



Adopte... une œuvre d'art

Grâce aux sites de vente en ligne, les trentenaires remettent au goût du jour peintures anciennes et fauteuils Louis XV. Un investissement pas forcément onéreux sur un marché âprement disputé

CAMILLE NEVEUX

Jamais elle n'aurait imaginé avoir un tel coup de foudre en ligne. Chinoise invétérée de vinyles, fan de sérigraphie pop, Laurence Vanhecke souhaitait depuis longtemps acquérir une peinture pour meubler son intérieur. La trentenaire, attachée de recherche clinique, s'est inscrite sur lotprime.com après avoir reçu en cadeau de mariage un foulard Hermès, déniché sur ledit site. Les newsletters se succédaient jusqu'au jour où un tableau abstrait des années 1970, réalisé par le peintre américano-italien Robert Carroll, lui a tapé dans l'œil. « J'ai ressenti une très forte émotion, il me le fallait d'urgence, confie-t-elle. J'aime les couleurs, cela me fait penser à une photo sous-marine. » Depuis, il trône bien en vue dans son deux-pièces parisien de la Goutte-d'Or. Sans qu'elle ne se lasse jamais de le regarder, ni ne regrette ses trois clics et ses 405 € dépensés.

Désinhiber les timides et contenter les pressés

Fauteuils Louis XV, services en porcelaine de Limoges, mobilier Art déco, animaux en bronze, lithographies de Serge Poliakoff ou estampes japonaises... Le marché des antiquités séduit, depuis moins d'un an, une nouvelle cible : des urbains connectés comme Laurence Vanhecke, au confortable pouvoir d'achat, peu familiers des salles de vente, qui souhaitent dépoussiérer le portrait de leur bisaïeul à perruque ou à colerette. Grâce à des start-up soucieuses de ce « marché intermédiaire » longtemps délaissé, ces objets arrivent

fois à Drouot, reconnaît Laurence Vanhecke. *Il faut avoir du temps, une bonne connaissance du marché et des codes.* » L'aspect virtuel

directement dans leur boîte e-mail ou sur l'application de leur smartphone. « Nous voyons émerger, à côté des collectionneurs qui nous suivent depuis longtemps, une nouvelle clientèle de 30 à 35 ans très bobo, voire hipster, qui cherche une touche pour embellir sa décoration, souligne Gauthier de Vanssay, président du site expertissim.com, fondé en 2008. Ces acheteurs ont grandi avec la démocratisation des musées il y a vingt ans. Ils sont familiarisés à l'art et au patrimoine et ont naturellement envie de faire entrer chez eux ces objets qu'ils ont appris à connaître. Ils acquièrent des pièces qu'ils garderont longtemps, loin de la tendance consumériste. »

L'entrepreneur a décidé d'en faire son nouveau cœur de cible, via une campagne de communication – prévue pour le début de l'année 2015 – aux codes fortement inspirés de ceux... des sites de rencontres. Après Adopte un mec, Adopte une œuvre d'art ! Le Net a l'avantage de désinhiber les timides qui n'ont pas le courage de franchir la porte d'un antiquaire et de contenter les pressés dont l'emploi du temps ne concorde pas avec celui des ventes aux enchères. « Je voulais acheter un tableau depuis longtemps, mais je ne suis allée qu'une seule fois à Drouot, reconnaît Laurence Vanhecke. Au contraire. J'apprécie que l'objet vienne d'une maison de vente et soit identifié. Il n'y a pas d'enchères, c'est beaucoup moins stressant. On est seul avec son œuvre, sans intermédiaire pour vous influencer. »

Pour Vincent Hutin, le créateur du site [\[prime.com\]\(http://prime.com\), lancé en 2012, ces pure players participent aussi à la « démocratisation de l'art ». « Les tarifs sont plus abordables que dans les points de vente physique comme les galeries », souligne-t-il. Parmi les profils types de ses clients, des acheteurs de plus de 35 ans, notamment des cadres supérieurs portés sur les lithographies et les objets décoratifs, pour un panier compris entre 200 et 1.000 €. Autre avantage : l'éclectisme, avec 3.000 pièces disponibles provenant de soixante maisons de vente européennes. « Nous agrégeons des objets très différents, de l'art moderne et du contemporain, de l'Art déco et de l'Art nouveau, de la photo », appuie-t-il. « On commence là où eBay échoue, au-dessus de 300 € le panier, complète Gauthier de Vanssay chez expertissim.com, 10.000 objets expertisés en vente. On s'arrête sur des montants que Sotheby's dédaigne, à moins de 25.000 €. »](http://lot-</p></div><div data-bbox=)

« Ce nouveau public est friand d'histoire de l'art »

Plus vieille institution de ventes aux enchères au monde, Drouot ne compte pas laisser ces nouveaux acheteurs aux start-up. Elle anime désormais une « salle 2.0 » avec des ventes permanentes, propose des enchères électroniques via Drouot Live, fournit de foisonnants catalogues en ligne. « Ce nouveau public est friand d'histoire des objets et d'histoire de l'art, souligne Olivier Lange, directeur général du groupe. Nous jouons



le rôle de carrefour culturel en l'attirant avec ce qu'il connaît le mieux, comme la photo, la mode, la pop culture ou le street art. » La maison de vente le cueille là où il se trouve : sur les réseaux sociaux. En quelques mois, Drouot a colonisé rien de

moins que Facebook, Pinterest, Google+, Instagram, Twitter, YouTube et Vimeo. Le pari est en passe d'être réussi : il n'est plus rare de voir des photos d'objets – achetés ou désirés – fleurir sous le hashtag #Drouot...●



Chez Laurence Vanhecke, à Paris, jeune collectionneuse d'art qui achète sur le site Lot privé. ÉRIC BAUDOT/DIVERGENCE POUR LE JDD



Je l'ai rencontrée sur Expertissim



Prochaine campagne de publicité du site Expertissim. DR