che l'autore delle note nel catalogo potesse corrispondere al successivo proprietario delle opere il quale, per modestia o banale deduzione, avrebbe deciso di omettere il proprio nome. Ammettendo per un istante tale ipotesi, chi potrebbe, dunque, essere questo anonimo compilatore?

La replica più spontanea prevederebbe di considerare André Level in qualità di redattore e compratore, un'ipotesi che appare validata se si esamina la storia di alcuni di questi lotti lasciati "in bianco". Si consideri, ad esempio, il n°93, un disegno e un acquerello di Charles Filiger che gli esperti di Christie's ritengono essere stati acquistati da André Level direttamente all'asta del 1914, oppure il quadro di Matisse equivalente al lotto n°39.¹²⁹ Nel maggio 2004, infatti, la *Greentree Foundation* affida a Sotheby's la vendita all'asta della collezione del presidente del MoMA John Hay Whitney. Tra le opere della raccolta figura la tela di Matisse *Nature morte au purro II* (1904) – indicata nel catalogo del 1914 sotto la denominazione *Nature morte à la serviette* – che gli specialisti di Sotheby's assicurano essere stata acquistata dallo stesso André Level e poi rivenduta assieme al resto della sua collezione personale nel 1927.¹³⁰ Una posizione scettica relativamente all'ipotesi sopra delineata si solleva, tuttavia, a partire dalla considerazione che sono ben trentaquattro su cento quarantacinque le opere prive di indicazioni relative all'acquirente. Quale sarebbe stato, allora, il reale profitto per André Level se egli avesse dovuto impegnarsi nell'acquisto di circa il 23% della collezione da lui stesso costituita, per un totale di 8,075 franchi?

In aggiunta, è necessario ricordare come, per alcuni lotti, l'acquirente venga effettivamente segnalato sotto la sintetica locuzione *Level*. Se l'ipotesi fosse vera, si potrebbe allora pensare che gli spazi bianchi indichino André Level, mentre il ricorso alla generica dicitura *Level* accanto agli altri lotti denoti, indistintamente, gli acquisti operati dai fratelli. In effetti, anche i fratelli del fondatore della *Peau de l'Ours* partecipano attivamente all'asta.

Come chiarisce Pierre Cabanne, infatti, ad Emile Level si può ricondurre l'acquisto delle *Trois*

¹²⁹ Per ulteriori approfondimenti si consulti il catalogo online dell'asta *Œuvres Modernes sur Papier*, Parigi, Christie's, 22 marzo 2018, disponibile seguendo il link: <https://www.christies.com/lotfinder/drawings-watercolors/charles-filiger-decor-de-vase-6129589-details.aspx?from=salesummery&intObjectID=6129589> (consultato in data 15 marzo 2020)

¹³⁰ Per un approfondimento sulla storia del lotto, si consulti il catalogo d'asta *Property of the Greentree Foundation - From the Collection of Mr. & Mrs. John Hay Whitney. Impressionist & Modern Art*, catalogo dell'asta (New York Sotheby's, 5 maggio 2004), New York, Sotheby's, 2004 disponibile online all'indirizzo: <https://www.sothebys.com/en/auctions/ecatalogue/lot.25.html/2004/property-of-the-greentree-foundation-from-the-collection-of-mr-and-mrs-john-hay-whitney-impressionist-and-modern-art-n07989> (consultato in data 15 marzo 2020)

hollandaises di Picasso per 5,000 franchi, una cifra eccezionale considerando anche che si tratta di una semplice tempera su cartone.¹³¹ Inoltre, Emile e Maurice Level avrebbero condiviso l'acquisto del pastello *Intérieur. Femmes et enfants* mentre ancora Maurice, da solo, sarebbe riuscito a conquistare un altro lavoro dell'artista spagnolo, *Clown à cheval*. In entrambi i casi, non sono da escludere i consigli di André Level nell'orientare i fratelli verso le opere di Picasso.

L'ipotesi fino a qui sostenuta si incrina, tuttavia, se, approfondendo le ricerche, ammettiamo la possibilità che siano altri i reali acquirenti dei lotti privi di indicazioni, come il n°10, la tela di Derain, dagli echi cézanniani, *Pêches dans une assiette* (1907-1908). Secondo il catalogo della *Philip and Janice Levin Foundation*, il quadro, acquistato da Level presso la Galerie Marseille di Parigi, sarebbe infatti stato aggiudicato dal mercante londinese Percy Moore Turner; dal 1980 esso è incluso nella collezione della filantropa Janice H. Levin.¹³²

Ecco emergere, dunque, una personalità nuova, tralasciata dalle fonti fino a questo momento. Percy Moore Turner, titolare di una galleria a Londra, si recava regolarmente a Parigi alla ricerca di inedite espressioni artistiche della *Belle Époque* pertanto la possibilità di un suo coinvolgimento diretto nell'asta della *Peau de l'Ours* appare piuttosto convincente.

A sollevare però dei dubbi circa la validità di questo scenario è la considerazione che nessuna fonte dell'epoca riporti la presenza diretta di Turner all'Hôtel Drouot. Neppure la recente biografia del mercante redatta dalla nipote Sarah Turner non allude alla *Peau de l'Ours*, sostenendo, di contro, che nel febbraio 1914 suo nonno fosse partito alla volta di New York al fine di mostrare al collezionista John Quinn delle tele di Cézanne, Gauguin e Manet.¹³³

Egli potrebbe, dunque, aver avanzato le proprie offerte per procura, facendosi rappresentare magari dallo stesso André Level, supposizione che validerebbe la teoria precedentemente avanzata secondo la quale allo stesso André Level sarebbe ricondotto l'acquisto dei trentaquattro lotti sprovvisti di un esplicito acquirente.

Con la consapevolezza che dinanzi a tali questioni gli storici dell'arte possano avanzare ulteriori argomentazioni, la presente trattazione ha cercato di delineare almeno una prima, probabile pista d'indagine.

Analizzando i profili dei numerosi acquirenti aventi partecipato all'asta, è possibile operare una sostanziale distinzione tra i professionisti del mercato artistico quali mercanti e galleristi, e i

¹³¹ P. Cabanne, *Le Siècle de Picasso. L'époque des métamorphoses (1912-1937)*, op. cit., p. 433

¹³² *The Janice H. Levin Collection of French Art*, catalogo della mostra a cura di R. Shone (New York, The Metropolitan Museum of Art), The Metropolitan Museum of Art, Yale University Press, New York 2002, p. 139

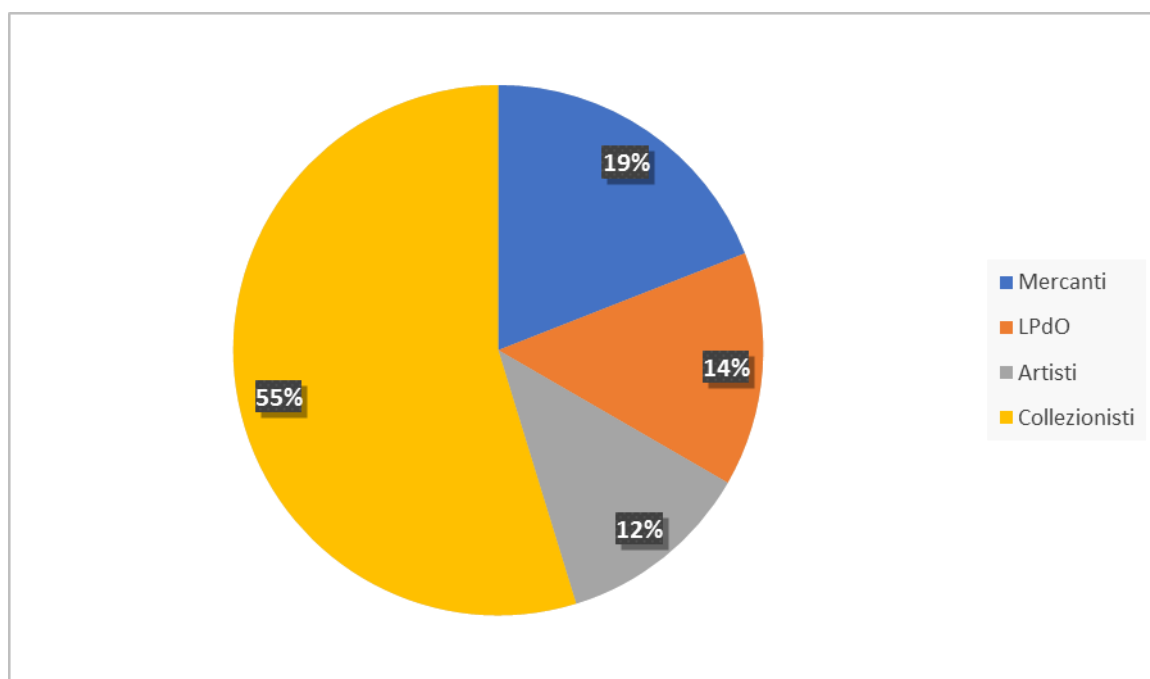
¹³³ S. Tuner, *Percy Moore Turner, Connoisseur, Impresario & Art Dealer*, Unicorn Publishing Group, Londra 2018, p. 28

collezionisti privati, assegnando, tra questi, una categoria differente ai membri della *Peau de l'Ours* e agli artisti di professione.

Vengono inclusi tra i collezionisti anche gli acquirenti attorno alla cui identità sono state formulate soltanto delle supposizioni, ammettendo infatti l'ipotesi che i nomi dei privati cittadini siano consegnati alla storia con minore facilità e trasparenza rispetto a chi, per mestiere, si è esposto di più al mondo. Se, insomma, questi soggetti si fossero mossi nel mercato artistico in qualità di galleristi, le fonti storiche ne avrebbero di certo tramandato il nome con maggiore chiarezza.

In base a tale deduzione, dunque, chiunque non appartenga con certezza alle altre tre categorie definite, viene ricondotto al gruppo dei collezionisti privati nella tabella sottostante che fornisce una stima dei rapporti proporzionali tra le figure degli acquirenti.

Figura 12. *Espressione percentuale della stima relativa all'identità degli acquirenti*



Fonte: produzione propria

Nonostante il grafico sovrastante esprima soltanto dei valori stimati, è possibile valutare con certezza l'entità degli acquisti riferiti almeno alla categoria dei mercanti.

Tra le personalità attive nel commercio dell'arte aventi acquisito delle opere nel corso dell'asta della *Peau de l'Ours* è, infatti, possibile enumerare Louis Libaude, Eugène Druet, Bernheim-Jeune, i rappresentanti della parigina Galerie Marseille, Joseph Hessel, Berthe Weill, Gaston Camentron

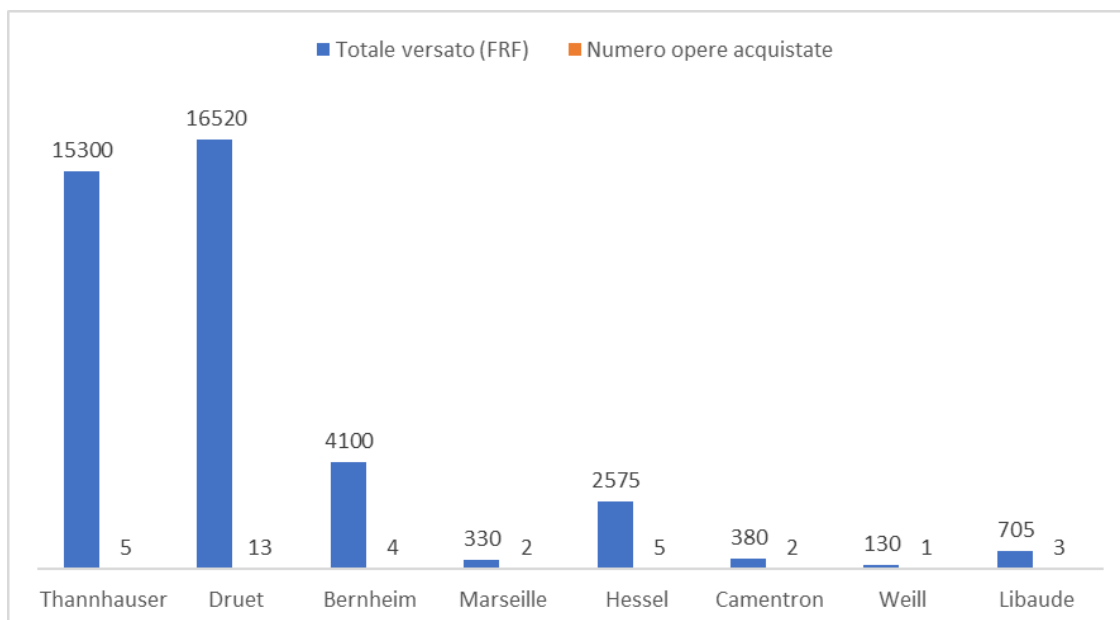
e il tedesco Justin Thannhauser. È quest'ultimo a distinguersi per le azioni più eclatanti in quanto si aggiudica alcuni dei lotti maggiori dell'asta, nello specifico:

- N°32 Henri Matisse, *L'hôpital d'Ajaccio*, 1898 550 FRF
- N°63 Pablo Picasso, *Les bateleurs*, 1905 11500 FRF
- N°65 Pablo Picasso, *L'homme à la houppelande*, 1900 1350 FRF
- N°66 Pablo Picasso, *Les maisons espagnoles*, 1902 550 FRF
- N°124 Pablo Picasso, *Femme et enfant*, 1902 1350 FRF

Distintosi per acquisti mirati e meno eterogenei rispetto agli altri offerenti, Justin Thannhauser entra dunque in possesso di cinque opere per un totale di 15,300 franchi, determinati per lo più dal record della *Famiglia di saltimbanchi (Les bateleurs)*. È, tuttavia, Eugène Druet a spiccare per l'alta densità degli acquisti. Nel corso dell'asta, infatti, egli si aggiudica ben tredici lotti per un ammontare di 16,520 franchi. Alla sua galleria di Parigi si aggiungono, tra gli altri, *Le violoncelliste* di Gauguin, *Fleurs dans un verre* di Van Gogh e la tela di Maurice Denis *Femme et enfant* aggiudicata alla sorprendente cifra di 1,450 franchi.

Basandosi sui valori riportati nel catalogo originale dell'asta della *Peau de l'Ours*, può, allora, risultare utile riassumere lo sforzo finanziario operato dai mercanti sopracitati, comparandone graficamente i versamenti effettuati in rapporto al numero di opere acquistate.

Figura 13. Comparazione interna alla categoria dei mercanti



Fonte: produzione propria

Determinare la collocazione attuale di un'opera d'arte si rivela, nella maggior parte dei casi, un

compito ancora più arduo rispetto alla ricostruzione dei primi stadi di vita.

Infatti, se le fonti dell'epoca – dagli scambi epistolari degli artisti alle recensioni delle esposizioni – possono aiutare a stabilire il contesto e le dinamiche in cui un manufatto è stato realizzato, le fasi successive si perdono sempre nel passaggio, di asta in asta, tra anonimi acquirenti.

È il paradosso al quale si trova confrontato ogni ricercatore che si proponga di indagare su una particolare opera d'arte; seguendo le cronache delle aste, egli può riuscire a tracciarne il percorso salvo poi imbattersi nella semplice dicitura “collezione privata” relativamente ai proprietari attuali, avvolti dal silenzio e da una garanzia di tutela della privacy.

Alla luce del fatto che oltre la metà delle opere prodotte in millenni di storia si trovi nelle mani di proprietari privati – senza contare le problematiche connesse al commercio clandestino di beni culturali – la mancata trasparenza del mercato dell'arte si configura come il principale ostacolo alla ricerca storica. Infine, l'interpretazione talvolta non univoca della denominazione delle opere o la presenza di molti lavori aventi lo stesso titolo e le medesime caratteristiche iconografiche e stilistiche, non agevola di certo tale missione.

La collezione della *Peau de l'Ours* non si sottrae a queste condizioni, cosicché per molti quadri la collocazione attuale rimane ignota, sebbene una destinazione sconosciuta sia associabile in maniera intuitiva ad una sfera privata e non ad una pubblica esposizione in un museo o fondazione.

Tra le 145 opere di cui era composta la collezione, è stato individuato come a poche di esse possa essere ricondotta una destinazione museale accertata. La tabella sottostante identifica i lotti della *Peau de l'Ours* per i quali, in tempi odierni, può essere associata una collocazione museale.

Tabella 4. Destinazione museale delle opere

Lotto n.	Autore	Titolo e data	Collocazione	Note storiche
22	DE LA FRESNAYE, Robert	<i>Nature morte aux trois anses</i> , 1912 circa	Collection Albright-Knox Art Gallery, Buffalo, USA	Donata da Anson C. Goodyear nel 1843

26	GAUGUIN, Paul	<i>Le violoncelliste,</i> 1896	Baltimore Museum of Art, Baltimora, USA	Donato da Hilda K. Blaustein
31	HENRI MATISSE	<i>Etude de femme,</i> 1899-1900	Tate Gallery, Londra, UK	Donato da C.Franck Stoop nel 1933
32	HENRI MATISSE	<i>L'hôpital d'Ajaccio,</i> 1898	Jewish Museum, Frankfurt, D	Donazione degli eredi di Harry Fuld, 2010
33	HENRI MATISSE	<i>La mer en Corse,</i> 1898	Musée de la Corse, Francia	Acquisito dalla Collectivité Territoriale Corse durante l'asta del 3/12/2019 di Artcurial (180,000€)
37	HENRI MATISSE	<i>L'atelier sous les toits, 1903</i>	Fitzwilliam Museum, Università di Cambridge, UK	
40	HENRI MATISSE	<i>Comptier de pommés et oranges,</i> 1899	Baltimore Museum of Art, Baltimora, USA	
51	LUCE, Maximilien	<i>La rue Mouffetard,</i> 1886-1888	Indianapolis Musum of Art	

			(The Holliday Collection), Indianapolis, USA	
52	MAILLOL, Aristide	<i>Portrait de femme</i> , 1895	Musée Maillol, Parigi, F	
63	PICASSO	<i>Les bateleurs</i> , 1905	National Gallery of Art, Washington, USA	Donazione Chester Dale 1963
64	PICASSO	<i>Femme et enfants</i> , 1902	Saint Louis Art Museum, Saint Louis, USA	
65	PICASSO	<i>L'homme à la houppelande</i> , 1900	Von Der Heydt Museum, Wuppertal, Germania	
71	PUY, Jean	<i>Etude de femme</i>	Musée des Beaux-Arts, Grenoble, FR	
87	DE VLAMINCK, Maurice	<i>Les écluses à Bougival</i>	National Gallery of Canada, Ottawa, Canada	Acquistato nel 1951
123	PICASSO, Pablo	<i>Les trois hollandaises</i> , 1905	Musée Picasso, Parigi, F	Donazione M. et Mme André Lefèvre, 1952
128	PICASSO, Pablo	<i>Contemplation</i> , 1904	Museum of Modern Art, New York, USA	Donazione Louise Reinhardt Smith

Fonte: produzione propria

La storia di alcune di queste opere merita un approfondimento.

In primo luogo, è opportuno chiarire il destino della *Famiglia di saltimbanchi* di Picasso, acquistata da Thannhauser tra il clamore generale. Nel 1935 la scrittrice tedesca Herta Koenig acquista il dipinto dalla galleria Thannhauser, forse ispirata dai malinconici versi della quinta elegia duinese del poeta Rainer Maria Rilke che pone al centro l'immagine degli acrobati.¹³⁴ Koenig, celebre salonnière nella Germania del primo dopoguerra, rimane proprietaria del dipinto fino al 1931 quando viene ceduto alla Valentine Gallery di New York, importante centro per la diffusione dell'arte contemporanea negli Stati Uniti. È, ad esempio, in quella galleria, gestita da Valentine Dudensing, che *Guernica* verrà presentata per la prima volta al pubblico americano nel 1939.

Il 10 febbraio 1931 è, dunque, Dudensing ad occuparsi della vendita della *Famiglia di saltimbanchi* al broker newyorchese Chester Dale, marito della pittrice e critico d'arte Maud Murray. Sarà lei ad indirizzare il consorte nella costituzione della propria collezione, incentrata sull'arte dal periodo impressionista all'epoca delle avanguardie. A partire dal 1941, anno dell'inaugurazione della National Gallery of Art di Washington, Chester Dale contribuisce all'arricchimento della raccolta museale, donando 240 dipinti, 7 sculture, 22 disegni e 1500 libri.¹³⁵ Alla *Famiglia di saltimbanchi*, opera fondamentale non solo nella produzione picassiana ma anche nella storia del mercato dell'arte, la National Gallery of Art ha riservato uno spazio d'onore tra gli altri lavori del maestro spagnolo.

Un'altra storia merita anche di essere narrata, quella di *Le mur rose* (1898), tela di Matisse – riportata con il titolo *L'hôpital d'Ajaccio* e il numero 32 tra i lotti dell'asta – protagonista di un fatto di cronaca piuttosto recente in cui all'arte si mescolano il diritto internazionale, la politica e la storia del Novecento. Nel 1914 il dipinto venne aggiudicato per 720 franchi dal Justin Thannhauser per conto di Harry Fuld, un imprenditore ebreo di Francoforte, occupato nel settore della telefonia. Alla sua morte, avvenuta durante un viaggio a Zurigo nel 1932, la sua collezione passò nelle mani del figlio, Harry Fuld Jr il quale, tuttavia, si trovò ad affrontare una delle più tragiche pagine della storia del XX secolo. Dopo l'ascesa del nazismo, infatti, egli riuscì a mettersi in salvo in Svizzera ma la collezione d'arte venne confiscata dall'ufficiale delle SS Kurt

¹³⁴ «Wer aber sind sie, sag mir, die Fahrenden, diese ein wenig
Flüchtigern noch als wir selbst, die dringend von früh an
wringt ein wem, wem zu Liebe
niemals zufriedener Wille?»

da: Rainer Maria Rilke. *Selected Poems*, a cura di R. Vilain, Oxford University Press, New York 2011, p. 150

¹³⁵ *The Chester Dale Collection*, catalogo della mostra a cura di K.A. Jones (Washington, National Gallery of Art), National Gallery of Art, Washington 2009, p. 18

Gerstein, membro dell'Istituto d'Igiene, noto per aver consegnato agli alleati un rapporto dettagliato sulla "soluzione finale" quando scoprì l'utilizzo dei gas tossici nei campi di sterminio. Harry Fuld Jr morì a Londra nel 1963, lasciando le sue proprietà a Gisele Martin la quale, a sua volta, le lasciò in eredità all'organizzazione *Magen David Adom UK*, la sezione londinese della Croce Rossa dello stato d'Israele.

Nel frattempo, il dipinto di Matisse, recuperato al termine della guerra, era tornato a Parigi, venendo esposto prima al Musée National d'Art Moderne e poi al Centre Pompidou. Nel novembre 2008, nel corso di una cerimonia ufficiale, il governo francese restituì il quadro all'erede designato, ossia il *Magen David Adom UK*, che a sua volta lo consegnò al Museo Ebraico di Francoforte, dove si trova dal 2010.

Nella sola Francia, rimangono ancora oggi ben duemila opere, etichettate con la sigla *MNR – Musées Nationaux Récupération*, sottratte ai legittimi proprietari durante la Seconda Guerra mondiale e portate in Germania dalle truppe naziste. Per la maggior parte di esse, confiscate a delle famiglie ebraiche, nessun erede potrà mai reclamarne la restituzione.

4.5 Dopo *La Peau de l'Ours*. André Level gallerista e collezionista

La storia del primo fondo di investimento in arte contemporanea non si esaurisce, tuttavia, con la clamorosa vendita del 3 marzo 1914. Il 15 marzo, infatti, va in scena una seconda asta della *Peau de l'Ours*, finalizzata a distribuire alcune opere minori, tra le quali nove lavori di Raoul Dufy e cinque di René Piot. L'ambientazione prescelta per questo secondo e più discreto appuntamento è la dimora di Georges Ancy (1860-1917), nobile membro dell'associazione noto in qualità di autore di commedie teatrali come *Monsieur Lamblin* (1888) e *L'école des veufs* (1889). Un pubblico più selezionato e la minore risonanza degli artisti rappresentati, determinano un risultato di appena 3,035 franchi per la vendita di quarantasette lotti. Il prezzo più alto – 320 franchi – viene raggiunto dall'acquerello di Piot *Le bouquet de fleurs*.¹³⁶

Dopo la devastante parentesi del primo conflitto mondiale, André Level persegue la propria missione della promozione dei giovani artisti del proprio tempo. Nel 1922 egli inaugura a Parigi la Galerie Percier, avvalendosi del sostegno, soprattutto di natura economica, di Alfred Richtet e

¹³⁶ M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 277

di un banchiere e collezionista dalla curiosa assonanza con il proprio nome, André Lefèvre.¹³⁷

Lo spirito della galleria si allontana da una finalità meramente lucrativa e diventa un luogo assai popolare, nel quale è facile imbattersi in personaggi come Vollard, Marcoussis, Jean Cocteau. Tra i sostenitori dell'iniziativa compare anche Picasso, il quale cede all'amico alcune sue opere, come una litografia originale rappresentante il volto della sua amante, Marie-Thérèse Walter.

Dopo l'asta del 1914, André Level continua a visitare regolarmente l'atelier dell'artista spagnolo, introducendovi anche il nipote acquisito, Max Pellequer, il quale diventerà il consulente finanziario personale di Picasso, oltre che un appassionato collezionista dei suoi lavori.

Level si interessa altresì all'arte africana ed aborigena, a cui dedica un volumetto pubblicato nel 1919 in occasione della mostra *L'art Nègre et l'Art Océanien* allestita con il critico Henri Clouzot presso la Galerie Devambez.

In parallelo alla sua attività di autore e gallerista, Level rincorre la propria passione per il collezionismo, radunando – in realtà già dalla fine dell'Ottocento – una raccolta di opere d'arte. Perseguendo la propria ricerca delle espressioni artistiche più innovative, Level mantiene un interessamento personale per le produzioni di Picasso, soprattutto se tempere e disegni, affiancandovi però dei nomi inediti come Juan Gris, Giorgio de Chirico, Amedeo Modigliani, Chaïm Soutine e Serge Charchoune.

È una collezione più mobile rispetto a quella della *Peau de l'Ours*, scioltasi e ricostituitasi diverse volte nel corso del tempo, spesso ricorrendo a vendite all'asta.

Nel 1927, infatti, André Level varca di nuovo la soglia dell'Hôtel Drouot, mettendo all'incanto la collezione assemblata fino a quel momento. Simbolica e scaramantica al contempo, la data dell'asta – il giovedì 3 marzo – viene selezionata appositamente per coincidere con il periodo dell'asta storica della *Peau de l'Ours*.

Tra i lotti proposti compaiono anche delle opere all'epoca respinte dai soci del fondo, come *Tête de garçon* (1906) di Picasso, il cui tratto era stato giudicato troppo severo. Acquistata da Level per soli 50 franchi, la tela ne frutterà 14,000 nel corso della vendita ed oggi è esposta al Carnegie Museum of Art di Pittsburgh (USA). Tra le opere dell'artista spagnolo risulta altresì compreso l'acquerello *Tête de femme* (1908), comperato a titolo personale da Level il quale ne include una riproduzione nella biografia dedicata all'amico pubblicata l'anno successivo. Venduto per 3,900

¹³⁷ Nell'immediato dopoguerra, il banchiere André Lefèvre (1881-1963) avvia una collezione d'arte appassionandosi ai cubisti, ai fauves, a Maurice Utrillo, a Suzanne Roger. Nel 1952 egli dona al *Musée de Grenoble* e al *Musée National d'Art Moderne* di Parigi le tele più rilevanti mentre le rimanenti vengono messe all'asta all'Hôtel Drouot nel 1964.

franchi al gallerista Albert Loeb, il lavoro entrerà poi nella collezione d'arte di Helena Rubinstein e al Metropolitan Museum di New York.¹³⁸ La vendita del 1927 comprende inoltre *Le repas* (1903) e *Le pauvre* (1904), in seguito accolti nella raccolta di Raoul Pellequer, fratello di Max.

Quest'anteprima della seconda asta promossa da André Level, dimostra come egli possieda ancora, in misura prevalente, delle opere dei periodi blu e rosa che per lui rimarranno sempre la fase più toccante della carriera artistica di Picasso.¹³⁹ Egli segue, però, con interesse l'evoluzione della sua produzione; d'altro canto, durante le proprie visite all'*atelier* dell'amico, Level ha modo di testimoniare la graduale accentuazione della tecnica cubista: «je voyais là des recherches qui devaient le conduire plus loin», ricorda.¹⁴⁰

Nel 1928, la biografia di Picasso redatta dallo stesso Level, egli menziona almeno quattro opere del maestro ancora tra le sue mani. Una ricerca tra le aste di *Impressionist and Modern Art* svolte negli ultimi decenni ha consentito di identificare alcuni di questi lavori con il disegno a penna *Page d'album* (1904), il pastello *Tête de femme* (1921), nel quale Picasso ritrasse la moglie Olga Khoklova in un pomeriggio estivo a Fontainebleau, e il disegno *Etude pour les bateleurs* (1905) dedicato dallo stesso artista a Level in memoria della grande tela dei *Saltimbanchi*.

Accanto alle opere che entrano ed escono dalla propria collezione, André Level rivela però di possedere un'ulteriore serie di lavori del maestro spagnolo donata dallo stesso, «un fond inaliénable d'une jeunesse qui n'était pas destinée à passer».¹⁴¹

Sarà un'altra asta, condotta da Sotheby's il 3 giugno 2010, a svelare una parte di quella dotazione ancora ignota agli storici dell'arte. Tra i lotti proposti riappare *l'Etude pour les bateleurs* (1905) ma, soprattutto, compare l'acquerello *Femme nue couchée* (1906), una rappresentazione di Fernande Olivier nelle vesti di un'odalisca mai esposta prima di allora.

Come già affermato, la collezione personale di André Level rivelerà sempre delle sorprese, sarà mutevole, mai definitiva. Si adatterà ai suoi gusti e alle trasformazioni vissute dall'arte nel corso dei decenni; Level le inseguirà ogni volta con passione, con quello spirito da *dénicheur* che ne ha sempre contraddistinto l'esistenza.

¹³⁸ *Picasso in The Metropolitan Museum of Art*, a cura di G. Tinterow, S.A. Stein, The Metropolitan Museum of Art, New York 2010, p. 126

¹³⁹ A. Level, *Picasso*, op. cit., p. 25

¹⁴⁰ A. Level, *Souvenirs d'un collectionneur*, op. cit., p. 27

¹⁴¹ A. Level, *Souvenirs d'un collectionneur*, op. cit., p. 76

4.5.1 Le valutazioni attuali degli artisti. Alcuni casi di studio

Il record della *Peau de l'Ours* convalidò definitivamente l'idea che l'arte delle avanguardie potesse rappresentare un investimento redditizio. In realtà, se l'accoglienza da parte dei collezionisti più progressisti pareva suggellare questa tesi, nei mesi successivi all'asta, Guillaume Apollinaire ammoniva il governo francese per non aver ancora acquisito alcun lavoro di Matisse o Picasso. Il poeta proponeva per loro una collocazione al Museo del Lussemburgo, accanto alle tele di Manet e degli esponenti dell'Impressionismo e del Post-Impressionismo.¹⁴² Se gli artisti dovettero attendere la metà del secolo per entrare nei musei di Stato, essi fecero nel frattempo affidamento alle gallerie e ai privati collezionisti sul piano internazionale per nutrire le proprie quotazioni.

Considerando gli artisti rappresentati nella collezione della *Peau de l'Ours*, è possibile individuare una serie di *trend* diversi nelle quotazioni, riassunti nella tabella sottostante vagamente ispirata a quella elaborata, pur in un contesto differente, da Andrea Raspi.¹⁴³

Tabella 5. Possibili trend evolutivi delle quotazioni

QUOTAZIONE 1914	QUOTAZIONE ATTUALE
- Alta	- Apprezzamento persistente - Stabilizzazione - Svalutazione
- Media	- Rivalutazione - Stabilizzazione
- Bassa	- Drastica crescita - Crescita parziale

Fonte: produzione propria

¹⁴² M.C. Fitzgerald, *Making Modernism...*, op. cit., p. 47

¹⁴³ A. Raspi, *Arte e mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, op. cit., p. 42

È evidente come, nell'arco di un secolo, il valore delle opere degli artisti presenti nella collezione della *Peau de l'Ours* abbia conosciuto un aumento, decretato quantomeno dal parametro basilare dell'antichità. La differenza tra i valori, tuttavia, risiede – oggi come allora – nel valutare la portata di tale espansione.

È stato deciso, dunque, di distinguere tre categorie: gli artisti che già all'asta del 1914 ostentarono – secondo gli standard dell'epoca – delle quotazioni elevate, coloro che invece ricevettero delle offerte quasi irrisorie e chi, invece, si collocò in una posizione intermedia.

A partire dai risultati dell'asta della *Peau de l'Ours*, specchio fedele del mercato dell'arte dell'immediato anteguerra, è possibile comparare quegli andamenti con le stime attuali per quegli stessi protagonisti.

La situazione alta-persistente identifica tutti gli artisti che, distintosi nel 1914 per delle quotazioni eccellenti – numericamente parlando, potremmo collocarli al di sopra dei mille franchi – generano ancora oggi dei risultati straordinari alle aste. Sono i cosiddetti *Blue Chip Artists*, quei maestri come Gauguin, Picasso o Matisse la cui desiderabilità e, di conseguenza, il valore economico, rappresenta una garanzia per gli acquirenti anche attuali, in nome della loro fama e dell'indiscutibile contributo centrale alla storia dell'arte.

Vi sono, poi, gli artisti che, pur avendo spiccato per le alte quotazioni nel 1914, in età contemporanea hanno conservato dei valori elevati ma non tendenzialmente stabili, mai davvero eclatanti, mai all'altezza dei *top lot*, come Edouard Vuillard. Un altro scenario per gli autori che raggiungono presto alte valutazioni consiste nella possibilità di un deprezzamento, se il ricordo del loro contributo artistico viene un po' a perdersi nel corso del tempo oppure se la loro produzione si inseriva meramente in una fugace moda dell'epoca. Reperire i nomi della collezione della *Peau de l'Ours* un esempio illustrativo di tale curva decrescente, non è così facile, sia perché i *top-selling artists* dell'asta hanno saputo conservare dei valori positivi nel tempo, sia perché la finalità speculativa del fondo non poteva, per definizione, poggiare sulle vacillanti fondamenta di una banale moda.

Invece, per la numerosa schiera di artisti collocabili, nel 1914, nel raggio delle quotazioni di media importanza – indicativamente al di sopra dei 200 franchi – si precisano due diversi andamenti. Il primo corrisponde ad una rivalutazione storica, per cui le opere di quell'autore trovano ai nostri giorni un maggior apprezzamento; è il caso di Maurice Utrillo che, complice una vicenda personale colorita – il soprannome di *Litrillo* ne fornisce solo un assaggio – conquistò solo dagli anni Venti quella fama internazionale che conserva tutt'ora. Presentano invece un

andamento medio e stabile, oggi come allora, le quotazioni di pittori come Jean Puy, ancorate a cifre modeste e a risultati d'asta per lo più prevedibili.

Considerando, infine, gli artisti ai quali nel 1914 corrispondevano delle basse quotazioni, si individuano ora due correnti. La prima prevede una drastica crescita del valore delle loro opere, come nel caso di Raoul Dufy oppure di Jean Metzinger il quale, a dire il vero, già nel primo dopoguerra si era distanziato dai miseri risultati dell'asta della *Peau de l'Ours*.

Alla seconda tendenza coincide, invece, una crescita soltanto parziale dei valori rispetto al 1914; la produzione di Jan Verhoeven, pittore olandese vicino agli ambienti fauvisti, ne è un esempio.

Al fine di dimostrare tale asserzione, è possibile confrontare due tele dell'artista, appartenenti alla stessa serie, dunque del tutto comparabili, vendute all'asta ad un secolo di distanza. Tra il lotto n°86 della *Peau de l'Ours*, denominato *Le vase vert* ed aggiudicato ad appena 60 franchi nel 1914, non vi è, infatti, una clamorosa distanza rispetto alla tela *Le vase rouge*, stimata da una casa d'asta elvetica tra i 400 e i 600 franchi svizzeri e venduto, nel dicembre 2018, per 550 CHF (circa 515 EUR).

Perché, allora, alcuni artisti, come Jan Verhoeven, nell'arco di un secolo hanno, certo, raddoppiato le proprie quotazioni ma stanziandosi comunque su valori modesti?

La risposta a tale quesito trova un fondamento nel paragrafo 1.4.1 in cui sono stati presentati i fattori capaci di determinare il prezzo di un'opera d'arte – dei fattori che è anche possibile leggere nella direzione inversa: perché i lavori di certi autori non riescono ad affermarsi davvero sul mercato?

In primo luogo, è necessario considerare l'aspetto della domanda; come per ogni altra merce scambiabile sul mercato, pure il prezzo dei beni artistici è funzione della concorrenza instauratasi tra i soggetti interessati a tali beni. Idealmente, sarebbe allora possibile collocare gli artisti – di ogni epoca e stile – su un'immaginaria scala la cui unità di misura corrisponderebbe al livello di apprezzamento da parte del pubblico. Se ripetessimo l'esercizio con i pittori rappresentati all'asta della *Peau de l'Ours*, non saremmo di certo sorpresi nell'osservare che attorno a nomi come Bonnard, Derain, Utrillo – per non parlare dei "classici" Van Gogh, Matisse e Picasso – vi è una domanda decisamente più intensa rispetto alle produzioni di Jan Verhoeven o Adolphe Willette, ascrivibili per di più ai cosiddetti generi inferiori.

È, inoltre, importante considerare quello che potrebbe essere definito il grado di esposizione storica di questi artisti, inteso come il livello di coinvolgimento e notorietà all'interno della loro stessa società di origine, l'essersi inseriti in circoli o tendenze artistiche significativi senza giacere

nelle retrovie ma rivestendovi un ruolo centrale, l'aver intrattenuto rapporti con personaggi rappresentativi del proprio tempo.

Ad esempio, nel momento in cui Charles Baudelaire omaggia Constantin Guys con la raccolta di saggi pubblicata nel 1863 su *Le Figaro*, ne segna, più o meno consapevolmente, la carriera artistica: egli rimarrà per sempre, nell'immaginario collettivo, «il pittore della vita moderna» e questa sua associazione ad una pagina rilevante della storia della letteratura mondiale ha inevitabilmente influito anche sulle sue quotazioni.

Abbiamo, in aggiunta, dichiarato come il raggiungimento già in vita del successo sia un elemento non trascurabile nella determinazione del valore delle opere di un artista. Nonostante non manchino fenomeni di rivalutazione *post mortem* – si pensi soprattutto a Van Gogh – essi corrispondono ad una percentuale assai ridotta. In tutti gli altri casi, l'affermazione artistica di queste personalità è stata l'esito di un autentico processo che, declinato per ciascuno in maniera differente, per ognuno ha dato i propri frutti in maniera rapida e dirompente oppure più graduale. L'esempio di Picasso rappresenta il modello più evidente e clamoroso della forza con cui il sistema dell'arte attorno alla sua figura di artista si è declinato sin dagli albori della sua carriera.

Se consideriamo, infatti, il periodo fino al 1914 – la fase dell'affermazione, simbolicamente culminata nei record della *Peau de l'Ours* – non si può prescindere dall'azione decisiva dei mercanti che ne accompagnarono e incoraggiarono la crescita. Da Berthe Weill la quale, pur nella sua marginalità, ne iniziò a vendere i lavori, a Vollard che gli diede una maggiore visibilità e, soprattutto, Kahnweiler che, deciso a fare di Picasso il cavallo di battaglia della propria galleria, si impegnò negli acquisti più consistenti delle sue opere e nella promozione del suo nome tanto all'interno quanto all'esterno dei confini francesi.

Con questo non si deve pensare che il successo mondiale di Picasso sia stato una costruzione artificiale, ma di certo bisogna riconoscere come il solo talento, privo di una rete organizzata di sostegno esterno, sia condannato, nella maggior parte dei casi, ad una sterile stagnazione.

Ecco, allora, dove risiede la principale ed intima differenza tra le due categorie fino ad ora citate: se già in vita ad un artista è mancato il supporto di tutte le figure del sistema dell'arte a lui contemporaneo – dalle gallerie ai collezionisti privati e, di conseguenza, dai risultati in sede d'asta sino alla musealizzazione finale – non stupisce come al giorno d'oggi le sue quotazioni abbiano subito un incremento solo parziale.

«Ce sont les grands peintres qui font les grands marchands et les grands marchands qui créent

un grand public» amava dire Kahnweiler, riconoscendo come, in fondo, non fosse corretto stabilire prevaricazioni tra i ruoli bensì bisognasse piuttosto parlare di una reciproca, indispensabile interrelazione tra gli attori del mercato.¹⁴⁴

Talento. Tempismo. Cooperazione di spazi e figure.

Se dovessimo stilare un'immaginaria ricetta per descrivere una strategia vincente, questi tre elementi di certo non mancherebbero.

Allora, nel 1914, Kahnweiler sapeva quanto un esito favorevole dell'asta della *Peau de l'Ours* sarebbe stato decisivo al fine di non vanificare gli sforzi della sua campagna di promozione dei lavori di Picasso. Per tale motivo, come già accennato, egli aveva invitato i clienti più fedeli della sua galleria, Morozov e Ščukin, a puntare sulle opere dell'artista spagnolo in quanto le loro offerte avrebbero sostenuto ed alimentato l'incremento dei prezzi delle sue tele.

Com'è noto, alla fine i lavori principali di Picasso furono aggiudicati da Thannhauser, il quale stava attuando, nella regione germanica, un'operazione promozionale parallela a quella di Kahnweiler, sfruttando i legami con altri mercanti da Francoforte a Budapest a San Pietroburgo. Il gallerista insediato a Parigi era invece attivo sul fronte dell'Europa occidentale e degli Stati Uniti. Ad esempio, tredici lavori di Picasso erano stati prestati in Inghilterra per una mostra alla Grafton Gallery (1912), altri quattro erano salpati per l'America al fine di essere esposti all'*Armory Show* (1913) che, nonostante lo scandalo provocato tra i benpensanti, era valso all'artista un contratto con il gallerista Michael Brenner, il quale si arrogava il diritto esclusivo di venderne i lavori sul suolo statunitense.¹⁴⁵

I primi spiragli di successo internazionale si accompagnarono ad una progressiva sicurezza economica: nel 1913, infatti, a Picasso spettò lo stipendio più elevato fino ad allora, ricevendo da Kahnweiler 27,250 franchi nel mese di marzo, con l'aggiunta di altri 24,150 franchi a dicembre in cambio di più di settanta sue produzioni tra tele e disegni.¹⁴⁶

Picasso aveva ormai raggiunto il benessere economico tanto agognato.

Lo scoppio della guerra, tuttavia, fece intendere agli artisti l'impossibilità di adagiarsi sugli allori di una fama ormai raggiunta; per molti la condizione vissuta dopo il conflitto si tradusse in un'espressione di denuncia veicolata da un ritorno all'ordine e proprio a quei canoni figurativi di stampo più tradizionale che *La Peau de l'Ours* aveva in realtà osato affrontare.

¹⁴⁴ D.H. Kahnweiler, *Mes galeries et mes peintres, entretiens avec François Crémieux*, Editions Gallimard, Parigi 1998, p. 35

¹⁴⁵ *Ivi*, p. 43

¹⁴⁶ *Ivi*, p. 44

L'autunno del 1918 lasciò un mondo da ricostruire e all'arte spettò, ancora una volta, il gravoso compito di narrarne il mutamento.

Nel febbraio 1924, l'acquisto, per 25,000 o 30,000 franchi, da parte dello stilista Jacques Doucet delle *Demoiselles d'Avignon*, rimaste sin dal 1907 nella collezione privata dell'artista, decretò non solo il successo delle strategie di Kahnweiler ma segnò anche un divario nella carriera di Picasso e, con essa, in modo emblematico, nell'arte del primo Novecento.

Dieci anni dopo la vendita della *Famiglia di saltimbanchi* – anch'essa rimasta a lungo nell'*atelier* del pittore – con la cessione delle *Demoiselles*, paradigma di una ricerca artistica rivoluzionaria, Picasso chiuse simbolicamente le porte alla sua carriera dell'anteguerra.

Ormai il mondo era cambiato, lui era cambiato, l'Arte era cambiata.

Conclusioni

L'arte è una delle categorie d'investimento predilette dai ceti benestanti, tuttavia il mercato artistico contemporaneo è emerso solo nella seconda metà del XIX secolo, con il consolidamento della classe borghese e delle sue istituzioni e le reazioni – individuali o collettive – degli artisti indipendenti.

Lo sconvolgimento degli schemi tradizionali, con l'affiancamento al duopolio Stato-Accademia del «dealer-critic system» e la successiva sostituzione tra i due, permise a tutti quegli artisti che rincorrevano una visione dell'arte e una tecnica del tutto personale, di trovare un nuovo canale di incontro con il pubblico e, soprattutto, con i potenziali acquirenti delle loro opere.

Se le raccolte statali non erano ancora pronte per accogliere i lavori degli artisti contemporanei slegati all'accademismo, fu il collezionismo privato – europeo o d'oltreoceano e nutrito dall'attività di galleristi-imprenditori – a segnare una svolta decisiva nel processo per la loro affermazione.

Si originò, insomma, un movimento opposto rispetto a quanto era valso fino ad allora: mentre, infatti, nel sistema precedente, l'ingresso nei musei statali dei pittori premiati ai *Salon* ne alimentava la desiderabilità anche presso i cittadini più facoltosi, ora la richiesta di artisti emergenti nasceva innanzitutto in ambito privato e solo in seguito si trasferiva alla sfera pubblica. In parallelo ad una globalizzazione del mercato dell'arte e all'espansione della domanda dei futuri maestri della Belle Époque, alcuni individui iniziarono ad intuire la profittabilità delle opere di tali autori ed istituirono degli *art funds* al fine di investire in questa promettente classe di attivi.

La presente tesi è nata con l'intento di analizzare il capostipite di simili organizzazioni, il primo fondo di investimento in arte contemporanea fondato da André Level nel 1904 e denominato *La Peau de l'Ours*.

Comprare ai minimi e vendere ai massimi è il principio basilare di ogni investimento ma Level fu molto più di un puro speculatore. Grazie alla sua lungimiranza e al suo intuito, egli seppe intervenire al momento propizio, muovendosi nel mercato dell'arte senza però vestire i panni di uno sfruttatore di talenti artistici subordinato a logiche meramente capitalistiche, bensì ponendosi sempre dalla parte degli artisti.

Lo dimostra lo spirito da *dénicheur* con cui si avventurò alla scoperta di nomi nuovi e nuove arti,

in cui all'inizio solo lui sembrava credere.

Lo dimostra il fervore con il quale difese i propri acquisti dai pareri discordi dei propri soci, in particolare nel caso della *Famiglia di saltimbanchi* di Picasso, futura trionfatrice dell'asta di liquidazione della società.

Lo dimostra una misura pionieristica come l'assegnazione di una percentuale dei profitti della vendita del 1914 ai creatori delle opere battute all'Hôtel Drouot. Il fondo istituito da Level assume dunque un'importanza storica poiché introdusse nel mercato artistico una dimensione etica fino ad allora semi-sconosciuta, destinata a sfociare nel riconoscimento del *droit de suite*.

Abbiamo visto come l'asta del 1914 destò molto scalpore e sollevò pareri contrastanti, generando un autentico scontro dialettico, intriso persino di riferimenti politici, tra la critica conservatrice e i sostenitori delle avanguardie. Le parole dello scrittore André Warnod esprimono, allora, alla perfezione lo spirito con cui venne costituita la collezione della *Peau de l'Ours* e la reazione di sorpresa e sconcerto che accompagnò la sua pubblica presentazione:

«C'était la première fois que l'on voyait en vente publique un ensemble aussi complet d'œuvres modernes, des œuvres tout à fait d'avant-garde, et dont les auteurs appartiennent ou appartenaient il y a très peu d'années, à ces "fous" dont les foules vont rire au Salon des Indépendants»¹⁴⁷

È forse quell'aggettivo, *fou*, folle, a riassumere in modo migliore e con tono sarcastico il progetto di André Level, nato nell'inverno 1904 e deciso a sfidare l'incertezza della contemporaneità, scioltosi nell'inverno 1914 in un mondo in cui il modo di valutare l'arte – e soprattutto quell'arte – era mutato per sempre anche grazie al suo contributo.

In fondo, pur con i suoi risultati eccezionali, l'asta della *Peau de l'Ours* non arricchì nessuno in maniera davvero decisiva, tuttavia, al di là delle cifre, l'importanza storica dell'evento, sia per l'ambito economico sia per quello artistico, è innegabile.

Ecco, dunque, ciò che la presente tesi ha voluto sottolineare, riconoscendo l'apporto pionieristico di André Level tanto nell'affermazione di un inedito modello di fondo speculativo di investimento, quanto nel sostegno e nella promozione degli artisti attivi a Parigi a cavallo tra Ottocento e Novecento.

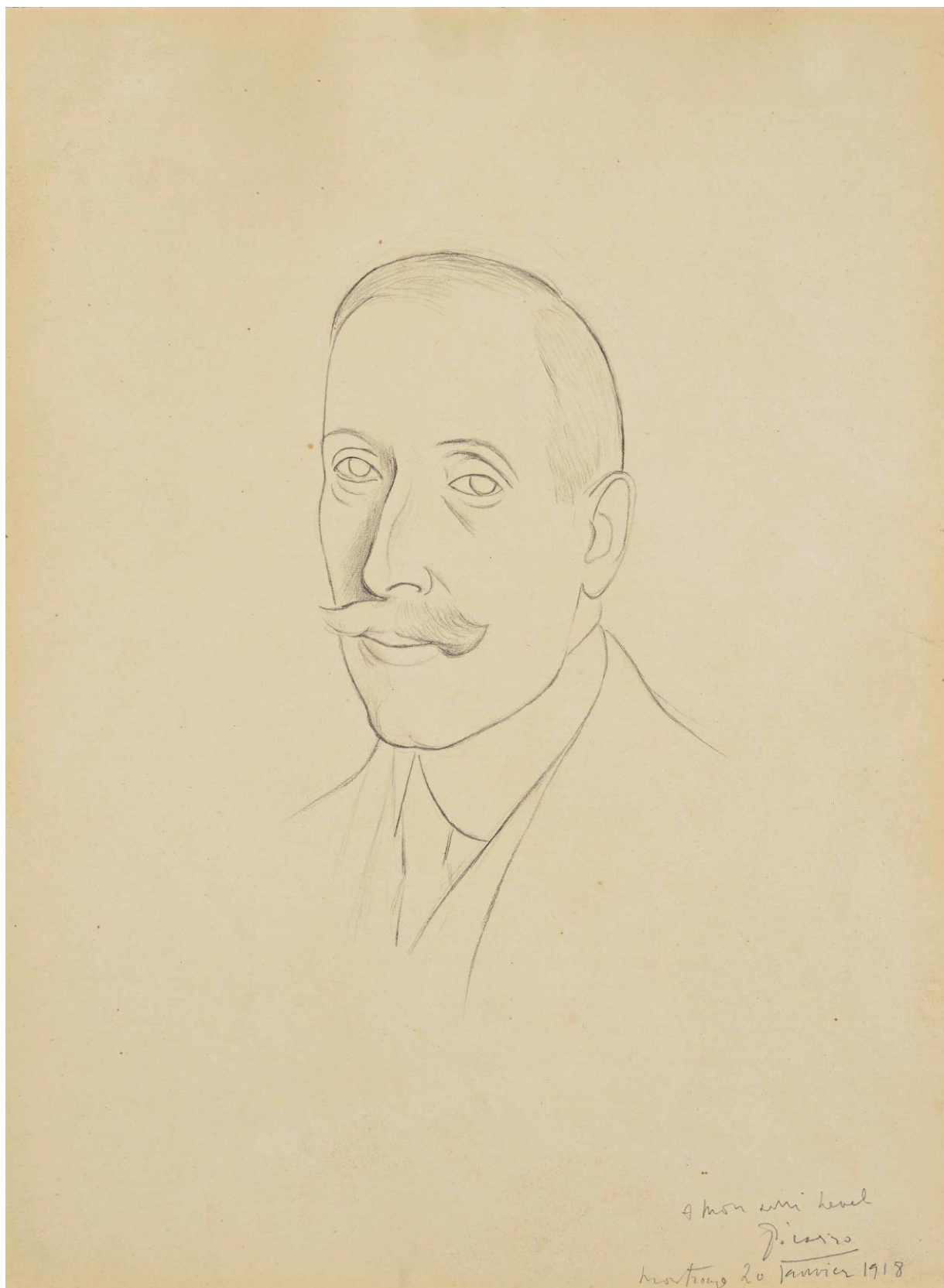
Non limitandosi ad esporre il racconto storico di questa pagina significativa della storia del mercato dell'arte contemporanea, il presente elaborato si è inoltre proposto di ricostruire attivamente la vicenda della *Peau de l'Ours*, prendendo in esame non solo gli stadi fondativi

¹⁴⁷ A. Level, *Souvenirs d'un collectionneur*, op. cit., p. 31

dell'associazione ma anche il destino della stessa a partire dall'asta del 1914.

Il risultato del lavoro, apprezzabile in queste pagine, è una ricerca, frutto dell'incontro tra le fonti dell'epoca e degli studi e dei cataloghi d'asta più attuali, che ha permesso di confutare delle teorie fino ad ora assodate e di avanzare dei pareri alternativi, generando così un'approfondita analisi su una delle più importanti collezioni d'arte del primo Novecento, confidando di aver aperto spunti di indagine e nuove prospettive per un approfondimento sui temi trattati e di essere riuscita a comunicare l'eccezionalità di un'epoca appassionante.

Figura 14. *L'omaggio di Picasso ad André Level*



Pablo Picasso, *Portrait d'André Level*, 1918, grafite su carta, 35,7 x 26,7 cm, dedica in basso a destra, collezione privata / Fonte: www.christies.com

BIBLIOGRAFIA

- A History of the Western Art Market: A Sourcebook of Writings on Artists, Dealers and Markets*, a cura di T. Hulst, University of California Press, Oakland 2017
- M. Adam *et al.*, *Understanding Auction Fever: A Framework for emotional Bidding*, in "Electronic Markets", n. 3, luglio 2011
- J.F. Andrews, K. Shen, *The Art of Modern China*, University of California Press, Berkeley 2012
- P. Arora, F. Vermeulen, *The End of the Art Connoisseur ? Experts and Knowledge Production in the Visual Arts in the Digital Age*, in "Information, Communication & Society", n. 2, marzo 2013
- Art Markets in Europe 1400-1800*, a cura di M. North, D. Ormrod, Ashgate Publishing, Farnham 1998
- O. Ashenfelter, *How Auctions Work for Wine and Art*, in "The Journal of Economic Perspectives", n. 3, estate 1989
- O. Ashenfelter, K. Graddy, M. Stevens, *A Study on Sale Rates and Prices in Impressionist and Contemporary Art Auctions*, paper presentato al CEPR Meeting (Annual Macroeconomics and Growth Programme), 2001
- O. Ashenfelter, K. Graddy, *Sale Rates and Price Movements in Art Auctions*, in "The American Economic Review", n. 3, maggio 2011
- P. Assouline, *L'Homme de l'Art. D.H. Kahnweiler (1884-1979)*, Editions Balland, Parigi 1988
- A. Balakian, *Apollinaire and the Modern Mind*, in "Yale French Studies", n. 4, 1949
- C. Baudelaire, *Curiosités esthétiques. Salon 1845-1859*, Marc Lévy Editeur, Parigi 1868
- J. Baudrillard, *Il Sistema degli oggetti*, Bompiani, Milano 2007
- A. Becq, *Genèse de l'esthétique française moderne*, Editions Albin Michel, Parigi 1994
- B. Bises, *Lezioni di scienza delle finanze. Volume 2*, Giappichelli Editore, Torino 2013
- J.E. Blanche, *La pêche aux souvenirs*, Flammarion, Parigi 1949

E. Blot, *Histoire d'une collection de tableaux modernes. Cinquante ans de peinture (de 1882 à 1932)*, Editions d'Art, Parigi 1934

M. Bodelsen, *Early Impressionist Sales 1874-94 in the Light of Some Unpublished 'Procès-Verbaux'*, in "The Burlington Magazine", n. 783, giugno 1968

S. Bordini, *L'Ottocento. Le fonti per la storia dell'arte (1815-1880)*, Carocci editore, Roma 2002

A. Bowness, *Conditions of success. How the Modern Artist Rises to Fame*, Thames&Hudson, Londra 1990

G.H. Bousquet, *Un système de ventes publiques curieux et important : les « veillings » aux Pays-Bas*, in "Revue d'Economie politique", n. 4, luglio-agosto 1969

F. Branco, *The Design of Multidimensional Auctions*, in "The RAND Journal of Economics", n. 1, primavera 1997

P. Cabanne, *Le siècle de Picasso. La naissance du Cubisme (1881-1912)*, Denoël, Parigi 1975

P. Cabanne, *Le Siècle de Picasso. L'époque des métamorphoses (1912-1937)*, Gallimard, Parigi 1992

L. Catterson, *Dealing Art on Both Sides of the Atlantic, 1860-1940*, Brill, Leiden 2017

J. Caverio, F. Maupeou, L. Saint-Raymond, *Les rues des tableaux. Géographie du marché de l'art parisien (1815-1955)*, in "Artl@s Bulletin", n. 1, gennaio 2016

Cézanne to Picasso. Ambroise Vollard, Patron of the Avant-Garde, a cura di R.A. Rabinow, Metropolitan Museum of Art, New York 2006

G. Charenso, *Le Salon d'Automne*, in "Revue des Deux Mondes", n. 12, dicembre 1961

G. Charness, D. Levin, *The Origin of the Winner's Curse: A Laboratory Study*, in "American Economic Journal: Microeconomics", n. 1, febbraio 2009

R.T. Clement, *Les Fauves. A Sourcebook*, Greenwood Press, Westport 1994

Collection de la Peau de l'Ours. Tableaux modernes, catalogo della seduta d'asta (Hôtel Drouot, Parigi, 2 marzo 1914), Moderne Imprimerie, Parigi 1914

- D.L. Coursey, J.L. Hovis, W.D. Schulze, *The Disparity Between Willingness to Accept and Willingness to Pay Measures of Value*, in "The Quarterly Journal of Economics", n. 3, agosto 1987
- S. Crivello, C. Salone, *Arte contemporanea e sviluppo urbano: esperienze torinesi*, Franco Angeli, Milano 2013
- A. D'Agostino, *Estimo immobiliare urbano ed elementi di economia. Con valutazione economico-finanziaria degli investimenti per la valorizzazione delle opere pubbliche*, Società Editrice Esculapio, Bologna 2014
- P. Daverio, *Il secolo lungo della modernità. Il museo immaginario*, Rizzoli, Milano 2012
- M. Degroo, *Web et enchères. Mode d'emploi pour les entreprises et les particuliers*, Larcier, Bruxelles 2014
- N. Eber, *Théorie des jeux*, Dunod Editions, Malakoff 2018
- Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*, a cura di C. McAndrew, Bloomberg Press, New York 2010
- M.C. Fitzgerald, *Making Modernism. Picasso and the Creation of the Market for Twentieth-century Art*, University of California Press, Los Angeles 1995
- D. Franck, *Montmartre & Montparnasse*, Garzanti, Milano 2004
- J. Gaiger, C. Harrison, Charles, P. Wood, *Art in Theory 1815-1900. An Anthology of Changing Ideas*, Blackwell, Oxford 1998
- D.W. Galenson, B.A. Weinberg, *Creating Modern Art. The Changing Careers of Painters in France from Impressionism to Cubism*, in "The American Economic Review", n. 4, settembre 2001
- D.W. Galenson, R. Jensen, Robert, *Careers and Canvases. The Rise of the Market for Modern Art in the Nineteenth Century*, NBER Working Paper, n. 9123, settembre 2002
- M. Gee, *Dealers, Critics and Collectors of Modern Painting. Aspects of the Parisian Art Market between 1910 and 1930*, Garland Publishing, Londra, New York 1981
- R.S. Gibbons, *Game Theory for Applied Economics*, Princeton University Press, Princeton 1992
- J. Goldin, *Cubism. A History and Analysis 1907-1914*, Wittenborn, New York 1959

- Guillaume Apollinaire, André Level, Lettres*, a cura di B. Level, Lettres Modernes, Parigi 1976
- J.M. Guillouët, C.A. Jones, P.M. Menger, S. Sofio, *Enquête sur l'atelier: histoire, fonctions, transformations*, in "Perspectives. Actualité en histoire de l'art", n. 1, 2014
- G. Habasque, *Quand on vendait La Peau de l'Ours*, in "L'œil", n. 3, marzo 1956
- Handbook of the Economics of Art and Culture. Volume 1*, a cura di V. Ginsburgh, D. Throsby, North-Holland, Amsterdam 2006
- I.J. Horstmann, C. LaCasse, *Secret Reserve Prices in a Bidding Model with a Resale Option*, in "The American Economic Review", n. 4, settembre 1997
- R. Jensen, *Marketing Modernism in Fin-de-Siècle Europe*, Princeton University Press, Princeton 1994
- D.H Kahnweiler, *Mes galeries et mes peintres, entretiens avec François Crémieux*, Editions Gallimard, Parigi 1998
- P. Klemperer, *Auction Theory: A Guide to the Literature*, in "Journal of Economic Surveys", n. 3, luglio 1999
- L. Koenigsberg, *Art as a Commodity? Aspects of a Current Issue*, in "Archives of American Art Journal", n. 3/4, 1989
- L'art et l'argent*, a cura di J.P. Cometti, N. Quintane, Editions Amsterdam, Parigi 2017
- Le commerce international de l'Art et le Droit*, a cura di M. Briat, J.A. Freedberg Springer, New York 1991
- M. Le Morvan, *Berthe Weill, 1865-1951. La petite galeriste des grands artistes*, Éditions L'Harmattan, Parigi 2011
- F. Léger, *Fonctions de la peinture*, Gonthier, Parigi 1965
- Letters of Gustave Courbet*, a cura di P. Ten-Doesschate Chu, University of Chicago Press, Chicago 1992
- A. Level, *Picasso*, Editions Crès & Cie, Parigi 1928
- A. Level, *Souvenirs d'un collectionneur*, A.C. Mazo Editions, Parigi 1959

- P. Mainardi, *The End of the Salon. Art and the State in the Early Third Republic*, Cambridge University Press, Cambridge 1994
- E. Mallen, *Reaching for Success: Picasso's Rise in the Market (The First Two Decades)*, in "Arts 2017", n. 4, 2017
- A. Martin-Fougier, *La vie d'artiste au XIXe siècle*, Louis Audibert Editions, Parigi 2007
- P. Michel, *Les combats d'Octave Mirbeau*, Les Belles Lettres, Parigi 1995
- S. Monneret, *L'Impressionnisme et son époque*, Editions Denoël, Parigi 1979
- J.P. Morel, *C'était Ambroise Vollard*, Fayard, Parigi 2007
- R. Moulin, *L'artiste, l'institution et le marché*, Flammarion, Parigi 1997
- Octave Mirbeau, Correspondence générale*, a cura di P. Michel e J.F. Nivet, L'Âge d'Homme, Losanna 2006
- F. Olivier, *Picasso e i suoi amici*, Donzelli Editore, Roma 1993
- D. Ormrod, *Art and Its Market*, in "The Economic History Review", n. 3, agosto 1999
- Picasso in The Metropolitan Museum of Art*, a cura di G. Tinterow, S.A. Stein, The Metropolitan Museum of Art, New York 2010
- F. Piluso, *I fondi hedge attivatisi nel contesto dello shadow banking*, Egea, Milano 2013
- F. Poli, *Il sistema dell'arte contemporanea*, Laterza, Roma 2007
- K. Pomiam, *Collectors and Curiosities: Paris and Venice 1500-1800*, Polity Press, Cambridge 1990
- Rainer Maria Rilke. Selected Poems*, a cura di R. Vilain, Robert, Oxford University Press, New York 2011
- A. Raspi, *Arte e mercato. Aspetti del mercato dell'arte contemporanea. Il caso del quadro*, Artemide Edizioni, Roma 1997
- J. Rewald, *Dopo l'Impressionismo*, Sansoni Editore, Milano 1995
- E.F. Robinson, *The early history of coffee houses in England; with some account of the first use of coffee and a bibliography of the subject*, Kegan Paul, Trench, Trübner &co, Londra 1893

- J.F. Rodriguez, *Picasso alla Biennale di Venezia (1905-1948)*. Soffici, Parese, De Pisis e Tozzi intermediari di cultura tra la Francia e l'Italia, CLEUP, Padova 1993
- S. Roe, *The Private Lives of the Impressionists*, Vintage Books, Londra 2007
- A. Rosato, *Loss Aversion in Sequential Auctions: Endogenous Interdependence, Informational Externalities and the "Afternoon Effect"*, University of California, Berkley 2014
- A. Salmon, *Souvenirs sans fin*, Gallimard, Parigi 1956
- S. Segnalini, *Art Funds e gestione collettiva del risparmio*, Giappichelli Editore, Torino 2016
- A. Sirotti Gaudenzi, *Il nuovo diritto d'autore. Tutela della proprietà intellettuale nella società dell'informazione*, Maggioli Editore, Santarcangelo di Romagna 2014
- S.V. Sgourev, *How Paris Gave Rise to Cubism (and Picasso)*. *Ambiguity and Fragmentation in Radical Innovation*, in "Organization Science", n. 4, aprile 2013
- J.C. Sloane, *The Tradition of Figure Painting and Concepts of Modern Art in France from 1845 to 1870*, in "The Journal of Aesthetics and Art Criticism", n. 1, settembre 1948
- V.L. Smith, *La razionalità nell'economia. Fra teoria e analisi sperimentale*, IBL Libri, Torino, 2010
- S. Sofio, *L'art, valeur refuge*, in "Perspectives. Actualité en histoire de l'art", n. 1, gennaio 2018
- G. Stein, *Picasso*, Adelphi Edizioni, Milano 1973
- K. Teige, *Il mercato dell'arte. L'arte tra capitalismo e rivoluzione*, Einaudi, Torino 1973
- R. Thaler et al., *Anomalies. The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias*, in "Journal of Economic Perspectives", n. 1, inverno 1991
- The Chester Dale Collection*, catalogo della mostra a cura di K.A. Jones (Washington, National Gallery of Art), National Gallery of Art, Washington 2009
- The Janice H. Levin Collection of French Art*, catalogo della mostra a cura di R. Shone (New York, The Metropolitan Museum of Art), The Metropolitan Museum of Art, Yale University Press, New York 2002
- J. Trevathan, W. Read, *Undesirable and Fraudulent Behaviour in Online Auctions*, in "Proceedings of the International Conference on Security and Cryptography", n. 8, 2006

S. Tuner, *Percy Moore Turner, Connoisseur, Impresario & Art Dealer*, Unicorn Publishing Group, Londra 2018

Understanding Art Markets and Management, a cura di I. Robertson, Routledge, Londra, New York 2005

A. Vollard, *Souvenirs d'un marchand de tableaux*, Editions Albin Michel, Parigi 1937

A. Vollard, *En écoutant Cézanne, Degas, Renoir*, Editions Bernard Grasset, Parigi 1938

C. Wall, *The English Auction: Narratives of Dismantlings*, in "Eighteenth-Century Studies", n.1, autunno 1997

P. Watson, *From Manet to Manhattan. The Rise of the Modern Art Market*, Random House, New York 1992

H.C. White, C.A. White, *Canvas and Careers: Institutional Change in the French Painting World*, University of Chicago Press, Chicago, Londra 1993

E. Zola, *Écrits sur l'art*, Gallimard, Parigi 1991

A. Zorloni, *Structure of the Contemporary Art Market and the Profile of Italian Artists*, in "International Journal of Arts Management", n. 1, autunno 2005, pp. 61-71

A. Zorloni, *L'economia dell'arte contemporanea. Mercati, strategie e star system*, Franco Angeli, Milano 2011

I.L. Zupnick, *Modern Thought and Modern Art*, in "College Art Journal", n. 3, estate 1959