

Les nouvelles tendances du
MARCHÉ
DE L'ART

**Les ventes aux enchères en France
et à l'international en 2020**





La maison de ventes FauveParis, créée en 2014, emprunte son nom aux artistes qui se sont illustrés par leur audace et leur volonté de renouveler en profondeur leur discipline. Cette volonté de briser les codes se retrouve aussi dans leur espace qui associe à la salle d'exposition et de ventes un café-restaurant et leur stratégie de communication innovante.



fauveparis
AUCTIONS NO

La vente à huis clos : ou comment passer « du théâtre à Netflix »

Crise sanitaire oblige, nombre de maisons ont privilégié les ventes à huis clos, enchères physiques retransmises en direct sur internet, mais sans présence de public dans la salle, pour pouvoir poursuivre leur activité. Un défi technologique et humain qui porte ses fruits.

Si, sous l'effet de surprise, peu d'acteurs se sont lancés dès le premier confinement, la pratique de ces ventes hybrides s'est largement répandue depuis. Si bien que fin 2020, 82% des maisons de ventes déclarent réaliser des ventes retransmises en direct. Pour autant, la vente à huis clos présente un certain nombre de défis pour les opérateurs.

Trouver et convaincre les vendeurs

Le premier défi rencontré par les maisons de ventes est de convaincre les vendeurs des vacations initialement prévues avec public d'accepter de vendre via un canal numérique. Heureusement, l'important succès des ventes à huis clos depuis le printemps 2020 a permis de leur démontrer que les montants d'enchères, comme le public, étaient au rendez-vous. Par ailleurs, les déplacements des vendeurs étant contraints en temps de pandémie, les commissaires-priseurs doivent trouver le moyen de réaliser des expertises à distance afin de continuer à sourcer des objets. Aussi, un nombre croissant de maisons et

plateformes proposent-elles la réalisation d'expertises en ligne. Les canaux d'accès pour les vendeurs vont d'un simple formulaire sur le site internet jusqu'à une application spécialisée, à l'instar de Tajan Art Valuation et de ValueMyStuff de Barneby's.

Réaliser une exposition sans public

L'impossibilité d'assurer les expositions avant-vente dans les conditions habituelles conduit les opérateurs à utiliser différentes solutions pour permettre aux enchérisseurs de voir les lots et d'apprécier leur état, et ainsi se prémunir d'éventuelles réclamations futures. Sont donc mis en place des parcours de visite fléchés en salle d'exposition avec jauge de visiteurs, des visites sur rendez-vous permettant de créer un moment privilégié avec le client, des vidéos d'exposition ou d'œuvres avec commentaires de spécialistes ou d'artistes, et, innovation assez récente, des visites virtuelles à 360° des salles d'exposition. Ce dispositif permet aux visiteurs de se déplacer librement dans les pièces et de zoomer sur les œuvres pour obtenir des informations, à l'instar de l'exposition proposée par la maison Rouillac pour sa vente Art + Design et des « virtual tour » de Lempertz à Cologne pour explorer sa galerie. En outre, de nouvelles technologies offrent des possibilités inédites de découvrir les objets en vente. C'est le cas du scanner « 5D » développé par la société suisse Artmyn et qui permet une manipulation virtuelle des œuvres proche de la réalité via une image en ultra haute définition

L'important succès des ventes à huis clos depuis le printemps 2020 a permis de démontrer que les montants d'enchères, comme le public, étaient au rendez-vous.