

**Les ventes discrètes des grandes maisons**Par **Judith Benhamou-Huet** | 05/04 | 07:00**Les maisons de ventes et des spécialistes multiplient les offres discrètes pour les tableaux les plus chers.**

« Le Cercle de la rue Royale », James Tissot, Musée d'Orsay, 2011. - Photo Sotheby's



Il est un nouveau paradoxe des grandes maisons de ventes publiques : elles multiplient les ventes privées, autrement dit des ventes de gré à gré : des transactions très discrètes. Si on ne dispose pas des chiffres d'activités de Christie's, propriété du holding familial de François Pinault, en revanche, Sotheby's, coté en Bourse, communique des chiffres précis à ce sujet. Ils sont éloquentes.

En 2010, les ventes privées représentaient chez Sotheby's 494,5 millions de dollars au niveau mondial. En 2012, elles représentaient 906,5 millions de dollars. Rien n'est indiqué spécifiquement pour la France, si ce n'est quelques « faits d'armes » à destination des musées comme en 2011, la vente par les experts français de Sotheby's au musée d'Orsay d'un spectaculaire tableau qu'on pouvait d'ailleurs voir récemment dans l'exposition « L'Impressionnisme et la Mode ». « Le Cercle de la rue royale » par James Tissot date de 1868, et il a été cédé aux alentours de 4 millions d'euros.

**Vente privée pour « Le Rêve » de Picasso**

L'actualité récente a été marquée par une transaction privée encore plus spectaculaire. Selon Bloomberg, un des tableaux les plus célèbres du marché de Picasso, « Le Rêve » de 1932, représentant la maîtresse du peintre alanguie, a été vendue en transaction privée pour 155 millions de dollars par Steve Wynn, propriétaire de casino à Las Vegas, à Steven Cohen, célèbre propriétaire de hedge fund et collectionneur à New York. L'oeuvre a une histoire mouvementée : adjugée en 1997 pour 48 millions de dollars chez Christie's, elle avait été endommagée par un coup de coude de son propriétaire, Steve Wynn, en 2006, alors qu'il s'appretait déjà à céder la toile à Steven Cohen, semble-t-il, pour

139 millions de dollars.

Sept ans et une restauration plus tard, la toile vaut manifestement encore plus cher. C'est certainement le puissant marchand new-yorkais Bill Acquavella qui a servi d'intermédiaire dans cette transaction, qui serait la vente la plus élevée jamais faite pour un Picasso.

A Paris et New York, Thomas Seydoux fait partie d'un des cabinets vedettes dans le domaine des transactions privées. Connery, Pissarro, Seydoux est une organisation transatlantique composée de Stéphane Connery, ancien responsable monde des ventes privées chez Sotheby's, Sandrine et Lionel Pissarro, marchands privés de longue date, et Thomas Seydoux, ancien directeur monde de l'art impressionniste et moderne chez Christie's.

Pour ce dernier, « *la crise économique n'a rien à voir avec le développement des ventes privées. Le secteur de l'art impressionniste et moderne est mûr : les prix y sont établis pour des oeuvres extrêmement importantes comme ce Picasso. Dans ce cas, on ne va pas prendre le risque de proposer la toile aux enchères et de l'estimer 20 à 30 millions en dessous du niveau désiré de vente.* » Et de s'expliquer « *Dans le domaine de l'art contemporain apparaissent à chaque vente aux enchères de nouveaux acheteurs qui ont un esprit de compétition et établissent de nouveaux records. Ca n'est pas le cas dans l'art moderne.* »

#### **Des commissions négociées au cas par cas**

Chez Christie's France, la vice-présidente Florence de Botton a été recrutée il y a quelques mois pour s'occuper, entre autres, de l'activité des ventes privées. Elle explique que la commission demandée par la maison est négociée au cas par cas (en moyenne entre 2 et 10 % de la transaction), mais que l'avantage de s'adresser à une grande structure d'enchères tient à son listing de clients. « *Nous savons qui, dans les dernières ventes, était enchérisseur pour tel ou tel type d'oeuvres. Des acheteurs potentiels.* » Elle raconte encore que, dans un marché de l'art qui semble faire fi de la crise économique générale, les petits intermédiaires se multiplient, certains n'étant vraiment pas crédibles. « *Des images d'oeuvres plus ou moins à vendre circulent sur le marché. Récemment, l'un de ces intermédiaires peu professionnel m'a même proposé pour une transaction privée un tableau que je venais d'intégrer au catalogue de la prochaine vente aux enchères.* »

Pour Guillaume Cerutti, PDG de Sotheby's France, « *il est légitime que nous utilisions autrement notre connaissance au plan international des acheteurs et des vendeurs pour leur proposer aussi des ventes de gré à gré. Depuis 2007 10 à 20 % de notre chiffre d'affaires mondial se fait par le biais de ces ventes. Aujourd'hui, cette activité est complètement intégrée, et nous développons à New York et à Londres des espaces de présentation spécifiques.* »

#### **Un modèle inédit de transactions privées**

Conscient de la poussée de cette demande, Antoine Van de Beuque, ancien vice-président de la galerie Wildenstein (il a exercé auprès de Daniel Wildenstein jusqu'à son décès en 2001), a créé il y a six mois Artviatic (1), un modèle inédit en matière de transactions privées, destiné, en priorité selon lui, aux particuliers.

Artviatic est une plate-forme en ligne qui permet de négocier en direct et dans le monde entier l'achat et la vente d'oeuvres authentifiées. Il emploie pour cela une ancienne documentaliste de chez Wildenstein, chargée des catalogues raisonnés de Marquet et Gauguin, Martine Heudron. Les oeuvres proposées ont une valeur minimum de 150.000 euros. L'accès à cette base de données est de 3.500 euros (500 pour un accès à

l'essai) et pour le vendeur potentiel le tableau reste quatre mois sur le site.

Un service de courtage haut de gamme où le vendeur - et c'est une des faiblesses de ce système - fixe le prix. Dans les cinq premiers mois, le chiffre d'affaires d'Artviatic a représenté, selon son créateur, 1,8 million d'euros avec 40 abonnés.

**Judith Benhamou-Huet**

(1) [www.artviatic.fr](http://www.artviatic.fr)

Share 21

Écrit par **Judith BENHAMOU-HUET**

Journaliste

[jhazera@lesechos.fr](mailto:jhazera@lesechos.fr)

[Tous ses articles](#)

## A LIRE AUSSI

---

Assurance-vie : ce qui risque de changer l'année prochaine

Les derniers jours de Pablo Picasso

Un député millionnaire menace de «quitter la France» après avoir dévoilé son patrimoine

L'UE sonne l'alerte sur la France, l'Italie et l'Espagne

Immobilier : la baisse des prix va s'accroître

Tous droits réservés - Les Echos 2013