

Arts et enchères

## Paris Fine Arts, quand l'art passe 100% digital

Par [Eric Treguier](#) le [24.11.2020 à 12h00](#) Abonnés

Le secteur de l'art a basculé très rapidement dans le digital. Les marchands ont baissé rideau, les salles de ventes aux enchères ont été fermées et pourtant, le secteur se porte comme un charme. Le salon Fine Arts Paris, premier salon d'art 100% digital, est le témoin de la mutation de toute une industrie.



Ce buste de Germaine Richier, "La Regodias" (1938), présenté par la galerie Malaquais fait partie des centaines d'oeuvres qui seront disponibles pour cette première édition d'un salon d'art 100% online, le Fine Arts Paris, qui se tient du 24 au 29 novembre sur... Internet

## Galerie Malaquais

Le mouvement est passé presque inaperçu mais c'est tout le marché de l'art qui a basculé online en quelques mois. Et le plus étonnant, c'est qu'il s'en porte à merveille. On imaginait volontiers que les amateurs de tableaux, de sculptures et autres objets d'art seraient réticents à se passer du contact physique avec les œuvres. Pourtant, les ventes aux enchères font le plein, les commissaires-priseurs ont le sourire et les marchands de tableaux se frottent les mains. Même les grands salons et les foires spécialisées ont basculé sur le Net. Ce mardi 24 novembre s'ouvre Fine Arts Paris (jusqu'au 29 novembre), un des grands rendez-vous du marché de l'art en France, qui a choisi, Covid oblige, de devenir aussi le premier salon d'art français à passer 100% online. C'est l'occasion de plonger dans ce secteur qui a trouvé, avec les confinements, le déclic qui lui a permis de se moderniser d'un coup et de faire sa révolution.

Le 15 Novembre dernier, un soulier de soie blanche en état moyen était adjugé 43.750 euros, lors d'une vente organisée par la maison Osenat. Oui, 43.750 euros pour UNE SEULE chaussure. L'acquéreur aurait sans doute pu attendre le Black Friday pour trouver chaussure à son pied meilleur marché. Sauf qu'il s'agissait là d'un soulier spécial: il a chaussé l'auguste pied de l'épouse de Louis XVI, la reine d'origine autrichienne Marie-Antoinette. Cette vente de la maison Osenat démontrait l'intérêt "très vif des collectionneurs internationaux" pour les ventes d'objets historiques. Et, accessoirement, les vertus du basculement online des ventes aux enchères.

Soulier ayant appartenu à la reine Marie-Antoinette, et adjugé 43.750 euros lors de la vente Osenat du 15 novembre 2020, pour une estimation initiale entre 8 et 10.000 euros © Osenat

Des milliers d'amateurs dispersés dans le monde entier, sont restés branchés à travers leur ordinateur au site de la vente Live de ce 15 novembre. Et c'est grâce à cet afflux d'amateurs toujours éclairés, et parfois fortunés, que ce modeste soulier de soie blanche (pointure 36 pour être précis), qui avait été ensuite conservé depuis la fin du XVIIIe siècle par les descendants d'une amie de la première femme de chambre de la reine, a atteint de tels sommets. Car il n'avait été estimé par les experts d'Osenat, qu'entre 8 et 10.000 euros. Un prix déjà considérable, faut-il le souligner, pour une paire de souliers qui n'est même pas complète. Mais la figure de Marie-Antoinette, décapitée sous la Terreur en 1793, continue de fasciner. Pas seulement en France, mais dans le monde entier.

## Il a fallu s'adapter vite.

Depuis quelques mois, les maisons de ventes -mais aussi les galeristes- découvrent qu'elles peuvent s'adresser aux collectionneurs du monde entier beaucoup plus facilement qu'avant. Certes, il y avait toujours, lors des ventes physiques, des acheteurs qui pouvaient enchérir par téléphone depuis New-York, Miami ou Ryad. Mais il s'agissait de quelques collectionneurs triés sur le volet, conseillés par des experts qui repéraient les ventes dans le monde entier et sélectionnaient pour eux les objets les plus remarquables. Avec le confinement et l'interdiction, depuis le 11 mai, des ventes aux enchères publiques de plus de dix personnes sur place (y compris les équipes de la maison de ventes!), il a fallu s'adapter. Et vite. Les sites

des maisons de ventes se sont étoffés. Les présentations ont doublé de taille. Les photos sont devenues plus soignées et plus nombreuses. Et les descriptions ont gagné en précision. Elisabeth Maréchaux Laurentin, experte à la Cour d'appel et spécialiste des œuvres de la période moderne a dû adapter son travail à ce nouvel environnement : "je dois désormais produire des descriptifs plus complets, et je réponds plus souvent à des appels d'acheteurs potentiels qui veulent avoir des précisions sur un point ou un autre, par exemple, la nature de la déchirure observée sur une œuvre..."

### Bref, le digital s'est imposé naturellement.

"Les marchands ne l'utilisaient pas assez, maintenant ils y sont obligés et cela va durer " prévient Hervé Aaron. Lors de cette édition de **Fine Arts Paris**, ce galériste parisien exposera - totalement virtuellement bien sur –une Nature morte avec coupe de faïence remplie de pêches et de raisins. Cette œuvre, d'un peintre français actif au milieu du XVIIe siècle, qui signait mystérieusement De Somme, suscitera, on le sait, beaucoup de curiosité.



Huile de DE SOMME (XVIIe siècle), "Nature morte avec coupe de faïence remplie de pêches et de raisins posée sur une console recouverte par une draperie cramoisie ; une pêche et un grain de raisin posés à gauche, au pied de la coupe", présenté par la galerie Didier Aaron. © Didier Aaron et Cie

Ce basculement de tout un secteur a commencé très timidement. Avec des ventes rassurantes, dès mars dernier. Des objets dont les cotes étaient bien établies : les estampes, les photos, les timbres... Puis la maison Ader s'est essayée à la vente de lingots. Là aussi sans prendre de grands risques puisqu'il n'y a rien qui ressemble plus à un lingot qu'un autre lingot. Mais rapidement, les commissaires-priseurs ont constaté que leurs ventes faisaient le plein. Alors que leurs ventes physiques, pré-Covid, avaient 30% à 40% d'invendus, certaines ventes en ligne atteignent des taux de ventes de... 100%. Du jamais vu.

## Trois à dix fois plus de passionnés qu'avant

Pour les plateformes de ventes Live, comme Interencheres.com et DrouotOnline, c'est aussi l'euphorie. Leurs ventes Live, diffusées en direct, rassemblent trois à... dix fois plus de passionnés qu'avant. Et qui font chauffer leur carte de paiements : le taux de conversion (les simples spectateurs qui finissent par acheter) est passé de moins de 50% à 72%. "Sur le mois de novembre 2020, nous avons déjà enregistré plus de 31 millions d'euros d'adjudications sur le live, en hausse de 140% par rapport à 2019" explique Diane Zorzi, du site Interencheres.com. "Et nous prévoyons 45 millions d'euros pour novembre, soit sans doute le meilleur mois de notre histoire."

Mi-novembre, l'indice global du marché, suivi depuis des années par le leader mondial des bases de données sur l'Art, Artprice, confirmait l'adaptation du secteur aux confinements: entre janvier et fin octobre dernier, les nombres des lots vendus au niveau mondial n'a baissé que de 16%. "Plusieurs records ont par ailleurs prouvé que les prix du marché de l'art restaient robustes cette année comme la vente à 15,9 millions de dollars du tableau *Il pomeriggio di Arianna* (1913) de Giorgio de Chirico, chez Sotheby's à New York fin octobre", explique Thierry Ehrmann, le PDG d'Artprice. En France, la situation est encore meilleure. Pour Jean-Christophe Chataignier, associé de la maison Osenat, "cette année, le volume d'affaires des quinze premières maisons de ventes aux enchères françaises sera au moins égal, voire supérieur, à celui de l'an dernier. "

## La conversion des foires et salons au digital

Les plus exposés, dans cette révolution, semblent être les foires et autres salons. Il faut dire que la Tefaf, en mars dernier, a laissé un mauvais souvenir: quatre-vingts marchands contaminés en quelques jours! Aussi, beaucoup d'entre elles ont ensuite décidé d'annuler ou de reporter leur événement. Au point qu'il y a désormais embouteillages à prévoir en 2021 avec Frieze New York, initialement prévue cette année et repoussée début mai 2021 ; Tefaf Maastricht, qui suivra fin mai, et Art Basel, à Bâle, prévue en juin... Mais ce sont sans doute les salons virtuels de l'édition repoussée d'Art Basel qui ont mis le président de **Fine Arts Paris**, Louis De Bayser, sur la piste de la formule adoptée pour la foire parisienne, la première 100% Online en France (24-29 novembre). Le galeriste, spécialiste reconnu du dessin, espère faire (presque) aussi bien que la Tefaf, qui après sa déroute de mars, a relancé une édition totalement digitale, du 31 octobre au 4 novembre dernier, qui a connu un beau succès : 30.000 visiteurs virtuels.



Huile sur toile intitulée "T1958-8", de Hans Hartung (1904-1989), signée et datée en bas à droite.

© Galerie Applicat Prazan

Pour ce premier **Fine Arts Paris** Online, une cinquantaine de galeries – dont dix-huit nouvelles participantes – ont donc été invitées à sélectionner dix de leurs plus belles pièces. "Elles défilèrent de façon totalement aléatoire sur le site, pour retrouver le plaisir de la déambulation qu'éprouve le visiteur" explique Louis de Bayser. "Cette initiative nous rappelle aussi à quoi doit servir une foire : à créer un moment, une émotion, une visibilité accrue et à aller plus facilement à la rencontre de nos clients." explique Sian Folley, directrice générale de la galerie barcelonaise Mayoral, qui va présenter pour ce Salon **Fine Arts Paris** un Antoni Tapiès et un Eduardo Chillida... C'est vrai, conclut Louis de Bayser, que "à la fin d'une année où beaucoup de salons ont été annulés, le passage de cette édition 2020 au Online permet aux marchands de rester en contact avec les collectionneurs, qu'ils soient en France ou à l'étranger, et de continuer à leur proposer des œuvres de qualité.". Comme ce tableau de Hans Hartung et cette sculpture de Germaine Richier (voir photos) ...