



### Thaddée Prate

Le directeur des Tableaux et dessins anciens de Tajan s'est converti aux ventes en ligne. « *Pourtant elles n'étaient pas dans ma culture* », avoue l'ancien galeriste. Sa vente *live* de mai a attiré près de 300 inscrits pour 80 % de lots vendus, « *Un excellent résultat pour des tableaux anciens* ».



### Amélie Marcilhac

En janvier 2020, l'experte en Arts Déco a quitté la galerie familiale pour ouvrir son cabinet. Temps forts de l'année: la vente d'une collection inédite de meubles de Printz en octobre puis, en novembre, la publication chez Norma du livre sur Jean Dunand écrit avec son père Félix Marcilhac.



### Dimitri Joannidès

FauveParis, la maison de ventes qu'il a fondée en 2014, a initié la vague des vacances confinées, en *live à huis clos*. Grâce à son réseau hellène, l'expert a trouvé un cabinet d'Augsbourg, adjugé 380 000 € en juin, et le manuscrit de *La Route de Varennes* d'Alexandre Dumas, vendu 70 000 € en septembre.



227 880 €

Charles Chevallier, *deux commodes en vernis Martin*, v. 1745-1749, 91 x 158 x 68 cm (FRAYSSE & ASSOCIÉS, Drouot, Paris, 28 mai).

229 000 €

Maria Lassnig, *Sans titre (Œil)*, 2000, h/t, 33,5 x 42 cm (DOROTHEUM, Vienne, 24 juin).

Chez Artcurial, la réouverture post-confinement a permis la vente d'un imposant *Stabile* d'Alexander Calder, qui a frôlé les 5 M€ (8 juillet), et d'une suite de sièges livrée pour le comte d'Artois au château de Bagatelle vers 1778-1779: 1 174 500 € frais inclus (22 juillet), la plus haute adjudication en mobilier classique français depuis 2015 en France.



### De nouveaux horizons

Pour ne pas « *mettre tous ses œufs dans le même panier* », l'immobilier de prestige reste dans l'air du temps auprès des maisons de ventes, au nom d'une vision élargie du luxe et d'une diversification des activités et des risques. On note la création de Drouot Immobilier, à l'image du rapprochement d'Artcurial et John Taylor ou de Tajan et du groupe Émile Garcin. Chez Sotheby's, le nouvel ancrage du siège parisien est également un signal fort, avec l'installation prévue en 2023 dans l'ancienne galerie Bernheim Jeune, rue du Faubourg-Saint-Honoré, qui permettra à l'*auctioneer* d'être propriétaire de ses murs et de miser sur le prestige de Paris. Comme à New York ou à Londres, cet espace d'exposition plus vaste, situé à deux pas du Bristol, sera également destiné à la vente « *immédiate à prix fixe* » dans le domaine du luxe: bijoux, montres, design, vins... Aux États-Unis, le lancement récent par Sotheby's de la plateforme Buy Now va encore plus loin à la rencontre de ces achats « *compulsifs* ».

### Le boom du online only

« *Ce qui m'a marqué, c'est la réaction immédiate des équipes face au Covid-19, la cohésion transversale* », se réjouit Mario Tavella, président de Sotheby's France. Même si le résultat global (173 M€) marque un net repli, les ventes *online only* ont doublé pour un chiffre d'affaires de 30 M€. Nouvel enjeu, des ventes *live* se déroulant comme une « *chorégraphie* », avec retransmission en direct par Museum TV, en duplex pour « *Modernités* », organisée à Paris, et « *Contemporary* », à Londres. « *À Paris, il y a eu une synergie énergisante, qui a accéléré la stratégie sur six mois, avec un rapprochement international.* » Une optique inédite qui a capté un nouveau public dans le monde entier. Cette année, trois lots ont dépassé 4 M€: un Soulages, un Klee, et surtout un Picasso à 4,4 M€, plus

# { enchères

ENQUÊTE

1,2 M€

Kees Van Dongen,  
*La Femme au miroir*,  
vers 1914-1917,  
h/t, 130 x 89 cm  
(ARTCURIAL, Paris,  
8 décembre).

Malgré le contexte difficile, la vitalité et les atouts du marché français lui ont permis d'aborder le virage numérique avec des résultats prometteurs.

/ Texte Valérie de Maulmin

## Bilan 2020 Une année charnière?

Totalement inédite pour le monde des enchères, cette année 2020 a généré une réactivité tout aussi inédite et des résultats inattendus. Sur ce marché pyramidal où Basquiat et Koons pesaient 12 % à eux seuls à l'échelle mondiale (source: Artprice.com by ArtMarket), les cartes sont désormais rebattues par une crise sanitaire mondiale qui perdure. Tandis que la majorité des maisons de ventes en France accusent un inévitable et net recul de leur chiffre d'affaires (en moyenne entre 20 % et 30 %), le rebond est cependant venu d'une

10 100 €

Van Cleef & Arpels,  
sautoir *Alhambra*,  
or et nacre,  
L. 84 cm, détail  
(CRÉDIT MUNICIPAL,  
Paris, 25 septembre).



« réinvention » du métier avec le recours au digital. Avec pour les opérateurs français la possibilité d'orchestrer des ventes en ligne accessibles du monde entier.

Dès l'annonce du confinement, Aguttes a transformé une vente de voitures traditionnelle, prévue le 15 mars, en vente « live à huis clos ». FauveParis lui a emboîté le pas le 21 mars. « Nous avons été la première maison de ventes en France à organiser de A à Z une vente live à huis clos », rappelle Dimitri Joannidès, expert associé. Au total, Fauve Paris a effectué treize ventes de ce type, menées par l'un de ses commissaires-priseurs marteau à la main, comme un *show*, même s'il était seul en salle.