Christie's et Sotheby's en Suisse : problématiques dans la première décennie du XXIe siècle, entre crises et concurrence

Autor(en): **Clerc, Philippe**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Outlines**

Band (Jahr): **7 (2011)**

PDF erstellt am: **25.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-872151

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

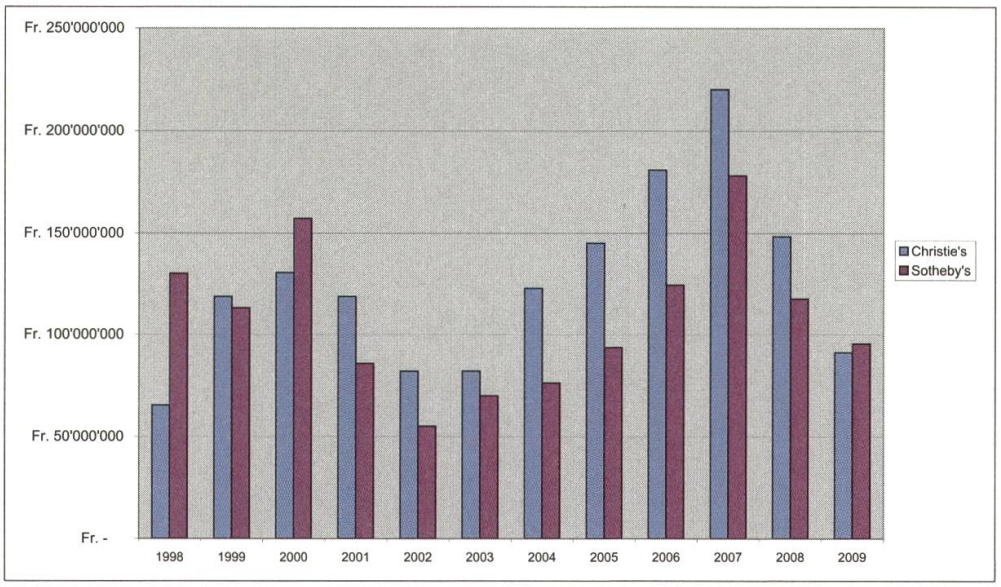
Philippe Clerc

Christie's et Sotheby's en Suisse
Problématiques dans la première décennie du XXIe siècle, entre crises et concurrence

Lorsque les grandes maisons anglaises de vente aux enchères s'installent en Suisse, vers la fin des années 1960, le marché de l'art est en pleine expansion. Le choix du pays n'est pas anodin: la Suisse se trouve au centre de l'Europe, elle est facile d'accès et possède de surcroît des ports francs de tout premier ordre permettant d'y entreposer des biens de valeur et de nature très diverses en toute tranquillité. Jusqu'alors seules quelques maisons d'enchères locales se partageaient le marché helvétique, essentiellement en Suisse alémanique: la galerie Fischer fondée à Lucerne en 1907, ainsi que la galerie Kornfeld[1] et la maison Dobiaschofsky, toutes deux à Berne. En Suisse romande certains galeristes qui possédaient leur propre fonds de commerce, à l'instar de Marguerite Motte[2] ou de Georges Moos[3], tenaient en règle générale des enchères une fois l'an tout en gardant comme activité principale la vente de gré à gré ou la promotion d'œuvres d'artistes contemporains.

Christie's ouvre son premier bureau hors de Grande-Bretagne à Genève, en 1968, et disperse lors de sa première vente une importante collection de porcelaine de Meissen provenant d'une famille royale européenne pour un total – à l'époque – de 1,1 million de francs.

Sotheby's, pour sa part, s'installe d'abord à Zurich en 1969 et ce n'est que huit ans plus tard qu'elle investira Genève, précédée par Phillips en 1976. La tenue d'enchères en Suisse remporte très rapidement un franc succès et dans le sillage des principaux protagonistes fleurissent des maisons de plus petite taille, au retentissement local – à l'instar de l'Hôtel des Ventes de Genève, fondé en 1978 – voire national. Certaines se lancent même sur le marché international comme la maison Koller ouverte à Zurich en 1980 et qui possède aujourd'hui de nombreux bureaux et représentants à travers le monde[4]. Ce n'est qu'en 2002 qu'un nouveau compétiteur s'installe à Genève sous le nom de Blavignac Auctions, la maison se spécialisant toutefois dans les «ventes sur place» appelées aussi outre-manche «house sales»[5]. Bonhams[6], dans le sillage de ses deux consoeurs britanniques, s'installe en Suisse en 2003. Outre les activités de prospection en vue de ses



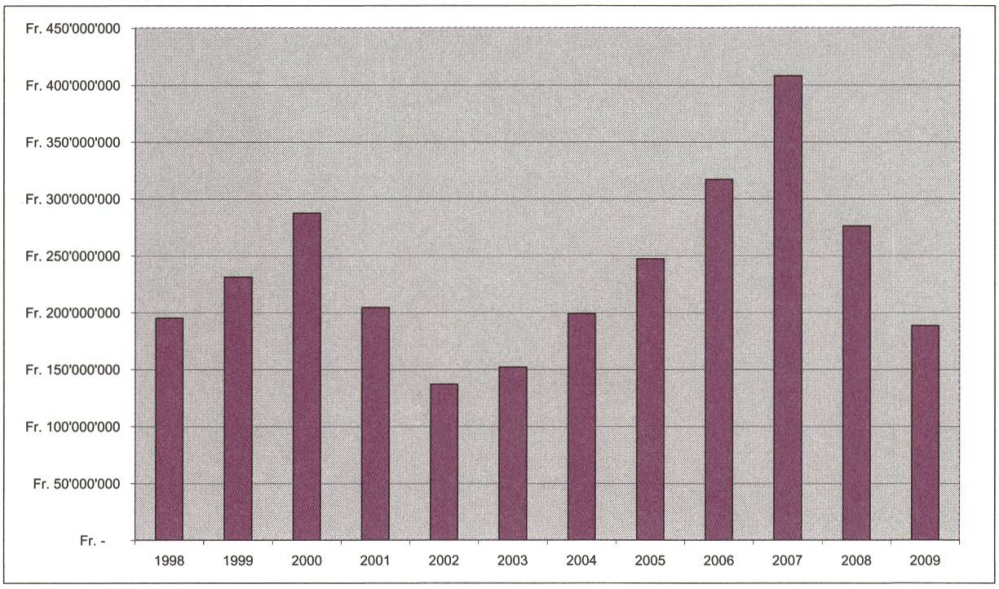
1 Totaux annuels par maison (Suisse)

vacations en Angleterre, elle organise principalement une vente de voitures anciennes en janvier-février à Gstaad et s'essaye également à la dispersion de bijoux[7].

Faisant honneur à la réputation de ville horlogère de Genève, Patrizzi & Co vient concurrencer dès 2008 le leader du marché mondial de la montre Antiquorum qu'Osvaldo Patrizzi avait lui-même fondé en 1974 avant d'en être chassé. Mais en dépit de cette concurrence en demi-mesure, Sotheby's et Christie's demeurent les grands meneurs, toutes catégories confondues. Cependant, si toutes deux ont pu se développer en Suisse et établir un réseau de contacts et de clients (vendeurs et acheteurs) des plus important, le marché des enchères locales et internationales a passablement changé au cours des dix dernières années[8].

Libéralisation du marché des enchères en France: incidences sur le marché helvétique

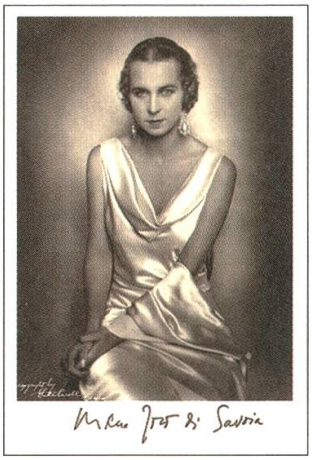
Jusqu'en octobre 2001 il n'est pas possible pour Sotheby's et Christie's de tenir le marteau en France en raison du monopole accordé aux commissaires-priseurs et aux officiers ministériels français par une loi datant d'avril 1816; les deux maisons ne bénéficient alors que de bureaux de représentation à Paris et exportent pour vente à l'étranger les objets qui leur sont confiés. C'est ainsi que la Suisse voit affluer pendant des décennies bijoux, argenterie, montres et objets d'art en quantité. En 1991, la princesse Laure de Beauvau-Craon, alors directrice de Sotheby's France, lance une croisade contre cette loi et porte le cas devant la Cour de justice



2 Totaux annuels Sotheby's et Christie's (Suisse)

européenne, en vue de libéraliser le marché français; sa démarche mettra près de dix ans avant d'aboutir[9]. Suite à la chute de ce monopole, les grandes maisons d'enchères commencent à organiser leurs premières vacations sur sol français et déplacent un certain nombre de départements de Genève et Zurich vers Paris pour des raisons évidentes de localisation et de prestige. Ce bouleversement entraîne la diminution du nombre de ventes en Suisse, forçant ainsi Christie's, Sotheby's, mais également Phillips, à se recentrer sur les ventes de bijoux et de montres, voire encore de vins pour Christie's.

Au début des années 2000, Christie's Genève ferme ainsi les départements d'argenterie, d'art russe, de miniatures et d'objets de vitrines, de livres modernes, de porcelaine et d'automobiles. Si cette décision résulte, dans un premier temps, du fait que Christie's doit – pour ces catégories – importer non seulement les vendeurs, mais également les acheteurs, c'est principalement l'ouverture du marché français aux maisons anglaises qui motive ces restructurations; certains des départements mentionnés sont alors déplacés à Paris tandis que d'autres vont gonfler ceux de Londres dont ils dépendaient déjà auparavant[10]. Sotheby's, pour sa part, agit de même en annonçant, dès juin 2002, une importante «réorganisation stratégique» de ses opérations à Zurich, à savoir la répartition de ses ventes de mobilier, argenterie et porcelaine à Paris, Londres et Amsterdam, soit les trois pôles spécialisés dans ces domaines en Europe[11]. Ces restructurations engendrent évidemment, dans un premier temps, une forte diminution des chiffres annuels, cumulée à une baisse générale des marchés en 2001 et 2002, une stagnation en 2003,



3 Pierre Huber dans sa galerie devant *Magic Woman* de Feng Zhenglie

4 La reine d'Italie Marie-José de Savoie. Collection Fondation Roi Umberto II et Reine Marie-José

5 Gustav Zumsteg assis sous un portrait de sa mère Hulda Zumsteg par Varlin

suivie d'une rapide reprise les années suivantes jusqu'au pic de 2007 avec un total global de plus de 400 millions de francs pour les deux maisons (fig. 1 et 2).

Il est difficile toutefois de chiffrer avec exactitude les pertes subies en Suisse par Sotheby's et Christie's suite à ces réformes du fait qu'aucune des deux n'est encline à se prononcer sur le sujet. S'il reste encore aujourd'hui, en Suisse, quelques spécialistes ou consultants en argenterie, mobilier ou objets de vertu, rattachés aux importantes maisons d'enchères, ils jouent essentiellement un rôle de «rabatteurs» et consignent des pièces pour des ventes qui se déroulent à l'étranger avec l'aide d'un administrateur appelé «art liaison», dont le rôle est de gérer le suivi des objets de l'estimation à la vente et au paiement de ces derniers aux vendeurs.

La libéralisation du marché français (plus particulièrement parisien) et la fermeture de départements à Genève et Zurich permettent, quoi qu'il en soit, de recentrer les intérêts des deux grandes maisons, offrant ainsi l'opportunité de renforcer le développement des ventes d'art suisse, sans pour autant négliger l'approvisionnement et l'exportation d'œuvres d'art destinées à être proposées à la vente dans les différents centres internationaux déjà cités.

Paradoxalement, alors que le marché français accueille à bras ouverts les principaux acteurs internationaux des ventes aux enchères, l'étude parisienne Tajan tente – sans grand succès – de se lancer en Suisse en organisant, à Gstaad, une vacation annuelle. Cette démarche ne donnera toutefois lieu qu'à une seule vente en février 2003, le public ayant en effet boudé l'événement. Ceci s'explique certes par l'endroit choisi qui est assez peu propice (une salle de curling), mais surtout du

fait que les vacanciers – même les plus fortunés – venus se reposer dans l'Oberland bernois n'y sont pas en vue de réaliser des affaires et préfèrent s'adonner à d'autres activités plus hivernales. La nature elle-même des lots proposés contribue sans doute également à ce faible succès: le lot phare de la vente n'est-il pas un petit pastel de Renoir, sans grand intérêt outre celui de la signature, représentant *La Poste de Cagnes* et estimé pas moins de 220 000–240 000 francs[12]? Cette œuvre, jugée «hors contexte» dans un endroit où l'on s'attend plutôt à trouver du mobilier rustique ou des peintures alpestres, restera invendue et Tajan, qui l'avait déjà proposée à Paris deux ans plus tôt, la placera à nouveau dans un de ses catalogues en août 2006… à Monaco.

En 2003 également, la maison française Bergé & Associés, propriété de l'homme d'affaires et collectionneur Pierre Bergé, tente de prendre les paris sur Genève en proposant des ventes de bijoux et de tableaux, mais là aussi l'aventure sera de courte durée[13]; après un essai infructueux d'association à Phillips de Pury & Co en mai 2008, l'expérience s'étant avérée peu concluante, Bergé & Associés met fin à ses activités en Suisse afin de concentrer ses ventes sur Paris et Bruxelles.

Dispersions de collections importantes: du choix de la Suisse… ou non

La Suisse peut se targuer d'être un réservoir de collectionneurs actifs dans un éventail très large de catégories, allant des tableaux à la porcelaine en passant par les arts tribaux, asiatiques, ou encore les arts décoratifs.

La majorité des grandes collections suisses ne se vendent toutefois pas sur place, mais dans les centres importants en vue d'attirer un plus large panel d'acheteurs et d'optimiser les produits des ventes; les exemples sont nombreux: la collection d'art contemporain du genevois Pierre Huber à New York (fig. 3), la collection de livres érotiques de Gérard Nordmann à Paris – répartie sur deux vacations tant elle était conséquente –, celle d'autographes du banquier autrichien, lausannois d'adoption, Albin Schram à Londres, ou encore la collection de bijoux et de souvenirs en tous genres de la famille de Savoie cédée en deux temps chez Christie's – à Londres toujours – par la princesse Marie-Gabrielle au profit de la «Fondation Roi Umberto II et Reine Marie-José» (fig. 4). Toutefois, si ces ventes n'ont pas directement lieu en Suisse, il faut savoir que la majeure partie du travail effectué en amont l'est sur sol helvétique, de la prise de contact avec les vendeurs à l'organisation du transport en passant par l'évaluation des pièces. Il est d'ailleurs intéressant de relever que tous ont choisi le biais des enchères plutôt que celui de galeries d'art ou d'antiquaires de la place. Le cas de Pierre Huber reste toutefois le plus singulier: alors que quelques années plus tôt il stigmatisait le marché secon-

daire[14], Huber a été le premier à vouloir mettre en vente sa collection d'art contemporain chez Christie's New York, considérant après coup le résultat de 17 millions de francs «comme un flop»[15].

La collection de Gustav Zumsteg (fig. 5, p. 180) – industriel et propriétaire du restaurant *Kronenhalle* –, vendue plus de 12,4 millions de francs par Christie's à Zurich en juin 2006, reste une exception du fait qu'une grande partie des œuvres étaient de la main d'artistes suisses et que, Zumsteg lui-même étant une figure emblématique de la vie zurichoise, elle aurait perdu toute son aura à Londres ou à Paris. La collection comprenait toutefois des œuvres de portée internationale telles *Les huîtres* d'Henri Matisse, mais aussi des Miró, des Chagall et des Braque. Ces artistes avaient été pour la plupart des habitués du grand restaurant zurichois, ce qui explique le nombre considérable de dédicaces à Zumsteg lui-même et à sa mère; le reste de la collection avait été acquis auprès de galeries et de maisons de ventes aux enchères.

Une autre vente, celle de la collection d'art asiatique d'Avo Krikorian, tenue à Zurich en février 2007, était elle aussi une exception du fait que, pour des raisons judiciaires, les objets, qui avaient été conservés pendant des années au sein du port franc de Genève, ne pouvaient être vendus ailleurs qu'en Suisse.

On ne compte pas, chez Sotheby's, de ventes spéciales de collections suisses ces dix dernières années hormis la «Important European Silver from the Diane Collection» réunissant 124 lots d'argenterie et vendue à Genève le 16 novembre 2005 ainsi que la vente intitulée «Genoese Silver and Furniture from a Private Swiss Collection» offerte aux enchères à Londres en mai 2009[16].

En revanche, nombreuses sont les collections importantes de bijoux, étrangères ou non, qui ont été dispersées sous le marteau de grands commissaires-priseurs en Suisse: onze joyaux ayant appartenu à Maria Callas, vendus à l'hôtel Beau-Rivage à Genève par Sotheby's en 2004, ceux de la Baronne Eugène de Rothschild en novembre de l'année précédente, ainsi qu'une longue suite de collections en provenance de grandes familles royales et aristocratiques, tant allemandes que saoudiennes, russes ou anglaises.

Jusqu'à l'automne 2008, rien ne semblait pouvoir ébranler le milieu suisse des enchères, prisé des grandes fortunes et célébré pour sa discrétion. Toutefois cette sacro-sainte condition semble aujourd'hui quelque peu mise à mal.

Les ports francs de Genève: limites d'une institution

Institué comme l'un des piliers internationaux de l'entreposage sous douane et considéré comme l'un des plus importants «musées» du monde, le port franc de

Genève a des décennies durant suscité envies et controverses de par la nature et la quantité des trésors qu'il renferme. Notons d'ailleurs que, comme le reconnaissait en 2006 François Curiel, alors président de Christie's Europe, «les ports francs ne sont pas étrangers au fait que Genève est une des plus importantes places de vente aux enchères d'objets de luxe au monde. Si on les supprimait, cette activité ne pourrait pas être maintenue dans le canton»[17]. Mais depuis peu, le durcissement de la politique de dépôt au port franc et les contrôles de plus en plus fréquents constituent un frein. En effet, le 1er mai 2009 s'est terminé le délai de transition relatif à une nouvelle loi sur les douanes[18], entrée en vigueur en mars 2005, et qui fait du port franc un «dépôt franc sous douane», obligeant les détenteurs de cabines à tenir un inventaire précis de tout ce qui y entre et en sort. Avant cette date le port franc était un «territoire douanier étranger» où les services douaniers ne savaient pas exactement ce qui était entreposé, même si alors des inspections étaient déjà possibles.

Il n'est en outre plus envisageable d'y laisser des objets provenant de Suisse indéfiniment sous douane sans exportation réelle (la durée d'entreposage étant limitée à 6 mois et éventuellement sujette à prolongation selon la nature des pièces), ce qui pose problème notamment aux marchands qui le plus souvent achètent dans des ventes en Suisse avec le désir de revendre quelques années plus tard – en Suisse toujours – dans le but de réaliser des plus-values, mais sans pour autant s'acquitter de la TVA.

Chaque entreposeur est désormais également dans l'obligation de tenir à jour un inventaire de «toutes les marchandises sensibles entreposées»[19] qu'il doit pouvoir présenter aux douanes en tout temps; ces inventaires doivent permettre de renseigner les services douaniers sur les caractéristiques des biens, leur valeur marchande, l'identité du propriétaire ainsi que leur pedigree afin d'éviter les provenances illicites (on pense surtout aux antiquités issues de fouilles sauvages ou aux œuvres volées pendant la Seconde Guerre mondiale). Or même s'ils usent du port franc, beaucoup de marchands ne tiennent pas à ce que quiconque s'intéresse à leurs biens, la discrétion étant de mise dans ces milieux.

Un autre facteur inquiète les maisons de vente aux enchères en Suisse: une mutation géopolitique du marché de l'art est en train de se produire avec un renforcement inéluctable des places de marché asiatiques. On voit ainsi d'un mauvais œil la création d'un nouveau port franc à Singapour dont l'ouverture est prévue pour décembre 2009. Sa création a pour ambition d'attirer non seulement de riches collectionneurs, mais aussi les maisons de vente du fait qu'il n'y a, à Singapour, pas d'obligation d'inventaire à tenir à disposition des douanes en raison de

la totale confidentialité accordée aux clients[20]. Ceci risque de causer un tort considérable à Sotheby's et Christie's Suisse dont une grande partie de la clientèle vendant et achetant essentiellement bijoux et montres – provient de pays d'Asie et serait fortement tentée de se détourner définitivement de Genève, d'autant plus que les ventes tenues à Hong-Kong notamment remportent déjà un succès grandissant. L'ouverture de ces dépôts sous douane est également liée à l'émergence, en Asie, d'une clientèle dont les moyens sont considérables et qui cherche soit à investir massivement, soit à se constituer des collections.

Le port franc de Singapour offrira en outre à ses usagers des facilités que celui de Genève ne connaît pas encore: un complexe hôtelier permettant aux visiteurs de loger sur place, des boutiques, et des horaires d'ouverture plus étendus. Il est à noter d'ailleurs que dans ce même port franc Christie's va mettre à disposition de ses clients d'importantes surfaces d'entreposage sous haute sécurité, concurrençant de la sorte en partie ses activités à Genève. Ceci constitue l'un des facteurs qui a poussé les ports francs de Genève à s'agrandir et à inaugurer, dès septembre 2009, de nouveaux entrepôts et près de 5000 m^2 de surface de bureaux dans le quartier de la Praille[21].

Il existe toutefois d'autres domaines dans lesquels Sotheby's et Christie's Suisse restent très compétitifs, notamment l'immobilier de luxe – en partenariat avec des sociétés de courtage de la place – qui vise à vendre des propriétés d'exception (Christie's Great Estate et Sotheby's Real Estate) ou encore les ventes privées d'œuvres d'art.

Les ventes de gré à gré, un marché parallèle

Si, outre l'Art suisse, les grandes maisons de vente aux enchères ne dispersent plus d'œuvres d'art sur sol helvétique de manière directe, elle peuvent toujours le faire par le biais des ventes de gré à gré, appelées aussi ventes «privées», qui prennent de plus en plus d'importance, particulièrement dans les catégories de tableaux anciens, impressionnistes, modernes, d'après-guerre et contemporains, et évidemment les bijoux et les montres essentiellement à Genève. Pour l'année 2008, au niveau mondial, les ventes privées ont généré, chez Christie's, £ 267,5 millions, soit 10% du chiffre de ventes mondiales, et représentant le double de ce qu'elles étaient en 2006[22]. Sotheby's pour sa part a annoncé en août 2009 une chute de 48% de son chiffre d'affaires en relation avec les ventes publiques mais une progression de 46% de celui de son département en charge des ventes de gré à gré[23].

La complexification des procédures administratives inhérentes aux ventes aux enchères pousse aussi certains à recourir aux ventes de gré à gré, préférant faire

se déplacer directement les acheteurs potentiels et les spécialistes dans les entrepôts du port franc plutôt que de recourir aux enchères, le gain de temps et d'argent étant évident. Ce service permet en effet au vendeur comme à l'acheteur de ne pas voir ses biens proposés directement sur le marché et octroie donc une plus grande confidentialité notamment dans le cadre de successions ou de partages. Il concède également une certaine rapidité de transaction qui ne serait pas pensable dans le cadre d'enchères traditionnelles; il peut en effet bien souvent s'écouler près de quatre à cinq mois depuis le moment de la consignation jusqu'à la vente et le paiement.

Ce principe de vente privée est également appliqué à des objets de valeur extrême pour lesquels il est difficile de donner des estimations ou pour lesquels il n'existe pas de marché à proprement parler, l'acquéreur étant le plus souvent une institution muséale ou étatique. Dans le processus de vente, en 2007, des évangiles de saint Jean et de saint Luc – propriété de la Fondation Bodmer – au Saint Siège, Christie's a ainsi joué le rôle d'intermédiaire afin d'assurer non seulement la transaction, mais également le transport des précieux manuscrits de Genève vers la Cité pontificale. S'il n'est pas possible de connaître le montant exact de la transaction, les chiffres articulés tournent autour de 12 millions de dollars hors frais. Il est en effet extrêmement délicat d'aborder le sujet des ventes privées du fait des montants en jeu et bien souvent du nom des clients, si bien que ni Sotheby's ni Christie's ne s'aventurent à donner des informations autres que les chiffres officiels publiés.

Effets de la crise et retour à la raison

Après avoir vu le marché de l'art s'enflammer et les ventes atteindre des sommets vertigineux, la Suisse n'échappe pas aux affres de la conjoncture et les résultats des ventes, depuis 2008, démontrent une baisse considérable des chiffres d'affaires par rapport aux quatre années précédentes. L'offre se raréfie et il devient laborieux de consigner de belles pièces, les gens fortunés et grands collectionneurs n'ayant pas suffisamment souffert de la crise pour se séparer de leurs trésors. Le marasme économique actuel affecte essentiellement les sociétés à vocation internationale, que ce soit au niveau des consignations pour vente, des achats, mais également des structures administratives et sociales. Sotheby's et Christie's Suisse ont, au cours des six premiers mois de 2009, réduit drastiquement leurs coûts logistiques et administratifs notamment au niveau du personnel (licenciement d'un peu moins de 20% des collaborateurs tant chez Sotheby's que chez Christie's[24]), Christie's allant jusqu'à fermer, en 2008, son bureau de Lugano qui

desservait le Tessin depuis 1994. Le phénomène se remarque également au niveau de la promotion et du marketing par une diminution de la publicité et des événements mondains; depuis mai 2009 Christie's a d'ailleurs renoncé à organiser le traditionnel cocktail d'inauguration des ventes de saison, son partenaire financier – la Banque Sarasin – ayant décidé de ne pas poursuivre la collaboration. La maison Phillips de Pury & Co a de son côté purement et simplement renoncé à sa traditionnelle vente de bijoux à Genève en vue de recentrer ses activités à New York, alors que Bergé & Associés et Bonhams ont tout bonnement abandonné leurs activités en Suisse[25].

Si la baisse de la demande et des prix affecte les ventes de manière générale, il faut tout de même noter que la situation économique mondiale aujourd'hui n'a pas grand impact sur les pièces rares et de grande qualité. De même que les œuvres d'art suisse de haute valeur artistique et patrimoniale, les bijoux et pierres d'exception n'ont pas déçu les enchérisseurs en atteignant des sommets: Sotheby's a ainsi vendu en début d'année un diamant bleu de près de 7 carats, pierre exceptionnelle de par sa rareté et sa pureté, pour pas moins de 39,5 millions de francs, alors que le marché du diamant venait de chuter de plus de 30%[26] et que la maison elle-même annonçait un bénéfice trimestriel brut en baisse de 58% à 54,4 millions de dollars contre 74,8 millions de dollars au premier trimestre 2008[27].

Collaborations avec le marché local des enchères

Si Christie's et Sotheby's détiennent toujours 80% du marché des enchères en Suisse tous domaines confondus, la concurrence n'en existe pas moins avec des maisons de moindre taille mais aux ambitions croissantes. Certaines d'entre-elles génèrent d'ailleurs des profits de plus en plus considérables du fait de leur statut national, et en raison surtout de la gamme d'objets qu'elles proposent à des estimations relativement abordables pour une clientèle encore peu touchée par la crise financière. Des maisons comme Koller Auktionen à Zurich et Genève, Dobiaschofsky à Berne proposent des objets de bonne facture et de qualité mais dans des prix bien moins élevés que les grandes maisons internationales. En Suisse romande, le marché des enchères est réparti essentiellement entre la Galerie du Rhône à Sion et l'Hôtel des Ventes de Genève.

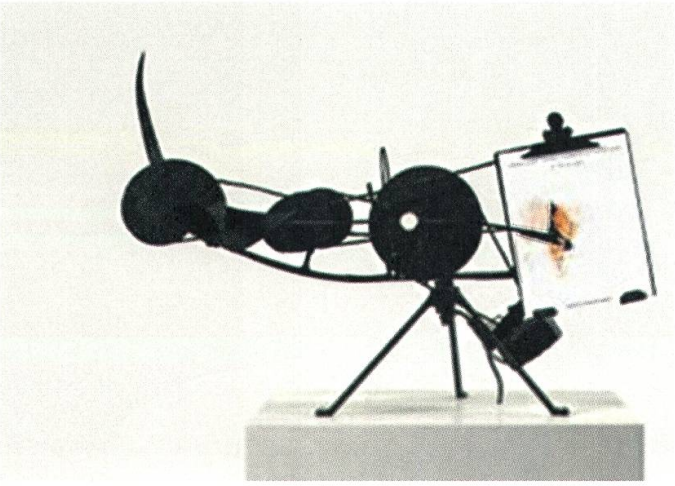
Il y a lieu de s'arrêter quelques instants sur cette dernière maison dont le développement, en dépit du marché, semble ne pas connaître de limites. Reprise en 2005 – alors que déficitaire et sur le point de fermer ses portes – par un ancien employé de Sotheby's, la petite maison de ventes est passée d'un chiffre d'affaires de 1,2 million de francs en 2004 à plus de 10 millions de francs (TVA et taxes com-

prises) en 2008 et les perspectives pour l'année 2010 se veulent tout aussi optimistes[28]. Elle collabore en plus étroitement avec les géants du marché des enchères: les lots de trop grande valeur qui lui sont confiés et dont la vente nécessite une importante visibilité ainsi que la mise en compétition de collectionneurs internationaux sont confiés à Sotheby's ou Christie's, et, à l'inverse, les lots de moindre importance proposés à ces deux dernières se retrouvent le plus souvent insérés dans les catalogues de l'Hôtel des Ventes. Ce dernier organise quatre ventes par an (contre deux en 2005) et chacune d'elles comporte plus de deux cents lots en dessous de 200 francs ainsi que plus d'un millier entre 200 et 1000 francs; mais on y trouve aussi, à l'occasion, des pièces plus exceptionnelles comme un portrait d'homme par Ernest Biéler vendu 315 000 francs en juin 2008 ou encore un bol de Karl Fabergé acquis par un collectionneur pour 130 000 francs en mars 2007. Le succès est tel que depuis peu l'Hôtel des Ventes organise des «ventes silencieuses» pour des objets de valeur plus modeste que celle des ventes habituelles, entre cent et mille francs. Ce succès découle entre autres de la facilité d'accès des vacations de l'Hôtel des ventes, moins intimidantes que celles organisées par Sotheby's et Christie's et dénuées de toute pompe, battage médiatique ou grande mondanité[29].

Quel avenir en Suisse pour le duopole Sotheby's-Christie's?

On constate que la récente crise a fait passablement évoluer le marché de l'art et que les prix ont connu d'importantes fluctuations. La Suisse semble également en perte de vitesse au profit de Hong-Kong et de New York où les acheteurs se rendent plus volontiers. De plus, une désolidarisation des différents bureaux des deux géants pourrait entraîner à l'avenir de nouvelles restructurations ne faisant plus de Genève qu'un satellite de Paris, Londres ou New York (Zurich restant quoi qu'il en soit le seul centre envisageable pour les ventes d'Art suisse). La récente annonce de la promotion de François Curiel, président de Christie's Europe et Christie's France, à la tête de la branche asiatique de la maison pourrait également marquer un tournant dans le monde des enchères[30]; son départ du siège parisien de la maison annonce la fin d'une époque et, même s'il conserve cependant ses fonctions à la tête de Christie's Suisse également, il est probable que son départ pour Hong-Kong permette à Sotheby's de renforcer sa position sur sol helvétique, grâce notamment aux efforts fournis par David Bennett à Genève en sa qualité de président du département haute-joaillerie.

Il est toutefois hasardeux, aujourd'hui, de se prononcer sur le maintien, en Suisse, de ces deux institutions que sont Sotheby's et Christie's, même si les ventes

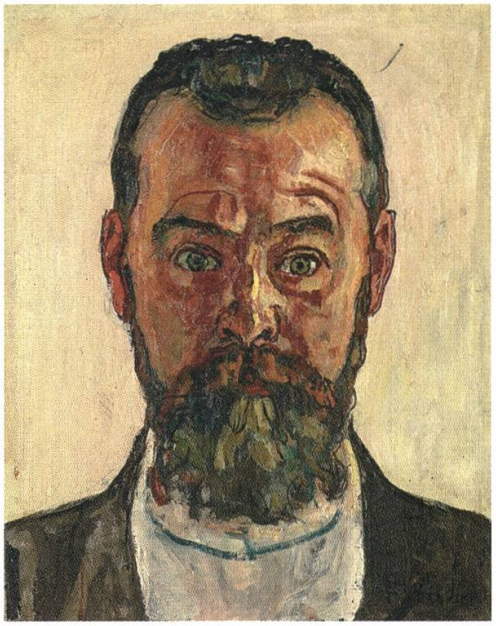


6 Jean Tinguely (1925–1991), *Metamatic no.7*, 1959. Techniques mixtes, 55,5 x 94,5 x 50 cm. Collection privée

d'automne 2009 se sont soldées sur une note plus positive qu'elles ne le laissaient présager. Leur disparition de la scène suisse des enchères est plus qu'improbable, leur place sur le marché étant incomparable à celles qu'occupaient Bonhams, Tajan ou Bergé & Associés. Mais il se pourrait, à terme, que Genève devienne une capitale du diamant – plutôt que du bijou sous une forme plus générale qu'elle l'est maintenant – à l'instar d'Anvers, et que Sotheby's et Christie's doivent s'adapter à ces changements. De leur côté, les maisons à caractère local et régional vont sans nul doute voir leur clientèle s'étendre et leur chiffre d'affaires progresser considérablement, la démocratisation des ventes aux enchères ayant fait son chemin – ironie du sort – en grande partie grâce aux deux géants de la branche.

La place de l'art suisse sur le marché local et international

Si le marché des ventes aux enchères a connu et connaît encore des difficultés à se stabiliser depuis le début de la crise économique, il est un département qui mérite d'être traité individuellement: il s'agit de l'art suisse; ce dernier constitue, pour sa part, une forme de microcosme en regard des autres départements et tant Christie's que Sotheby's visent à en développer la diffusion. Un certain nombre de peintres et sculpteurs suisses bénéficient déjà d'une réputation internationale à l'image de Félix Vallotton, Alberto Giacometti ou encore Jean Tinguely et leurs œuvres figurent en bonne place dans les catalogues des grandes maisons. En dépit de la situation internationale on constate d'ailleurs que les cotes de ces artistes se maintiennent; ainsi a-t-on vu lors d'une vente Sotheby's à Londres, en juillet 2008, une machine à dessiner de Jean Tinguely, *Metamatic no.7* (fig. 6), partir pour la somme de 2,1 millions de francs, soit un prix d'adjudication cinq fois plus élevé que son estimation haute. Toutefois la grande majorité des artistes suisses reste longtemps confinée aux salles de ventes locales avant que le duopole ne commence à s'y intéresser à eux dans les années 1990. Les deux grands concurrents décident alors de mettre sur pied à Zurich des ventes d'œuvres d'artistes nationaux en vue de se créer une place sur le marché de l'art suisse, mais surtout

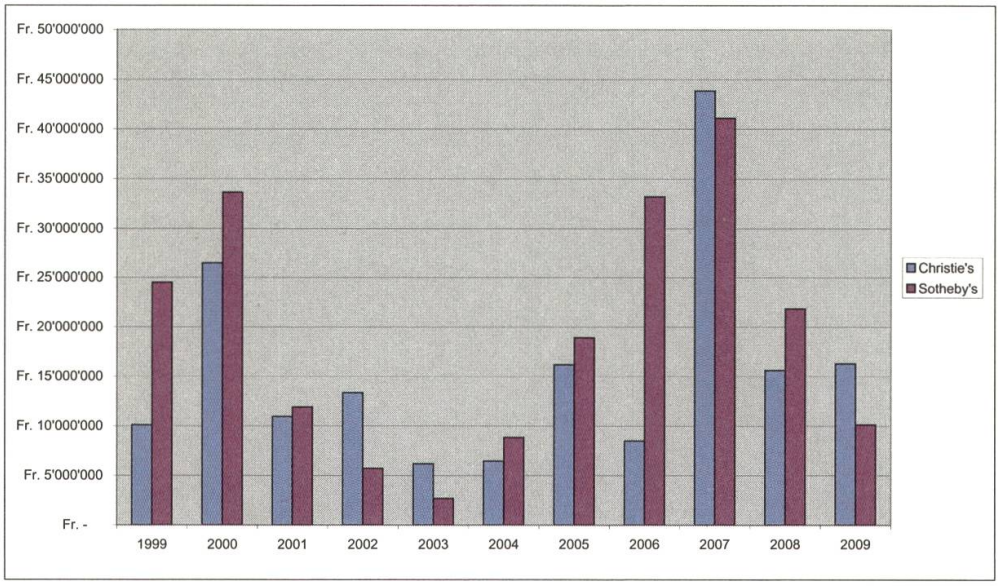


7 Ferdinand Hodler (1853–1918). *Der Holzfäller*, 1910. Huile sur toile, 130 x 100,5 cm. Paris, Musée d'Orsay

8 Ferdinand Hodler (1853–1918). *Selbstbildnis*, vers 1912. Huile sur toile, 40 x 32 cm. Collection privée

d'ouvrir le marché international des enchères à certains de ces artistes. Le premier à sortir de l'ombre est Ferdinand Hodler. Lorsqu'en 2006 le Musée d'Orsay acquiert *Der Holzfäller* (fig. 7) à Zurich pour 2,5 millions de francs, la machine est lancée et Christie's New York s'aventure à insérer exceptionnellement dans sa vacation du 9 novembre 2006 *Thunersee mit Niesen*, qui trouve preneur pour près de 5 millions de francs suisses, battant ainsi un record mondial pour Hodler. Ce phénomène entraîne alors une hausse de la cote du peintre, Sotheby's Zurich allant jusqu'à adjuger, en 2007, *Der Genfersee von Saint-Prex aus* pour 10,9 millions de francs, réalisant alors un record absolu.

De manière plus générale on constate que, malgré le contexte économique actuel, les ventes d'art suisse répondent largement aux attentes des spécialistes. Ainsi les résultats publiés par Christie's Zurich après sa session du 21 septembre 2009 offrent un bilan réjouissant: 120 œuvres sont dispersées totalisant 16,2 millions de francs soit 96% de la valeur estimée des 151 œuvres et 80% du nombre de lots. Ces résultats démontrent que tant les privés que les marchands restent actifs dans les salles de vente en dépit de la crise, leur intérêt se portant particulièrement sur les œuvres fraîchement entrées sur le marché. On voit ainsi un autoportrait de Ferdinand Hodler (fig. 8) partir pour 1,2 million de francs contre une



9 Totaux annuels des ventes d'art suisse

estimation de 250 000–350 000 francs[31]. La vente tenue par Sotheby's en mai 2008 se révèle elle aussi un franc succès: totalisant 15,8 millions de francs, une œuvre d'Albert Anker, *Die Kartenlegerin*, trouve même preneur pour plus de 2 millions de francs, battant ainsi un record mondial pour l'artiste; leur vacation de 2009 se solde cependant par un résultat en demi-teinte: 5,8 millions de francs, 65% des lots trouvant preneur; les toiles les plus prisées sont un *Thunersee mit Stockhornkette* par Hodler et *La Dordogne à Beynac* de Félix Vallotton, chacune atteignant un prix respectable de plus de 500 000 francs (fig. 9).

Ceci démontre que les œuvres des grands artistes du pays demeurent très recherchées par les amateurs et les connaisseurs suisses mais aussi internationaux, confirmant ainsi l'intérêt des collectionneurs pour les œuvres d'art suisse de qualité, mais également pour de grands noms. Si le marché suisse a pu croître autant au cours des dernières décennies, mais surtout s'ouvrir à des artistes contemporains, c'est essentiellement grâce à la foire de Bâle, même si cette dernière reste ouverte aux seules galeries[32]; Art Basel draine en effet un nombre considérable de collectionneurs internationaux qui séjournent pour une majeure partie entre Bâle et Zurich et profitent pour en visiter les diverses institutions culturelles et entrer en contact avec différents galeristes de la place. Ils ont ainsi la possibilité de se familiariser avec la culture helvétique, de s'en imprégner, et par là même d'y investir[33]. Ce ne sont d'ailleurs pas forcément les artistes «classiques» qui attirent l'attention des connaisseurs venus de tous horizons, mais surtout des contemporains comme Sylvie Fleury, John Armleder ou encore le duo zurichois Fischli & Weiss – dont une

installation s'est vendue plus de 1 million de francs chez Christie's Zurich en décembre 2008[34] –, qui auparavant restaient connus des seuls collectionneurs suisses et allemands, et que l'arrivée, au début des années 1990, des ventes aux enchères d'art contemporain a permis de lancer à l'échelle internationale.

1 Voir dans les présents actes la contribution de Marc Fehlmann sur l'histoire de la Galerie Kornfeld.
2 La galerie Motte voit le jour en 1948 à Genève, mais ce n'est qu'à partir de 1954–1955 que sont organisées les premières ventes publiques. Par la suite une succursale est ouverte à Paris; cette dernière fermera 10 ans plus tard et c'est la mort de Marguerite Motte qui mettra fin aux activités de la galerie en 1993.
3 Sur la Galerie Max Moos, voir dans les présents actes la contribution de Paul-André Jaccard. Sur Georges Moos, *ibid.*, note 91.
4 La maison Koller bénéficie de représentations dans des villes comme Londres, Paris, Moscou, Düsseldorf, Munich et plus récemment à Shanghai; son statut de membre du groupe International Auctioneers lui offre également un important réseau de contacts et d'experts dans toute l'Europe et aux Etats-Unis.
5 Ce type de vente *in situ* a également été pratiqué à plusieurs reprises par les maisons de ventes internationales; citons entre autres le contenu du Château de Vincy à Gilly sur Rolle, dispersé par Phillips en mars 1996, ou encore celui de la Villa Diodati à Cologny, vendu par Christie's la même année.
6 Fondée en 1793 par les anglais Thomas Dodd et Walter Bonham, cette maison de vente est au niveau mondial la 3e plus importante après Christie's et Sotheby's.
7 Alexandre Deruaz, «Pluie de bijoux sur Genève», *Le Temps*, 15.11.2003, p. 20.
8 Pour une analyse du marché de l'art en Suisse avant cette période on peut se référer à l'article de Natalia Tikhonov, «Le marché de l'art en Suisse à la fin du 20e siècle vu à travers l'évolution des ventes aux enchères publiques», *Traverse. Revue d'histoire,* 1, 2002, pp. 136-149.
9 Armelle Malvoisin, «Ventes publiques: ce qui a changé en France», *L'œil*, 5.2009. <http://www.aguttes.com/LinkClick.aspx?fileticket=jMpAdtl5T4A%3D&tabid=60&mid=431&language=fr-FR> (consulté le 18.8.2009).
10 Courriel d'Eveline de Proyart à l'auteur, directrice de Christie's Genève, du 1.9.2009.
11 *Sotheby's Press Release*, Zurich, 19.12.2001.
12 F. L., «Des enchères à la montagne», *La Gruyère*, 18.2.2003, p. 5.
13 Lorette Coen, «Pierre Bergé: ‹J'aime les ventes, je suis un collectionneur; pas un propriétaire›», *Le Temps*, 14.5.2003, p. 33.
14 Tikhonov, *op. cit.*, voir note 8, p. 140.
15 B. Vial, «Je milite pour la transparence totale sur le marché de l'art», *Bilan*, 27.2.2008. <http://archives.bilan.ch/BI/BILAN/-/article-2008-02-116/en-vingt-ans-pierre-huber-est-devenu-l-un-des-marchands-d-art-contemporain-les-plus-influents-de> (consulté le 12.5.2009).
16 Ces ventes ont fait l'objet de catalogues individuels. Il n'est pas tenu compte, dans ces considérations, des œuvres issues de collections particulières incluses dans les ventes saisonnières des grandes maisons de vente.
17 Gilles Labarthe, «Les ports francs, base offshore au cœur de l'Europe», *Le Courrier*, 6.7.2006. <http://www.lecourrier.ch/index.php?name=NewsPaper&file=article&sid=41778> (consulté le 16.7.2009).
18 RS 631.0, chap. 5, Dépôts francs sous douane.
19 Loi sur les douanes, RS 631.0, Art. 66, Surveillance et inventaire. Sont notamment considérés comme sensibles les biens culturels (voir LTBC, RO 2005 1869) ainsi que les marchandises présentant des risques de fraude accrus (RO 1988 308).
20 Agathe Duparc, «La fin d'un autre secret helvétique», *Le Monde*, 25.8.2009. <http://www.lemonde.fr/web/imprimer_element/0,40-0@2-3214,50-1231646,0.html> (consulté le 27.8.2009).

21 Lorette Coen, «Entrepôts d'un nouvel âge», *Le Temps Arts*, supplément au journal *Le Temps*, 11.11.2009.
22 Voir note 10.
23 Résultats semestriels publiés par Sotheby's Monde le 4.8.2009.
24 Ce calcul se base sur des données concrètes communiquées par les services de presse des deux maisons.
25 A l'instar de la société Bergé, Bonhams a recentré ses activités à Paris et y organise, depuis 2009, sa traditionnelle vente de voitures anciennes qui jusqu'alors se tenait en Suisse en début d'année.
26 Lorette Coen, «La mutation radicale du diamant», *Le Temps*, 14.5.2009. <http://www.letemps.ch/Facet/print/Uuid/93e7cbcc-3ffe-11de-abd4-94e8daff9daa/La_mutation_radicale_du_diamant> (consulté le 14.5.2009).
27 Elisabeth Eckert, «Un diamant bleu sera la jauge des enchères à Genève», *Tribune de Genève*, 11.5.2009. <http://www.tdg.ch/print/node/86921> (consulté le 12.5.2009).
28 Courriel de Bernard Piguet à l'auteur, directeur de l'Hôtel des Ventes, du 24.10.2009.
29 Lorette Coen, «Le tonus des petites maisons d'enchères», *Le Temps*, 10.12.2009. <http://www.letemps.ch/Facet/print/Uuid/e2091198-e509-11de-8d65-6de85170b83c/Le_tonus_des_petites_maisons-denchères> (consulté le 12.12.2009).
30 Vincent Noce, «Christie's transfère Curiel à Hong Kong», *Libération*, 11.1.2010. <http://www.liberation.fr/culture/0101613080-christie-s-transfere-curiel-a-hongkong> (consulté le 12.1.2010).
31 *Christie's Top Ten*, Zurich, 21.9.2009. Il s'agit de la liste des dix lots les plus chers vendus au cours d'une vacation et rendue publique par la maison d'enchères.
32 Si Christie's et Sotheby's ne figurent pas au nombre des exposants présents à Art Basel, il n'en va pas de même à la foire de Maastricht (TEFAF) où les deux maisons ont réussi à contourner les règles en créant chacune une galerie écran et à pénétrer ainsi ce marché très fermé: Sotheby's sous le nom de «Noortman Master Painting» et Christie's sous celui de «King Street Fine Arts».
33 Matthew Allen, «La Suisse s'impose sur le marché de l'art», Swissinfo.ch, 27.8.2006. <http://www.swissinfo.ch/fre/swissinfo.html?siteSect=43&sid=6972229&ty=st> (consulté le 17.7.2009).
34 *Christie's Press Release*, Zurich, 18.9.2008 et «Un million pour un Fischli & Weiss chez Christie's», Swissinfo.ch, 2.12.2008. <http://www.swissinfo.ch/fre/swissinfo.html?siteSect=43&sid=10042428&ty=nd>.

Christie's und Sotheby's in der Schweiz: Krise und Konkurrenzkampf im 21. Jahrhundert

Im selben Masse wie sich Sotheby's und Christie's in der Schweiz entwickeln und sich eines der wichtigsten Kundennetzwerke aufbauen konnten, hat sich der Markt der lokalen und internationalen Auktionen im Verlauf der letzten Jahre ziemlich verändert. In Frankreich ermöglichte der Fall des Monopols der Auktionatoren zunächst den grossen Auktionshäusern, eine gewisse Zahl an Zweigstellen in Paris zu eröffnen. Dadurch wurde die Zahl der Verkaufsgeschäfte in der Schweiz verringert, was Christie's, Sotheby's und Phillip's zwang, sich auf den Verkauf von Schmuck und Uhren zu konzentrieren. Das Verschwinden dieser Zweigstellen hat lokalen Häusern zweifellos dabei geholfen, sich zu entwickeln und in ihren Verkäufen Mobiliar und Kunstwerke zu vermitteln, die in Kommission zu nehmen andernfalls gewiss schwierig gewesen wäre. Die Schweizer Kunst bleibt ein Parallelphänomen, da sowohl Sotheby's als auch Christie's Wachstum anstreben und dadurch auch die nationalen Künstlergrössen propagieren. Die Verschärfungen der Zollfreilager-Bestimmungen und die häufigeren Kontrollen sind ausserden ein Hindernis. Nachdem der Kunstmarkt sich erhitzt und die Verkaufspreise schwindelerregende Gipfel erreicht hatten, unterliegt heute auch die Schweiz den Schwankungen der Konjunktur, und die Verkaufsresultate tendieren dazu, sich in einem Gleichgewicht einzupendeln.