

Confinement : déferlante des petites ventes en ligne pour les amateurs d'art

Les commissaires-priseurs français réputés traditionalistes déploient désormais sur le Net des trésors d'imagination pour continuer leur activité. Des affaires de petite ampleur qui ouvrent cependant la voie à de nouvelles méthodes de travail.

[Lire plus tard](#) | [Investissements plaisir](#) [Twitter](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#) [Commenter](#)



Par [Judith Benhamou-Huet](#)

Il se produit en ce moment dans le marché de l'art français une **petite révolution**. Les chiffres sont à la fois extraordinaires et très modestes. Depuis le début du confinement la fréquentation des **ventes aux enchères françaises sur le Net** est exceptionnelle. Cependant les oeuvres mises en ventes se font à des tarifs plutôt bas.

Les ventes « live » ou sur catalogue

De fait, pour comprendre ces bouleversements il faut d'abord souligner qu'il existe deux sortes d'offres du genre, dont les consommateurs habituels du marché sont certainement peu familiers. Les ventes qu'on dit « live » consistent, en ce moment, pour le commissaire-priseur, tout seul - confinement oblige - à présenter et adjudger des lots face à la caméra, tandis que ses collaborateurs prennent les enchères sur le Net en direct. Dans ce cas, la montée des prix, avec tout le suspens que cela engendre, est visible sur l'écran du client.

L'autre possibilité consiste à proposer sur internet, un catalogue d'objets pour une durée déterminée. Ni marteau, ni commissaire-priseur actif. Le prix sera obtenu par l'enchère la plus haute posée par un acheteur à la date limite fixée. Tout est géré informatiquement dans ces ventes souvent baptisées « online only » ou « 100 % online ».

En France, deux opérateurs principaux se disputent ce marché : Drouot digital (Drouot live et Drouot Online) avec 400 maisons de ventes affiliées comprenant même des maisons étrangères et Interenchères qui n'offre que des ventes live pour 294 maisons de ventes, surtout situées dans les régions.

Premiers résultats éclectiques pour les foires d'art on line

De Hong Kong à Paris : le choc du virus sur le monde de l'art

Panier moyen de 214 à 860 euros

Selon le patron d'Interenchères, Dominique Le Coent, par ailleurs commissaire-priseur à Senlis, le « panier moyen pour ces ventes est de 214 euros, pour 78 ventes depuis le 17 mars ». Chez Drouot Digital, son président, Alexandre Giquello distingue le panier moyen « Online only » à 160 euros et « Live » à 860 euros. « Nous avons organisé 87 ventes en tout depuis le confinement » ajoute-t-il.

Si l'on exclut les ventes caritatives qui constituent un épiphénomène dans le paysage du marché de l'art (Piasa a par exemple récolté 2,4 millions d'euros au profit de « Protège ton soignant » du 3 au 5 avril 2020), la moyenne des transactions enregistrées par ce biais est donc faible.

Chaque samedi matin, Cédric Mélado, copropriétaire de la maison de ventes Fauve, créée à Paris, dans le quartier du Haut-Marais, en 2014, organise une vente aux enchères live à huis clos. « La première fois je me sentais tellement seul que j'ai mis en place un faux public avec des statues africaines et précolombiennes qui me regardaient » explique avec humour le commissaire-priseur. Son fait d'armes récent est la vente d'une petite aquarelle de 1920 d'un des inventeurs de l'abstraction, le tchèque Frantisek Kupka (1871-1957) pour 45 000 euros, le 28 mars. « Elle a été achetée par un français. Nous avons cédé 85 % des 110 lots pour 250 000 euros. Nous travaillons, pour chacune des ventes de ce type sur le stock accumulé avant le confinement ». Le prix moyen tend, jusque-là, dans ses ventes du samedi à moins de 2 000 euros.

La maison Ader, dirigée par David Nordmann, a réalisé deux ventes live retransmises à la fois sur Drouot Live et Interenchères. La première, une exception, contenait seulement 35 lots vendus pour 700 000 euros. Mais elle était exclusivement consacrée à disperser de l'or dont douze lingots. La seconde, constituée de décorations militaires (102 lots) a rapporté 40 000 euros en tout, adjugés 50 % au-dessus des estimations. Mais il compte bien continuer avec deux ventes consacrées en mai aux tableaux modernes et à des livres de photographie. « Nous attendrons le déconfinement pour cela. Car la clef du succès tient au fait que les oeuvres soient visibles réellement ».

Le 26 avril Dominique le Coent organise à Senlis une vente en live qui contient en vedette une toile représentant un cheval par le fameux peintre animalier Alfred de Dreux (1810-1860) estimée 30 000 euros. « Nous avons quatre fois plus de visiteurs qu'à l'habitude sur le site. Nous avons déjà 180 ordres d'achat secrets (NDLR : l'ordre fixé est géré automatiquement par informatique et le commissaire-priseur ne connaît pas son montant maximal) et une centaine d'appels téléphoniques prévus. Les gens confinés ont envie de s'échapper. Il faut profiter de cette période. En ce moment nous avons une visibilité exceptionnelle ».

Un enthousiasme partagé par Alexandre Millon de l'étude éponyme à Paris : « D'ici le 11 mai nous aurons réalisé 43 ventes à huis clos sur le Net. Elles bénéficient d'un grand écho sur les réseaux sociaux et nous enregistrons en ce moment six fois plus de demandes qu'habituellement ».

Le concept « so unique »

Alexandre Millon a mis au point un concept original : « So unique ». Une vente qui ne contient qu'un seul lot. « C'est l'occasion de faire des vidéos sur l'oeuvre, de la valoriser et d'avoir un référencement hors du commun sur le Net ». Le 8 avril 2020 il a vendu une aquarelle de 1967 du peintre franco-chinois Zao-Wou ki estimée 60 000 euros, pour 190 000 euros. L'opération était retransmise en live depuis sa maison de campagne en Champagne où toute la famille a été mise à contribution. L'aquarelle a été achetée par un chinois. 38 personnes étaient intéressées par ce lot et la vente était retransmise non seulement par Drouot live, mais aussi Invaluable (le site anglo-saxon utilisé aussi, entre autres par Sotheby's) et Epai live, bien connu en Asie.

Millon parie gros sur internet puisqu'il propose le 15 mai en live « So unique », un vase chinois du XVIIIe siècle dont il attend beaucoup plus que les 60 000 euros d'estimation.

« Nous n'organiserons aucune vente exceptionnelle sur internet » estime quant à lui Nicolas Orłowski, le PDG d'Artcurial, la maison de ventes française leader. Artcurial a organisé des enchères 100 % digitales consacrées en 137 lots à Lalique qui ont rapporté 53 000 euros. « Nous envisageons par ailleurs de poursuivre certaines ventes en live à huis clos en fonction de la réglementation sanitaire dans les semaines prochaines, qui s'annoncent encore difficiles » explique le PDG d'Artcurial. « Mais je ne crois pas que notre métier basculera vers le «on line only». Car certaines maisons comme la nôtre traitent de moins en moins les lots de petite valeur qui nécessitent un autre modèle économique ».

Retour en force des petits lots

Les maisons de ventes avaient, en effet tendance, jusque-là, à disqualifier ces petits lots à moins de 2 000 euros. Ils font pourtant, en cette période tourmentée, un retour en force sur le marché français. Dans le même temps, les pratiques de ventes d'art sur internet ressemblent de plus en plus aux ventes de luxe «on line» telles qu'on les pratique dans le domaine de la mode. Le procédé a cependant des limites évidentes qui tiennent non seulement au caractère unique de chaque oeuvre d'art mais encore au fait que dans ce domaine on ne peut pas retourner la marchandise.

Judith Benhamou-Huet

