

Enchères

Comment Sotheby's s'est adapté à la crise du Covid

Forte du succès de ses ventes en ligne, la maison américaine poursuit sur sa lancée. Sans pour autant renoncer aux salles.

Sylvie Guerreiro

Chez Sotheby's, l'heure est à la flexibilité et aux initiatives créatives. «La pandémie nous a donné la liberté d'expérimenter d'autres manières de faire du business», constate Caroline Lang, présidente de Sotheby's Suisse. En tête de liste: les ventes en ligne, qui ont en grande partie remplacé les ventes aux enchères en salle. Il faut dire que le nouveau propriétaire, Patrick Drahi, ancien patron d'Altice, est particulièrement tourné vers les nouvelles technologies.

Pour autant, «l'investissement massif dans le digital avait été entamé avant l'arrivée du Covid-19», précise la dirigeante. Nous n'avons fait que continuer et accélérer le rythme. Depuis début 2020, nous avons totalisé plus de 180 millions de dollars grâce aux ventes online.» Ce qui a aussi permis à la société d'attirer près de 30% de nouveaux clients. Et, selon les ventes, 30 à 50% d'entre eux ont moins de 40 ans. À Genève, Sotheby's a été jusqu'à organiser une vente horlogère en ligne par semaine. Un succès, puisque 95% des lots ont été adjugés. Et une vente de montres de poche vient de s'achever. Une première.

Nouvelles plateformes

Mais le développement de ce secteur ne s'arrête pas là. Il passe aussi par l'instauration de nouvelles plateformes et de nouveaux outils. Exemple avec ces applications qui permettent de projeter le catalogue de la vente sur votre mur digital ou de transporter virtuellement l'œuvre convoitée dans votre salon.



Ce diamant rose «Fancy Intense Pink» de 7 carats, qui sera vendu le 23 juin à Genève, est resté dans la même collection privée pendant plus de 30 ans. Estimation: 2,4 - 3,4 millions CHF. SOTHEBY'S

«Nous en avons également créé une qui vous donne la possibilité d'acheter immédiatement un lot mis en ligne», ajoute Caroline Lang. Sans oublier cette opération, Sotheby's Gallery Network, lancée en avril avec huit galeries d'art new-yorkaises, afin de pallier au manque d'expositions durant la pandémie. Les participants furent ainsi invités à exposer des œuvres et leur prix dans une salle virtuelle, que l'on pouvait tout de suite acquérir au travers du site de Sotheby's.

Est-ce à dire que le temps des ventes à la criée est révolu? Pas pour notre experte, en tout cas: «Le online ne peut en aucune manière remplacer les ventes en direct pour les lots phares. Reste à savoir quand nous pour-

rons à nouveau nous réunir en nombre.» C'est que le Covid-19 a tout de même fait des dégâts. Selon une étude Artnet, le produit des ventes aux enchères dans le monde aurait chuté de 76% en mars 2020. Sotheby's avait déjà procédé à des restructurations. Pour pallier à la crise, elle a dû prendre un certain nombre de décisions. D'après le *Wall Street Journal*, environ 200 employés auraient été congédiés et des salaires ont été revus à la baisse. «Jusqu'à présent, la Suisse est peu touchée par ces mesures», assure Caroline Lang. Espérons que cela dure!

Rendez-vous à Genève

Espérons aussi que les ventes en salle de haute joaillerie prévues à

Genève en avril et repoussées au 23 juin, se déroulent aussi bien que les quinze organisées en ligne depuis le mois de mars pour les bijoux. 100% des lots ont en effet été adjugés lors des trois dernières tenues à Hong Kong. Et le total de ces quinze sessions s'élève déjà à 25,1 millions de dollars.

Au menu à Genève: de très beaux diamants de couleur, comme toujours. Dont un «Fancy Vivid Blue» de 3.01 ct, estimé de 4,2 à 6,3 millions de francs, et un «Fancy Intense Pink» de 7 ct, à 2,4 - 3,4 millions de francs. Mais aussi de superbes pièces Cartier des années 1930, dont certaines issues de la collection de la baronne Bachofen von Echt. Comme ce bracelet en diamants estimé de 100 000 à 150 000 fr.

«Nos exposants ont besoin de rencontrer leurs clients»

Dédié à la sous-traitance horlogère, le salon EPHJ aura bien lieu du 15 au 18 septembre à Palexpo.

La décision était attendue avec impatience: est-ce que le salon EPHJ, repoussé d'abord à l'automne (15-18 septembre) pour cause de pandémie, résisterait au tourbillon du Covid-19? Ou serait-il contraint - comme le Salon de l'Auto et Watches & Wonders - de jeter l'éponge, en attendant des jours moins sombres? La réponse est tombée lundi. Cette 19^e édition aura bien lieu. Un choix qui a été pesé avec soin, mais qui répond à une (grosse) envie des exposants de se retrouver à Palexpo dès la rentrée - comme l'explique Alexandre Catton, directeur du salon. Signe d'un retour à une certaine normalité, l'EPHJ, dédié aux sous-traitants horlogers, à la med-tech et à la microtechnologie, sera le premier événement du genre dans le calendrier 2020.

Avez-vous douté de la possibilité d'organiser votre salon en 2020?

Forcément. À mesure que le nombre des cas de coronavirus recensés augmentait, et avec la paralysie de toute l'économie, le doute était omniprésent. Mais, même pendant cette période, nous n'avons jamais abandonné. Nous avons continué à échanger avec les exposants. Il était important pour nous de comprendre quelle était leur situation et d'obtenir leur ressenti sur le contexte. Nous avions ainsi un aperçu sur leur activité.

Que pouvez-vous en dire justement?

On a vu une évolution sur ces deux-trois mois. Au début, cette activité n'avait pas ralenti, car il y avait encore des commandes à honorer. Ensuite, tout s'est arrêté. Aujourd'hui, les avis sont partagés. Certaines entreprises estiment que l'économie continuera de tourner au ralenti à la rentrée. D'autres exposants nous encouragent à aller de l'avant: ils en ont assez de ces téléconférences sur le Net, ils éprouvent le besoin de rencontrer leurs clients, d'échanger avec eux, ils croient à une reprise...

C'est ce qui vous a convaincu de vous lancer?

Oui. Nous travaillons pour eux.



Alexandre Catton, directeur du salon EPHJ. DR

Notre salon est avant tout une plateforme mise à leur disposition pour leur faciliter les rencontres et attirer des nouveaux clients.

En 2019, il y avait 820 exposants à Palexpo. Qu'en sera-t-il cette année?

Pour l'instant, la majorité des entreprises sont inscrites. Mais nous savons que la situation peut encore évoluer. Notre visibilité est forcément moins bonne qu'en 2019. Malgré les RHT, certaines entreprises traversent une situation économique difficile. Peu de commandes, une trésorerie mise à mal... Il nous faudra faire preuve de flexibilité. D'ailleurs, nous avons déjà assoupli notre règlement: les exposants auront la possibilité de confirmer leur participation au salon le plus tard possible et, le cas échéant, de reporter sans frais leur inscription pour 2021.

Vous avez certainement suivi les rebondissements autour des salons horlogers. L'EPHJ serait-il prêt à s'associer à l'événement genevois en avril 2021?

Ce serait totalement contre-productif. Par le passé, marques et sous-traitants étaient en effet réunis à Bâle. Mais, concentrées à rencontrer détaillants et clients finaux, les marques n'avaient plus de temps à accorder à leurs fournisseurs. C'est d'ailleurs ce qui entraîna le départ des sous-traitants de Baselworld et la création du salon EPHJ en 2002... Il est donc essentiel de conserver ces deux périodes bien distinctes, afin de permettre à nos exposants de présenter leurs innovations et de sortir du lot. **Jean-Daniel Sallin**

PUBLICITÉ

PIGUET
HÔTEL DES VENTES | GENÈVE | 1978

ENCHÈRES

EXPOSITION
22-25 juin sur RDV | 26-28 juin de 12h à 19h

Van Cleef & Arpels, *Petouse*, 1960, or, rubis et diamants. Est. CHF 20'000-30'000

BIJOUX | MONTRES | MAROQUINERIE
LIVRES | TABLEAUX | OBJETS PRÉCIEUX | MOBILIER

PIGUET.COM | +41 22 320 11 77 | INFO@PIGUET.COM
Par le ministère de Me André Tronchet, huissier judiciaire

Galerie de portraits aux saveurs américaines

Les œuvres de seize peintres très différents, pour la plupart basés aux États-Unis, seront exposées chez Sébastien Bertrand.

Pour sa prochaine exposition, «Portraits & Some Standing Figures», ouverte du 19 juin au 24 juillet, la galerie genevoise Sébastien Bertrand a réuni seize artistes qu'elle apprécie tout particulièrement et avec lesquels elle a l'habitude de travailler. En grande majorité, des Américains. Un artiste, une œuvre. Toutes très différentes les unes des autres, malgré un thème commun: le portrait.

Certaines sont issues de collections particulières. Comme cette version papier du tableau de Peter Saul, *De Kooning's Woman Riding a Bicycle*, exécutée en 1977 et conservée au Whitney Museum of American Art à New York. L'auteur, désormais âgé de 85 ans, est connu pour ses peintures colorées et satiriques portant sur la culture améri-



Michael Hilsman, *Man With Still Life*, 2020, huile sur lin. DR

caine. Il est l'un des prédécesseurs du Pop Art. Impossible de confondre son travail avec celui d'un autre.

À l'instar de Michael Hilsman, un artiste basé à Los Angeles, qui ne produit que très peu d'œuvres par an. «Il traite de sujets paraissant désuets, tels que les natures mortes, mais toujours dans des compositions très recherchées et complètement originales», analyse Sébastien Bertrand, le fondateur de la galerie. De fait, lorsqu'un homme est présent sur la toile, il s'agit toujours d'un autoportrait.

«Nous avons la chance d'avoir des artistes qui ont beaucoup de succès en ce moment», se réjouit le galeriste. Notamment, la très médiatisée Chloe Wise, une Canadienne de 30 ans établie à New York, dont la toute première exposition en solo avait précisément eu lieu dans la galerie genevoise. Son créneau: des portraits très réalistes de la jeunesse d'aujourd'hui, qu'elle fait poser comme pour une publicité. **S.G.**