



POUR LE PLAISIR

PLACEMENTS DIVERSIFIÉS

ART

« Triptych » (1976), de Francis Bacon, cette œuvre adjugée à 77 millions de dollars chez Christy's New-York, est une des dix plus belles enchères du monde.
© Christie's images limited 2013

Dossier réalisé par
Pierrick Fay

Une journée aux enchères

Paris, rond-point des Champs-Élysées, une grande salle au premier étage de la maison de ventes Artcurial, une centaine de personnes patiente devant un pupitre. Une effervescence rare pour un mardi après-midi. Il est un peu plus de 14 heures 30, François Tajan s'installe, lunettes au bout du nez, marteau en main. La dernière vacation de la vente aux enchères des meubles du Plaza Athénée peut commencer. La veille, le bar lumineux de Patrick Jouin, star de la vente, est parti pour 39.000 euros. Cet après-midi, place aux chambres du palace : canapés, rideaux, meubles à liqueurs... Tout doit disparaître. La vente démarre avec un meuble cave à liqueurs en placage d'acajou et cuir clouté estimé entre 400 et 600 euros. L'image de l'objet est projetée sur le mur, derrière le commissaire-priseur. De l'autre côté, le prix s'affiche en euro, mais aussi en livre, en dollar, en yen, en yuan et en franc suisse. Avec Internet, les ventes sont de plus en plus mondialisées. En quelques secondes, le prix grimpe à un rythme échevelé... 800, 850, 900, 1.000, 1.200, 1.400 euros. François Tajan, à la carrure imposante scrute la salle, jette un coup d'œil à gauche vers Internet, un autre à droite... Ses mains s'agitent, jouent avec un stylo quatre couleurs et avec le petit marteau, presque une chorégraphie. « C'est peut-être le fait d'avoir joué de la batterie pendant dix ans », sourit François Tajan, commissaire-priseur depuis vingt-trois ans.

« Après chacun a sa gestuelle. Moi, je bouge toujours les mains, j'ai les lunettes, je les mets, je les enlève. C'est une posture, mais cela me permet aussi parfois d'indiquer les choses, de les cibler un peu mieux. Il n'y a rien de pire que deux personnes mettant des enchères sur un même axe. » C'est qu'il ne faut pas se tromper. C'est aussi pour cela que le commissaire-priseur est installé sur un pupitre, pour dominer la salle. « Ce sont les 50 centimètres qui vous séparent du sol qui font toute la différence et qui font que c'est assez facile de voir les enchères. Jusqu'au jour où l'on monte à la tribune, on se dit toujours mais comment vais-je voir tout cela ? En fait, quand vous êtes surélevés, vous voyez tout », assure François Tajan. « 1.800 euros, poursuit le maître de cérémonie, 2.000 sur Internet... plus dans la salle. Adjugé à 2.000 euros. » La vente de ce meuble cave à liqueurs n'a duré qu'une poignée de secondes. Les acheteurs ont peu de temps pour se décider. Stéphane Aubert, l'autre commissaire-priseur de la vente Plaza, explique : « Il ne faut pas laisser le soufflé retomber. Le commissaire-priseur est un peu le chef d'orchestre, c'est lui qui donne le tempo. On adjuge assez rapidement l'œuvre dès lors qu'il n'y a plus d'enchères. Il faut tenir le rythme. On sait que l'on va vendre environ 80 à 100 lots à l'heure... C'est assez rapide parce que l'on a de plus en plus de lots dans les ventes. »

François Tajan s'amuse, joue du marteau, décontracté. Mais son attention ne se relâche jamais. Il a l'œil sur le public. « Un commissaire-priseur, après quelques années, arrive à savoir quelques instants avant la vente d'un lot qui va mettre des enchères », ajoute Stéphane Aubert. « La personne ne va pas avoir la même attitude. Elle va être concentrée sur son catalogue, elle va regarder le commissaire-priseur... C'est du feeling ». Le public fut en tout cas très réceptif. La vente a rapporté 1,4 million d'euros.

à savoir

Les ventes du soir sont plus propices à la contemplation et notamment les grandes ventes d'art moderne ou d'art contemporain.



Comment acheter dans les ventes aux enchères ?

Tableaux anciens, œuvres contemporaines, vieux livres, bibelots, voitures de collection, vins... Quelle que soit l'œuvre d'art convoitée, le processus d'achat aux enchères ne change pas vraiment. Il y a des règles à respecter avant, pendant et après la vente.

1 AVANT LA VENTE

Il faut d'abord trouver la vente qui correspond à nos envies. Il existe différents sites Internet (Interenchères.com, Auctions.com...) qui permettent de connaître l'agenda des ventes et de prendre connaissance des thèmes et des lots qui seront mis aux enchères. La vente d'un lot ne dure souvent que quelques secondes. L'indécision peut donc faire rater une adjudication. Une vente se prépare, notamment en consultant les catalogues des ventes, accessibles gratuitement la plupart du temps sur Internet. Si vous êtes proches de la salle des ventes, il peut aussi être judicieux de visiter l'exposition qui précède l'événement. C'est toujours mieux de voir ce que l'on convoite pour se faire une idée de la taille et de l'état d'un tableau, d'une statue ou d'un meuble. Les professionnels conseillent aussi de s'inscrire à la vente. « Cela consiste à donner son nom, ses coordonnées bancaires, son adresse. Cela nous permet de gagner du temps, mais aussi d'avoir des garanties », explique Stéphane Aubert responsable des inventaires chez Artcurial. Mais ce n'est pas obligatoire. On peut très bien enchérir et obtenir un lot sans être inscrit à la vente. Il faudra juste régulariser. Enfin, il est conseillé de prendre connaissance des conditions de vente, affichées dans la salle ou sur Internet. Elles précisent les frais de vente, les modalités de paiement, les conditions d'enlèvement des achats...

2 PENDANT LA VENTE

Les ventes publiques sont ouvertes à tous et « toute personne majeure, responsable et solvable, peut enchérir et acheter », explique un commissaire-priseur. Il y a plusieurs façons de participer. La première est bien

sûr d'être dans la salle, l'adrénaline et le spectacle en prime. Mais on peut aussi laisser un ordre d'achat qui sera remis au commissaire-priseur et inscrit dans son catalogue des ventes en indiquant le numéro du lot et l'enchère maximum que vous êtes prêt à mettre. Vous pouvez d'ailleurs remporter le lot à un prix inférieur si les enchères ne montent pas. Troisième possibilité : le téléphone. Il faut être inscrit au préalable et avoir indiqué au bureau des ordres d'achat les pièces qui vous intéressent. « C'est nous qui appelons les enchérisseurs au téléphone et non le contraire. D'abord parce que s'il y a un peu de retard, cela évite qu'ils restent trop longtemps au téléphone. Nous les appelons en général entre 5 et 10 lots avant la présentation du lot », précise Stéphane Aubert. Enfin il y a Internet qui permet de suivre confortablement la vente chez soi et d'enchérir en quelques clics (voir page 95).

Dans la salle, pour faire une enchère, il faut faire un signe clair au commissaire-priseur, en levant la main par exemple ou en faisant un signe distinctif de la tête. Attention alors aux gestes qui peuvent être mal interprétés... « Le commissaire-priseur, qui est un peu comédien, en joue », sourit Stéphane Aubert. « Récemment, j'avais une vente caritative, il y avait une personne qui se grattait la tête. Pour mettre un peu d'animation, je lui ai dit attention, vous allez repartir avec le meuble. »

Le chiffre

30%

DU MARCHÉ
se compose de collectionneurs amateurs.



Masque Punu Okuyi
Punu Mask, Okuyi
Gabon. Vente "Art d'Afrique, d'Océanie et d'Amérique du Nord", le 10 décembre 2013, chez Christy's à Paris.
Estimation : 150.000 - 250.000 euros.
© Christie's Images limited 2013

3 APRÈS LA VENTE

Le commissaire-priseur lève son marteau et frappe le pupitre : Adjudé ! Ça y est, votre enchère, supérieure à un éventuel prix de réserve, est la dernière, l'œuvre est à vous. Reste à la payer. Dans la salle, le crieur vient voir l'acheteur et note son paddle (une plaque ou une feuille avec un numéro personnel) ou lui remet un numéro s'il ne s'est pas encore enregistré en échange de son nom, de son adresse, de ses coordonnées bancaires... Il peut rester jusqu'à la fin des enchères ou se rendre immédiatement au bureau des règlements. Il faut payer immédiatement, par CB, chèque ou espèces (jusqu'à un certain montant), la somme annoncée lors de la dernière enchère, assortie des frais librement fixés par la maison des ventes. Vous pouvez alors récupérer votre tableau, votre objet, votre meuble et le disposer le soir même chez vous. Toutefois, les gros meubles, les sculptures imposantes, les voitures ne sont pas stockés en salle des ventes, mais dans des entrepôts. « Evidemment, nous faisons des envois dans le monde



James Rosenquist - Pearls before swine, flowers before flames, (dyptique) - 1991. Vente "Art contemporain" chez Artcurial, à Paris, le 1 et 2 décembre 2013. Estimation : 300.000 - 400.000 euros. © Artcurial

entier», indique Stéphane Aubert d'Artcurial. « Certaines personnes repartent même avec des containers entiers... » Passer un certain délai, des coûts de stockage peuvent être imputés au nouveau propriétaire, les frais de transport étant bien sûr à sa charge.

Les ventes étonnantes

• Les rescapés

Des objets d'art, inconnus ou que l'on croyait perdus, retrouvés souvent par hasard. C'est le cas du violon du chef d'orchestre du « Titanic », stocké dans un grenier pendant des décennies et vendu pour plus d'1 million d'euros ou cet étonnant coffre japonais en laque ayant appartenu à Mazarin et vendu 7 millions d'euros. Ses propriétaires l'avaient transformé en bar à alcools. Récemment un tableau du Suisse Charles Giron a aussi été retrouvé au fond d'une armoire. Évalué autour de 5.000 francs suisses, il a été vendu 100 fois plus cher. Enfin « Coucher de soleil à Montmajour », un tableau de Van Gogh qui a pris la poussière dans le grenier d'un collectionneur, pourrait arriver un jour sur le marché et, qui sait, battre des records. Les histoires exceptionnelles font souvent grimper les enchères.

• Les ventes record

76,6 millions pour la sculpture « L'homme qui marche » de Giacometti ; 46,2 millions de dollars pour le diamant rose Graft Pink ; 22,7 millions d'euros pour la Mercedes W196 de Fangio ; 12,5 millions pour un œuf de Fabergé (l'œuf dit « Rothschild ») ; 11,8 millions de dollars pour la Peregrina, perle montée en bijou offerte à Elizabeth Taylor par Richard Burton ; 3,4 millions d'euros pour une montre à gousset Patek Philippe (Calibre 89) ; 224.000 euros pour une bouteille de Cheval-Blanc 1947 (un impérial de 6 litres, le seul connu à ce jour).

• Les ventes « loufoques »

La preuve que quand on aime, on ne compte pas. En vrac : 310.000 euros pour le pigeon voyageur Bolt ; 11.600 euros pour la cuvette de toilette de John Lennon ; 21.500 euros pour un dentier (celui de Winston Churchill) ; 572.000 euros pour un morceau d'escalier d'origine de la tour Eiffel et 592.250 euros pour un squelette de tricératops.

Les 10 œuvres les plus chères du monde

- 1 « **Trois études de Lucien Freud** », **Francis Bacon**
Adjudication: 142.400.000 \$
Vente : 12/11/2013 (Christie's NY)
- 2 « **The Scream** » (1895), **Edvard Munch**
Adjudication: 119.900.000 \$
Vente : 02/05/2012 (Sotheby's NY)
- 3 « **Nude, Green Leaves and Bust** », **Pablo Picasso**
Adjudication: 106.400.000 \$
Vente : 04/05/2010 (Christie's NY)
- 4 « **Silver Car Crash** » (1963), **Andy Warhol**
Adjudication: 105.000.000 \$
Vente : 11/2013 (Sotheby's LONDON)
- 5 « **L'homme qui marche** » (1960), **Alberto Giacometti**
Adjudication: 104.300.000 \$
Vente : 03/02/2010 (Sotheby's LONDON)
- 6 « **Garçon à la pipe** » (1905), **Pablo Picasso**
Adjudication: 104.200.000 \$
Vente : 05/05/2004 (Sotheby's NY)
- 7 « **Dora Maar au chat** » (1941), **Pablo Picasso**
Adjudication: 95.200.000 \$
Vente : 03/05/2006 (Sotheby's NH)
- 8 « **Portrait of Adele Bloch-Bauer II** », **Gustav Klimt**
Adjudication: 87.900.000 \$
Vente : 08/11/2006 (Christie's NY)
- 9 « **Orange, Red, Yellow** » (1961), **Mark Rothko**
Adjudication: 86.900.000 \$
Vente : 08/05/2012 (Christie's NY)
- 10 « **Triptych** » (1976), **Francis Bacon**
Adjudication: 86.200.000 \$
Vente : 14/05/2008 (Sotheby's NH)

Les folles enchères

C'est une des scènes les plus célèbres du film « La mort aux trousses ». Roger Thornhill, interprété par Cary Grant, perturbe une vente aux enchères pour échapper à ses poursuivants en annonçant des prix farfelus, puis en refusant de payer. On appelle cela les « folles enchères ». « Mais dans les faits c'est assez rare », constate-t-on chez Artcurial. Quand cela se produit, l'objet est remis en vente. Si le prix est inférieur à la première vente, le contrevenant doit payer la différence, en plus d'éventuels intérêts et frais de procédure. Cela peut donc coûter cher... Si le prix est identique, il y aura aussi des frais à payer (liés à la nouvelle enchère). Enfin si le prix est supérieur, la différence reviendra au vendeur.

Comment vendre ses œuvres d'art?

Un déménagement, un changement de décoration d'intérieur, une succession, l'envie de réaliser son investissement ou pourquoi pas la lassitude, les raisons ne manquent pas pour se séparer à un moment donné d'un tableau, d'un meuble royal, d'une soupière ou de sa collection hommage à Goldorak. Il y a deux façons alors de vendre : le gré à gré ou les enchères.

1 Discretion contre juste prix

Le gré à gré est souvent réservé au premier marché, lorsque l'on achète une œuvre dans une galerie ou une foire. Une œuvre que l'on pourra ensuite revendre de cette façon ou aux enchères. Chaque mode de vente a ses avantages. Pour le gré à gré, avant tout, la discrétion, surtout pour les œuvres les plus chères. Pour l'acheteur comme pour le vendeur. Mais lorsque l'on vend un bien aux enchères, il y a des frais, variables selon l'objet, ce qui peut être un frein parfois pour le vendeur.

Pour Stéphane Aubert, commissaire-priseur chez Arcurial, « la vente aux enchères est souvent l'assurance d'avoir le meilleur prix. Car vous mettez en concurrence plein d'acheteurs et notamment les étrangers, plus difficiles à toucher en vente de gré à gré », Fabien Bouglé, fondateur de Saint Eloy Art Wealth Management, abonde : « L'avantage des enchères, c'est que vous allez confronter tous les acheteurs à un moment. Et s'ils n'interviennent pas maintenant, ils n'auront pas l'objet. Il y a une date limite. Par ailleurs, il y a un travail de valorisation dans les ventes aux enchères : publication du catalogue, présentation dans des lieux luxueux, diffusion Internet, publicité... pour attirer le plus d'acheteurs potentiels. Et cela justifie de payer 10-15 % de frais à la maison de vente. »

Mais Stéphane Aubert insiste aussi sur le côté pratique de la vente aux enchères. « C'est le meilleur moyen de vendre beaucoup de choses en peu de temps. Prenez la vente des meubles du Plaza. Ils ont dispersé plus de 1.000 lots en deux jours. C'est considérable. Par ailleurs, nous avons une vingtaine de spécialistes



Jean Royere
Applique liane
métal peint en noir
vers 1960. Vente "Arts
décoratifs du XX^e siècle"
chez Sotheby's à Paris, le
4 décembre 2013.
Estimation :
160.000 - 180.000 euros.
© Sotheby's/ArtDigital Studio

Il ne faut pas se tromper sur le prix de réserve.

Meuble cave à liqueur à l'esprit malle de voyage. Vente du mobilier Plaza Athénée, chez Arcurial du 7 et 8 octobre 2013. 3.900 euros
© Arcurial

+ à savoir

La vente aux enchères est le meilleur moyen de vendre beaucoup de choses en peu de temps.

Le chiffre

10 à 15 %

DE FRAIS
Ce sont les frais à payer pour vendre une œuvre en passant par une maison de vente aux enchères.

dans des domaines très variés : mobilier, objet d'art, dessin ancien, livre, autographe, vin, automobile... Vous pouvez avoir la globalité avec un interlocuteur unique, c'est simple et facile. »

Mais attention, la vente aux enchères peut s'avérer plus risquée que la vente de gré à gré. « Quand vous mettez votre bien en vente, vous n'avez pas le droit à l'erreur », prévient Fabien Bouglé qui conseille des amateurs d'art dans la gestion de leur patrimoine artistique. « Il ne faut pas se tromper sur le prix de réserve ou mettre une évaluation trop importante. Car lorsqu'il y a un invendu aux enchères, l'œuvre d'art risque de mettre des mois avant de pouvoir être remise en vente. » Le marché a de la mémoire, alors que la discrétion du gré à gré protège d'une vente manquée.

Discretion contre juste prix... Le choix n'est pas toujours évident, et pourrait bien dépendre de chaque œuvre. « Chaque objet a sa particularité », concède Fabien Bouglé. « Vous avez des biens qui sont adaptés à la vente de gré à gré, notamment en fonction des modes. J'ai le souvenir d'un tableau du XVIII^e siècle que j'avais eu à vendre, le marché n'était pas très bon pour les enchères, mais en gré à gré, il s'est très bien vendu. Vous avez aussi des œuvres qui sont tellement exceptionnelles que quand on confronte les différents acheteurs, l'enchère atteint vite son prix maximum. C'est comme cela que j'ai vendu "Autoportrait à l'Index" de Maurice-Quentin de La Tour qui a fait le record mondial aux enchères (850.000 euros)... parce que j'ai obtenu une concurrence entre tous les acheteurs et tous les musées du monde. »



Gourde en porcelaine
Doucai Dynastie Qing,
Époque Qianlong
(1736-1795)
Estimation :
80.000 - 120.000 euros.

Cloche de temple
impériale archaisante
en bronze doré, époque
Kangxi (1662-1722).
Estimation :
300.000 - 400.000 euros.
Vente "Arts d'Asie"
chez Sotheby's à Paris,
le 4 décembre 2013.
© Sotheby's/Art Digital Studio

2 Comment vendre aux enchères ?

Il suffit de pousser la porte d'une maison de vente aux enchères. Il y en a partout en France. Le site Interencheres.com dresse une liste exhaustive des maisons agréées. Il faut d'ailleurs tenir compte de la spécialité éventuelle de chaque maison en fonction de ce que l'on a à vendre. Il faut fixer un rendez-vous pour que le commissaire-priseur puisse évaluer les objets. « On peut déjà donner un avis sur photo, faire une première estimation », précise Stéphane Aubert, responsable des inventaires chez Artcurial à Paris et qui avoue « se déplacer très souvent, ce qui permet de voir aussi les objets et de donner un premier avis ». Avec parfois des surprises à la clef, comme pour Philippe Rouillac commissaire-priseur qui a découvert par hasard une pièce de musée : un coffre japonais ayant appartenu à Mazarin et vendu pour 7 millions d'euros aux enchères !

L'objet doit être authentifié, ce qui n'est pas à la portée du premier venu. « Ensuite, nous faisons une proposition au vendeur qui comprend une estimation, mais qui indique aussi à quelle vente l'objet peut être proposé. Sachant que parfois, certaines collections sont constituées d'objets très hétéroclites. En fait, on lui prépare une stratégie de vente pour qu'au final son tableau ou sa collection soit vendu le plus cher possible », explique Stéphane Aubert, en fonction aussi des besoins du vendeur (est-il pressé ?) et de l'état du marché.

Une fois l'objet authentifié et estimé (voir ci-dessous), il faut remplir une réquisition de vente, qui est en fait le contrat qui lie le vendeur au commissaire-priseur. Elle indique notamment les frais de vente. Le mandat est révocable, mais peut donner lieu dans ce cas au versement de dommages et intérêts.

3 Comment estimer les biens ?

C'est le travail du commissaire-priseur et de ses équipes. Un travail difficile, tant parfois certaines œuvres d'art sont délicates à estimer. Reprenons l'exemple du coffre de Mazarin, qui n'existe qu'en deux exemplaires connus... Vendu pour 7 millions d'euros, il avait été estimé à seulement 200.000 euros, « pour ne pas effrayer les vendeurs », confiait à l'époque le commissaire-priseur, tout en reconnaissant que cet objet « n'avait pas de prix. »

Mais il ne faut pas croire que les commissaires-priseurs soient des adeptes du doigt mouillé. « Nous



bronze "Gymnaste
au cerceau"
9.700 euros.
Vente du mobilier Plaza
Athénée, chez Artcurial
du 7 et 8 octobre 2013.
© Artcurial

Le chiffre

6%

TAXE

La taxe forfaitaire sur les bijoux, objets d'art, de collection ou d'antiquité, supportée par le vendeur, devrait passer à 6 % (au lieu de 4,5 %), le premier janvier 2014.



Le point à retenir

Depuis 2012, les commissaires-priseurs ont aussi le droit de vendre des objets neufs.

Peut-on tout vendre aux enchères ?

« Quasiment tout. Tout ce qui en tout cas est meuble », admet Stéphane Aubert. « On trouve des spécialistes pour du dessin ancien, des autographes, du vintage, le design, la BD, il y a même eu des ventes de produits frais, de gastronomie au moment de Noël ».

La preuve ? A Nantes, ont été vendus à l'hôtel des ventes Talma, le 31 octobre, des objets ayant appartenu à Gainsbourg : une chanson posthume, des livres, des disques... mais aussi une liste de course, un coupe-ongles... Un boîtier à cassette contenant 4 mégots de cigarette, n'a en revanche, pas trouvé preneur.

avons une base de données qui répertorie beaucoup de résultats des ventes, notamment pour les tableaux ou les objets d'art », rapporte Stéphane Aubert, directeur du département inventaires d'Artcurial. « L'estimation va tenir compte des résultats des ventes précédents pour une œuvre de tel ou tel artiste. Elle dépendra aussi de la qualité de l'œuvre, de son côté unique, mais aussi de son origine. Est-ce un meuble de provenance royale ? Est-ce que cet objet a une histoire, à qui a-t-il appartenu etc. Tous ces éléments vont permettre aux spécialistes de donner une estimation, une fourchette basse et une fourchette haute qui donnent une indication aux acheteurs. Il faut qu'elle soit réaliste par rapport au marché pour ne pas leur faire peur. »

« Il faut aussi tenir compte de l'effet de mode et de l'effet rareté », prévient Fabien Bouglé, le fondateur de Saint Eloy Art Wealth Management. « L'effet de mode est important sur le marché de l'art contemporain et l'effet rareté depuis le marché de l'art ancien jusqu'aux tableaux impressionnistes. En fait, plus vous êtes dans un marché de l'art récent et plus l'effet de mode est important. Est-ce que l'artiste est soutenu par sa galerie ? Est-ce qu'on le retrouve dans les grandes foires d'art contemporain etc. Mais si le bien est d'une très grande rareté, l'effet de mode aura moins d'importance. Un exemple : le mobilier XVIII^e est totalement démodé. Mais si je possède un meuble d'origine royale, de Versailles, avec un ébéniste reconnu, je vais le vendre extrêmement bien. »

Libre ensuite au vendeur d'accepter l'estimation. Il peut d'ailleurs fixer un prix de réserve, autrement dit le prix minimum en dessous duquel l'objet ne sera pas vendu. « Quelquefois, nous sommes confrontés à des vendeurs qui vont vouloir 100.000 euros pour un tableau, alors que notre estimation ne dépasse pas 80.000 euros », constate Stéphane Aubert. « Il faut trouver un juste milieu. Cela fait partie de la stratégie de vente qu'on lui propose. » L'estimation est primordiale, car les acheteurs vont se baser dessus pour fixer leurs ordres d'achat de départ.



Vente "Art Impressionniste et Moderne" chez Sotheby's à Paris, le 4 décembre 2013.
Amedeo Modigliani
Portrait De Roger Dutilleul, 1919
Estimation : 7-10 millions d'euros.
© Sotheby's/Art Digital Studio

Vente "Art Impressionniste et Moderne" chez Sotheby's à Paris, le 4 décembre 2013.
Wassily Kandinsky
Bunt Im Dreieck (Bigarrure dans le Triangle), 1927
Estimation : 1.200.000 - 1.800.000 euros.
© Sotheby's/Art Digital Studio

D'ailleurs, la plupart des ventes aux enchères sont aujourd'hui accessibles sur Internet comme sur le site Drouotonline par exemple. Certaines maisons proposent même des ventes uniquement via ce canal. C'est d'ailleurs assez fréquent pour les ventes de vins. La procédure est simple. Il suffit de se rendre sur le site Internet de la maison de vente et de s'inscrire quelques jours avant la vente qui vous intéresse. Pour cela, il faut en général ouvrir un compte (nom, adresse, téléphone...) et pour pouvoir enchérir, il faut auparavant avoir fourni ses coordonnées bancaires. On peut alors suivre la vente en direct, comme à la télévision, avec notamment une image du lot en vente, une description, son prix et les enchères en cours. Il suffit d'un clic pour faire une enchère. Cela ne dure pas quinze jours ou une semaine comme sur les sites de vente sur Internet, mais à peine quelques secondes.

Internet, le nouveau média de la vente aux enchères

C'est une évolution considérable. Autrefois, la seule façon d'acheter aux enchères, c'était d'être présent, en salle, de laisser un ordre ou d'avoir un téléphone. Aujourd'hui, Internet permet de suivre une vente alors que vous êtes à Hong Kong, en Amérique du Sud, c'est génial. » Stéphane Aubert est commissaire-priseur chez Artcurial. Internet est en train de changer la façon de travailler des maisons de vente.

Internet est d'abord perçu comme une chance. La possibilité de toucher un nouveau public, de démocratiser les ventes et de les internationaliser. « Internet a élargi notre public. Autrefois, c'était un public averti qui osait pousser la porte d'une maison de vente. Aujourd'hui, quand nous analysons les ventes, je suis bluffé à chaque fois de voir le nombre d'acheteurs nouveaux. En fait, Internet permet de diffuser plus largement nos catalogues et d'avoir un peu plus d'enchérisseurs au moment de la vente. » Car l'objectif reste le même : vendre le plus cher possible un bien pour le plus grand profit du vendeur.



71 % des collectionneurs ont déjà acheté en ligne.

Internet : une chance, mais aussi une nouvelle concurrence avec l'émergence des nouveaux sites de vente entre particuliers, comme eBay, Leboncoin ou Priceminister, qui ne proposent pas que les vêtements pour bébés, des consoles de jeux ou des DVD. On y trouve aussi des meubles anciens, des pièces de monnaie de collection, des tableaux etc. Avec un avantage indéniable, des frais très inférieurs aux maisons de vente aux enchères... « Ils sont sur un autre marché. Ce n'est pas la même chose », tempère Stéphane Aubert. « Ce qui fait la renommée d'une maison, c'est l'expertise qu'elle apporte. Aujourd'hui, dans un certain nombre de domaines, vous pouvez avoir des faux. Nous, chez Artcurial, nous avons des spécialistes qui passent leurs journées à authentifier, à vérifier que telle œuvre, tel tableau, telle pièce de mobilier est ce que l'on appelle "bonne", c'est-à-dire qu'elle est authentique. Ce savoir-faire sera difficile à imiter sur Internet. Pour l'acheteur d'une œuvre d'art, c'est primordial d'avoir l'expertise, mais aussi la garantie de la maison de vente... »

D'ailleurs, pour Jean-Baptiste Costa de Beauregard, expert marché Fine Art chez Hiscox France, les deux ne sont pas antinomiques. « Les gens ne s'arrêtent pas d'acheter dans des lieux physiques en allant sur Internet. Ce sont deux démarches complémentaires. Un chiffre qui a beaucoup marqué le marché de l'art, 71 % des collectionneurs ont déjà acheté en ligne. Ils achètent souvent sur les sites de

Un certificat de l'artiste permet de s'assurer de l'authenticité d'une œuvre.

galeries en ligne mais vont surtout dans les galeries qu'ils connaissent déjà, ou sur les sites des maisons de vente qu'ils connaissent... Il y a un lien très fort avec le lieu physique et la confiance que l'on a avec le professionnel. C'est vraiment important. »

La législation pourrait d'ailleurs évoluer prochainement

Le conseil des ventes veut en effet interdire aux ventes sur Internet qui ne sont pas faites par des commissaires-priseurs de s'appeler « ventes aux enchères ». Une question de sémantique ? L'avenir le dira.

Un regret quand même pour Stéphane Aubert chez Artcurial, « pour le commissaire-priseur qui s'occupe d'une vente qui n'est pas médiatique, Internet vide les salles. C'est vraiment un phénomène que l'on ressent, notamment pour les ventes qui ont lieu le matin ou l'après-midi. Mais à l'inverse, vous avez souvent plus de monde derrière les écrans d'ordinateur ou de smartphone. C'est une sorte de vase communicant. Si la salle est vide, cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas d'enchérisseurs ».

Les nouveaux business model de l'art

• Artprice.com

L'une des bases de données de référence dans le monde de l'art avec plus de 500.000 artistes référencés. Le site a aussi mis en place une place de marché pour acheter et vendre des œuvres d'art.

• Artviatic

Une plate-forme internationale de ventes de gré à gré. Ici, pas de « croutes », mais uniquement des œuvres estimées à plus de 150.000 euros « inscrites au catalogue raisonné de l'artiste ou accompagnées d'un certificat d'authenticité ». Les œuvres approuvées sont mises en ligne pendant quatre mois. Le site fonctionne avec un abonnement annuel de 3.500 euros TTC.

• Paddle8

Une maison de vente aux enchères américaine exclusivement sur Internet et spécialisée plutôt sur les artistes contemporains. Parmi ses actionnaires, des artistes comme Damien Hirst, des marchands d'art (Jay Jopling) et des collectionneurs (Alexander von Furstenberg)



Sculpture de Jean Michel Folon "Deuxième Pensée", Vente du mobilier Plaza Athénée, chez Artcurial du 7 et 8 octobre. Prix 82.300 euros. © Artcurial

Les chiffres

870

MILLIONS DE DOLLARS

C'est le montant estimé des ventes en ligne d'œuvres d'art, soit 1,6 % du marché. En 2017, selon une étude de l'assureur spécialisé Hiscox, il devrait peser 2,1 milliards de dollars (+ 19 % par an).

26%

DES ACHETEURS

Plus d'un quart des acheteurs ont déjà dépensé plus de 50.000 euros pour l'achat d'un objet d'art en ligne, selon un sondage réalisé par Hiscox.

4 conseils avant d'acheter une œuvre d'art sur Internet

Par Jean-Baptiste Costa de Beauregard, Hiscox France

- 1 **Se renseigner sur la valeur de l'œuvre.** Internet offre beaucoup de données sur la cote des artistes, sur la valeur d'un objet. Vérifier que le prix est bon, c'est la première chose à faire pour ne pas se faire arnaquer. On peut aussi demander conseil à un expert.
- 2 **Se rassurer sur l'acteur qui va vendre cet objet.** La première « garantie », c'est de le connaître. Il y a des sites de confiance comme Sotheby's, Christie's, Drouot, Artcurial... Il faut s'assurer de sa capacité à vendre l'objet, à bien l'expertiser. Il faut toujours demander à recevoir un certificat d'authenticité, notamment quand on achète l'œuvre d'un artiste contemporain. Il faut alors qu'elle soit accompagnée d'un certificat de l'artiste qui valide l'authenticité de l'œuvre. Enfin, il faut vérifier que le site Internet lui-même est sécurisé, tout comme son système de paiement en ligne. C'est commun à la plupart des sites d'e-commerce, mais dans l'art, il faut être prudent dans la mesure où les montants de transaction peuvent être importants.

- 3 **Lire les conditions générales de vente.** Il faut se renseigner avant d'acheter sur le mode d'expédition de l'œuvre. Est-ce par messagerie express, par un transporteur ? L'œuvre est-elle assurée pendant le transport ? Par le vendeur ou par l'acheteur ? Il faut aussi se renseigner pour savoir si la vente est définitive ou non. Si vous recevez l'objet et qu'il ne vous convient pas, avez-vous le droit de le retourner ? Logiquement en France, c'est le cas. C'est-à-dire que quand vous achetez quelque chose sur un site d'e-commerce, vous pouvez le renvoyer. En revanche, aux enchères, la vente est définitive car on a vu l'œuvre avant...

- 4 **Enfin, cela paraît bête, mais il faut vérifier les dimensions de l'objet que l'on achète, pour ne pas être surpris en recevant un objet beaucoup plus petit que ce que l'on attendait.**