



Quand le marteau a frappé, le bien est adjugé. (DR)

## L'ATOUT SUISSE DES ENCHÈRES

En Suisse, les maisons de vente ont le vent en poupe. Les raisons ? Le fort intérêt du public pour les objets vendus à la criée et la souplesse du cadre légal de notre pays. Explication avec Marc Dogny, fondateur de la maison qui porte son nom.

PAR CESARE ACCARDI

**M**arc Dogny se définit comme « *un Genevois mâtiné de Vaudois, passionné par l'art et l'Asie et adorant le Valais.* » Après une licence de Lettres en civilisation et langue chinoises, sémiologie et anthropologie à l'Université de Genève, il s'est ensuite rendu à Paris pour approfondir sa connaissance des civilisations asiatiques à l'École Pratique des Hautes Études. C'est là qu'il fréquente l'Hôtel des ventes de Drouot pendant un certain nombre d'années, avant de travailler dans le département des Arts de Chine chez Christie's, à Londres. En 2001, il reprend l'activité de Daniel Beney, dernier commissaire-priseur à Lausanne, parti à la retraite. Au 31 décembre 2023, Dogny avait

réalisé 157 ventes à la criée et 37 ventes en ligne, en vingt-deux ans. « *Mon parcours se reflète sur ma maison qui est la seule en Suisse romande à avoir une expertise poussée en arts asiatiques et une section d'art asiatique à chaque vente. En travaillant dans le domaine des ventes aux enchères, je voulais bien sûr mettre à profit ces compétences et mon réseau, mais aussi jouer un rôle de passeur, de trait d'union entre des œuvres et le marché en utilisant le mécanisme des enchères pour atteindre l'optimum de prix pour un artiste. Je pense à des créateurs suisses reconnus, mais qu'il faut défendre, tels Marius Borgeaud, Henri Presset, Pietro Sarto, Rodolphe-Théophile Bosshard, Walter Mafli ou Corpaato.* »

## “ Derrière un sac Hermès ou un tableau, il y a un créateur. ”

Marc Dogny

### Au-delà du passeur, comment voyez-vous votre rôle ?

En termes économiques, la maison d'enchères est l'intermédiaire entre un vendeur et un acheteur; elle défend l'intérêt des deux parties en authentifiant une œuvre et en mettant l'offre et la demande en relation pour atteindre un prix d'équilibre. Mais elle peut aussi agir sur la cote d'un artiste – attention, je dis agir, pas manipuler – en gérant de manière intelligente les œuvres qui lui sont proposées. Faire monter une cote est dans l'intérêt du vendeur et de l'acheteur. Le premier réalise mieux son bien, le second acquiert une œuvre d'un artiste dont la cote est en hausse. Si j'arrive à faire cela, j'ai créé de la valeur dont tous bénéficient. Cela passe par le fait de ne pas inonder en une fois le marché d'œuvres d'un même auteur et par des mises à prix qui respectent l'œuvre et ne la bradent pas. Parfois, il faut plusieurs tentatives pour orienter le marché comme on le souhaite. Cela, c'est mon travail de redécouvreur et de valorisateur.

### Que reste-t-il aux maisons d'enchères à l'heure du numérique ?

Pousser la porte d'une maison d'enchères peut encore intimider. Pourtant, notre activité visible, si je puis le dire ainsi, se déroule désormais beaucoup plus en ligne qu'en salle de vente. La Covid a accéléré le développement des ventes en ligne, ouvertes durant une dizaine de jours et dans lesquelles tout se passe par ordinateur ou téléphone interposé. Toute maison de vente aux enchères a aujourd'hui son application. Mais ce qui différencie les ventes des sites d'enchères uniquement en ligne,

c'est l'expertise de la maison de vente qui donne une garantie quant au prix de départ, à la provenance et à l'authenticité de l'objet. Ce n'est pas rien.

### Et à part cela, observez-vous d'autres changements depuis quelques années ?

Il y a un mouvement de fond puissant qui rapproche les notions d'art et de luxe. Il est vrai que, derrière un sac Hermès ou un tableau, il y a un créateur: c'est le point commun entre ces deux typologies. Cette symbiose se traduit par la place toujours plus importante donnée dans les ventes aux objets de luxe, maroquinerie, joaillerie ou ameublement design signé de grands créateurs.

### Pour quelles raisons vendre en Suisse ?

Il y en a plusieurs qui tiennent au cadre légal. Notre pays ne connaît pas le droit de suite. Ce droit stipule que, pour une certaine durée après le décès d'un artiste (70 ans en droit français, par exemple), ses ayants droit toucheront un pourcentage sur le prix de vente de l'œuvre à chaque transaction. Ce droit, payé par le vendeur, a été introduit en France il y a un siècle, après que la vente de *l'Angélu*s de Millet avait enrichi son vendeur, tandis que les héritiers du peintre vivaient dans la misère. Elle a ensuite été généralisée dans l'Union européenne en 2001 avec la directive 2001/84/CE. L'exportation d'œuvres, en Suisse, n'est pas non plus réglementée; il n'y a normalement pas de frein à l'exportation ni de droit de préemption de la part de la Confédération ou d'un État tiers. Aux termes de l'Ordonnance fédérale sur l'exportation de biens artistiques, les maisons de vente aux enchères sont simplement tenues d'avoir un registre des biens qu'elles vendent, de leur origine, de leurs vendeurs et de leurs acheteurs. Reste que la circulation d'œuvres de et vers les pays de l'UE est administrativement et fiscalement compliquée, inutilement dirais-je. Et n'oublions pas la TVA suisse de 8,1 %, qui reste de loin inférieure à ce qui est pratiqué à l'étranger.

### Vos acheteurs sont-ils principalement suisses ?

Actuellement, nous proposons à la vente des objets provenant majoritairement de Suisse. Mais ce ne sont de loin pas que des acheteurs suisses qui les acquièrent: les Asiatiques, et les Chinois en particulier, rachètent leur patrimoine,

Publicité

Marc Dogny,  
commissaire-priseur  
et fondateur de la  
maison de vente qui  
porte son nom. (DR)



les grandes galeries internationales sont à l'affût de belles pièces provenant du marché helvétique. Le lien entre nous et ces acheteurs passe par les plateformes internationales sur lesquelles nous sommes référencés, telles Drouot, Invaluable, Epailive, Artprice ou Barneby's. Le marché est global et vous n'avez pas besoin de mettre une œuvre en vente à New York pour attirer l'attention.

**Comment une maison comme la vôtre peut-elle se faire une place face à Christie's, Sotheby's ou Phillips ?**

Il s'est établi une forme de hiérarchie arbitraire entre ces maisons, fondée sur leur nom. Acheter dans une

grande maison britannique est « mieux » qu'acheter dans une maison suisse. Cela n'a rien à voir avec la qualité de l'expertise, du service ou le prix réalisé, mais avec l'image projetée par une enseigne. Cela représente un défi pour nous qui devons être irréprochables pour avoir une place dans cet univers ultracompetitif. Cela dit, la Suisse est un pays convoité. La présence des grandes maisons anglaises et anglo-saxonnes à Genève et Zurich l'atteste. En 2022, Artprice, qui recense toutes les transactions effectuées lors de ventes aux enchères, plaçait notre pays en huitième position pour le chiffre d'affaires réalisé. ■