

# *l'hebd*o

## du Quotidien de l'Art

### MARCHÉ

Ces maisons qui optent pour la spécialisation

Enquête

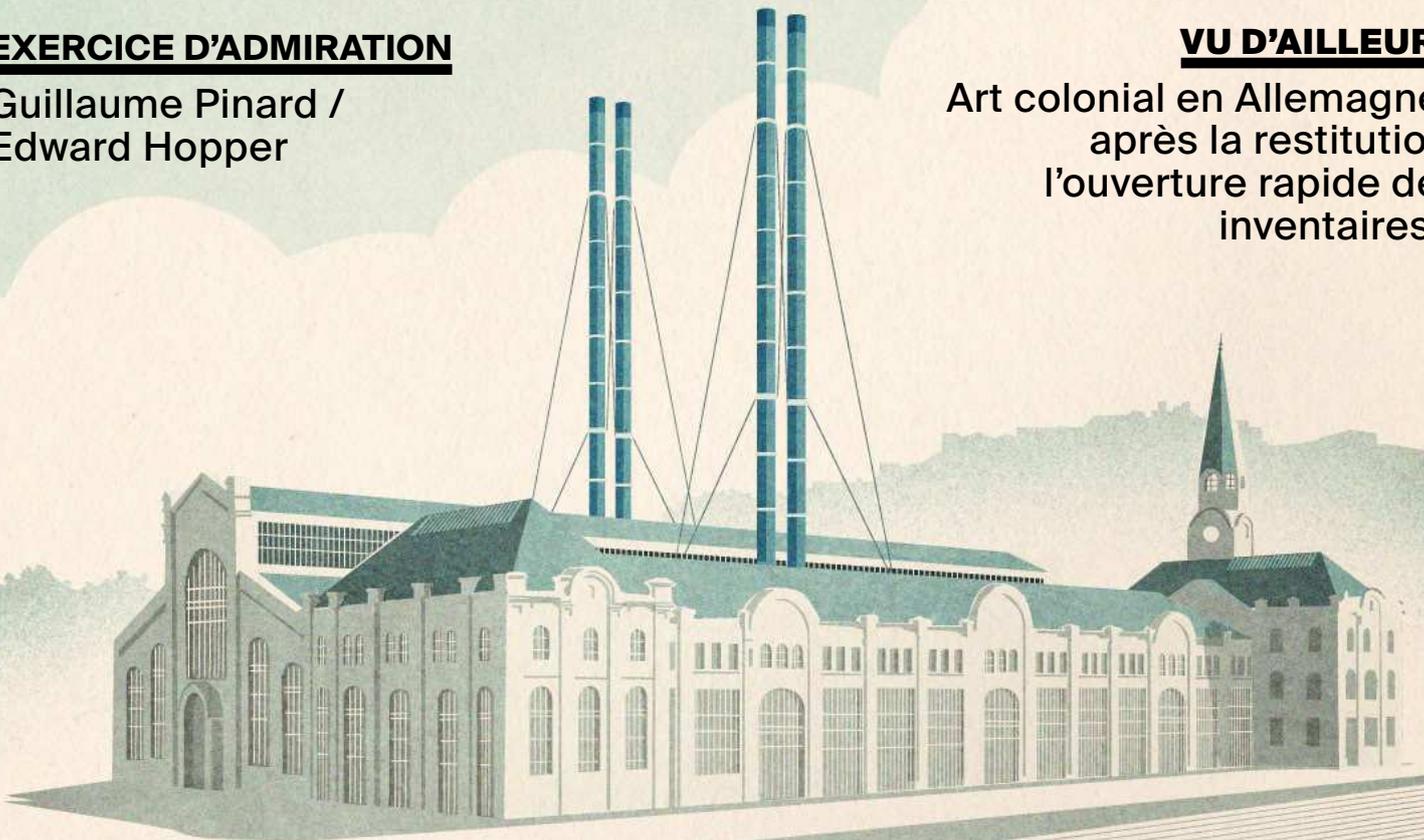
# Les oligarques russes au secours de la « nouvelle Russie culturelle »

### EXERCICE D'ADMIRATION

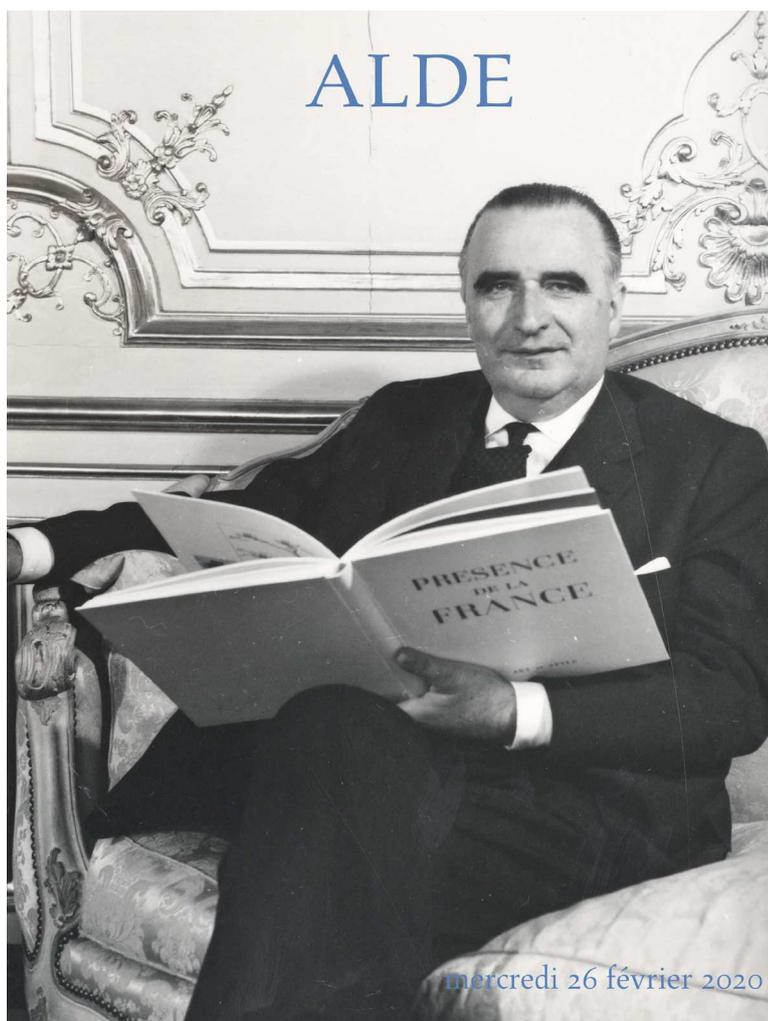
Guillaume Pinard /  
Edward Hopper

### VU D'AILLEURS

Art colonial en Allemagne :  
après la restitution,  
l'ouverture rapide des  
inventaires ?



Vente Alde  
de la Bibliothèque  
Georges  
Pompidou, le  
26 février 2020.



## Ces maisons qui optent pour la spécialisation

Face à une concurrence généraliste, les maisons de vente centrées sur une discipline présentent nombre d'atouts. Un modèle qui a trouvé une seconde jeunesse sur internet.

Par **Éléonore Théry**

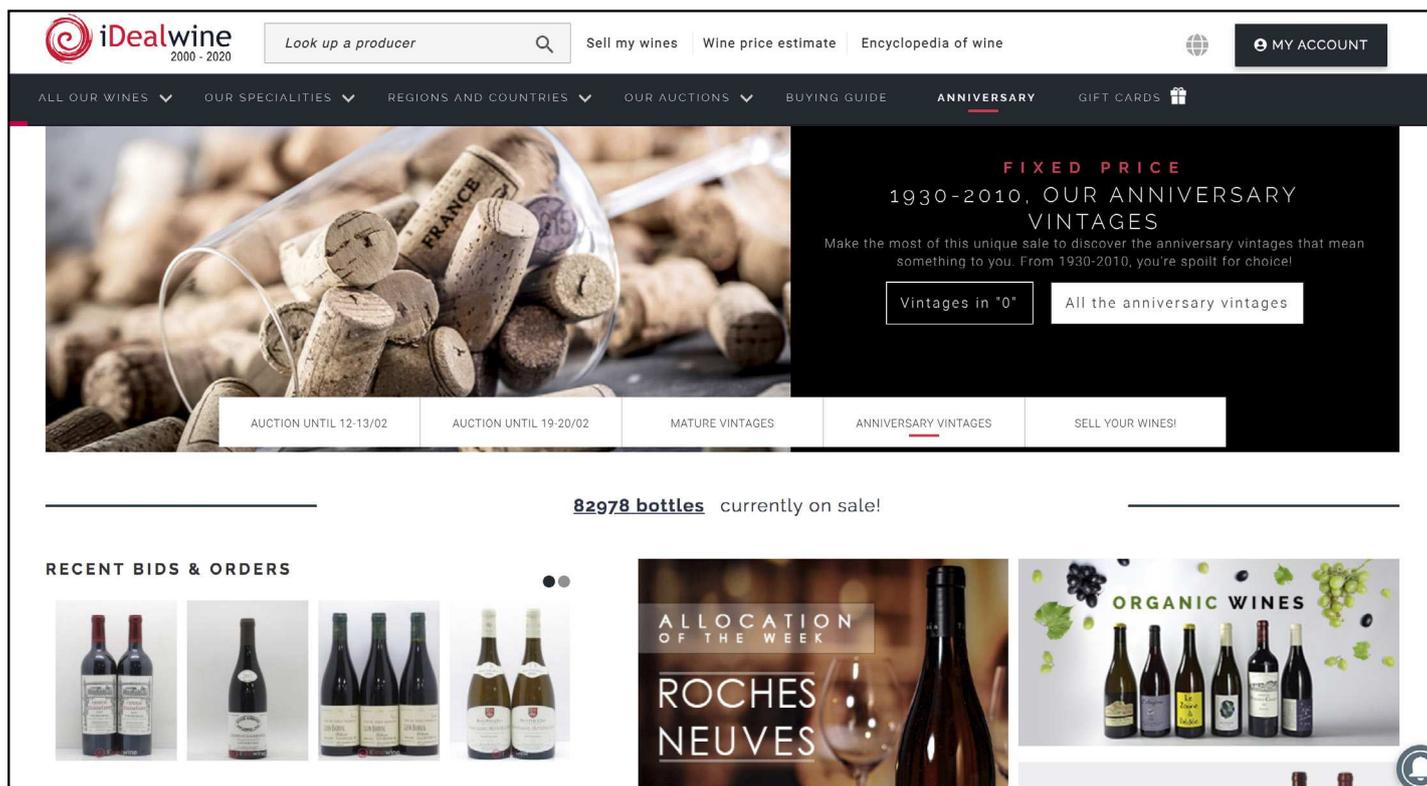
**E**n juin dernier, le galeriste Daniel Maghen, bouté hors de chez Christie's, fondait sa propre maison de ventes, entièrement consacrée à la BD. Sa vacation inaugurale obtenait alors 2,4 millions d'euros, un score qui n'a rien à envier à celles d'Artcurial, Sotheby's ou Christie's. Alors qu'une majorité de confrères ont tendance

à offrir un éventail de disciplines toujours plus large, ce modèle de structure ultra spécialisée sur une discipline offre un certain nombre d'atouts face à la concurrence. C'est ce que défend la maison Alde, dédiée aux livres (70% du chiffre d'affaires), manuscrits (10%) et monnaies (20%). « *Lorsque j'ai fondé la société en 2006, les commissaires-priseurs n'offraient pas un service très différencié, il fallait se démarquer complètement* », rapporte Jérôme Delcamp, le fondateur, qui adopte alors un modèle déjà existant en Allemagne, aux États-Unis ou en Belgique. En 2019, Alde totalisait 6 millions d'euros de chiffre d'affaires, et 35% des livres vendus aux enchères en France passaient entre ses mains. « *C'est grâce au volume que le modèle fonctionne* » précise le commissaire-priseur. Même démarche dans le domaine du vin pour iDealwines, entièrement consacrée à ce marché. « *Pour les maisons d'enchères généralistes, la part du vin est dérisoire. À montant égal, elles ont beaucoup plus intérêt à trouver une toile impressionniste plutôt que de vendre cent caves.* /...

**« Lorsque j'ai fondé la société Alde en 2006, les commissaires-priseurs n'offraient pas un service très différencié, il fallait se démarquer complètement. »**

**Jérôme Delcamp,**  
fondateur de Alde.





Capture d'écran du site iDealWine, spécialisé dans la vente aux enchères de vins et spiritueux online.



« Il fallait donner un fil conducteur, éviter la répétition des ventes. »

**Frédéric Chambre,**

directeur général de Piasa.

*Nous nous sommes consacrés à 100% à la discipline en améliorant le processus d'expertise et la fluidité du parcours client et en créant une banque de données de cotation exhaustive »* explique Cyrille Jomand, le PDG. De son côté, Piasa a opéré dès l'arrivée de son nouveau directeur général Frédéric Chambre, en 2012, un tournant vers le design qui représente aujourd'hui 60 à 70% du chiffre d'affaires de la société. Tout l'enjeu était de segmenter l'offre. « Nous avons programmé une vision un peu différente, mis à l'honneur le design américain ou

*brésilien, ainsi que des figures oubliées. Il fallait donner un fil conducteur, éviter la répétition des ventes »,* détaille Frédéric Chambre.

### Des ventes régulières

Conséquence, pour les vendeurs, l'avantage de se tourner vers ces structures est de bénéficier d'une connaissance très fine d'un domaine précis. « Le secteur des livres, un peu confidentiel, demande beaucoup de travail et nécessite une expertise très spécifique. Nous nous appuyons sur un important fonds de documentation » explique Jérôme Delcamp. « C'est aussi l'assurance de bénéficier d'un fichier client ultra qualifié dans le monde entier, notre carnet d'adresses s'étend jusqu'à Séoul, New York ou Los Angeles », rapporte Étienne Laurent, commissaire-priseur chez Vichy Enchères, maison consacrée aux instruments de musique.

**« La spécialisation permet aussi une accélération des transactions de gré à gré grâce à un accès direct à la clientèle intéressée. Nous vendons ainsi des sacs Hermès 25 000 euros en 24 heures. »**

**Aurélie Vassy,**

fondatrice de Shine a lot.



© Christophe Darpelet.

Vue d'une vente chez Vichy enchères.

**« Nous apportons une plus-value par rapport à une vente généraliste, qui peut être de l'ordre de 20 à 30%. »**

**Étienne Laurent,** commissaire-priseur chez Vichy Enchères.

Autre bon point : la régularité des ventes. iDealwines a accéléré la cadence de ses vacations jusqu'à en tenir trois ou quatre chaque mois, la certitude de voir ses lots programmés rapidement. « La spécialisation permet aussi une accélération des transactions de gré à gré grâce à un accès direct à la clientèle intéressée. Nous vendons ainsi des sacs Hermès 25 000 euros en 24 heures » vante Aurélie Vassy, fondatrice de Shine a lot, site de vente online only de mode vintage. Quant aux prix

de vente, ils sont régulièrement supérieurs. « Nous apportons une plus-value par rapport à une vente généraliste, qui peut être de l'ordre de 20 à 30% », assure Étienne Laurent. L'archet le plus cher du monde a ainsi été acquis en 2017, entre ses murs, pour 576 000 euros. Le modèle a trouvé un nouveau souffle sur internet. C'est grâce à l'ampleur prise par les enchères ligne que iDealwines a pris son envol, jusqu'à devenir en 2014 la première maison de vente sur son secteur en France - elle totalisait en 2019 28 millions d'euros de chiffre d'affaire. L'ultra spécialisation permet d'ailleurs un meilleur référencement. Mais n'y a-t-il pas alors un risque d'être trop dépendant d'un marché, et de subir ses aléas ? « Nous avons une telle importante variété à l'intérieur de la spécialité et une offre suffisamment large pour que ce ne soit pas le cas » répond Frédéric Chambre.



© 2019 Shine A Lot.

Capture d'écran du site Shine a lot, spécialisé dans la vente aux enchères de mode online.