

Pourquoi Sotheby's s'allie à eBay

Par Challenges.fr - Publié le 15-07-2014 - <http://www.challenges.fr>

Des ventes records, des biens d'exceptions et pourtant la maison de vente aux enchères Sotheby's n'est pas leader sur le marché. Une situation qui pourrait bien changer avec son arrivée sur le web...



Une employée de Sotheby's observe à la loupe une théière – oui, ceci est une théière – de marque Royal Worcester datée de 1882, à Londres. L'objet appartenait à une collection d'une centaine de théières qui était proposée aux enchères le 15 mai dernier, pour une valeur totale d'environ 350.000 euros. (AFP PHOTO/LEON NEAL)

En 2014, le portrait de Paul Alexandre peint par Modigliani s'est vendu aux enchères 13,5 millions d'euros. Ce record dans une vente en France sera-t-il demain à nouveau atteint sur eBay avec une autre oeuvre? C'est le pari de Sotheby's qui a annoncé, lundi 15 juillet 2014, la création d'un partenariat avec le site de vente en ligne. Les deux groupes américains prévoient de lancer d'ici la fin 2014, un portail spécialisé où les particuliers pourront mettre en vente les oeuvres d'art et le mobilier qu'ils détiennent.

Le web: un potentiel de vente

Pour Sotheby's, il s'agit d'une nouvelle tentative. La célèbre maison de vente a déjà dérogé au fonctionnement des enchères physiques traditionnelles animées par un commissaire-priseur. En 1999 avec Amazon ou en 2002 avec eBay. "Nous étions les premiers présents sur le web mais le marché n'était pas prêt. Maintenant il est primordial de nous positionner sur la toile. Nous avons lancé notre interface Bid Now (c'est l'interface qui permet de réaliser des enchères sur une vente physique en cours via internet, NDLR) et nous voyons que cela fonctionne. Les gens ont commencé à investir dans des oeuvres via internet. Et nous ne voulons pas rater ce créneau" confie un responsable de Sotheby's France.

L'accord signé avec eBay doit notamment lui permettre de gagner des parts de marché face au leader du secteur, Christies, qui réalise 7,1 milliards de dollars contre 6,3 milliards de dollars pour Sotheby's. Or eBay lui apporte sur un plateau ses 145 millions de clients répertoriés dans près de 200 pays. Des internautes qui chaque jour achètent près de 3.500 biens dont la valeur dépasse 5.000 dollars. "Sotheby's apporte une expertise reconnue... et eBay la plate-forme technologique" peut-on lire dans le communiqué de presse.

Le marché des ventes aux enchères est estimé à environ 65 milliards de dollars. Et les projections sur la partie réalisable on line sont très encourageantes. Elles pourraient atteindre 13 milliards de dollars en 2020. Car les collectionneurs sont de plus en plus nombreux à acheter des produits haut de gamme en ligne voir via leurs smartphones. Le nombre de visiteurs sur Sothebys.com a par exemple doublé en 2013.

La France sera concernée d'ici un an

En avril dernier, une oeuvre de John James Audubon, Les Oiseaux d'Amérique, est même partie pour 3,5 millions de dollars. Et l'acquéreur n'était pas présent dans la salle ni même au téléphone. Il avait déposé son enchère sur Bid Now. Jamais un internaute n'avait misé un prix aussi élevé sur internet. Plus largement, le nombre de lots achetés via des enchères en ligne a augmenté de 36% en 2013 par rapport à 2012.

Dans un premier temps, l'alliance avec eBay sera effective aux Etats-Unis, avant de s'étendre en 2015-2016 à toutes les salles de ventes de la maison y compris en France, quatrième lieu de vente dans le monde. Un projet qui devrait se concrétiser dans peu de temps d'après les principaux intéressés. En cours de test au sein d'eBay, la nouvelle interface a été conçue pour répondre aux besoins des collectionneurs d'art et à la vente d'objets de collection rare et unique (bijoux, montres, vin, photographies...) Sotheby's tient néanmoins à ne pas effrayer ses fidèles clients : les ventes du soir, principalement dédiées à l'art contemporain, resteront en salles.

Un virage essentiel

Une décision essentielle pour la croissance de l'entreprise. Avec un marché estimé à environ 65 milliards de dollars et des projections sur le web à la hausse: les ventes d'art en ligne pourraient atteindre 13 milliards de dollars en 2020. Il est temps d'investir ce marché. Evolution de société oblige, le commerce mobile devient omniprésent et les collectionneurs sont de plus en plus nombreux à acheter des produits

haut de gamme en ligne voir via leurs smartphones. A tel point que le nombre de visiteurs sur leur site sothebys.com et via les smartphones a doublé en 2013. Une évolution dont Sotheby's compte tirer avantage.

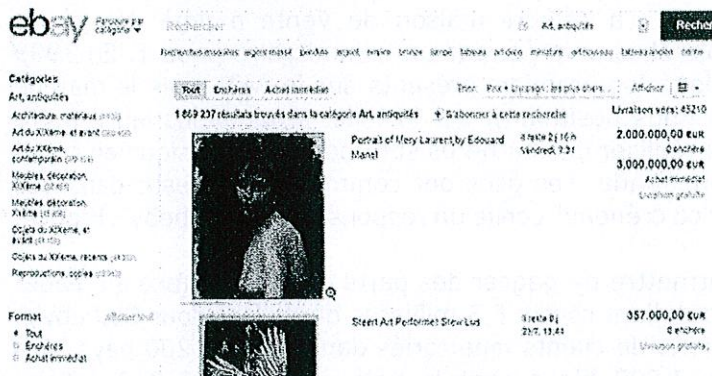
Principalement vendus sur la toile : des bijoux, des montres, du vin, des photographies, ces spécialités seront principalement développées. Et les exemples de ventes sont déjà probants. L'œuvre de John James Audubon, Les Oiseaux d'Amérique, s'est vendue en avril pour 3,5 millions de dollars en ligne dans une vente aux enchères chez Sotheby's, l'actuel record de vente sur le web. Un constat général pour la maison qui désormais doit compter sur ce nouveau segment. Le nombre de lots achetés en ligne en 2013 a augmenté de 36% par rapport à 2012. Et ce n'est que le début...

Antoine Guerrier

Enchères : Sotheby's retente sa chance avec eBay

<http://www.nextinpact.com>

Sotheby's et eBay ont annoncé le 14 juillet la signature d'un partenariat. L'enjeu ? Proposer une plateforme commune qui permettra aux millions d'internautes d'acquérir des enchères mises en ligne par la célèbre société spécialisée.



Les 145 millions d'internautes actifs sur eBay pourront bientôt enchérir en temps réel sur une sélection de biens mis en ligne par Sotheby's annonce **un communiqué**. Pour l'heure, ces ventes seront limitées à 18 catégories d'offres, et pour les seules ventes organisées depuis New York, mais elles seront ouvertes à tous les utilisateurs de la plateforme, quel que soit leur pays. Mieux, selon **le New York Times**, le partenariat pourrait être étendu en automne à Hong Kong, Paris et Londres.

Cette plateforme commune diffèrera de celles des actuelles enchères eBay. Elle inclura en effet un volet historique pour contextualiser l'œuvre d'art, l'antiquité ou la collection, en outre, des vidéos diffusées en temps réel permettront de suivre et donc participer aux enchères.

Enchères et un os

Pour l'un et l'autre des acteurs, qui se rémunèrent sur le montant des ventes, l'opportunité est évidente. **Chaque jour**, 3 500 transactions se concluent pour une valeur supérieure à 5 000 dollars sur eBay. Chez Sotheby's, plus de la moitié des biens ont été vendus en 2013 dans une fourchette allant de 5 000 à 100 000 dollars.

Cependant, les communiqués officiels des deux sociétés américaines oublient de préciser qu'en 2003 Sotheby's avait finalement décidé d'arrêter presque totalement **un partenariat similaire avec eBay**. Bill Ruprecht, président de Sotheby Holdings, Inc, expliquait alors que cet accord n'avait pas généré suffisamment de profits. L'expérience de 2014 apparaît donc comme une nouvelle tentative. Il faut dire que depuis des voix se font entendre en interne pour la rénovation de Sotheby's. En octobre dernier, Daniel Loeb, premier actionnaire de l'entreprise via un fonds d'investissement (9,53%) **avait décrit Sotheby's** tel un « **vieux tableau de maître ayant un besoin désespéré de restauration.** »

Marc Rees