

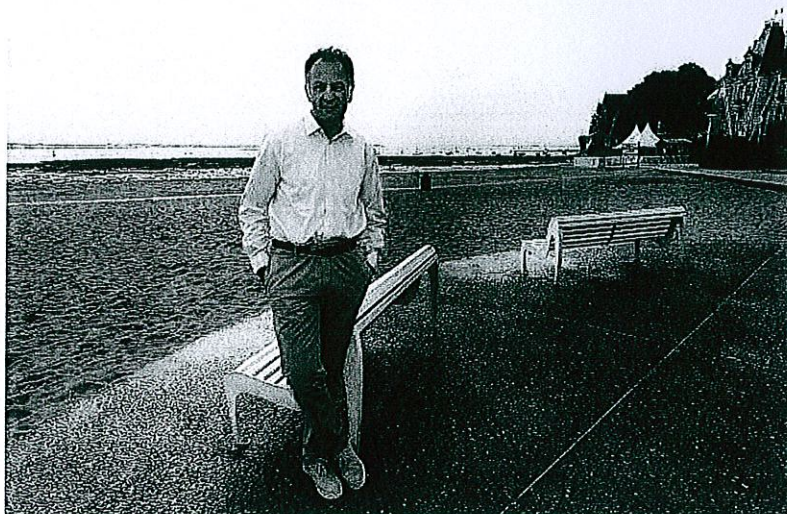


Actualité du jour

Lundi 01 septembre 2014

Enchères. Sotheby's fait aussi son marché de l'art en province

Sotheby's occupe la première place des ventes aux enchères en France. À sa tête depuis 2007, le Marseillais Guillaume Cerutti, 48 ans. Il marie un travail d'orfèvre dans la recherche d'œuvres, notamment dans les greniers de province, à un implacable marketing. Rencontre le temps d'un été au Pouliguen.



LIRE AUSSI

+ Le programmes des ventes de la rentrée chez Sotheby's (<http://www.entreprises.ouest-france.fr/article/sothebys-fait-sa-rentree-ventes-pointues-31-08-2014-157067>)

Juin 2014. La tension monte dans la salle des ventes de Sotheby's à Paris. L'objet convoité ? Un portrait d'homme, peint en 1911 par Modigliani, celui de *Paul Alexandre*, mécène du peintre. L'oeuvre a déjà atteint 10 millions d'euros. Les estimations sont largement dépassées. Un enchérisseur attendu entre dans la danse. « **Je sais alors que tout va encore s'accélérer** », savoure Guillaume Cerutti. Le marteau tombera, en dernière enchère, à 13 millions d'euros. Record battu. Ce premier semestre, la maison de la rue du Faubourg-Saint-Honoré a maintenu sa première place française, devant Artcurial et Christies. La recette du succès ? La bonne oeuvre, vendue au bon endroit, au bon moment.

Un marché en croissance insolente

Le marché international de l'art tient la crise en respect. Ces six derniers mois, Sotheby's a enregistré 24 % de croissance, en valeur. Et 26 % de nouveaux clients étrangers. « **L'arrivée des pays émergents dans nos salles de vente a tiré le marché par le haut** », explique Guillaume Cerutti. Cet énarque a connu les couloirs des ministères (<http://www.sothebys.com/fr/inside/locations-worldwide/pans/contacts.html>) avant de basculer dans l'art en devenant, en 1996, directeur général du centre Pompidou. Il avait, auparavant, planché sur le mécénat culturel d'entreprise et pris goût à la belle oeuvre. Jean-Jacques Aillagon l'appelle en 2002 pour qu'il devienne directeur de son cabinet au ministère de la Culture. Avant de basculer totalement dans le privé à la tête de Sotheby's France en 2007.

Arpenter les demeures françaises

Retour sur l'histoire du Modigliani. Décembre dernier : Guillaume Cerutti est en Bourgogne avec trois de ses experts. Là, leur déléguée régionale, l'une des huit qui maillent l'hexagone, a convaincu une famille de vendre ce fameux Modigliani, somptueux tableau « dans son jus », sans vernis, ni rénovation. « **C'est ce que nous cherchons. L'oeuvre qui a déjà écrit l'histoire de l'art et qui ne s'est pas encore retrouvé sur des marchés. De grandes richesses demeurent encore dans des mains privées.** » Principalement en France, Allemagne ou Italie. Les maisons de vente essayent de les capter, lors des successions notamment. « **Pas de mystère, il faut arpenter les demeures et voir beaucoup, beaucoup d'objets.** » Dans l'Ouest, François de Hautpoul officie. C'est comme cela qu'il a découvert, en février 2012, un tableau de Monet, *L'entrée de Giverny en hiver*, caché dans une demeure familiale. Le tableau a réalisé près de 10 millions d'euros à Londres. Quand les propriétaires décident de vendre chez Sotheby's, la machine marketing se met en place. « **La concurrence est rude...** »

Une nuit avec l'oeuvre

Rien n'est trop beau pour séduire le futur acquéreur. Le tableau *Paul Alexandre* a été montré à New York, place forte des ventes impressionnistes, mais vendu à Paris pour créer l'événement. La méthode peut aller jusqu'à laisser l'oeuvre quelque temps auprès de l'intéressé pour qu'il s'en imprègne. Certains demandent même à passer une nuit avec. Puis arrive l'impression du catalogue de la vente qui relève souvent du livre de luxe. Autre moment crucial : l'estimation du prix. « **Ne pas partir trop haut pour attiser l'envie.** » Pour le Modigliani, la famille a fait confiance à Sotheby's. Avec raison... Mais les records ne demeurent pas le seul Graal de la maison aux enchères. « **Nous organisons une trentaine de ventes par an et vendons entre 3 000 et 4 000 lots, rappelle Guillaume Cerutti, la moyenne d'un**

lot tourne autour des 55 000 €. » Conscient de la volatilité de l'univers où il gravite, le dirigeant mise, pour le futur, sur la diversification. « En 2013, notre secteur du livre est monté à 16 millions d'euros alors qu'il en faisait moitié moins. Nous allons continuer. »

Partenariat avec Ebay

Sotheby's va renouer avec des ventes de bandes dessinées en décembre, deux ans après une expérience mitigée. Et même si 70 % de son chiffre d'affaires se loge encore dans l'art du XXe siècle, la salle des ventes va proposer, début novembre, une splendide vente de mobilier du XVIIIe siècle. Un nouveau test.

Diversification aussi dans les méthodes de vente. Notamment avec des ventes privées (de gré à gré entre un vendeur et un acheteur). « Une nécessité. Elles ne viennent pas cannibaliser les enchères mais les compléter pour des oeuvres qui peuvent trouver acquéreur en direct. »

La maison mère américaine vient d'annoncer des ventes en ligne en partenariat avec Ebay. Pas tout de suite en France, mais Guillaume Cerutti ne dit pas non. « Nous avons essayé, en 2000, avec Amazon. Trop tôt. Aujourd'hui, les esprits sont prêts et les technologies ont évolué. Internet peut servir de caisse de résonance pour certaines oeuvres. »

Les grandes dates de Guillaume Cerutti

1966

Naissance à Marseille

1984

Sciences-Po Paris puis ENA

1996-2001

Directeur général du Centre Pompidou

2002-2004

Directeur de cabinet du ministre de la culture Jean-Paul Aillagon

2004-2007

Directeur de la DGCCRF (consommation, concurrence et répression des fraudes)

2007

PDG de Sotheby's France

Elisabeth BUREAU.

Réagissez ou posez votre question

Nom : *

Email : *

Question : *

Enregistrer