

## L'enquête / 2021 : quelles perspectives ?

Quant à savoir si je compte voyager autant qu'avant la crise sanitaire, si j'avais répondu à cette question il y a exactement un an, je serais sans doute embarrassé de relire mes réponses aujourd'hui... »

Photo Patrick Tourneboeuf/Courtesy Bourse de Commerce - Pinault Collection / (G) Tasso Arabi Architect & Associates, NVM/Whney & Marica Architectes, Agence Pierre-Antoine Gaultier, Sarcis Batiment.



Vue de la Bourse de Commerce – Pinault Collection.

### Florence Bonnefous, co-fondatrice de la galerie Air de Paris

« La situation financière de la galerie est très difficile car se sont additionnées les difficultés liées à l'exploitation de notre local depuis l'été 2019 qui nous ont amenées à assigner en justice notre bailleur (la Fondation Fimincio, *ndlr*) et celles du Covid-19. Double peine. Nous tenons bon mais tout a été "arrangé, bricolé" : des expositions reportées (Flint Jamison, Jef Geys), d'autres qui se font sans la présence des artistes (Tom Allen) et des expositions composées à partir du stock d'œuvres en dépôt à la galerie ("Fuck You Be Nice"). Tout le monde fait profil bas, galerie, artistes... nos sorts sont liés. Nous n'avons pas les moyens de compenser la baisse des ventes par un soutien financier direct aux artistes mais nous sommes vigilants à relayer toutes les aides dont ils peuvent bénéficier. En ce qui concerne l'emménagement de la galerie à Komunuma, à Romainville, je vois avec plaisir les travaux s'achever et les espaces vacants s'occuper. Je suis déçue par la manière dont nous avons été traités, alibis culturels pour promoteurs immobiliers. Je le savais avant de signer mais je pensais que cela serait plus facile. C'est un outil magnifique mais malmené. Alors le futur, je ne sais pas, j'espère. »



Photo Rebekka Deubner/Courtesy Multina.



Courtesy Air de Paris, Romainville.

Vue du group show « Fuck You Be Nice » à la galerie Air de Paris, avec des œuvres de Mathias Augustyniak, François Curlet, Eliza Douglas, Claire Fontaine, Liam Gillick, Joseph Grigely, Pati Hill, Dorothy Iannone, Hanne Lippard, Mrzyk & Moriceau, Sarah Pucci, Philipp Timischl et Lily van der Stokker.

### Alexandre Giquello, président de Drouot

« En 2019, Drouot, qui réunit 59 maisons de ventes aux enchères, a accueilli dans ses salles et sur Drouot Digital plus de 1 500 ventes totalisant 372 millions d'euros, un bilan stable démontrant sa résistance dans un marché mondial en recul de 5 %. Le premier semestre 2020 s'annonçait bien... mais l'hôtel des ventes a dû fermer ses portes trois mois, aux moments où l'activité est traditionnellement la plus faste. Fin novembre, le bilan accusait une perte de 40 % par rapport à la période correspondante de l'an dernier. En moyenne, la fréquentation journalière a baissé de 3 500 à 1 100 visiteurs. Entre deux confinements, la réouverture des portes a confirmé une demande toujours soutenue dans des domaines aussi variés que la peinture ancienne, la bibliophilie, la sculpture ou les arts asiatiques... Le 30 septembre, l'ensemble des actionnaires du groupe ont adopté, à l'unanimité, un ambitieux programme de réformes, plaçant la modernisation, l'ouverture et le service comme objectifs pour l'année à venir. Tous les sites Internet du groupe doivent être regroupés dans un portail unique, drouot.com. Drouot Digital – qui réunit aussi bien les ventes *live* que celles purement *online* – a permis aux maisons de ventes de poursuivre leur activité (l'activité digitale de la filiale est en hausse de 50 % en 2020). Drouot a commencé à installer en novembre une "salle 2.0", équipée pour permettre aux commissaires-priseurs de vendre en *live*, après exposition des lots. Le groupe prévoit aussi la création d'une nouvelle filiale, Drouot Immobilier, en combinant la marque Drouot avec des professionnels du secteur. L'hôtel ouvre désormais ses portes à chaque opérateur de ventes qui souhaite intégrer ce lieu historique. Six sociétés se sont déjà inscrites à la fin de l'année. Consciente que son public quotidien est sa force, la maison a créé un service clients qui pourra accompagner chaque acheteur jusqu'à la livraison de son lot. Même si les ventes dématérialisées sont en pleine croissance, nous continuons à penser que l'émotion ressentie devant un objet reste primordiale. Le côté humain demeure un atout essentiel du marché de l'art à la française. L'âme de Drouot reste la rencontre. »



© marialannino

/...