



LEMONDE.FR

25 JUIN 2012

## M Vous

VOUS Consommation Tendances Santé Mobilité Psychologie Sexualité Loisirs Rencontre

### Acheter des œuvres d'art d'un simple clic

LE MONDE | 25.06.2012 à 10h33

Par Laure Belot

Abonnez-vous à partir de 1 €



Réagir



Classer



Imprimer



Envoyer

Partager



Recommander

Envoyer

30 personnes recommandent ça. Soyez le premier parmi vos amis.



A 67 ans, Henri est devenu accro. Chaque jour, ce dirigeant parisien, qui préfère garder l'anonymat, fait un tour sur Expertissim, le jeune site de vente d'art. "Les objets nouveaux sont mis en ligne à la mi-journée. C'est plaisant, un peu comme si j'allais faire les antiquaires", raconte-t-il. Tableaux du XVII<sup>e</sup>, bronzes... Ce collectionneur assouvit désormais sa passion d'un clic. "Les prix, estimés par des experts, diminuent semaine après semaine jusqu'à atteindre leur fourchette basse. Avec ce système, on ne fera pas une affaire extraordinaire, mais c'est sérieux", dit-il.

De Nantes, Stéphane Pelissier choisit plutôt des enchères en direct (appelées "live") qui lui donnent le frisson du clic décisif : cet informaticien fréquente tout autant le site australien LiveAuctionneers que le français Interenchères pour suivre, par caméras interposées, les ventes de commissaires-priseurs. *"Internet facilite l'accès aux objets du monde entier. Mais il faut toujours avoir une calculatrice en tête pour rajouter en sus du prix les frais d'achat et de transport"*, nuance ce quadra. Un objet acheté 50 livres sterling (62 euros) lui a ainsi coûté 100 euros. Des ventes virtuelles, certes, mais dont la logistique est bien réelle !

Henri et Stéphane sont deux spécimens d'une nouvelle espèce : les amateurs d'art en quête de sensations en ligne. *"A la fin de la seconde guerre mondiale, le marché intéressait 500 000 grands collectionneurs. Désormais, on compte 450 millions de "consommateurs d'art" tels que les nomment les sociologues américains"*, estime Thierry Ehrmann, fondateur d'Artprice, l'argus de l'art qui propose depuis janvier des enchères en ligne. Par art, entendez le "fine art", c'est-à-dire des pièces signées par un artiste (tableaux, statues, photos...), auxquelles il faut ajouter le mobilier, les montres, la joaillerie, etc. Désormais, *"on estime qu'entre 7 à 10 % des ventes d'art dans le monde se font par Internet"*, affirme Steven Murphy, PDG monde de la maison de ventes Christie's.

### CLIENTÈLE MOINS "FRILEUSE"

Parallèlement, le profil des acheteurs se modifie. Sur le seul marché du "fine art" et contrairement aux idées reçues, *"la moyenne d'âge des acheteurs est passée de 52 ans à 34,5 ans entre 1987 et 2011 et 51 % des œuvres vendues sont à moins de 1 000 euros"*, poursuit M. Ehrmann. Des objets désormais convoités par la "génération eBay" : bon nombre de trentenaires et quadras ont découvert le principe des enchères en ligne sur le site américain et veulent dupliquer ce savoir-faire pour des achats plus importants. Sans avoir à acquérir ces fameux codes (vestimentaire, de langage, de comportement...), apanage des habitués des salles des ventes. Cette liberté numérique *"attire une clientèle plus jeune et moins frileuse"*, témoigne Gina Kehayoff, directrice générale d'Artnet France, site allemand d'enchères en ligne.

La vénérable société Christie's veut profiter de ce nouvel appétit en ligne. Pour la vente des bijoux d'Elizabeth Taylor, en décembre 2011, l'entreprise a proposé une vente classique (en salle, en ligne ou par téléphone), mais aussi un millier d'objets modestes uniquement sur Internet : 57 000 enchères furent passées par des internautes de 29 pays. Et au final, 54 % des acheteurs en ligne étaient de parfaits inconnus pour Christie's. L'entreprise prévoit de renouveler l'expérience par deux ventes similaires d'ici à la fin de l'année.

Pourquoi un tel engouement ? Dans notre société de plus en plus normalisée, où nous dormons Ikea et roulons en voiture de bon ton (près de 7 véhicules sur 10 en Europe sont noirs, argent ou blancs), *"l'art est le dernier coup de canif dans le contrat social. C'est un accident heureux. Quelque chose de brutal qui apporte du plaisir"*, avance M. Ehrmann. Un chemin de traverse séduisant et peu risqué que l'on peut désormais prendre en quelques clics.

A priori, Internet est considéré comme un canal idéal pour les "petits" achats. Expertissim s'est ainsi fixé une limite. *"Dès que l'objet expertisé dépasse 20 000 euros, nous le dirigeons dans une salle des ventes"*, explique Gauthier de Vanssay, son fondateur. Mais les récents records de Christie's live montrent que les esprits s'échauffent aussi par écrans interposés : 3,3 millions de dollars (2,6 millions d'euros) ont été déboursés par un internaute pour un bronze chinois, 1,4 million pour un collier en diamant. Des sommes également atteintes sur les nouveaux sites : une sérigraphie d'Andy Warhol s'est ainsi vendue sur Artnet en juillet 2011 à 1,4 million de dollars.

## MODIFICATION DE LA LÉGISLATION

Cette demande croissante pousse les acteurs français à s'adapter : Drouot Live a été lancé en 2009, puis sont apparus en 2011 auction.fr Live, Le Figaro Enchères (associé au britannique Antiques Trade Gazette et son site the-saleroom) puis Interenchères Live. Les maisons de ventes commencent à communiquer sur Facebook et Twitter, comme les commissaires-priseurs Pierre-Yves Guillot à Villefranche-sur-Saône et Jean-Paul Renoud-Grappin à Besançon. Drouot Live annonce *"l'application d'enchères pour smartphones et tablettes pour septembre"*, ajoute Olivier Lange, directeur général du groupe Drouot patrimoine.

La récente modification de la législation – en juin 2011 – change également la donne. *"Il est désormais possible de faire du courtage d'art en ligne sans régulation"*, explique Catherine Chadelat, présidente du conseil des ventes volontaires, chargé de la régulation du marché. Un coup de canif dans le statut de commissaire-priseur qui permet donc à Artprice, depuis janvier, d'organiser à la manière d'eBay des enchères en ligne sans avoir de tiers de confiance qui garantisse l'expertise. Son concurrent, l'allemand Artnet, ne dépendant pas du droit français, proposait déjà ce service depuis 2008.

Cette évolution virtuelle réserve d'ailleurs des surprises. L'expansion territoriale occidentale, notamment au XIX<sup>e</sup> siècle, a permis à la France et au Royaume-Uni de devenir des pays de collectionneurs. Signe des temps et d'un nouvel équilibre des pouvoirs, les sites Internet constatent l'arrivée d'une clientèle chinoise voulant racheter en ligne les objets ayant quitté précipitamment leur territoire national. Le jeune site Expertissim propose, donc, depuis juin, son site... en mandarin.