

MOTIVATIONS DES COLLECTIONNEURS

(Cet article a été initialement publié sur The Conversation)

2 000 ans de collections en tout genre : les Romains s'intéressaient aux fossiles, quand d'autres accumulaient des timbres au XXIe siècle. Mais quelles sont les raisons qui nous poussent à commencer une collection

Cela fait plus de deux millénaires que les individus collectionnent des objets pour d'autres raisons que la satisfaction de leurs besoins quotidiens. Des chercheurs ont par exemple repéré des collections d'empreintes de phoques datant du IV siècle avant J.-C. Les plus riches Romains s'intéressaient également aux fossiles, aux objets d'art et aux pièces de monnaie.

Jusqu'à la Renaissance, les collectionneurs restaient essentiellement des individus parmi les plus aisés. Sous l'impulsion des explorations géographiques, des découvertes scientifiques et de l'essor de la classe moyenne, ils se sont avérés de plus en plus nombreux à conserver des objets toujours plus divers et en plus grande quantité.

Le phénomène s'est encore accentué dans les années 1930, les collections devenant un passe-temps populaire pour les personnes de tout âge et de tout niveau économique. Aujourd'hui, Internet a permis de supprimer des obstacles à la création de réseaux sociaux plus larges. Nul doute que cela a créé de nouvelles opportunités pour les collectionneurs de communiquer et de commercer.

Notre étude s'est intéressée à ce qui peut pousser quelqu'un à entamer une collection, notamment dans le contexte particulier de la gestion de patrimoine.

Qu'est-ce qu'un collectionneur ?

Face à un phénomène d'ampleur, les universitaires ont tenté de définir les collectionneurs et de les classer. On peut considérer un collectionneur comme une personne motivée par l'accumulation d'une série d'objets similaires dont l'utilité pratique reste d'un intérêt secondaire ou nul et dont il ne prévoit pas de se débarrasser immédiatement. Ainsi, une personne qui accumule une variété de grille-pains mais qui ne les utilise pas pour faire des toasts est bien un collectionneur de grille-pains.

Un collectionneur peut également être un individu qui recherche et achète avec passion, voire obsession, des objets uniques. Différents types de collectionneurs peuvent au total être envisagés :

- Les collectionneurs taxonomiques, qui veulent posséder un exemplaire de chaque type d'une série d'objets ;
- Les collectionneurs esthétiques, qui souhaitent simplement rassembler plusieurs exemplaires ;
- Les collectionneurs passionnés, obsédés et prêts à payer des prix irrationnellement élevés ;

- Les collectionneurs avides, qui achètent des objets de collection comme un investissement ;
- Les collectionneurs amateurs, qui collectionnent simplement pour le plaisir ;
- Les collectionneurs expressifs, qui créent des collections qui confirment leur identité.

Estimations élevées

Depuis le début des années 1980, la littérature académique a tenté de déterminer le nombre de collectionneurs, notamment américains, avec plus ou moins de précision. Au niveau mondial, il semble y avoir des centaines de millions de collectionneurs en tout genre. Certaines études indiquent que près des deux tiers des ménages américains possèdent un ou plusieurs collectionneurs en leur sein. D'autres avancent le chiffre plus modeste d'un tiers.

Malgré ces estimations élevées, il n'existe aucune étude traitant de leurs motivations dans le contexte particulier de la gestion d'un patrimoine. La connaissance de celles-ci fournirait pourtant aux professionnels du secteur une meilleure compréhension de leurs clients. Ils pourraient en conséquence leur proposer des conseils et des services plus en relation avec leurs attentes qu'ils ne le font aujourd'hui.

C'est dans cette optique que nos recherches nous ont conduits à soumettre un questionnaire à des personnes assujetties à l'impôt sur la fortune immobilière. Cet impôt français spécifique taxe les ménages dont le patrimoine immobilier net est supérieur à 1,3 million d'euros.

Aspects sociaux

1185 réponses ont été reçues et analysées. Elles confirment les principales motivations des collectionneurs mentionnées dans les précédentes études. Collectionner peut être considéré comme une forme d'excitation sociale mais peut également provenir du désir d'acquérir ou de conserver des objets, de l'émotion liée à l'acquisition, l'instrumentalité, l'histoire personnelle, les qualités intrinsèques de l'objet ou l'expression de soi.

Parfois, certains collectionneurs traduisent une obsession organisée d'acquisition qui peut être avide ou excessive. Ils sont nombreux à admettre souffrir d'une dépendance, tout en se disant largement en mesure de contrôler leurs pulsions d'achat et de détention.

L'aspect social peut également être très important pour les collectionneurs, notamment sur ceux qui attendent une reconnaissance dans un domaine spécifique. L'acte de collectionner permet l'acquisition d'un capital culturel et la démonstration d'un bon goût. Certains collectionneurs se considèrent même comme jouant le rôle de sauveur de la société en préservant ce qui est bon pour les générations futures, la collecte devenant pour eux quasiment une religion.

D'autres cherchent aussi une stabilité psychologique en raison de profonds sentiments d'insécurité découlant de l'enfance ou de manque d'amour au cours de cette période cruciale

de la vie. Entamer une collection, c'est aussi provoquer l'occasion de faire connaissance avec d'autres collectionneurs, au sein de clubs ou s'établit une identité commune. Elle peut aussi renforcer des liens familiaux.

Et enfin, être un loisir, si ce n'est une manière de conjurer l'ennui...

Paradoxalement peu de protections

Les gestionnaires de patrimoine s'y intéressent-ils ? Ils semblent surtout s'autocensurer et s'abstenir de poser des questions jugées embarrassantes. Or, comprendre la valeur qu'accorde un client à sa collection semble déterminant.

En effet, si la collection ne revêt pas une importance cruciale pour le client, le gestionnaire de patrimoine, dans son inventaire, pourra simplement la répertorier comme tous les autres actifs. En revanche, si la collection possède une forte dimension sentimentale, liée par exemple à un lien familial, des solutions concrètes adaptées aux attentes du collectionneur, par exemple le respect de la volonté du donateur de conserver la collection dans la famille, pourront être proposées.

L'étude montre également que les coûts de détention et les coûts d'assurance ne s'avèrent étonnamment pas des éléments primordiaux pour les collectionneurs. Un vol, un cambriolage, une maladresse, une dégradation sur un objet de collection reste pourtant une perte pour le collectionneur. Une perte financière bien entendu, mais aussi une amputation de la mémoire, de son histoire « généalogique » souvent.

Si l'objet de collection n'est pas ou mal assuré, il n'y a aucune possibilité de recours avec des moyens légaux ou policiers. Or, c'est le cas pour un très grand nombre de biens.

Les raisons en sont multiples. Il y a par exemple les collectionneurs qui ne connaissent pas la valeur de leur collection. D'autres refusent de transformer leur maison en bunker anti-intrusion. Certains enfin ne se sentent pas concernés par la communication haut de gamme des assureurs spécialisés dans les objets de collection.

Un gestionnaire de patrimoine non spécialiste des objets de collection pourrait ainsi se rapprocher d'experts ou de courtiers pour leur déléguer cette mission. Les experts sont formés à l'histoire de l'art et capables d'évaluer avec précision la collection. Les courtiers, eux, savent construire des contrats d'assurance présentant des avantages indéniables pour le collectionneur.