



à propos de «the burnt auction» ce que nous avons appris

Jeudi 10 mars 2022, FauveParis, la maison de vente aux enchères que je dirige, a organisé la première vente aux enchères publiques de NFT, en présentant 47 lots de crypto-art et d'art numérique, représentant toute la diversité de la scène crypto-artistique actuelle, des OG aux artistes plus récents dans la crypto-sphère, français et internationaux.

Cette vente était un pari, celui de créer des ponts entre deux mondes, l'art contemporain traditionnel et les NFT.

Cette vente est le résultat d'un **engagement sincère et impliqué de ma part depuis de longs mois**. Celui d'une passion pour les NFT et d'une volonté de **défendre le crypto-art, les artistes, les œuvres, les collectionneurs et collectionneuses de ce mouvement**, comme je le légitime au quotidien depuis des mois, en organisant des événements chez FauveParis, en co-animant un podcast, en dialoguant quotidiennement avec les artistes. En ayant affronté nombre d'obstacles juridiques de front, surmonté des difficultés techniques sans nombre, mis ma vie entre parenthèses et sacrifié des nuits entières de sommeil depuis des semaines, en prenant la parole dans les médias pour mettre en avant ce en quoi je crois, en prenant **ce risque de l'exposition**.

Cette vente a eu lieu. Après une semaine d'exposition en plein cœur de Paris, de nombreuses actions de communication pour défendre les artistes et les œuvres, plus de **200 personnes ont été présentes, près de 2/3 des lots ont été vendus**, certains ont vu leurs estimations multipliées, ont fait l'objet de batailles d'enchères enflammées.

D'autres n'ont pas été vendus, entraînant leur lot de déceptions et d'incompréhensions. Nous avons passé beaucoup de temps et mis beaucoup d'énergie à expliquer aux collectionneurs et collectionneuses traditionnelles ce qu'étaient les NFT et le crypto-art. Nous avons sans doute **moins expliqué au crypto-monde comment fonctionnent les ventes aux enchères traditionnelles**. Et ce qui était l'évidence pour nous n'en était manifestement pas une pour les non-initiés-es.

Une maison de ventes aux enchères est un intermédiaire entre un vendeur ou une vendeuse, et un acheteur ou une acheteuse. Le ou la commissaire-priseur, lors de la vente, défend en premier lieu les intérêts de son vendeur-se. Mais il ou elle anime aussi un spectacle, en suscitant l'envie d'achat, tout en respectant un prix de réserve, fixé contractuellement et au préalable avec son vendeur ou sa vendeuse. Le marteau tombe ensuite pour arrêter la vente du lot. La plupart du temps le prix de réserve est atteint, le marteau tombe, le terme «adjugé» est prononcé, il y a transfert de propriété. Parfois le prix de réserve n'est pas atteint, parce qu'il n'y a pas eu d'enchères du tout, ou pas d'enchère assez élevée. Toutes les ventes aux enchères se déroulent ainsi, en France et dans le monde entier. C'est un spectacle, une modalité de vente particulière, avec ses avantages et ses inconvénients. À l'avenir **nous réexpliquerons les bases en début de chaque vente : le lot est vendu si et seulement le terme «adjugé» est prononcé**.

Un catalogue de vente se constitue traditionnellement très en amont d'une vente, les estimations et les prix de réserve sont contractualisés bien avant le jour J. Il faudra clairement changer de manière de faire pour les prochaines ventes de NFT, et prévoir de **réviser finement les réserves avec nos vendeurs et vendeuses, jusqu'au tout dernier moment**, pour mieux tenir compte de l'instabilité des bases d'estimation, que ce soit dû à la volatilité des crypto-monnaies ou au marché même des NFT, collectibles notamment.

Cette vente était une première. Elle ne voulait en rien prouver que les maisons de vente peuvent ou doivent se substituer aux plateformes de ventes de NFT sur les blockchains. Elle voulait **mettre en lumière des artistes et des œuvres à un milieu qui ne les connaît pas encore, les faire entrer dans l'histoire de l'art** plus générale grâce au marché traditionnel. J'avais souhaité pour cette première vente mêler premier et second marché, artistes crypto-natifs et artistes plus récents-es, Français-es et internationaux-les, pour **montrer la diversité de ce qui se crée et se diffuse aujourd'hui**, pour tenter de toucher divers collectionneurs-traditionnels en leur proposant la plus grande diversité d'œuvres possible. Toutes les œuvres ont été présentées avec le même soin, le même respect, la même passion.



Créer des ponts entre des mondes très différents, c'est très compliqué, et le diable se niche dans les détails. Nous avons fait face et surmonté mille problématiques nouvelles, et manifestement **trébuché sur un problème de pédagogie, un manque d'explication là où nous ne l'avions pas du tout anticipé**. Les déceptions malencontreusement suscitées me touchent et m'affectent, car je me suis investie dans cette aventure avec la plus grande sincérité et la plus grande passion.

Innover, tester, c'est prendre des risques, c'est faire des erreurs, les reconnaître et faire mieux la fois suivante.

Cette vente aura toutefois contribué à mettre en lumière le crypto-art au grand public français et à des collectionneurs et collectionneuses traditionnelles qui ont acheté des NFT pour la première fois. C'est une fierté.

Cette vente était un nouvel engagement pour la révolution NFT, que je continuerai à porter sans relâche à l'avenir.

Wagmi... even better ;)

Lucie-Eléonore Riveron, CEO de FauveParis • @cecinestpasleo