



LIVE SALE

Le 29 juin, 2020
Sotheby's a inauguré
un nouveau format de
ventes aux enchères
par le biais de vidéos
en temps réel.

VENTES SAUVÉES PAR LE DIGITAL

ON LEUR AVAIT PRÉDIT UNE ANNÉE CATASTROPHIQUE À CAUSE DU **COVID**, IL N'EN FUT RIEN. EMPÊCHÉES D'ORGANISER LEURS TRADITIONNELLES VACATIONS EN SALLE, LES MAISONS DE VENTE SE SONT ADAPTÉES, BOOSTANT LE DIGITAL ET LES VENTES PRIVÉES. ACCÉLÉRANT DES CHANGEMENTS FAITS POUR RESTER.

«**O**N'ATTEND QU'UNE CHOSE, QUE VOUS mettiez en ligne vos lots!» Voilà ce que l'on pouvait entendre chez Genève Enchères à l'approche de ses ventes de fin d'année. Cette fièvre d'acheter, on a pu l'observer au sein de la majorité des maisons de ventes en 2020. Les acquéreurs n'hésitant pas à dépenser des sommes folles pour de petits objets à coups de surenchères, placées en quelques clics en ligne ou sur des applications dédiées. L'enseignante genevoise a ainsi adjugé un lit Empire estimé autour de 300 francs pour dix fois ce montant après que deux clients se soient affrontés en ligne pour l'emporter. «Les gens avaient envie de se faire plaisir», commente Olivier Fichot, directeur de Genève Enchères. «Avec la difficulté de partir en vacances et des budgets de sortie limités, certains avaient même fait des économies qu'ils avaient envie de dépenser.»

Lors de ses ventes de décembre, retransmises en direct et suivies par quelque 3500 personnes, la maison a adjugé la moitié de ses lots en ligne, contre seulement 4% à la même période l'année précédente. Elle boucle son exercice annuel avec un chiffre d'affaires de 5,2 millions, en recul de 24% par rapport à 2019. Ce qui ne l'a pas empêché d'adjuger trois objets au-dessus de 100 000 francs, alors que la pièce la plus chère de 2019 est partie pour 60 000 francs. «Malgré cette baisse, on constate qu'on a mieux vendu

l'année dernière qu'en 2019», admet Olivier Fichot. «Quant au digital, 2020 fut une petite révolution. Toutes les générations se sont mises à enchérir online, même notre clientèle de plus de 70 ans.»

Un scénario similaire chez Piguet Hôtel des Ventes qui a volontairement réduit le nombre de lots vendus à la criée afin d'encourager les ventes en ligne. Des neuf sessions de ventes initialement prévues en salle à chacune des semaines de vacances, la maison n'en gardera que trois. «Uniquement pour des lots émotionnelle-

ment importants», assure Bernard Piguet, directeur de la maison qui termine l'année avec un chiffre d'affaires de 17 millions de francs (-5,5%) et 1500 clients supplémentaires, soit une progression de 20% par rapport à 2019. «Ce que nous avons, nous l'avons très bien vendu. Notre vente de décembre était une des plus belles de notre histoire», ajoute le commissaire-priseur. «Cela dit, obtenir des lots était plus compliqué car nous ne pouvions nous déplacer chez les vendeurs.»

Difficulté rencontrée également par la maison Koller, spécialisée dans la vente de tableaux. «Afin d'expertiser une œuvre d'art, nous tenons à la voir en vrai», note Cyril Koller, son directeur. «Il en va de même pour la vente. Nous mettons un tableau aux enchères uniquement après avoir donné la possibilité à nos clients de le voir en vrai lors d'une exposition.» Ce qui n'empêche pas la maison zurichoise d'avoir poussé les ventes online qui ont croît de 20%. Quant au chiffre d'affaires, il affiche une progression de 30% par rapport à 2019. «Il n'y a pas de signe qui porte à croire qu'en période de crise



TOP LOTS

La plus haute enchère online de 2020 fut placée pour ce triptyque de Bacon à... 73,1 millions de dollars.

les gens n'achètent pas d'art. S'il a fallu convaincre les vendeurs, plutôt frileux au printemps, ceux qui nous ont confié leurs œuvres ne l'ont pas regretté», ajoute Cyril Koller. En décembre dernier, son département Art Suisse a adjudgé un tableau de Hodler pour 4,5 millions de francs, prouvant encore une fois la vitalité du marché.

Les maisons de ventes internationales, également empêchées d'organiser leurs grandes ventes en salle pendant la quasi totalité de l'année, n'ont eu d'autre choix que de diversifier leurs canaux de vente, notamment en boostant les transactions de gré à gré – en progression depuis quelques années –, ainsi qu'en misant sur le digital. Chez Christie's, les ventes online ont progressé de 262%, contribuant à hauteur de 10% au chiffre d'affaires global, contre 1,5% en 2019. Ce dernier recule d'ailleurs de 25% en 2020 pour s'établir à 4,4 milliards de dollars.

Quant à Sotheby's, où 70% des ventes se sont déroulées online, contre 30% l'année précédente, elle a vu son chiffre d'affaires annuel fondre de 11%, à 5,1 milliards de dollars.

S'adapter à la demande

En plus de miser sur le digital, la maison récemment rachetée par l'entrepreneur

«Cette crise sanitaire sans précédent a fait accélérer tous les changements latents.»

Patrick Drahi a prouvé sa capacité à innover en diversifiant ses canaux de vente. Elle a non seulement lancé sa marketplace «Buy Now», permettant à ses clients d'acheter des lots à prix fixe directement depuis son site web, elle a également mis en place la plateforme Gallery Network, mettant en vente des œuvres proposées par une sélection de galeries américaines. Enfin, afin de se rapprocher de ses acheteurs américains ayant déserté les métropoles, elle a ouvert plusieurs showrooms dans des lieux de résidences secondaires comme les Hamptons ou Palm Beach. Une stratégie qu'elle pourrait reproduire en Suisse, en se rapprochant notamment des stations de ski huppées.

Résultat des courses, les ventes privées de Sotheby's ont explosé (+50%), ramenant pas moins de 1,5 milliard de dollars en 2020, soit près de 30% de son chiffre

d'affaires global. Un chamboulement des habitudes d'achat que Caroline Lang, présidente de Sotheby's Suisse, compare à l'introduction des grandes ventes du soir en 1958. «Cette crise sanitaire sans précédent a fait accélérer à la vitesse grand V tous les changements latents dans la manière de faire les enchères. Nos résultats, en légère baisse, prouvent notre capacité à nous adapter.»

On retrouve des chiffres comparables chez son concurrent Christie's qui a ouvert des plateformes de vente online en dehors des hubs traditionnels, en Hollande, en Italie, à Dubaï, mais également à Genève et à Zurich, facilitant ainsi l'accès aux ventes à ses clients autour du monde. Une tactique qui a permis à la maison de gagner 35% de nouveaux clients, provenant de 104 pays. Quant aux ventes privées, elles ont progressé de 57%, rapportant 1,3 milliard de dollars, soit 30% du chiffre d'affaires global. Christie's qui, en 2011, était l'une des premières à s'essayer aux ventes online, avec la vacation des bijoux d'Elizabeth Taylor, n'a pas hésité à mettre en place des technologies dans le but d'améliorer le visionnage de lots depuis son ordinateur. Notamment avec l'installation d'un super-zoom permettant d'apprécier le

moindre trait du pinceau sur une toile. Elle s'est même essayée au virtuel, avec le lancement d'un logiciel permettant de visualiser le rendu d'une œuvre sur le mur de son salon. « Cette pandémie fut un catalyseur pour le marché de l'art, analyse Bertold Müller, directeur général Europe centrale, Moyen-Orient et Afrique chez Christie's. Lors de nos ventes d'automne, 60% des acheteurs ont acheté des œuvres chez Christie's sans les avoir vues en vrai. C'est inédit! »

Vers plus de suspens

Cette évolution des habitudes d'achat a eu des répercussions directes sur l'organisation interne des maisons de ventes. « L'année dernière, le principal changement était qu'on ne pouvait plus voyager. Il fallait qu'on devienne les mains de nos clients », illustre Alexandre Ghotbi, directeur de la division Horlogerie pour l'Europe continentale et le Moyen-Orient chez Phillips. Afin de permettre aux clients d'apprécier les lots mis en vente sous toutes les coutures, le spécialiste a

organisé des centaines de rendez-vous sur Zoom. Une initiative qui semble avoir porté ses fruits puisque son département a bouclé l'année avec un chiffre d'affaires record de 133 millions de francs (sans ventes privées), soit 20% de plus qu'en 2019, alors que celui de la maison Phillips recule de 16% pour s'établir à 760 millions de dollars. « 2020 a été la meilleure année de notre histoire. Toujours plus de gens s'intéressent aux montres de collection. Nous avons élargi notre base de clients tant géographiquement qu'au niveau de l'âge », résume-t-il.

Autre conséquence du transfert massif vers le online, la quasi disparition des ordres d'achat écrits. « Habituellement, en arrivant à la vente, j'ai un tableau rempli d'ordres pour la plupart des lots. En décembre, j'avais pour tout support une page blanche et une salle vide devant moi. C'était très déstabilisant », se souvient Olivier Fichot. « Cette nouvelle organisation amène finalement plus de suspens, analyse quant à lui Bernard Piguet, qui note également que la vitesse des enchères s'est ralentie,

passant de 80 lots adjugés à l'heure, à 40.

En devenant le canal de vente privilégié, les enchères online ont fait fondre les dernières réticences des acheteurs, jusqu'ici frileux à miser au-dessus d'un million sur internet. Le Covid a tout fait voler en éclats. La preuve, l'enchère online la plus haute de 2020 fut placée par un acheteur chinois pour un triptyque de Bacon, mis en vente par Sotheby's à New-York, en juin dernier, à hauteur de... 73,1 millions de dollars! Sans toutefois obtenir le lot, adjugé pour 11 millions de dollars supplémentaires... Chacun ses limites.

Si pour Bertold Müller de Christie's, « toutes les innovations technologiques qui ont vu le jour pendant la période Covid sont là pour rester », il est judicieux de se demander combien de temps les streamings, les rendez-vous zoom et autres webinaires virtuels arriveront à capter l'attention des acheteurs, en quête d'expériences. « Trouver un moyen pour continuer à divertir nos clients, voilà notre plus grand défi actuel », conclut Caroline Lang. ■

PUBLICITÉ



PIGUET

HÔTEL DES VENTES | GENÈVE | 1978

VENTES AUX ENCHÈRES
INVENTAIRES :
SUCCESSIONS ET PARTAGES
EXPERTISES POUR ASSURANCE

Prochaine vente : juin 2021

Importante broche Chaumet sertie
d'un saphir non chauffé de 12 cts.
Estimation CHF 30.000-50.000
Vente de juin 2021

Par le ministère Me Tronchet

PRÉVOST-MARTIN 51 | 1205 GENÈVE | 022 320 11 77 | INFO@PIGUET.COM | PIGUET.COM

Top lots des ventes à venir

Les quatre séries réunies!

PATEK PHILIPPE Parmi les lots phares de la Geneva Watch Auction XIII qui se déroulera les samedi 8 et dimanche 9 mai à La Réserve de Genève, Phillips propose un exceptionnel ensemble de quatre calendriers perpétuels Patek Philippe, Réf. 2499. Une collection que son propriétaire a mis plus de 20 ans pour assembler et qui se retrouve offerte aux enchères lors d'une vacation qui s'annonce d'ors et déjà mémorable. «La référence 2499 de Patek Philippe est considérée comme l'un des trophées les plus iconiques et désirables pour couronner une collection. Elle fut produite pendant 35 ans et seuls 349 exemplaires sont connus», a précisé le commissaire-priseur Aurel Bacs, Senior Consultant chez Phillips. En or jaune, la première série fut achetée en 2008 et il n'en existerait que 23 exemplaires. Neuf pour la deuxième série en or rose. La troisième série présente quant à elle un cadran en émail, une caractéristique rare à partir des années 1960. Et la quatrième série, avec son calendrier en allemand, n'existerait qu'en six exemplaires. Le tout, estimé entre 3 et 6 millions de francs. (Phillips)



Montre de poche

AUDEMARS PIGUET Estimée entre 60 000 et 100 000 francs, cette montre de poche signée Audemars Piguet fut réalisée vers 1925. Elle contient plusieurs complications majeures, à commencer par un calendrier perpétuel, une répétition minutes et un chronographe à rattrapante, permettant de chronométrer deux phénomènes en même temps. Elle affiche un excellent état de conservation. (Antiquorum)



Top lot Réf. 2499

PATEK PHILIPPE Proposé avec son certificat d'origine et son écrin, ce chronographe Patek Philippe en or 18 K, Réf. 2499, issu de la quatrième série, fait certainement partie des montres-bracelet les plus désirables pour les collectionneurs autour du monde. Fabriqué en 1985 et doté d'un calendrier perpétuel, le garde-temps est proposé avec une estimation allant de 400 000 à 600 000 francs. (Christie's)



Zerographe

ROLEX C'est en faisant du rangement dans l'appartement de sa grand-mère, qu'un passionné de montres genevoises découvre ce chronographe Rolex, Réf. 3346, en acier, doté d'un mouvement à remontage manuel, d'une lunette tournante et d'une fonction flyback. Alors que le boîtier présente un bon état de conservation, le cadran affiche des brûlures causées par le radium présent dans les aiguilles. Estimation: entre 50 000 et 80 000 francs. (Antiquorum)



Tourbillon souverain

F.P.JOURNE Lauréat de l'Aiguille d'or en 2004, le Tourbillon Souverain avec remontoir d'égalité et seconde morte fut produit par l'horloger indépendant F.P.Journe entre 2003 et 2018. Avec son système de Seconde morte, il offre une lecture du temps encore plus précise. Il présente un boîtier en platine de 40 mm et un bon état de conservation. Estimation: de 100 000 à 150 000 francs. (Sotheby's)

PHOTOS: PHILLIPS; SOTHEBY'S; ANTIQUORUM; CHRISTIE'S



Diadème de princesse

MUSY Cela faisait plusieurs années qu'un diadème d'une telle qualité n'était pas passé aux enchères. Estimé entre 1 et 1,5 million de francs, ce joyau royal fut offert à Maria Vittoria dal Pozzo, princesse della Cisterna lors de son mariage avec Amédée 1^{er} de Savoie, Duc d'Aoste et Roi d'Espagne. Hérité par la famille royale italienne, il fut transmis de génération en génération pendant plus de 150 ans, avant d'être offert aux enchères pour la première fois ce mois de mai. Serti de diamants et de perles naturelles, il fut réalisé par Musy, joaillier du roi d'Italie, en 1867. *(Sotheby's)*



Panthère

CARTIER Provenant d'une collection privée, cette broche sertie de diamants, d'onyx et d'émeraudes est une pièce emblématique du style Cartier. Le décor «taches de panthère» est apparu chez la maison en 1914, mais c'est sous l'impulsion de Jeanne Toussaint, nommée directrice de la joaillerie en 1933, que la panthère prend une place prépondérante dans les créations de Cartier. Une pièce estimée entre 150 000 et 250 000 francs et proposée sans prix de réserve! *(Christie's)*



Diamant historique

FLAWLESS Présenté sur un collier serti de diamants, également proposé dans la vente de Christie's, ce diamant de taille poire affiche un poids exceptionnel de 54.03 carats. De couleur D, il est Internally Flawless. Estimation: de 3,3 à 4,3 millions de francs. *(Christie's)*



Art Deco

SAPHIRS De provenance noble, cette broche datant des années 1930 a appartenu à Harriot Hamilton-Temple-Blackwood, marquise de Dufferin et Ava. Une femme de diplomate britannique, connue pour avoir dirigé une initiative visant à améliorer les soins médicaux pour les femmes en Inde britannique. Estimée entre 2 et 3 millions de francs, elle est sertie de diamants et ornée de deux saphirs du Cachemire pesant 55.19 et 25.97 carats. *(Sotheby's)*

Collections genevoises à l'encan

JUIN Dans ses ventes d'été, qui se dérouleront dans les locaux de la maison de vente du 8 au 10 juin, Piguet proposera un ensemble provenant des familles genevoises Sarasin et Bontems, anciens propriétaires du Château de Penthes. Parmi les lots consignés, plusieurs tableaux dépeignent les différents membres des familles, à l'image de ce portrait signé Firmin Massot de Victoire Catherine Elisabeth Rigaud, fille de Pierre André Rigaud et Anne Charlotte Bertrand, réalisé à l'occasion de son mariage avec François-Paul Sarasin. Une collection complétée par de l'orfèvrerie, des armes ainsi que des monogrammes des familles. Quant au reste des vacations, il réunit des archets de prestige, de belles pièces de mobilier du XVIII^e siècle, ainsi qu'une importante vacation de haute joaillerie. Avec pour clou de vente, un bracelet Chaumet serti de saphirs et de diamants estimé entre 80 000 et 120 000 francs. *(Piguet)*



PHOTOS: SOTHEBY'S, CHRISTIE'S, PIGUET

Du côté des grands crus



Baghera/wines réveille la belle de Beaune

LA ROMANÉE «Une vente historique», c'est en ces termes que la maison de vente genevoise Baghera Wines, leader européen dans son domaine, présente sa vacation du 18 avril qui se déroulera à l'hôtel Beau-Rivage de Genève. Au menu, près de 2000 flacons provenant de l'illustre maison Bouchard Père & Fils, fondée à Beaune en 1731, soit l'une des plus anciennes et prestigieuses caves de Bourgogne. Se déployant entre Gevray-Chambertin et Montrachet sur quelque 130 hectares, le domaine, aujourd'hui géré par Gilles de Larouzière Henriot, est le plus étendu en Premiers et grands Crus de la Côte d'Or. Il présente jusqu'à une centaine de climats différents! Attestant d'un état de conservation proche de la perfection, les 1926 bouteilles, magnums et jéro-boams consignés ont somméillé pendant de longues années dans les caves du Château de Beaune, acquis en 1820 par Bernard Bouchard. Alors pour s'assurer de la qualité des vins, l'ensemble de la collection a été rebouchée et étiquetée dans les règles de l'art. Une opération que la maison pratique tous les trente ans afin d'assurer une conservation optimale pour les années à venir. Garantie supplémentaire, toutes les bouteilles ont reçu un système de traçage ProofTag spécialement conçu pour l'événement. (*Baghera/wines*)

De Bourgogne à Bordeaux

COLLECTIONS PRIVÉES En marge de ses ventes d'horlogerie et de joaillerie, Christie's tiendra le 11 mai une nouvelle vente de vins, réunissant plusieurs collections de grands Bourgognes et Bordeaux. Parmi les têtes d'affiche de la vacation qui se déroulera en trois temps, à 10h, à 14h et à 18h, et qui fera passer sous le marteau du commissaire-priseur pas moins de 800 lots, un Château Cheval Blanc de 1921, du champagne Krug de 1979 ou encore un rare assortiment de Romanée-Conti se déclinant en plusieurs millésimes. (*Christie's*)

De la Romanée-Conti aux domaines suisses

ONLINE Dans sa prochaine vente de vins, qui se déroulera en ligne le mercredi 12 mai, Koller fera la part belle aux vins de Bourgogne avec notamment un lot de trois bouteilles du rarissime domaine d'Auvenay ou encore une célèbre bouteille de la Tâche 2006 du domaine de la Romanée-Conti (estimation de 3200 à 4500 francs). Le tout suivi d'un large choix de vins de Bordeaux avec une élégante suite de Château Mouton Rothschild allant de 1998 à 2001, estimée entre 2300 et 3200 francs. Sans oublier un éventail des meilleurs vignobles suisses tels que les domaines de Gantenbein, Chappaz, Denis Mercier ou Pellegrin, avec des millésimes prêts à être dégustés. Ouverture des enchères: le 21 avril. (*Koller*)

Calendrier des ventes

DIMANCHE 18 AVRIL

La Romanée Memories 1862 – 2005
The ultimate collection from the historic
Bouchard Père & Fils Cellars chez
Baghera/wines.

Vente à 14h (335 lots).

Exposition du 14 au 15 avril.

DU LUNDI 26 AU JEUDI 29 AVRIL

Ventes chez Genève Enchères.

**Exposition du vendredi 23 au
dimanche 25 avril, de 12h à 19h.**

SAMEDI 8 MAI

The Geneva Watch Auction: XIII
chez Phillips in Association with
Bacs & Russo (Partie I).

Vente à 14h.

Exposition du jeudi 6 mai au samedi 8 mai.

DIMANCHE 9 MAI

The Geneva Watch Auction: XIII
chez Phillips in Association with
Bacs & Russo (Partie II).

Vente à 14h.

Exposition du jeudi 6 mai au dimanche 9 mai.

Important Modern & Vintage
Timepieces chez Antiquorum.

Ventes à 10h et à 14h.
**Exposition du mercredi 5
au vendredi 7 mai, de 10h à 18h,
le samedi 8, de 9h à 19h,
et le dimanche 9, de 9h à 17h.**

LUNDI 10 MAI

Rare Watches chez Christie's.

Vente à 10h.
**Exposition du samedi 8
au dimanche 9 mai, de 10h à 18h.**

MARDI 11 MAI

Important Watches chez Sotheby's.

Vente à 14h.
Exposition du 8 au 10 mai, de 10h à 18h.

Fine and Rare Wines chez Christie's.

Vente dès 10h de quelque 800 lots.
Magnificent Jewels and Noble Jewels
chez Sotheby's.
Vente à 16h.
**Exposition du 8 au 10 mai,
de 10h à 18h.**



Du 26 au 29 avril, **Genève Enchères** dispersera quelque 3000 lots lors de vacations en salle et online only. Parmi les pièces phares, un tableau de Bernard Buffet, une statue équestre de George Washington par Jean-Léon Gérôme, un rare cabinet viennois, ainsi qu'une collection de livres, dont un ensemble de reliures réalisées par le Genevois Jean-Luc Honegger.

MERCREDI 12 MAI

Magnificent Jewels chez Christie's.

Vente à 17h.
**Exposition du samedi 8 au mardi 11 mai, de
10h à 18h, et le mercredi 12 mai, de 10h à 12h.**

Vins & Spiritueux chez Koller.

Vente à 14h (online only).

DU MARDI 8 AU JEUDI 10 JUIN

Ventes chez Piguet.

Exposition du 4 au 6 juin, de 12h à 19h.

DU 30 JUIN AU 2 JUILLET

Ventes chez Koller.
**Exposition d'une sélection de lots du 7 au 9
mai, de 10h à 18h, au Beau-Rivage de Genève.**

Lieux des ventes et expositions

ANTIQUORUM

Ventes et exposition:
3, rue du Mont-Blanc, Genève.
Tél. +41 22 909 28 50.
www.antiquorum.swiss

BAGHERA/WINES

Exposition: Ports Francs de Genève.
6a, route du Grand-Lancy, Genève.
Vente: Hôtel Beau-Rivage.
13, quai du Mont-Blanc,
Genève.
Tél. +41 22 910 46 30.
www.bagherawines.com

CHRISTIE'S

Ventes et exposition:
Four Seasons Hôtel des Bergues.
33, quai des Bergues, Genève.
Tél. +41 22 319 17 66.
www.christies.com

GENÈVE ENCHÈRES

Ventes et exposition:
38, rue de Monthoux, Genève.
Tél. +41 22 710 04 04.
www.geneve-enchères.ch

KOLLER

Ventes: 102, Hardturmstrasse, Zürich.
Exposition:
Hôtel Beau-Rivage.
13, quai du Mont-Blanc, Genève.
Tél. +41 44 445 63 63.
www.kollerauktionen.ch

PHILLIPS IN ASSOCIATION WITH BACS & RUSSO

Ventes et exposition:
Hôtel La Réserve.
301, route de Lausanne, Bellevue.
Tél. +41 22 317 81 81.
www.phillips.com

PIGUET - HÔTEL DES VENTES

Ventes et exposition:
51, rue Prévost-Martin, Genève.
Tél. +41 22 320 11 77.
www.piguet.com

SOTHEBY'S

Exposition: Hôtel Mandarin Oriental.
1, quai Turetini, Genève.
Ventes: 2, rue François-Diday, Genève.
Tél. +41 22 908 48 00.
www.sothebys.com

**Ces informations sont sujettes
à modification en fonction de l'évolution
de la situation sanitaire.**