

VENTES PUBLIQUES

Les ventes aux enchères sur Internet profitent du confinement

PAR MARIE POTARD - LEJOURNALDESARTS.FR
LE 3 AVRIL 2020 - 723 mots

Alors que les ventes aux enchères « physiques » sont suspendues, les ventes dématérialisées affichent de bons résultats.



Banky, *Morons*, 2006. Chez Sotheby's, la vente online du 13-26 mars 2020 consacrée à Banky a dépassé son estimation avec un total de 1,2 million d'euros (24 lots vendus sur 25)
© Banky / Sotheby's

Depuis que le confinement a été ordonné, toutes les ventes aux enchères « physiques » ont été annulées et reportées à une date ultérieure. Aussi, les enchérisseurs se rabattent-ils sur les ventes online et les ventes à huis-clos pendant lesquelles le commissaire-priseur est seul dans la salle quand ses collaborateurs sont en visioconférence simultanées et portent les enchères par téléphone.

FauveParis a choisi de maintenir ses ventes, mais à huis-clos, et a constaté une augmentation des connexions sur le site **Drouot Digital** auquel elle était connectée durant sa vacation du 21 mars. Elle a enregistré un taux de vente de 82 % (pour un total de 213 000 € au marteau), et a comptabilisé 300 inscrits sur Drouot Live, dont 285 en même temps à 11h10. « *D'ordinaire, pour une vente généraliste, nous enregistrons entre 80 et 120 personnes durant toute la vente* », souligne Dimitri Joannidès, cofondateur de la maison de ventes.

Chez **Millon**, même constat : sa vente de BD organisée en Belgique le 29 mars - qui a rapporté 502 060 euros - a comptabilisé 864 inscrits sur Drouot Live (contre 293 lors de celle du 15 décembre). « *Nous avons explosé notre précédent record qui était de 415 inscrits. Cette vente doit être le record absolu de toutes les ventes sur Drouot Live* », a indiqué Arnaud de Partz, directeur de Millon Belgique.

Chez **Sotheby's**, plusieurs ventes ont été organisées uniquement sur Internet : une vacation du 26 mars entièrement consacrée à Banksy a dépassé son estimation avec 1,2 million d'euros récoltés et 47 % de nouveaux acheteurs ; sa vente dévolue aux montres a rapporté 2,2 millions d'euros, « *un montant record pour une vente d'horlogerie en ligne chez Sotheby's* », souligne David Bennett, directeur monde pour les bijoux.

Autre performance : la vente de voitures de collection du 15 mars chez **Aguttes**, qui a basculé d'une vente physique à une vente à huis-clos retransmise sur Drouot Digital a récolté 2,7 millions d'euros. « *Il s'agit de notre plus gros score dans la discipline, avec 400 inscrits sur Drouot Digital, contre 120 en période normale* », relève le commissaire-priseur Claude Aguttes. Il faut dire que sa société a eu la chance de pouvoir conserver son exposition publique des 13 et 14 mars.

Sur Drouot Digital, 31 ventes online sont actives en ce moment contre 25 l'an passé à la même période, tandis que le nombre d'inscrits a explosé : + 174 % en moyenne par rapport à mars 2019 pour les ventes online et + 118 % en moyenne pour les vente live (retransmises sur Internet). Sur **Interencheres** -qui n'est pas un service de ventes online mais propose des ventes physiques retransmises en live- les chiffres sont aussi encourageants : « *Avec seulement 55 ventes organisées durant les quinze derniers jours du mois de mars, nous avons comptabilisé 16 715 inscrits, soit 1 114 inscrits en moyenne par jour, avec des pics à plus de 3 000 inscrits lors des journées chargées. A la même période en 2019, avec 270 ventes, nous comptons 3 084 inscrits en moyenne par jour* », indique Bénédicte Valton de Jorna, directrice commerciale d'Interencheres.

Il semble donc que les acheteurs se rabattent sur le peu de ventes disponibles. « *Il ne faut pas oublier que les gens sont confinés chez eux et ont donc plus de temps pour se connecter et suivre les enchères* », explique Dimitri Joannidès.

Pour Claude Aguttes, les résultats soutenus de ces ventes malgré le contexte sanitaire s'expliquent aussi par le fait que « *les amateurs d'art pensent que les enchères ne vont pas faire d'étincelles et qu'ainsi, ils vont pouvoir faire des affaires* ». L'expert en montres Geoffroy Ader ajoute : « *les gens restent passionnés et continuent de soutenir le marché, crise ou pas crise. Plus que d'ordinaire, ils ont besoin de s'évader* ».

Olivier Lange, directeur général de Drouot Patrimoine et président de Drouot Digital est en revanche moins optimiste : « *Il ne faudrait pas s'imaginer qu'il y a eu un transfert d'activité des ventes physiques vers les ventes online. Ces dernières étaient déjà programmées avant la crise. Aujourd'hui, l'activité des maisons de ventes est extrêmement faible* ». En effet, seule une poignée d'opérateurs a fait la bascule car pour eux, il n'est pas question de se priver des expositions publiques, sans compter que la plupart de leurs vendeurs se sont rétractés compte tenu de l'absence de conditions optimales pour vendre.