

Tactiques

Christie's joue avec son calendrier

Le Journal des Arts - n° 450 - 5 février 2016

À la conquête de nouveaux marchés, Christie's bouleverse ses calendriers, désynchronise ses ventes avec Sotheby's et lance des ventes transversales.



Dans un contexte ultra-concurrentiel, toutes les initiatives sont bonnes à prendre. Depuis une quinzaine d'années, Sotheby's et Christie's synchronisaient les ventes par discipline dans l'année. Désormais, pour certaines spécialités, ce n'est plus le cas. Ce sont les sessions new-yorkaises de mai qui ont ouvert la marche. Ainsi, la vente du soir de Christie's, traditionnellement organisée au tout début du mois de mai, s'était-elle tenue une semaine plus tard, soit le 14 mai, au beau milieu de la semaine dédiée à l'art contemporain.

La maison de ventes avait d'abord justifié cette nouveauté en raison d'une contrainte du calendrier culturel international, la Biennale d'art contemporain de Venise ayant ouvert ses portes un mois plus tôt début mai. « *Nous voulions que tous les clients de Christie's aient l'opportunité de participer aux deux événements, tant à Venise qu'à New York* », commentait Tudor Davies, chef du département d'art impressionniste et moderne de Christie's Paris. Les ventes d'art impressionniste et moderne étaient donc venues rejoindre celles d'art contemporain et non l'inverse.

Mélange des genres

À cela, une seconde raison avait ensuite été invoquée : un nouveau comportement des collectionneurs, tant acheteurs que vendeurs, qui élargissent leurs horizons. D'où la création le 11 mai d'une nouvelle vente transversale – « *Looking forward to the past* » – rassemblant les œuvres d'artistes dominants ou ayant dominé le XXe siècle, tant modernes que d'après-guerre. « *Désormais, les collectionneurs sont intéressés plutôt par une esthétique que par tel ou tel courant, ici, le modernisme. En ralliant les amateurs d'art impressionniste et moderne à ceux d'art contemporain (et inversement) nous toucherons un public acheteur plus large* », indique Tudor Davies. Le mot est lâché. Le résultat était à la hauteur des espérances, puisque la vente a rapporté 706 millions de dollars avec en prime la vente des Femmes d'Alger de Picasso pour 179,3 millions de dollars, œuvre la plus chère jamais vendue aux enchères. Christie's a frappé une deuxième fois en novembre avec une autre vente crossover, « *The Artist's Muse* », qui a récolté 491,4 millions de dollars. Un choix judicieux donc, puisque dans ces deux catégories, Christie's domine en 2015. « *C'est une approche intéressante du marché que de ne pas le découper par tranches chronologiques, un Basquiat peut dialoguer avec un Picasso. Mais ce ne doit pas être le prétexte à un coup médiatique pour obtenir des prix déconnectés du marché* », note Christian Ogier, marchand.

Une cible plus large et internationale

En décembre dernier, Christie's faisait également le choix d'alterner ses ventes d'art d'Asie avec Londres. « *Nous préférons avoir deux ventes fortes plutôt que quatre ventes de moyenne gamme* », explique l'auctioneer. Christie's a également repensé ses ventes de peinture ancienne qui se tiennent habituellement en janvier à New York. Prétextant que ces ventes étaient trop proches de celles de Londres en décembre, elle a décidé de les reporter au mois d'avril (les dessins anciens restent programmés en janvier). C'est peut-être une bonne idée aux vues de l'échec de sa vente de décembre qui a totalisé 6,4 millions de livres, bien en dessous de son estimation basse fixée à 15 millions. Aussi, mi-avril se tiendra une « *Classic Art Week* » qui réunira les ventes de peinture ancienne, mais aussi de sculpture, antiquités et l'« *Exceptional Sale* », ainsi qu'une vente avec commissaire intitulée « *Revolution* » consacrée aux œuvres allant du XVIIIe au XXe siècle et qui ont opéré un changement social, politique ou artistique radical à l'époque. « *Unir l'expertise et les connaissances de nos spécialistes dans chacune de ces disciplines va nous permettre de cibler un public mondial plus large* », rapporte un porte-parole de Christie's. Toujours la conquête de nouveaux marchés. Ce sera aussi l'occasion de se rapprocher des ventes de prestige d'art du XXe siècle qui se déroulent en mai : « *Cette série de ventes classiques va générer un merveilleux contraste avec nos ventes d'art du XXe de mai qui électrisent le marché* », commente Jussi Pylkkänen, président de Christie's Monde.

Sotheby's, qui n'a pas souhaité se prononcer sur la stratégie de sa concurrente, pourrait se voir pénalisée : une émulation amoindrie et donc moins d'acheteurs à New York en janvier. Des collectionneurs risquent aussi de se réserver pour la « *Classic Art Week* » avec un choix plus large, proche des ventes d'art impressionniste et moderne et d'art contemporain de mai qui drainent de nombreux acheteurs potentiels.

Marie Potard

Légende photo

La vente « *The Artist's muse* », organisée à New York par Christie's en novembre. © Christie's Images Ltd.