

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **60 (1980)**

Heft 3

PDF erstellt am: **06.08.2024**

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>

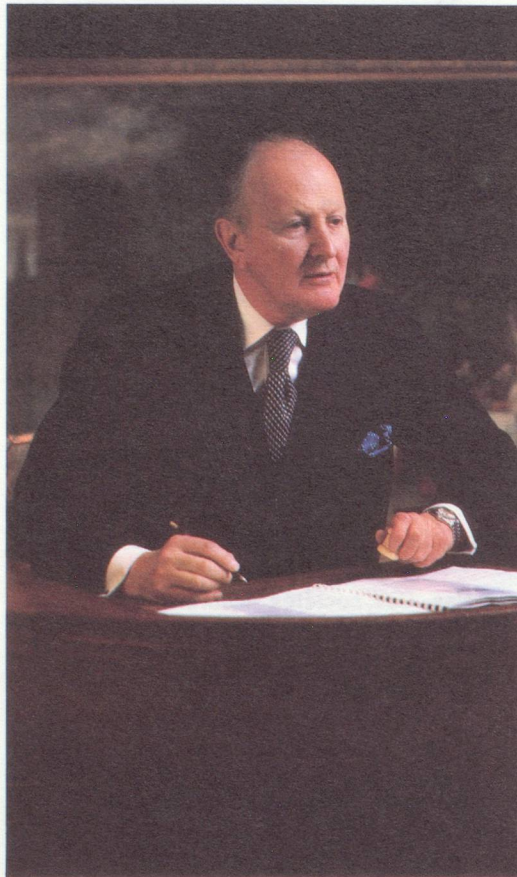
Chez Sotheby, à Londres, 11 heures précises...

Peter Wilson, président de Sotheby, ouvre une séance de ventes dans l'ambiance tendue de la grande galerie archi-comble. Il mène les enchères avec un talent infaillible, tout en créant cependant une atmosphère exempte de trop de cérémonie.

“Je ne pense pas que les ventes aux enchères doivent être des événements pompeux” dit-il. “Je me considère plutôt comme un aimable croupier!”

Peter Wilson a déjà plus de 1500 ventes à son actif, mais la minutie et l'enthousiasme qu'il met à leur préparation n'ont jamais changé.

Une de ses règles d'or est de se documenter sur chaque pièce qui sera mise en vente, quelle que soit sa valeur potentielle. Depuis qu'il y travaille, Sotheby est devenue, d'une petite affaire occupant 36 personnes, le centre incontesté du monde des arts, organisant ses ventes



à New York, Monte-Carlo, Hong Kong et Zurich et dont le personnel dépasse le millier. Belle performance pour quelqu'un qui fut, à l'époque, engagé pour une période d'essai de six mois!

Peter Wilson passe trois mois par an à voyager autour du monde, d'un bureau de Sotheby à l'autre; c'est pourquoi l'heure a une importance capitale pour lui. La montre qu'il porte est une Rolex Datejust.

“Je suis loin d'être un mordu de mécanique” confesse-t-il, “mais j'apprécie la haute précision technique, dans n'importe quel domaine”.

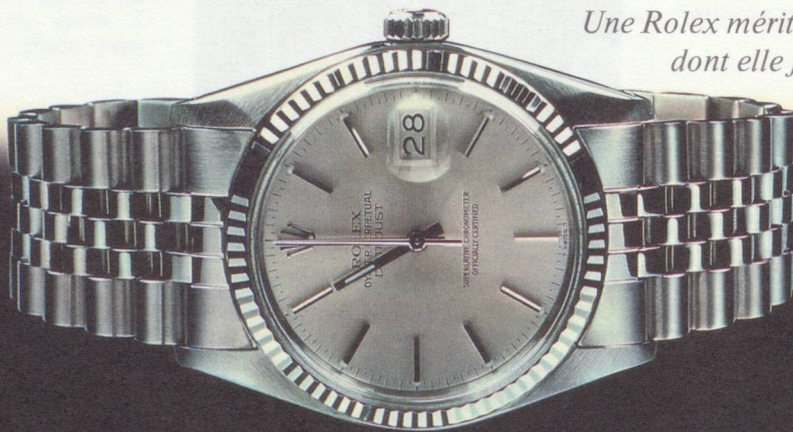
A propos, quand on parle d'exactitude et de Rolex, sachez que, dans chaque

catalogue de Sotheby, on peut lire que la vente commence à 11 heures... précises!



ROLEX
GENÈVE

*Une Rolex mérite le prestige
dont elle jouit.*



J. WALTER THOMPSON

La Rolex Datejust. Documentation sur demande à SAF des Montres Rolex, 10 avenue de la Grande-Armée, 75017 PARIS.