

Les nouvelles tendances du

MARCHÉ DE L'ART

Les ventes aux enchères
en France et à l'international



Bilan des ventes 2025 en France :
un très bon cru

IA : comment les maisons de
vente françaises s'emparent
de ses nouvelles potentialités

Art, l'année de la renaissance
dans les maisons de vente

CMV

CONSEIL
DES MAISONS
DE VENTE

BeauxArts
Éditions

Les meilleurs prix du marché !



**En 2025, nous avons réalisé 500 000 opérations
d'emballage et d'expédition.**

**Grâce à votre confiance, nous optimisons sans cesse
nos coûts pour vous proposer les prix les plus compétitifs !**

 **ThePackengers**





“ Une croissance qui se poursuit et devrait inspirer confiance à la profession! ”

Par Édouard de LAMAZE, président du Conseil des maisons de vente

Je suis heureux de vous proposer cette 22^e édition du bilan des enchères, publié chaque année par le Conseil des maisons de vente en partenariat avec *Beaux Arts magazine*.

Cette édition vient confirmer une nouvelle fois la bonne santé du monde des ventes aux enchères publiques : alors que, pour la première fois, la barre des 5 milliards avait été franchie en 2024, l'année 2025 enregistre un montant de 5,662 milliards d'euros. Ce dynamisme, qui pourrait paraître insolent s'il ne reflétait une croissance globale en voie de stabilisation (+ 11,2 %), est, en grande partie, tiré, comme les années précédentes, par le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel. Cependant, le secteur Art & Objets de collection est également porteur, avec une croissance de + 7,1 % par rapport à 2024. C'est une réalité que le marché français se fait de plus en plus remarquer désormais par le très haut niveau d'adjudication de certaines œuvres.

Cette bonne santé s'explique en partie par le basculement vers la voie numérique des ventes aux enchères : celles-ci représentent désormais plus de 80 % du montant total des ventes aux enchères.

En tout état de cause, ces chiffres viennent apporter la confirmation, s'il en était encore besoin, que la régulation n'est pas l'ennemi de la croissance et qu'elle ne contraint pas l'attractivité de l'activité. C'est le sens même de la réglementation professionnelle, colonne vertébrale des commissaires-priseurs et raison d'être du Conseil.

Ce dernier a insisté sur la conformité tout au long de l'année 2025 pour aider les maisons de vente à mieux comprendre et respecter les obligations LCB-FT.

En étant exemplaires, les maisons de vente gagneront la confiance des autorités de contrôle et de leurs clients.

La refonte de la formation, ainsi que la rénovation du recueil d'obligations déontologiques pour intégrer les enjeux de l'intelligence artificielle et les nouvelles exigences en matière de recherche de provenance, consolideront le socle normatif d'une profession qui, à partir du 1^{er} juillet 2026, aura recouvré sa pleine et entière identité et qui, je l'espère, pourra envisager sereinement son avenir.

Cet avenir reposera sur un champ élargi d'activités : possibilité d'effectuer des inventaires successoraux, développement de spécialisations au sein d'un écosystème plus vaste, et, surtout, exploration approfondie de l'histoire et de la généalogie des objets.

Pour le moment, je vous souhaite une agréable et profitable lecture, en vous invitant à accorder une attention particulière aux sujets que nous avons souhaité mettre en valeur au sein des rubriques « Focus » et « Paroles de professionnel ».

Qu'est-ce que le Conseil des maisons de vente ?

Le Conseil des maisons de vente (CMV) est l'autorité de régulation des ventes aux enchères publiques volontaires. Prenant la suite du Conseil des ventes volontaires, il a été institué par la loi n° 2022-267 du 28 février 2022 visant à moderniser la régulation du marché de l'art. Établissement d'utilité publique, doté de la personnalité morale, le CMV comprend un collège de onze membres et un secrétariat général de huit collaborateurs. Son président est nommé par le garde des Sceaux. Le collège est composé de six professionnels en activité élus, dont la moitié en Île-de-France et la moitié hors Île-de-France, et cinq personnes qualifiées nommées par les ministres de la Justice, de l'Économie et de la Culture. Des suppléants sont élus ou désignés selon la même répartition.

Un magistrat du parquet est désigné comme commissaire du Gouvernement pour exercer les missions d'autorité de poursuite.

Le Conseil est doté d'une commission des sanctions composée de trois membres, un membre du Conseil d'État, un membre de la Cour de cassation et un professionnel ayant cessé d'exercer depuis moins de cinq ans. Trois suppléants sont désignés selon la même répartition.

Le Conseil des maisons de vente a notamment pour mission :

- de soutenir et de promouvoir l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, par des actions répondant à l'intérêt collectif de la profession ;
- d'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services ;
- de formuler des propositions de modifications législatives et réglementaires concernant l'activité de vente volontaire de meubles aux enchères publiques ;
- d'observer l'économie des enchères ;
- d'informer les professionnels et le public sur la réglementation applicable ;
- de déterminer les modalités d'accomplissement de la formation continue et l'organisation de la formation initiale des futurs commissaires-priseurs. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par un certificat d'aptitude ;

- d'enregistrer les déclarations des maisons de vente et celles des ressortissants des États membres de la Communauté européenne ou de l'EEE qui veulent bénéficier du régime de la libre prestation de services ou de l'établissement ;
- d'élaborer le recueil des obligations déontologiques des maisons de vente ;
- de proposer une solution amiable aux différends entre les professionnels et leurs clients et entre professionnels ;
- de sanctionner le non-respect par les maisons de vente et les commissaires-priseurs de leurs obligations légales, réglementaires ou bien professionnelles : ces sanctions sont prononcées par la Commission des sanctions. Le président du Conseil dispose en outre du pouvoir de suspendre, dans l'urgence et à titre conservatoire, tout ou partie de l'activité d'une maison de vente ou d'un commissaire-priseur.

Le budget du Conseil des maisons de vente est assuré par les cotisations professionnelles acquittées par les maisons de vente sur le montant des honoraires bruts perçus selon un taux fixé par le garde des Sceaux (0,23 % en 2025).

Les membres du Conseil des maisons de vente au 31 décembre 2025

Édouard de LAMAZE, président,
Henriette CHAUBON, vice-présidente,
Jean-Luc ASSANTE, Tristan AZZI, Cyril BARTHALOIS,
Myrtille DUMONTEIL, Clarisse MAZOYER,
David NORDMANN, Vincent PESTEL-DEBORD,
Thierry POMEZ, Jean-Paul RENOUD-GRAPPIN

Damien LEVADOU, commissaire du Gouvernement

Membres suppléants

Pascale BUGAT, Agnès CARLIER, Jannic DURAND,
Astrid GUILLON, Laurence MAUGER-VIELPEAU,
Pauline RIBEYRE, Violette TCHERBATCHEFF,
Sandy SURMELY, Olivier VALMIER

La Commission des sanctions est composée de :

Christine MAUGÜÉ, présidente, Jean-Pierre MARCUS,
Chantal PESCHETEAU-BADIN

Sommaire

France

- 6 **LES CHIFFRES CLÉS DE 2025**
- 8 **I. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS**
- 10 Nouveau record des enchères en 2025
- 12 Évolution du montant des ventes et de l'activité des maisons de vente
- 14 **FOCUS** | IA : comment les maisons de vente françaises s'emparent de ses nouvelles potentialités
- 20 Présentation géographique du marché
- 21 Classement 2025 des maisons de vente
- 22 Ouverture internationale du marché français
- 24 **FOCUS** | Rachat de maisons de vente : la conquête entrepreneuriale
- 30 Ventes de gré à gré
- 30 Ventes de biens neufs
- 31 Ventes de biens incorporels
- 31 Ventes aux enchères caritatives
- 32 Ventes numériques
- 32 Répartition par canal
- 33 Répartition par secteur
- 35 **II. LE SECTEUR ART & OBJETS DE COLLECTION**
- 36 Évolution du montant des ventes
- 40 **FOCUS** | Marché de memorabilia : le boom pop culture
- 44 Art & Antiquités
- 51 Paroles de professionnel
- 52 Paroles de professionnels
- 54 Objets de collection
- 57 Joaillerie, Orfèvrerie & Horlogerie
- 58 Vins & Alcools
- 59 Paroles de professionnel
- 60 Ventes courantes
- 61 **III. VÉHICULES D'OCCASION & MATÉRIEL INDUSTRIEL**
- 62 Évolution du montant des ventes
- 63 Classement des maisons de vente
- 64 Véhicules d'occasion
- 65 Matériel industriel
- 66 **FOCUS** | L'électrique à l'assaut du marché du véhicule d'occasion
- 73 **IV. LE SECTEUR CHEVAUX**
- 74 Évolution du montant des ventes
- 74 Classement des maisons de vente
- 76 Ouverture internationale du marché français

International

- 78 **LES CHIFFRES CLÉS DE 2025**
- 80 **UN MARCHÉ MONDIAL TRÈS CONTRASTÉ**

Conclusion

- 90 SYNTHÈSE
- 94 LA MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE
- 96 GLOSSAIRE DES VENTES AUX ENCHÈRES
- 97 LISTE DES MAISONS DE VENTE CRÉÉES EN 2025

Le Conseil des maisons de vente adresse ses remerciements aux maisons de vente pour leur collaboration. Il remercie tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce bilan des ventes aux enchères 2025. Pour le cas où le lecteur découvrirait une erreur ou une mention inexacte, nous le remercions de bien vouloir nous en excuser et de nous la signaler.

France

Les chiffres clés de 2025

524
maisons de vente actives

4,8 Md€ ^{+29,4 %}
de ventes
réalisées par Internet

1,9 Md€
montant de ventes adjudgé
à des acheteurs non-résidents



5,662 Md€ ^{+11,2%}
de produit des ventes
aux enchères

1,963 Md€ ^{+7,1%}
en Art & Objets
de collection

3,401 Md€ ^{+14,6%}
en Véhicules d'occasion
& Matériel industriel

77,3 %
réalisés par
les 20 premières maisons
de vente, soit 4,377 Md€



CAUMONT
CENTRE D'ART
AIX-EN-PROVENCE

Créateur
d'icônes

TOULOUSE- LAUTREC

24 avril
4 oct.
2026

INFORMATION
& RÉSERVATION



En collaboration avec



Une exposition

culturespaces

Avec le soutien de

Groupama Gan
REIM



CERCLE
CAUMONT

En partenariat avec

laProvence.

madame
TULAU

arte

snfconnect

PARIS
PREMIÈRE



le Bonbon

ici
by
Digital

Chapitre I

Physionomie du **marché** **français**

- Nouveau record des enchères en 2025
- Évolution du montant des ventes et de l'activité des maisons de vente
- Présentation géographique du marché
- Classement 2025 des maisons de vente
- Ouverture internationale du marché français
- Ventes de gré à gré
- Ventes de biens neufs
- Ventes de biens incorporels
- Ventes aux enchères caritatives
- Ventes numériques

FOCUS

- IA : comment les maisons de vente françaises s'emparent de ses nouvelles potentialités
- Rachat de maisons de vente : la conquête entrepreneuriale



Nouveau record des enchères en 2025 Un taux de croissance à deux chiffres

Les ventes aux enchères publiques en France peuvent se réjouir d'un excellent bilan en 2025, quel que soit le secteur considéré. Avec un produit total de 5,662 milliards d'euros, hors frais, le marché affiche un nouveau record et génère un gain de 571 millions d'euros par rapport à 2024 – année durant laquelle le cap des 5 milliards d'euros avait été franchi, et célébré. Rien ne semble arrêter la progression soutenue des enchères : pour la première fois depuis 2019, et en dehors du rattrapage post-Covid de l'année 2021, les enchères connaissent une croissance à deux chiffres, s'élevant à 11,2%.

Le marché passe ainsi à une vitesse accélérée en 2025, après nous avoir habitués à des taux de croissance annuels déjà très importants durant les trois dernières années, compris entre 7,1% et 8,5%. En considérant la décennie passée, cette vitalité des enchères n'en est que plus marquante : le montant total de 2025 a quasiment doublé par rapport à celui de 2016 et, depuis cette année, la progression annuelle a connu un rythme soutenu, à hauteur de 8,3% en moyenne.

Un tel dynamisme ne s'arrête pas aux seuls montants de vente. La démographie des maisons de vente connaît, elle aussi, une santé de fer : avec 524 sociétés enregistrées par le Conseil des maisons de vente en 2025, le secteur confirme son attractivité – rappelons que le seuil symbolique des 500 maisons de vente n'avait été franchi que très récemment, en 2024. Cette expansion ne bouleverse pas la répartition géographique des sociétés, localisées pour 34% en Île-de-France, et pour 66% en région ou dans les DROM-COM. De même, les typologies des maisons de vente restent stables : celles qui sont spécialisées dans le secteur Art & Objets de collection sont toujours majoritaires, composant 54% des opérateurs. Elles sont suivies par les maisons généralistes qui représentent un tiers des effectifs. Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel compte 58 sociétés et le secteur Chevaux ferme la marche, avec cinq maisons qui réalisent plus de 95% de leur montant adjugé dans cette catégorie. ■

Chine – Kiang-nan,
pièce d'un dollar de 1897

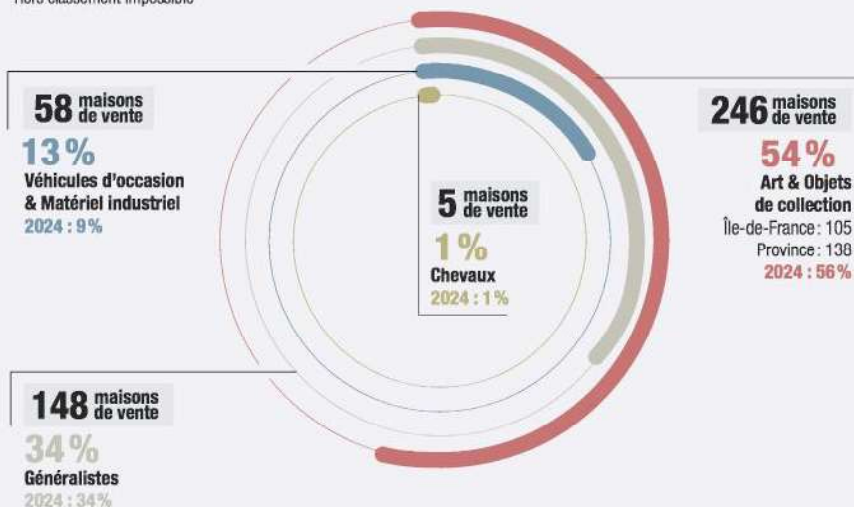
400 000 € hors frais

Adjugée le 19 septembre 2025
par Million Riviera.



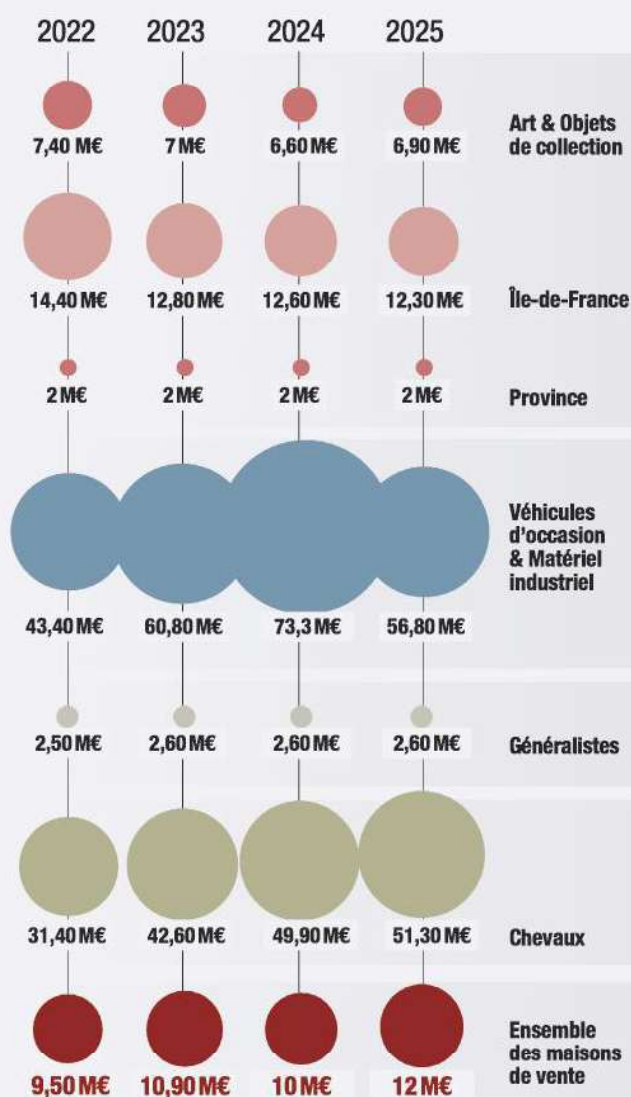
Nombre de maisons de vente ventilé selon leur spécialité*

*Hors classement impossible





Montant moyen réalisé sur un an par maison de vente du secteur (hors frais)



Maori – Nouvelle-Zélande, Important hei-tiki représentant un personnage accroupi

27 200 € hors frais

Adjugé le 12 octobre 2025 par Artesia Enchères.



Évolution du montant des ventes et de l'activité des maisons de vente

Tous les secteurs en progrès

Tous les secteurs des enchères profitent d'une année faste, le ciel s'étant enfin éclairci pour les ventes en Art & Objets de collection. Après deux années de baisse, ce secteur enregistre une progression de 7,1% de son montant et retrouve ainsi une forte croissance en 2025, dopée par les spécialités Joaillerie, Orfèvrerie & Horlogerie et Art & Antiquités dont les résultats augmentent respectivement de 19,7% et de 5,4%.

Mais c'est le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel qui entraîne dans son sillage le marché des enchères. En 2025, les ventes de cette catégorie affolent les radars et franchissent la barre des 3 milliards pour atteindre 3,401 milliards d'euros. Ce chiffre représente 60% du montant total des enchères en France, soit un petit point de plus par rapport à l'année précédente. Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel maintient ainsi l'écart qu'il avait creusé en 2024, et continue à tirer le marché à la hausse, grâce à un taux de croissance de 14,6%. Les moteurs de ce segment sont les véhicules d'occasion : avec 3,228 milliards d'euros générés en 2025, ils représentent 95% des montants adjugés de

la catégorie et affichent une croissance de 15,9% au compteur.

Le secteur Chevaux, quant à lui, poursuit sa course et enregistre sa cinquième progression annuelle consécutive depuis 2020. Le montant de ses ventes en 2025 grimpe à 281 millions d'euros, soit un gain de 2,6% par rapport à 2024, et de 7,3% par rapport à 2022.

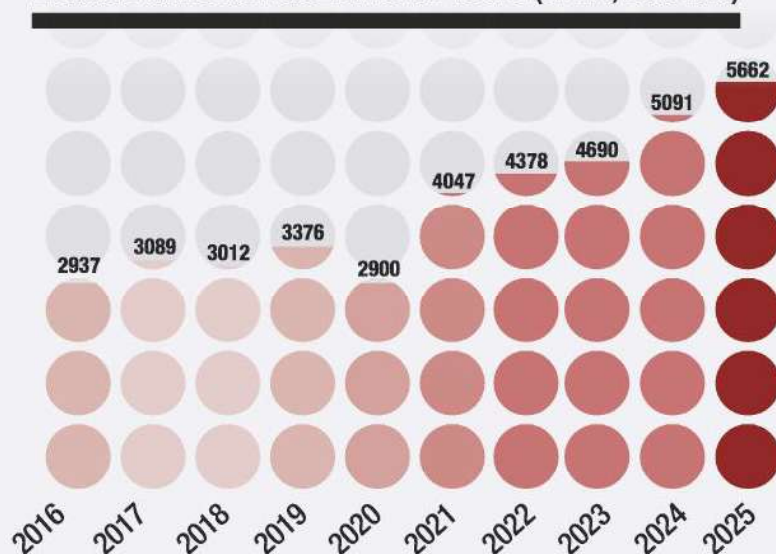
Une majorité des maisons de vente déclarent un bilan positif : elles sont 59% à bénéficier d'une croissance de leur résultat entre 2024 et 2025. Cette proportion est la même pour les opérateurs du secteur Art & Objets de collection, et elle augmente légèrement pour les maisons généralistes, qui voient une évolution positive pour 64% d'entre elles. Là encore, c'est le segment Véhicules d'occasion & Matériel industriel qui tire son épingle du jeu, puisque 65% des opérateurs ont leurs voyants au vert. ■

Crâne de Triceratops
prorsus « Horacio » Taxon

403 000 €

Adjugé le 11 décembre 2025
par Gros & Delettrez.

Évolution du montant des ventes sur 10 ans (en M€, hors frais)

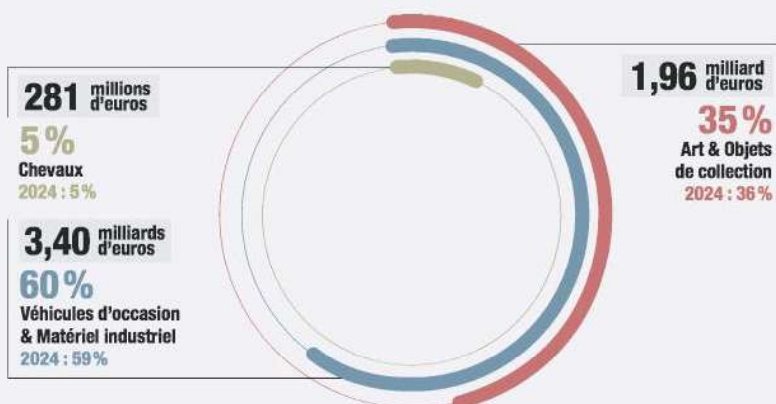




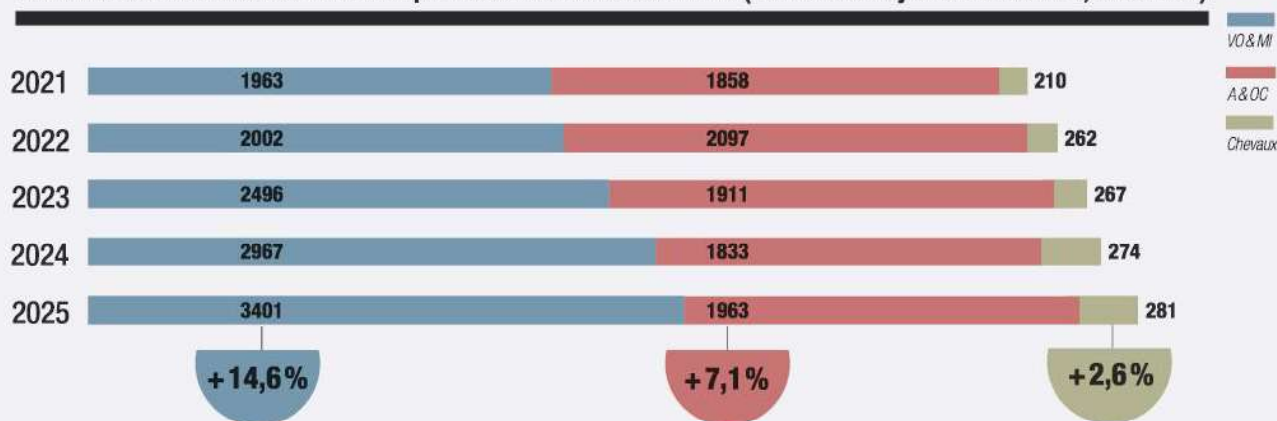
5,662 milliards d'euros

+11,2% de progression
par rapport à 2024

Ventilation du montant adjugé par secteur d'activité en 2025 (hors frais)



Évolution des montants de ventilation par secteur d'activité sur 5 ans (montant d'adjudication en M€, hors frais)



Évolution du montant dans les 3 secteurs d'activité entre 2022 et 2025 (montant d'adjudication en M€, hors frais)

Art & Objets de collection	2022	2023	2024	2025	Versus 2024	Versus 2023	Versus 2022
Dont Art & Antiquités	1326	1122	1057	1114	5,4%	-0,7%	-16,0%
Dont Autres objets de collection	341	349	338	360	6,5%	3,2%	5,6%
Dont Joaillerie, Orfèvrerie & Horlogerie	243	256	269	322	19,7%	25,8%	32,5%
Dont Vins & Alcools	113	110	97	99	2,1%	-10,0%	-12,4%
Dont Ventes courantes	75	74	71	67	-5,6%	-9,5%	-10,7%
Montant total	2097	1911	1833	1963	7,1%	2,7%	-6,4%
Progression annuelle	12,9%	-8,9%	-4,1%	7,1%			
Véhicules d'occasion & Matériel Industriel	2022	2023	2024	2025	Versus 2024	Versus 2023	Versus 2022
Dont Véhicules d'occasion	1859	2345	2785	3228	15,9%	37,7%	73,6%
Dont Matériel industriel	143	152	181	173	-4,4%	13,8%	21,0%
Montant total	2002	2496	2967	3401	14,6%	36,3%	69,9%
Progression annuelle	2,0%	24,7%	18,9%	14,6%			
Chevaux	2022	2023	2024	2025	Versus 2024	Versus 2023	Versus 2022
Montant total	262	267	274	281	2,6%	5,2%	7,3%
Progression annuelle	24,8%	1,9%	2,6%	2,6%			
Total	4378	4690	5091	5662	11,2%	20,7%	29,3%
Progression annuelle	8,2%	7,1%	8,5%	11,2%			

IA : comment les maisons de vente françaises s'emparent de ses nouvelles potentialités

Entre réticence a priori, méconnaissance des outils et curiosité, le cœur des commissaires-priseurs balance quant à l'adoption d'outils d'intelligence artificielle. Que ce soit pour soulager les fonctions supports, développer des algorithmes ou même accompagner l'expertise, les avantages liés à ces nouveaux outils se font pourtant de plus en plus nombreux.

ANAÏS FA



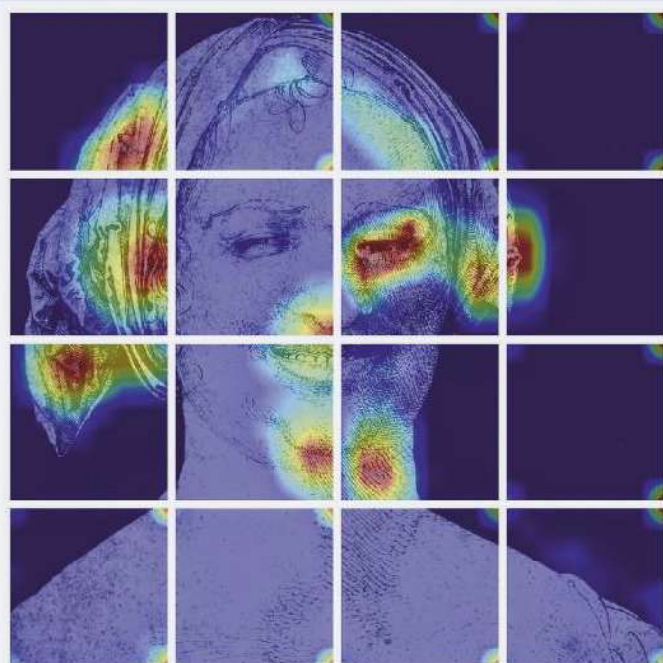
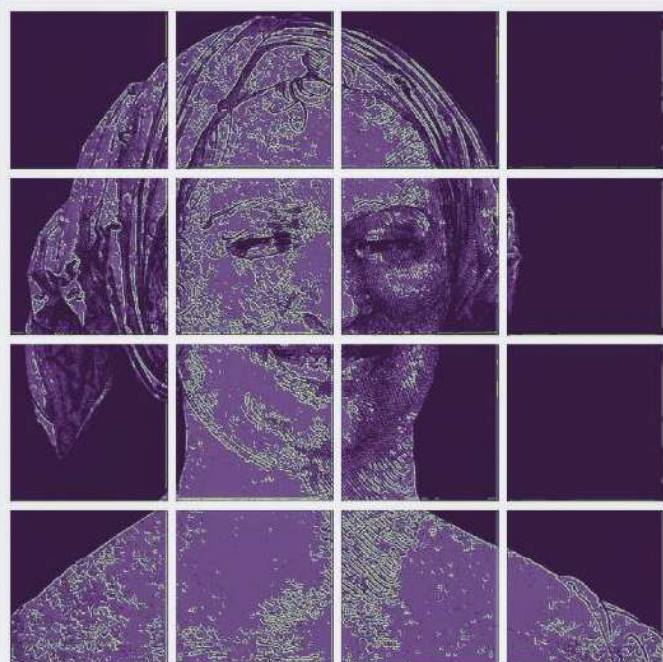
L'IA au service du bien commun aux Nations unies. Les innovateurs en intelligence artificielle (IA) et en robotique, ainsi que leurs créations de haute technologie, se joignent à des diplomates, des dirigeants d'entreprises, des universitaires, des décideurs politiques et des partenaires des Nations unies à Genève, les 6 et 7 juillet 2024, pour le Sommet mondial de l'UIT sur l'IA au service du bien commun.

En dépit de l'intérêt croissant suscité par l'intelligence artificielle dans de nombreux secteurs, et dans le domaine artistique et culturel en particulier, son usage reste encore loin d'être généralisé dans le milieu des ventes aux enchères. Qu'il s'agisse d'études indépendantes ou de structures plus établies, nombre de maisons de vente françaises affirment n'y recourir que de façon sporadique, voire jamais. « À ce jour, la maison de vente Desch Cannes Auction ne fait pas usage de l'intelligence artificielle dans ses activités », indique ainsi l'étude implantée sur la Croisette, précisant que « l'ensemble des expertises et analyses est réalisé de manière traditionnelle, reposant exclusivement sur le savoir-faire des commissaires-priseurs et l'expérience des experts ». Même son de cloche du côté de Daniel Maghen Enchères et Expertises, dont la maison de vente sise rue du Louvre à Paris est dédiée à la bande dessinée et aux arts graphiques. « Je n'utilise pas l'intelligence artificielle dans mon activité » indique l'expert, également galeriste. Plus surprenant



« L'ensemble des expertises et analyses est réalisé de manière traditionnelle, reposant exclusivement sur le savoir-faire des commissaires-priseurs et l'expérience des experts. »

Maison de vente Besch Cannes Auction



« Aujourd'hui, nous utilisons l'IA pour améliorer la productivité en programmation informatique, mais aussi, de façon plus visible pour notre public, nous avons recours à des services externes délivrés par IA – la traduction, la vérification de pièces d'identité, la vérification faciale, ou encore la cotation instantanée de transport – devenus habituels pour des marketplaces. »

Drouot.com



L'IA d'Art Recognition a authentifié le portrait d'*Uva la Vilaine* d'Albrecht Dürer (2024). Elle peut en effet reconnaître les coups de pinceaux de différents artistes.



Art Recognition est un moteur d'authentification, précis et impartial. L'utilisateur prend une photo de l'œuvre, IA Art Recognition évalue l'authenticité, puis l'utilisateur reçoit un certificat.

encore, la maison Piasa qui officie entre Paris et Bruxelles affirme ne pas y recourir non plus. Chez Christie's France, si l'on nous concède que « l'activité évolue sans cesse et intègre de nouveaux outils innovants comme l'intelligence artificielle », il n'est pas possible de s'entretenir avec un interlocuteur en charge de ce sujet. Comment expliquer une telle réserve ? Les maisons de vente seraient-elles réticentes à franchir le cap de l'IA ? Les potentialités qu'elle offre seraient-elles taboues ? Le spectre d'une intelligence capable de « remplacer » les experts semble parfois expliquer la frilosité de certains acteurs du secteur...

Manque de « motivation » et peur d'être remplacés

« Au sein de mes équipes il y a pas mal de réticences. J'ai par exemple un collègue qui y est totalement opposé, tandis que les autres n'ont ni spécialement envie de s'y intéresser, ni développé de réflexion sur le sujet, ni même de connaissance de cas d'usages » confie Lucie-Éléonore Masini-Riveron. La présidente de Fauve Paris, férue d'innovation et à la pointe sur la thématique des outils digitaux, admet toutefois y faire recourir ses collaborateurs « à certains endroits ». En interne, elle a par exemple fait mettre en place un outil de gestion des leads, ou prospections, qui permet de centraliser toutes les demandes d'estimation au même endroit et d'automatiser les relances. « Cet outil a véritablement changé notre quotidien, en augmentant largement notre productivité et notre rentabilité, là où une telle quantité de relances serait quasi impossible à faire manuellement. Tous les messages générés par cet

outil utilisent l'IA, mais son recours est masqué, personne ne s'en rend vraiment compte. » Une astuce qui a permis à l'experte – qui se forme elle-même de manière continue aux nouveaux outils de machine learning – de faire adopter l'IA en douceur au sein de sa structure, sans se heurter au « manque de motivation » des professionnels. Chez De Baecque (Paris, Lyon, Marseille, Versailles), ce sont surtout les fonctions administratives qui étaient réticentes à l'adoption de tels outils. « Elles avaient le sentiment qu'on allait leur prendre leur boulot. Mais en réalité elles ont compris rapidement que la gestion automatisée de certaines tâches fastidieuses et répétitives (comme la gestion des factures, des demandes de devis ou la réponse automatisée aux e-mails), leur permettait un gain de temps énorme, et donc de pouvoir se concentrer sur des tâches plus réflexives, plus fines. « Maintenant c'est parfaitement intégré » raconte Étienne de Baecque, président fondateur de la maison. « Du côté des métiers de l'expertise, les jeunes générations ont, quant à elles, souvent tendance à aller trop vite dans l'utilisation de nouveaux process rendus possibles grâce à l'IA. Il faut parfois les freiner, pour leur rappeler que notre métier reste du sur-mesure. »

Outils algorithmiques

Du côté de drouot.com, au contraire, « il n'y a pas eu de réaction particulière » estime Antoine de Rochefort. « L'équipe était plutôt contente et fière des résultats obtenus » grâce à l'implémentation d'outils d'IA. La plateforme qui fait se rencontrer 700 000 enchérisseurs et 3 millions d'objets par an a commencé ses « premières tentatives de catégorisation par machine learning à l'été 2019 » se souvient le directeur de Drouot Digital. « Aujourd'hui, nous utilisons l'IA pour améliorer la productivité en programmation informatique, mais aussi, de façon plus visible pour notre public, nous avons recours à des services externes délivrés par IA – la traduction, la vérification de pièces d'identité, la vérification faciale, ou encore la cotation instantanée de transport – devenus habituels pour des marketplaces. » Surtout, le véritable enjeu revient à développer des solutions propres à leur cœur de métier puisque « pour faire se rencontrer un objet et un acheteur, il faut générer des contacts pertinents » explique de Rochefort. « Or la description des lots est extrêmement hétérogène, la qualité des photos est variable, les données ne sont pas normalisées (dimensions, styles, matériaux, couleurs, etc.), ce qui a pour conséquence que les enchérisseurs trouvent l'expérience en deçà de leurs attentes... parce qu'ils nous comparent aux grands sites d'e-commerce. »

« [...] la technologie ne pourra jamais totalement remplacer l'œil humain, le sens du toucher et l'analyse physique d'une œuvre. »

Maître Louis Thomas de l'hôtel des ventes de Clermont-Ferrand

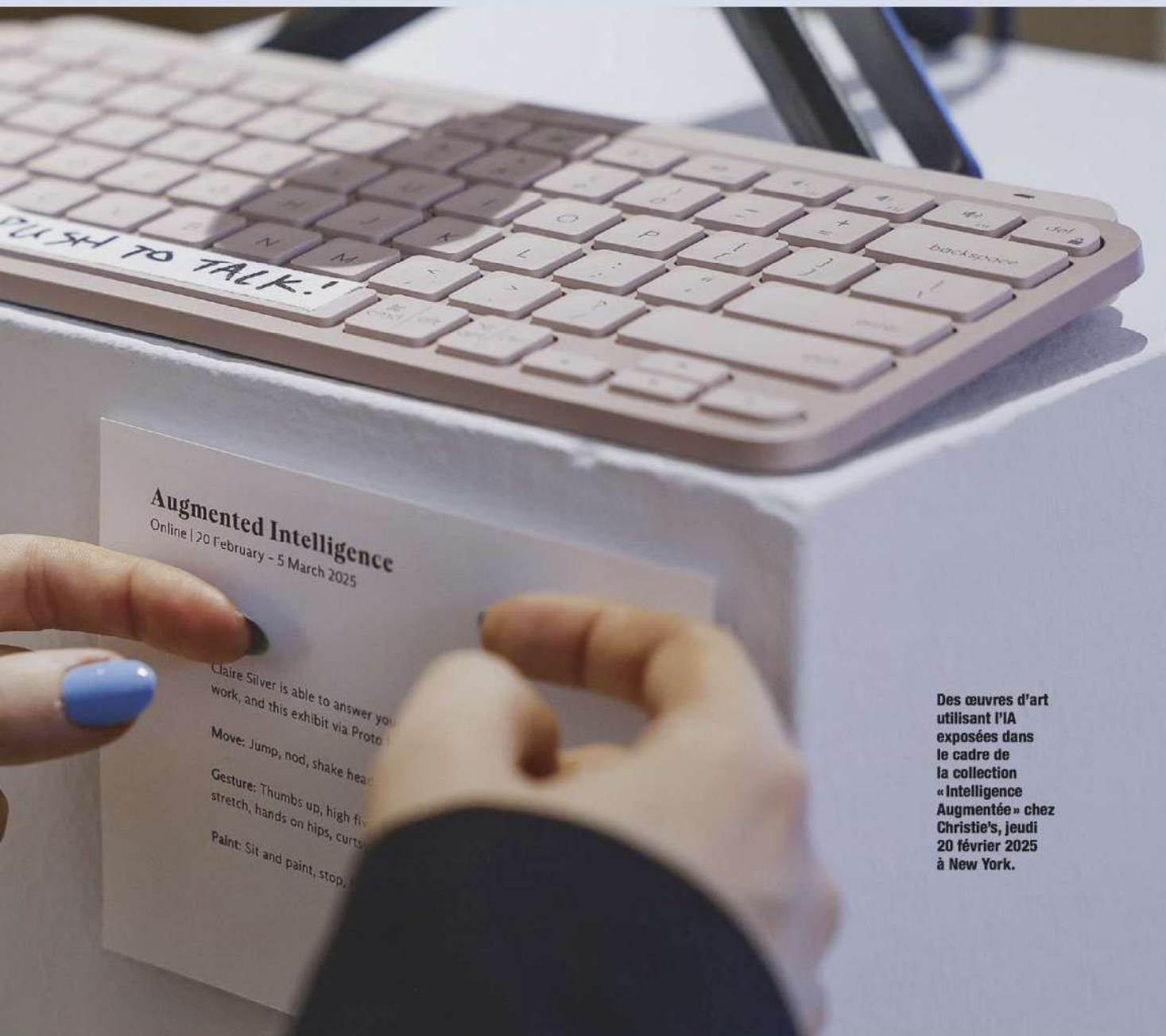
Drouot.com a donc décidé de développer en interne plusieurs fonctionnalités telles que « la catégorisation automatique des objets, l'extraction de données normalisées (pour permettre des filtres plus fins, par exemple si vous cherchez dans la catégorie tableaux, vous trouverez parmi les filtres une sélection par couleurs, mais ça peut être le type de mouvement pour des montres), des recommandations sur les pages d'accueil du site et de l'application mobile ou la possibilité d'accéder à des lots similaires à partir d'une page de lot sur le site ». De quoi rehausser l'expérience utilisateur et en améliorer la pertinence. Seul bémol selon le CEO, la difficulté à recruter. « Il nous a fallu beaucoup de temps pour enfin réussir à faire venir de l'expertise. Ce type de recrutement n'est pas facile : nous sommes invisibles dans le monde de la tech et les jeunes ingénieurs ne se projettent pas dans nos problématiques, ni dans notre secteur. » analyse-t-il.

Reconnaissance d'objets, un enjeu crucial

Au-delà de l'intégration d'outils dans les fonctions supports ou relatives au développement algorithmique des plateformes, le véritable enjeu pour les métiers de l'expertise repose aujourd'hui principalement sur la reconnaissance des images. La majorité des interlocuteurs interrogés pour cette enquête disant avoir intégré l'IA à leur pratique y ont recours. L'application Google Lens, qui permet à un utilisateur de prendre en photo un objet, et d'obtenir des informations sur ce dernier à partir de son image, est particulièrement usitée à titre individuel. Étienne de Baecque reconnaît que l'outil est « très efficace », mais qu'il ne l'a cependant pas intégré dans les process de sa maison de vente. « Si on commence à ne plus regarder l'objet et à automatiser les descriptifs, on risque de faire beaucoup d'erreurs ou de passer à côté de quelque chose. » Pour tenter de contrer ces erreurs, de nouvelles solutions voient le jour, spécifiquement adaptées aux métiers de l'expertise. C'est le cas notamment de l'application Start, développée par Grégoire Veyres, lui-même ancien commissaire-priseur. Parti du constat que « l'inventaire et

l'expertise reposent sur une multitude de tâches manuelles et chronophages », il a souhaité mettre en place une solution pour simplifier le travail des experts. À partir d'une photographie de l'objet, elle permet de catégoriser l'objet et d'en générer une description et une estimation grâce à l'IA, mais aussi de solliciter directement l'avis d'un spécialiste ou de préparer plus rapidement une vente. Son point fort réside en effet dans l'automatisation de la rédaction des notices pour chaque objet. D'après son créateur, grâce à l'application, on peut diviser par deux le temps consacré à chaque lot (environ 3 minutes de gagnées pour la gestion de chaque lot) et puis elle « redonne du temps à





Des œuvres d'art utilisant l'IA exposées dans le cadre de la collection « Intelligence Augmentée » chez Christie's, jeudi 20 février 2025 à New York.

l'expertise et permet aux experts de se concentrer sur la relation client ». Maître Louis Thomas, de l'hôtel des ventes de Clermont-Ferrand a immédiatement adopté l'application dont il trouve les résultats « assez bluffants, bien qu'il considère que la technologie ne pourra jamais totalement remplacer l'œil humain, le sens du toucher et l'analyse physique d'une œuvre ». Mais pour ce qui est de la « rédaction des ventes courantes, qui ne sont pas très rentables pour un commissaire-priseur, cela constitue une très bonne aide ». Preuve en est, son intégration à des logiciels métiers tels qu'EXEVE, qui permet désormais aux professionnels qui l'utilisent de rédiger les descriptifs des lots grâce à l'IA.

Par ailleurs, en plus de la reconnaissance d'images, les outils d'IA sont également utilisés par certains professionnels à des fins esthétiques. Maître Amélie Bisi, de Lazuli Enchères, explique ainsi avoir recours à ChatGPT pour détourer certaines images ou embellir certaines photos lorsque ses logiciels de retouche habituels ne lui permettent pas d'atteindre le résultat souhaité. Elle peut également recourir à Grok pour animer certaines images. Si l'experte reconnaît utiliser l'IA pour sa communication et la création de contenus, elle essaie toutefois d'en limiter l'emploi « pour des raisons environnementales ». Un tout autre sujet. ■



Présentation géographique du marché Jackpot pour les régions spécialisées

Le marché des enchères reste dominé par l'Île-de-France, dont les 3,48 milliards d'euros de ventes représentent 61,5% du montant total adjudgé en France. Toutefois, le taux de croissance francilien de 6,7%, déjà très important, reste inférieur à celui des régions et des DROM-COM, qui affichent une hausse impressionnante de 19,2% et produisent, ainsi, un total de 2,18 milliards d'euros de ventes, soit 38,5% du total.

La progression des ventes est largement positive sur tout le territoire, seules deux

régions enregistrent un recul de leurs montants en 2025 – la Bourgogne-Franche-Comté (-1,2%) et la région Centre-Val de Loire (-5,1%). Les croissances les plus remarquables sont observées en Bretagne (+56,1%), en Provence-Alpes-Côte d'Azur (+24%), en Occitanie (+18,8%) et dans le Grand Est (+17%).

Après l'Île-de-France, ce sont trois régions fortement spécialisées qui se taillent la part du lion. La Bretagne génère un produit de 528 millions d'euros, soit 9,3% du montant total des

ventes en France, et se hisse à la deuxième marche du podium, grâce à un taux de croissance spectaculaire de 56,1% en 2025. Or, cette région est spécialisée à 95% dans le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel. La médaille de bronze revient à l'Occitanie, qui peut s'enorgueillir d'un taux de croissance de 18,8% en 2025 et qui, elle aussi, se tourne vers ce secteur pour 91% de son total. À la porte du podium, la Normandie génère 416 millions d'euros, dont 65% proviennent du secteur Chevaux. ■

Répartition géographique des montants adjudgés en 2025 (en M€) et taux de croissance annuel

VPAUTO
+ 191 M€

de montant de
vente par rapport
à 2024

Normandie
+2,5%

Bretagne
+56,1%

Pays de la Loire
+14,7%

Nouvelle-Aquitaine
+14,4%

Montant de ventes en M€,
tous secteurs confondus
et évolution en pourcentage
par rapport à 2024.

Île-de-France
+6,7%

Hauts-de-France
+4,7%

Grand Est
+17%

Centre-Val de Loire
-5,1%

Bourgogne-Franche-Comté
-1,2%

Auvergne-Rhône-Alpes
+13%

Provence-Alpes-Côte d'Azur
+24%

Occitanie
+18,8%

CORSE: 1 M€ / DROM: 15 M€ (+19,9%)

524
maisons de vente en 2025

177
en Île-de-France (soit 34%)

347
en province (soit 66%)



Classement 2025 des maisons de vente volontaire

Les véhicules d'occasion font la course en tête

L'année 2025 a été particulièrement fructueuse pour les gros opérateurs : parmi ceux dont le produit des enchères dépasse les 10 millions d'euros, 70 % ont déclaré une croissance de leurs résultats, contre 56 % des sociétés dont le produit n'excède pas 2 millions d'euros.

Les vingt premières maisons assoient leur hégémonie, réalisant à elles seules 77,3 % du montant total des ventes en France. Elles génèrent 4,377 milliards d'euros en 2025, ce qui représente une hausse de 11,1 % par rapport à l'année précédente. En dehors de ce top 20, les opérateurs bénéficient d'une croissance comparable de 11,7 %.

Ce sont quatre maisons du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel qui dominent le classement. Alcopa conserve sa première place, grâce à un montant de 946 millions d'euros et une progression qui vrombit à + 13 %. BCAuto reste stable en deuxième position, avec un total de 784 millions d'euros. VPAuto

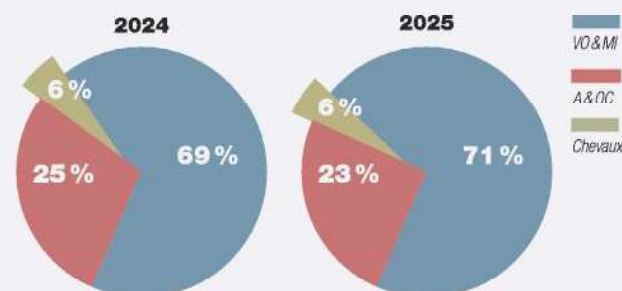
déboîte et réalise un gain de 496 millions d'euros, supérieur de 63 % à l'année précédente, ce qui lui permet de rejoindre le trio de tête. En quatrième position, Enchères VO a de quoi faire des envieux avec sa croissance de 23 %.

Christie's reste la première maison du secteur Art & Objets de collection avec 266 millions d'euros en 2025 mais, doublée par VPAuto, elle recule à la cinquième place du classement général. Sotheby's France rebondit à 259 millions d'euros, avec une progression de 22 % qui lui permet de talonner Christie's et de dépasser le leader des ventes de chevaux, Arqana.

Ce dernier passe de la 6^e à la 7^e marche du top 10. La société Lucien Paris fait une entrée remarquée dans ce classement, encouragée par l'adjudication exceptionnelle d'un tableau de Picasso qui la propulse de la 94^e à la 20^e position.

Si la composition du top 20 reste globalement stable, le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel progresse. Celui-ci représente 71 % du montant total réalisé par les vingt premières maisons, soit 2 points de plus qu'en 2024. Le secteur Chevaux restant stable, à 6 %, c'est le secteur Art & Objets de collection qui marque le pas, reculant de 25 % à 23 % du total. ■

Ventilation du montant de vente réalisé par les 20 premières maisons de vente volontaire par secteurs



Classement des 20 premières maisons de vente volontaire

Rang 2025	Rang 2024	Maisons de vente	Montants adjugés (en M€, hors frais)				Variation versus 2024	Variation versus 2023	Variation versus 2022
			2022	2023	2024	2025			
1	1	ALCOPA AUCTION	537	736	838	946	13 %	29 %	76 %
2	2	BCAUTO ENCHÈRES	527	642	774	784	1 %	22 %	49 %
3	5	VPAUTO	243	250	305	496	63 %	98 %	104 %
4	3	ENCHÈRES VO	198	251	329	403	23 %	61 %	104 %
5	4	CHRISTIE'S France	403	253	310	266	-14 %	5 %	-34 %
6	7	SOTHEBY'S France	347	294	213	259	22 %	-12 %	-26 %
7	6	ARQANA	226	229	235	241	3 %	5 %	7 %
8	8	AUTOROLA	82	113	203	231	13 %	104 %	181 %
9	9	ARTCURIAL	173	162	128	146	15 %	-10 %	-15 %
10	10	MERCIER AUTOMOBILES	88	99	114	120	5 %	21 %	37 %
11	11	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS	82	95	99	97	-2 %	2 %	18 %
12	13	MILLON	54	50	52	63	21 %	27 %	18 %
13	12	BONHAM'S France	76	85	75	62	-17 %	-27 %	-18 %
14	16	AGUTTES	59	37	46	48	3 %	29 %	-19 %
15	14	AGORASTORE	35	39	47	42	-11 %	7 %	20 %
16	15	PIASA	34	40	46	38	-18 %	-5 %	11 %
17	19	INTERNATIONAL WINE AUCTION	33	29	33	36	11 %	26 %	9 %
18	18	ADER	38	44	37	36	-1 %	-18 %	-5 %
19	17	OSENAT	31	31	39	34	-12 %	11 %	9 %
20	94	LUCIEN PARIS	4	5	2	30	1196 %	551 %	733 %
Montant total adjugé par les 20 premières maisons			3291	3506	3942	4377	11,1 %	24,9 %	33 %
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons par rapport au total national adjugé			75,2 %	74,7 %	77,4 %	77,3 %	-0,1 %	3,4 %	2,9 %
Part des montants adjugés par les 5 premières maisons par rapport au total national adjugé			47,0 %	46,4 %	50,2 %	51,1 %	1,8 %	10,2 %	8,8 %

Amedeo Modigliani

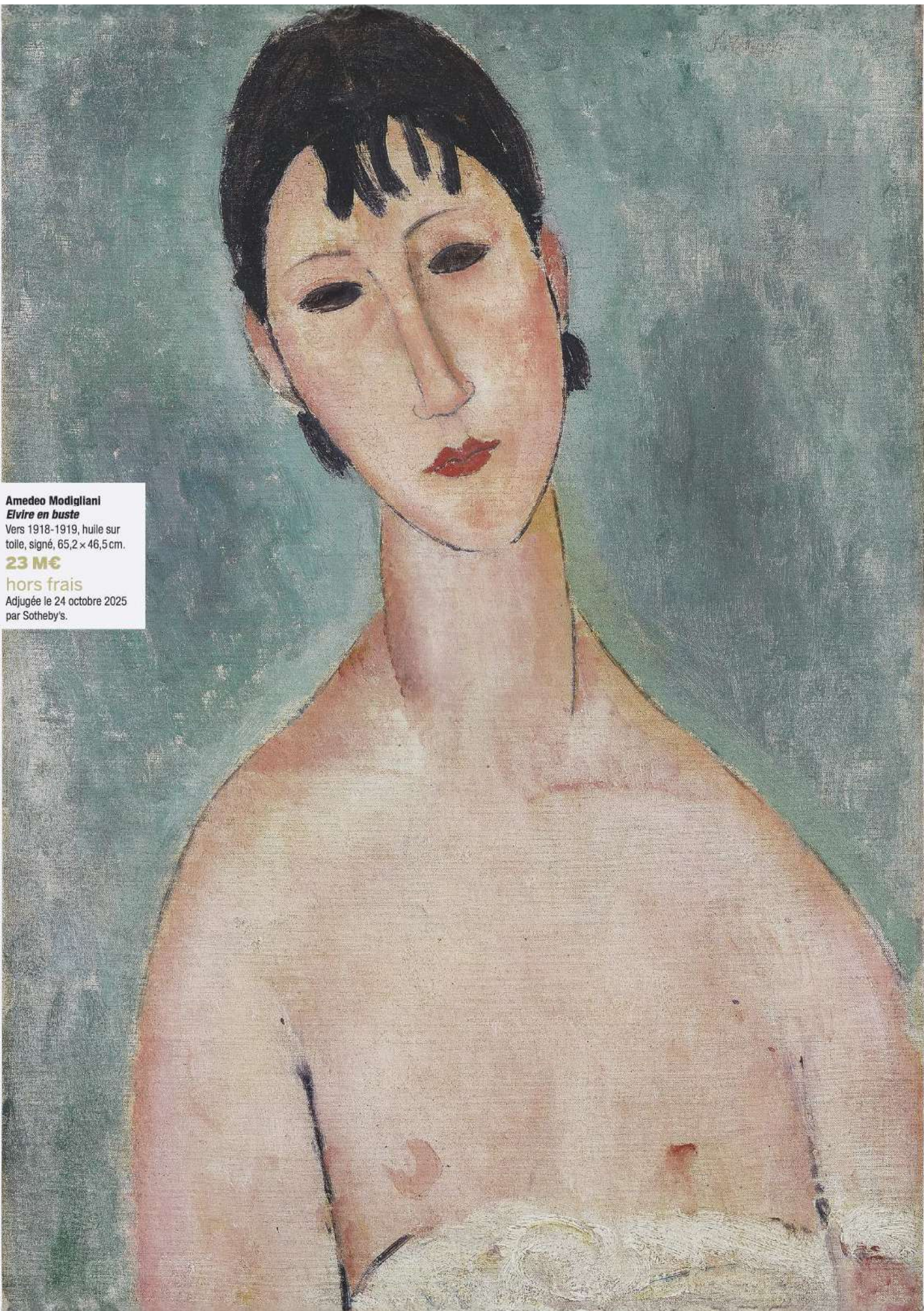
Elvire en buste

Vers 1918-1919, huile sur
toile, signé, 65,2 x 46,5 cm.

23 M€

hors frais

Adjugée le 24 octobre 2025
par Sotheby's.





Ouverture internationale du marché français

Des enchères attractives

274

maisons de vente déclarent
une activité internationale
(247 en 2024)

1,9 milliard
d'euros
montant des ventes
à des acheteurs
non-résidents (+ 5%)

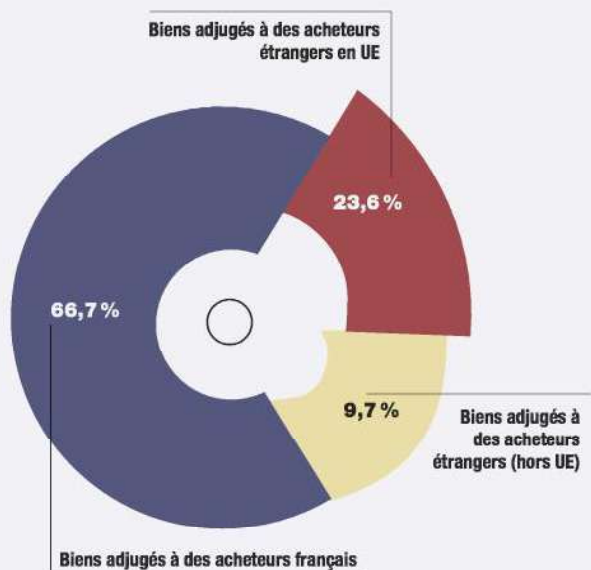
Après avoir traversé une légère baisse de régime en 2024, l'internationalisation du marché français reprend de plus belle, et va jusqu'à dépasser les niveaux de 2023. Quelque 258 opérateurs déclaraient alors une activité internationale : ils sont 274 deux ans plus tard.

Les adjudications à des non-résidents repartent à la hausse, atteignant 1,9 milliard d'euros en 2025 grâce à une croissance de 5%. Ce chiffre représente un tiers du montant total des ventes aux enchères, en France, et il est réalisé, à 52 %, par des opérateurs

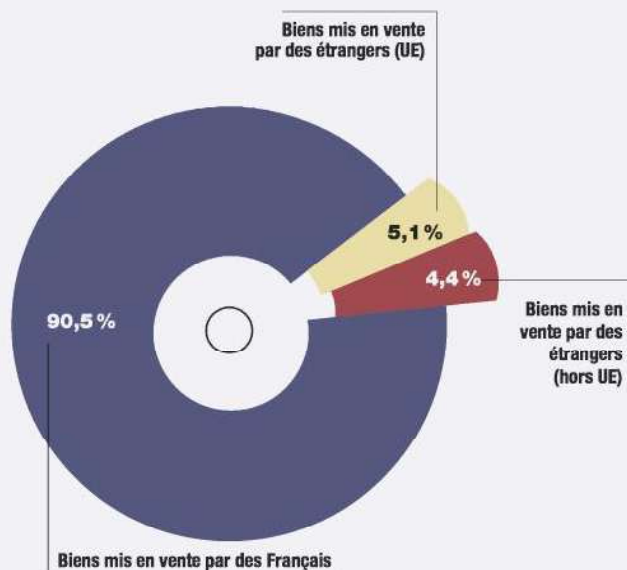
spécialisés en Véhicules d'occasion & Matériel industriel – respectivement, à 37% et 7% par ceux du secteur Art & Objets de collection et Chevaux, et à 4% par des maisons généralistes.

Du côté de l'offre, les biens mis en vente par des non-résidents accusent une baisse de 9% de leurs montants, générant 541 millions d'euros au lieu des 592 millions de l'année précédente. Leur part ne représente plus que 10% du total des ventes aux enchères en France. Autrement dit, les vendeurs français ont proposé 90% des biens passés sous le feu des enchères en 2025. ■

Répartition du montant total adjugé par les maisons de vente entre acheteurs français et acheteurs étrangers UE et hors UE



Répartition du montant total adjugé par les maisons de vente entre vendeurs français et vendeurs étrangers UE et hors UE



Rachat de maisons de vente : la conquête entrepreneuriale

En dépit d'un marché resserré, où s'opère environ une dizaine de cessions de maison de vente par an, l'actualité défile à un rythme inédit : Pierre Bergé & Associés acquis par Millon, Versailles Enchères acheté par De Baecque & associés, Tajan repris par Édouard Challemel du Rozier. À travers ces stratégies entrepreneuriales, entre expansion horizontale et intégration verticale, se redessine la manière d'intégrer et de penser le modèle classique de la maison de vente. Enquête.

LÉOPOLD VASSY



Si l'estimation est au cœur du métier de commissaire-priseur, l'exercice devient bien plus délicat lorsqu'il s'agit de chiffrer sa propre maison de vente. Et pour cause : il n'y a pas de récurrence du chiffre d'affaires sur laquelle asseoir une projection. Mais si chaque exercice repart de zéro, le constat mérite toutefois d'être nuancé. D'une part parce que les études spécialisées dans le secteur automobile d'occasion sont précisément basées sur la récurrence. D'autre part, l'irrégularité ne se confond pas avec l'imprévisibilité absolue : une maison qui a démontré sa capacité à décrocher régulièrement une vente importante voit cette aptitude intégrée dans son estimation. Comment, dès lors, évaluer une maison de vente ? Pas de formule miracle, mais une équation : le produit de l'EBITDA – l'excédent brut d'exploitation, soit le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissements – par un coefficient qui varie selon plusieurs paramètres : secteur d'activité, force de la marque, qualité des équipes, localisation, spécialisation... À cela s'ajoute une étude comparée des transactions récentes du

secteur, rendue ici ardue par un marché étroit et confidentiel : peu de cessions et encore moins de publications. Une fois cette estimation financière objectivée, viennent les négociations pour arriver à un prix, l'acheteur le voulant le plus bas, le vendeur le plus haut. Face à la technicité de l'opération, s'accompagner de professionnels – cabinets d'expertise comptable, conseillers financiers et avocats – est la pierre angulaire d'une transmission réussie.

Plus encore, cette dialectique du prix et de la valeur suppose-t-elle deux camps. La transmission peut emprunter d'autres voies, notamment familiales. À cet égard, l'opération qu'a connue en 2025 la maison troyenne Boisseau-Pomez, fondée en 1962 par André Boisseau et Pierre Pomez, offre un cas inédit : la troisième génération s'y est mise en place par un rachat croisé entre les deux lignées associées de l'étude. En 2019, Léonard Pomez rachetait les parts, non de son père, mais celles de Jean-François Boisseau, oncle de son actuel associé ; en juillet 2025, Geoffroy Boisseau rachetait quant à lui celles de Thierry Pomez, parti à la retraite. Un dispositif conduit hors de toute logique



entrepreneuriale. Dans ce cas précis, explique Léonard Pomez, « il n'y a pas eu de négociation, le prix est fixé par l'expert-comptable en toute confiance et transparence ». Et d'ajouter : « Depuis toujours, la règle a été le partage équitable des parts, des rémunérations et du travail entre associés afin de ne pas créer de frustration et de déséquilibre dans notre association. » Reste qu'à côté de cette voie atypique, trois acquisitions récentes esquissent une recomposition d'un autre ordre.

Millon Auction Group : futur premier groupe européen indépendant du secteur ?

Le 10 avril 2026, le groupe parisien Millon Auction Group (MAG) annonçait l'intégration de Pierre Bergé & Associés (PBA), au terme de trois mois de négociations menées avec l'accompagnement de Baptiste Bisquert, directeur chez Impulse Corporate Finance. La maison fondée en 2002 par Pierre Bergé sortait alors d'un parcours mouvementé : placée en liquidation judiciaire en 2023, elle avait été reprise par Alexandre Landre, qui l'avait partiellement redressée avec l'appui éphémère d'Arnaud Montebourg, président jusqu'en juin 2024. Pourquoi ce choix ? Alexandre Millon explique, parmi d'autres éléments : « Au-delà de la marque forte et du nom, il y a une vraie complémentarité : PBA est bien positionnée en bibliophilie, en joaillerie de prestige et en arts décoratifs, des segments où nous voulions nous renforcer. » L'opération s'inscrit dans une dynamique d'acquisitions désormais rodée. En juillet 2024, le groupe acquiert Il Ponte Casa d'Aste (3^e maison de vente d'Italie) ; en octobre suivant, il faisait entrer dans son giron la Galerie Moderne, plus ancienne salle de ventes de Bruxelles. Pour Alexandre Millon, l'avenir des maisons de vente se joue précisément sur le terrain des groupes structurés. Une étude isolée, soutient-il, peine désormais à offrir le niveau de service qu'attendent vendeurs et acheteurs : digital, logistique, visibilité internationale, autant d'investissements lourds qu'un groupe peut mutualiser. MAG, c'est 350 ventes par an, plus de 150 collaborateurs, près de 150 millions d'euros d'adjudication avec l'apport de PBA. « La taille n'a d'intérêt que si elle sert les marques, nuance-t-il. Concrètement, nous mutualisons le back-office, le marketing, la data, pour que chaque maison se concentre sur son cœur de métier : l'expertise, la relation client, la programmation. » De cette mécanique bien huilée naît un cercle vertueux : « Un groupe structuré attire des lots plus ambitieux, monte en gamme, renforce son image. Notre logique d'acquisition, c'est d'aller chercher des maisons qui ont une vraie légitimité sur leur marché et de leur offrir cette plateforme. L'objectif,

« Quand on rachète une maison, l'idée n'est jamais d'effacer ce qui existe. Transmission familiale et croissance externe se complètent bien [...] ». »

Alexandre Millon

c'est de bâtir le premier groupe européen indépendant du secteur. » D'où le choix, assumé, de préserver l'autonomie de chaque entité acquise. PBA conserve ainsi son adresse avenue Kléber, son identité, sa signature. « C'est la condition pour que ça fonctionne, précise le commissaire-priseur. On identifie une marque forte, on lui donne les moyens de se développer, et on crée des synergies au sein du groupe. On leur apporte les moyens financiers et logistiques, eux apportent la marque et le savoir-faire. » Une articulation que le président du groupe relie volontiers à sa propre histoire : « Quand on rachète une maison, l'idée n'est jamais d'effacer ce qui existe. Transmission familiale et croissance externe se complètent bien : dans les deux cas, on part de quelque chose qui a de la valeur et on lui donne les moyens de durer. »

De Baecque et associés : la duplication d'un modèle opérationnel

Autre logique d'expansion, autre méthode : là où MAG fédère et adosse des marques préexistantes, De Baecque et associés duplique la sienne en reprenant des fonds de commerce pour y implanter un modèle opérationnel. Étienne de Baecque a fondé son étude ex nihilo en 2008 avant de développer un réseau d'hôtels des ventes calqués sur un même schéma. « Notre démarche est entrepreneuriale, explique-t-il. Nous avons fait le choix d'avoir plusieurs hôtels des ventes dans des villes majeures, et de développer une marque reconnue grâce à un modèle duplicable qui génère de fortes synergies. » Premier acte en 2014 avec le rachat de l'étude parisienne Enchères Rive Gauche / Berlinghi, pour consolider l'activité sur la capitale, obtenir l'agrément pour vendre à Drouot (nécessaire à l'époque), mais aussi bénéficier du bureau du boulevard Raspail, d'un important fichier et de nouvelles spécialités. Trois ans plus tard, en 2017, l'acquisition du fonds de commerce Milliarède à Lyon apporte une charge judiciaire et enrichit le groupe de nouvelles spécialités (appareils photos, instruments de musique, minéraux, poupées...). Le tournant se joue ensuite en 2019 avec le rachat du fonds de commerce de Leclère à Marseille, à la suite de sa liquidation judiciaire. L'opération change d'échelle et de nature.

Étienne de Baecque
De Baecque et associés





Édouard Challemel du Rozier
Tajan

« Le partenariat a ses limites : on conseille, mais on ne décide pas. L'acquisition, c'est la capacité d'agir. »

Édouard Challemel du Rozier

« Nous n'avons pas racheté une entreprise en activité avec un chiffre d'affaires prévisionnel et des salariés, mais l'outil de travail nu, à l'arrêt. » L'estimation, dans ce cas, ne porte plus sur l'activité passée mais sur le coût qu'il faudrait engager pour ouvrir un nouvel hôtel des ventes. De surcroît, l'achat à la barre du tribunal impose ses propres contraintes : trois semaines à peine entre la publication de l'offre et le jugement, paiement comptant et dépôt de garantie dans un délai empêchant le financement bancaire. C'est ce même schéma qui a présidé en 2025 au rachat du fonds de commerce de Versailles Enchères, également à la barre du tribunal de commerce, opération conduite avec l'appui d'un avocat spécialisé en procédures collectives. La maison

hérite ainsi d'un hôtel des ventes fonctionnel et du fichier de l'illustre étude. L'objectif étant d'étendre leur présence géographique sur des territoires ayant de fortes synergies avec leur activité. L'opération, motivée également par l'évolution de l'actionnariat de Drouot, a permis à De Baecque et associés de transférer dans son propre hôtel des ventes l'intégralité de son activité parisienne. « Nous disposons maintenant de trois hôtels des ventes similaires à Versailles, Lyon et Marseille, dans chacun desquels nous décidons librement de notre calendrier des ventes. » Trois villes, environ 800 m² par site, et un même format : fonctionnement commun et services mutualisés, sources d'économies d'échelle (trois personnes pour la communication, cinq pour la comptabilité-finance, des administrateurs de ventes appliquant les mêmes méthodes). Chaque hôtel conserve néanmoins son autonomie : les lots expertisés dans une ville y sont vendus, sauf pour quelques spécialités très ciblées qui peuvent justifier un transfert à titre marginal. Pourquoi acheter plutôt que créer ? « Reprendre un fonds de commerce permet d'accélérer l'implantation, de disposer d'un outil de travail prêt à démarrer et un fichier local très qualifié » explique le commissaire-priseur, avant d'ajouter : « Toutefois, la marque disparaît au profit de celle du repreneur : comme nous avons racheté des fonds de commerce de sociétés en liquidation judiciaire, nous n'avons pas utilisé leur marque, qui était souvent affaiblie. Le but est de développer la nôtre, un modèle fort qui peut exister indépendamment de ses fondateurs. »

Bail Art et Tajan : l'intégration verticale

Expert de l'art en entreprise, Bail Art est notamment spécialisé dans le leasing d'œuvres et l'art lending. Si la société avait déjà noué des partenariats avec différentes maisons de vente, son fondateur, Édouard Challemel du Rozier, a franchi un cap supplémentaire en octobre 2025 avec l'acquisition de Tajan. Pourquoi ? « Le partenariat a ses limites : on conseille, mais on ne décide pas. L'acquisition, c'est la capacité d'agir », explique ce dernier. Quant à créer plutôt qu'acheter, l'option n'a jamais été sérieusement envisagée : « Une maison *from scratch* aurait pris dix ans. Dans ce métier, la confiance se construit sur la durée, les experts se forment sur le terrain, et la réputation ne s'achète pas, elle se bâtit. Racheter une maison existante, c'est hériter d'un capital immatériel considérable. » Son choix s'est porté sur cette enseigne pour des raisons précises : « Quarante ans d'histoire, un nom qui résonne dans le marché de l'art international, un hôtel de vente unique et exceptionnel en plein cœur de Paris, et surtout une réputation d'excellence dans plu-

« Reprendre un fonds de commerce permet d'accélérer l'implantation, de disposer d'un outil de travail prêt à démarrer et un fichier local très qualifié. »

Étienne de Baecque

sieurs catégories, résume-t-il. Mais ce qui a été déterminant, c'est le potentiel inexploité. Une maison avec ce patrimoine de marque et ces actifs méritait une nouvelle dynamique. » Son regard extérieur d'entrepreneur l'a conduit à se poser des questions simples mais essentielles, telles que « Où est la valeur ? Comment servir au mieux les objets, les œuvres et surtout les clients ? », pour fixer un cap et conduire les actions quotidiennes vers l'excellence. Trois priorités se dégagent : repositionner Tajan comme une référence incontournable sur ses catégories d'excellence, moderniser l'expérience client en intégrant les outils digitaux sans trahir l'ADN de la maison, et développer une approche plus proactive vis-à-vis des vendeurs, notamment par le développement de services complémentaires. Si les deux entités demeurent parfaitement indépendantes, leurs activités sont appelées à se nourrir mutuellement. Parmi les synergies envisageables, les œuvres en fin de leasing dont l'option d'achat n'est pas levée pourraient potentiellement affronter le feu des enchères, et l'art lending pourra être proposé aux clients de la maison de vente. « C'est effectivement un service encore peu développé en France, que les grandes maisons anglo-saxonnes ont intégré depuis longtemps. Nous avons évidemment vocation à le proposer aux clients de Tajan. C'est un levier de fidélisation puissant et un vrai différenciateur sur le marché européen. » Autre axe stratégique : la question des garanties de vente. « C'est un sujet central de notre réflexion. La capacité de Bail Art à acquérir des œuvres et son réseau de plus de 5 000 clients nous donnent une autonomie que peu de maisons de taille comparable peuvent revendiquer. Pouvoir garantir une vente en interne, sans dépendre d'un tiers garant, change la nature de la relation avec le vendeur et améliore notre compétitivité sur les lots importants. » Trois acquisitions, trois logiques et une même conviction : la cession d'une maison de vente n'est pas l'épilogue d'un parcours individuel mais le prélude d'une stratégie collective, où la synergie tient lieu de boussole. ■



Ventes de gré à gré Les affaires reprennent

Les ventes de gré à gré enregistrent une progression de 5 % en 2025 et grimpent jusqu'à 234 millions d'euros en 2025. C'est le premier signe d'une reprise à la hausse, après deux années de relative désaffection. Certes, l'euphorie de 2022 est encore loin – un total de 350 millions d'euros avait été atteint pour des ventes de gré à gré – mais cette pratique fait de plus en plus d'adeptes. En 2025, 108 maisons de vente déclarent une activité de gré à gré – contre 94 en 2024 et 84 en 2022 –, ce qui représente 8 % de leur total.

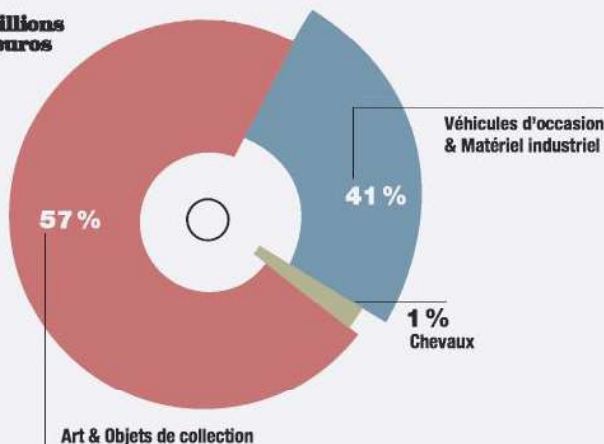
Le gré à gré est dominé, à 57 % des montants, par le secteur Art & Objets de collection, tandis que celui des Véhicules d'occasion & Matériel industriel totalise 41 % en valeur, avec 97 millions d'euros.

La pratique du gré à gré, qui reste très marginale dans le secteur Chevaux, est très inégalement répartie : cinq opérateurs assurent les trois quarts du montant total. Sotheby's France arrive en tête, avec 51 millions d'euros générés de la sorte, suivi par Agorastore (40 millions d'euros) et par Christie's France (39 millions d'euros). ■

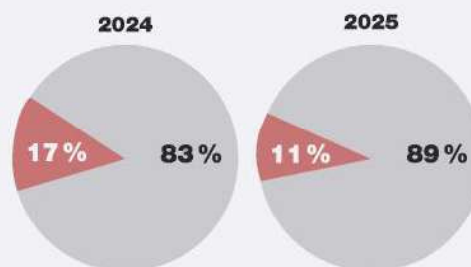
Ventilation des ventes de gré à gré selon le secteur de vente

234 millions d'euros
de montant de ventes (+ 5 %)

108 maisons de vente
déclarent une activité de ventes de gré à gré (94 en 2024)



Part du montant des ventes de gré à gré en Art & Objets de collection dans le montant total réalisé en Art & Objets de collection par les maisons de vente



17,1 millions d'euros

de montant de ventes, 24 maisons de vente déclarent avoir effectué des ventes de biens neufs en 2025 (17,90 M€ en 2024).

Classement des 5 premières maisons de vente volontaire en 2025

	Région	Montant total (en K€)	Évolution par rapport à 2024	Part du montant de vente dans le montant total de Biens neufs
ADN ENCHÈRES	Pays de la Loire	8 971	4 %	48 %
ENCHÈRES RHÔNE ALPES E.R.A.	Rhône-Alpes-Auvergne	2 756	- 1 %	15 %
CONAN BELLEVILLE HÔTEL D'AINAY	Rhône-Alpes-Auvergne	2 736	7 %	14 %
VENDÉE ENCHÈRES	Pays de la Loire	926	- 35 %	8 %
ANY AUCTION	Rhône-Alpes-Auvergne	903	82 %	8 %
Montant total des ventes de biens neufs		17 119	- 5 %	100 %
Montant total des 5 premières maisons de vente		16 291	- 3 %	94 %

Ventes de biens neufs Un marché de niche

Le produit des ventes de biens neufs s'établit à 17,1 millions d'euros, accusant ainsi une baisse de 5 % par rapport à 2024. Cette activité ne concerne que 24 maisons, soit moins d'une sur vingt, et elle reste l'apanage de cinq opérateurs, qui réalisent à eux seuls 94 % du total. Parmi eux, le leader reste ADN Enchères, avec 8,97 millions d'euros en 2025, soit 48 % du montant total des ventes de biens neufs. Comme en 2024, Enchères Rhône Alpes et Conan Belleville Hôtel d'Ainay complètent le trio de tête, avec respectivement 15 % et 14 % du total sur ce segment. ■

**78 558 euros**de montant de ventes de
biens incorporels en 2025
(+ 25 % par rapport
en 2024 avec 62 850 €).

Ventes de biens incorporels

Un segment qui ne décolle toujours pas

La loi de modernisation de la régulation du marché de l'art, en février 2022, avait ouvert la voie aux ventes de biens incorporels – licences, fonds de commerce, brevets et marques, parts sociales, noms de domaines, œuvres numériques. Trois ans plus tard, rares sont les maisons à s'y être engouffrées. Sotheby's et Agorastore ont abandonné la partie, alors qu'en 2023 les deux opérateurs apportaient plus de 92 % du montant total sur ce nouveau segment. En 2025, cinq opérateurs seulement déclarent un montant de vente en biens incorporels. Si la démographie ne décolle pas, les montants ne se relèvent pas d'un faux départ.

Le segment, qui frôlait un total – bien maigre – de 800 000 € en 2023, a dégringolé à 62 850 euros en 2024, pour atteindre péniblement 78 558 euros en 2025 dont 54 % sont apportés par Boischaut, avec 22 vacations à Rambouillet pour un

produit de 42 728 euros. Même si la progression est supérieure de 25 % par rapport à l'année précédente, il est difficile de croire en une croissance fulgurante pour cette catégorie de biens sur le marché des enchères. ■

5 maisons déclarent un montant de vente en biens incorporels pour 2025

	Région	Montant total (hors frais en €)	Nombre de ventes
BOISCHAUT	Île-de-France	42 728	22
ACTA ENCHÈRES	Grand Est	10 000	1
LIMOGES ENCHÈRES	Nouvelle-Aquitaine	9 000	0
SAINT-QUENTIN ENCHÈRES	Hauts-de-France	9 000	1
CONAN BELLEVILLE HÔTEL D'AINAY	Rhône-Alpes-Auvergne	7 600	0



Deuxième édition du prestigieux gala de charité Paris For Good, en faveur des jeunes porteurs du spectre autistique et de leurs familles, organisé par Nasser Al-Khelaïfi, président de PSG for Communities, et Natalia Vodianova (ici, en robe rouge à côté de Marquinhos), fondatrice de Naked Heart France, dans le cadre mythique du Parc des Princes. Quatre millions d'euros y ont été récoltés.

Ventes aux enchères caritatives

À feu doux

Ne représentant qu'une goutte dans l'océan des enchères, les ventes caritatives continuent néanmoins à progresser en 2025, avec un total de 7,2 millions d'euros. Cette somme est supérieure de 7,4 % par rapport à celle de 2024, et de 10,8 % par rapport à celle de 2023.

Avec 23 ventes caritatives orchestrées en 2025, la maison ADN Enchères s'est montrée la plus généreuse. Mais c'est Aguttes qui décroche le montant le plus élevé, grâce à la seconde édition du gala de charité Paris For Good, organisé par PSG for Communities et Naked Heart France le 23 septembre 2025, au Parc des Princes. Rouillac se place en deuxième position des ventes caritatives, dépassant le million d'euros adjugé, hors frais, et Artcurial à la troisième place. Mais c'est à cette dernière maison que revient la palme de l'originalité, pour la vente caritative « Artcurial & Pierre Hermé Paris » qui s'est tenue le 1^{er} décembre 2025 en faveur de l'enfance. Première vente de haute pâtisserie au monde, elle a culminé avec l'adjudication, à 11 000 €, d'une œuvre de Pierre Hermé, Be different, composée de 495 œufs en chocolat placés dans une parfaite symétrie autour d'un œuf en cristal de la Maison Daum. ■



Ventes numériques

De plus en plus connectées

Les ventes aux enchères par voie numérique connaissent une forte accélération en 2025. Si le nombre d'opérateurs qui déclarent une activité en ligne est constant, le montant total adjugé, quant à lui, fait un bond colossal de 29,4 % par rapport à 2024, passant de 3,70 milliards d'euros à 4,77 milliards d'euros – alors que le taux de croissance des ventes par voie électronique était de + 8 % un an plus tôt. La digitalisation des enchères est désormais la norme : les ventes 100 % physiques ne représentent plus que 16 % du montant adjugé en 2025. En quelques années, la profession s'est donc radicalement transformée. Pour mémoire, un tiers des enchères empruntait la voie d'Internet en 2019 : en 2025, plus de 84 % du total des enchères, en France, sont réalisés via des ventes électroniques. ■

4,77 Md€
+ 29,4 %
rapport à 2024

Répartition par canal

En cours de dématérialisation

L'année 2025 entérine la progression des ventes 100 % dématérialisées, qui avaient fait un bond de 16 % en valeur l'année précédente, alors que les ventes *live* n'avaient progressé que de 3 %. L'écart entre les ventes *live* et les ventes *online* est désormais comblé, et même inversé. En effet, les ventes *live* génèrent un montant de 2,311 milliards d'euros, inférieur aux 2,465 milliards d'euros des ventes 100 % dématérialisées.

Le succès de ce canal est confirmé par l'accélération des ventes « Chrono » de la plateforme Interenchères, c'est-à-dire des ventes 100 % dématérialisées se déroulant en un temps déterminé par le commissaire-priseur. Le produit des adjudications de ces ventes « Chrono » a fait un bond spectaculaire de + 59 % et le site Internet a enregistré une augmentation de 41 % de son trafic, avec 67 millions de visites en 2025. ■



LES VENTES AUX ENCHÈRES ÉLECTRONIQUES RECOUVRENT DEUX MODES DISTINCTS

LES VENTES EN DIRECT (DITES VENTES *LIVE*)

L'enchérisseur participe à distance et en direct à une vente en cours qui est retransmise depuis la salle où opère le commissaire-priseur.

LES VENTES DÉMATÉRIALISÉES (DITES VENTES *ONLINE*)

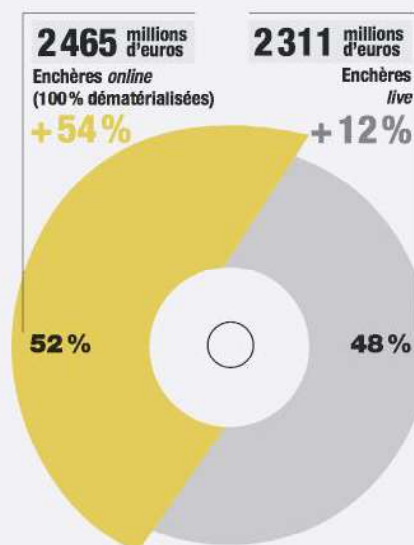
Ventes entièrement organisées sur Internet et gérées par le site de l'opérateur ou la plateforme de ventes en ligne, sans commissaire-priseur à l'écran. Le canal Internet est le seul moyen d'enchérir, les enchères se déroulent sur plusieurs heures ou jours avec enchérissement asynchrone (séquenté dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs).



Principales évolutions de montants de vente en ligne *live* et *online* entre 2025 et 2024



Rang 2025	Maisons de vente	Différentiel entre montants de vente 2025 versus 2024			
		2025	Total <i>live</i> + <i>online</i>	<i>Live</i>	<i>Online</i> (100 % dématérialisées)
1	CHRISTIE'S FRANCE	757 M€	444 M€	-55 M€	500 M€
2	VPAUTO	496 M€	194 M€	18 M€	176 M€
3	ARTCURIAL	147 M€	117 M€	118 M€	-1 M€
4	ALCOPA AUCTION	798 M€	104 M€	42 M€	62 M€
5	SOTHEBY'S FRANCE	259 M€	46 M€	42 M€	4 M€
6	MILLON	63 M€	45 M€	45 M€	0 M€
7	BONHAM'S FRANCE	62 M€	42 M€	38 M€	4 M€
8	BALSAN ENCHÈRES	37 M€	32 M€	14 M€	19 M€
9	AUTOROLA	231 M€	27 M€	0 M€	27 M€
10	ACCORD ENCHÈRES	26 M€	25 M€	25 M€	0 M€



679 M€	+331 %	Art & Objets de collection	1 024 M€	+22 %
1 749 M€	+23 %	Véhicules d'occasion & Matériel Industriel	1 041 M€	-1 %
6 M€	-46 %	Chevaux	14 M€	+299 %
31 M€	-281 %	Généralistes	232 M€	+31 %

Répartition par secteur

L'art et les chevaux restent attachés aux ventes *live*

L'engouement pour les ventes 100 % dématérialisées cache néanmoins un effet de structure, puisque ce sont les grosses maisons de vente, avec un chiffre d'affaires de 10 M€ ou plus, qui ont largement adopté ce canal : 56 % du montant de leurs ventes digitales est adjudé par voie *online*. Au contraire, les petites et moyennes maisons ne sont pas encore prêtes à renoncer aux salles physiques : les ventes *live* représentent la majorité des ventes digitales à hauteur de 84 % à 92 % de ce total.

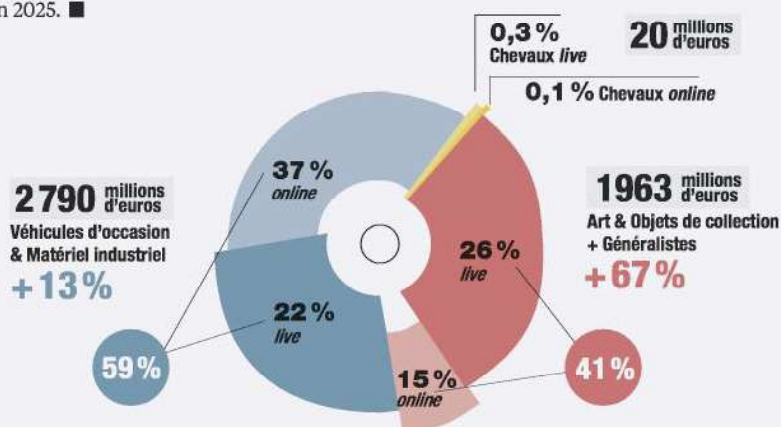
Or, les sociétés spécialisées dans le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel dominent les grosses maisons de vente, générant 68 % du montant de ces dernières, et ce sont elles qui sont les plus ferventes adeptes des ventes *online*. On comprend donc pourquoi le canal *online* est particulièrement plébiscité par les sociétés au chiffre d'affaires supérieur à 10 M€. Les sociétés spécialisées en Art & Objets de collection, ainsi que les maisons généralistes, préfèrent

encore les enchères *live* aux ventes 100 % dématérialisées, mais leur digitalisation prend de plus en plus un chemin *online* : la progression des enchères 100 % dématérialisées est, respectivement, de +331 % et de +281 % alors que les ventes *live* progressent, dans un même temps, de 22 % et de 31 %. Le secteur Chevaux, au contraire, se détourne des enchères 100 % dématérialisées et choisit les ventes *live* : le montant des enchères, sur ce canal, passe de 4 M€ en 2024 à 14 M€ en 2025. ■

84 %

du montant total des ventes aux enchères en France

Répartition des ventes selon la spécialité des maisons de vente et selon le canal numérique retenu (montants en M€, hors frais)





Le sabre de Napoléon

Offert à Emmanuel de Grouchy, dernier Maréchal d'Empire.
Vente Tentation 3 à l'Hôtel Drouot.

4 663 891 €

Adjugé le 22 mai 2025 par Giquello.

Chapitre II

Le secteur **Art & Objets** de **collection**

- Évolution du montant des ventes
- Art & Antiquités
- Objets de collection
- Joaillerie, Orfèvrerie & Horlogerie
- Vins & Alcools
- Ventes courantes

FOCUS

- Marché de memorabilia:
le boom pop culture



Évolution du montant des ventes Le retour de la croissance

Après deux années de ralentissement, les ventes en Art & Objets de collection renouent avec la croissance. Le secteur produit un total de 1,963 milliard d'euros en 2025, hors frais, et dégage un gain de 130 millions d'euros par rapport à 2024. Grâce à une très belle progression de 7,1 %, les enchères dépassent leur niveau de 2021 et retrouvent un rythme de croisière allant crescendo – en dix ans, elles ont progressé avec une moyenne annuelle de 5,5 %. Le secteur tourne ainsi la page d'un choc conjoncturel, marqué par l'euphorie post-Covid de 2022 – année ô combien exceptionnelle – puis par la stabilisation de 2023-2024.

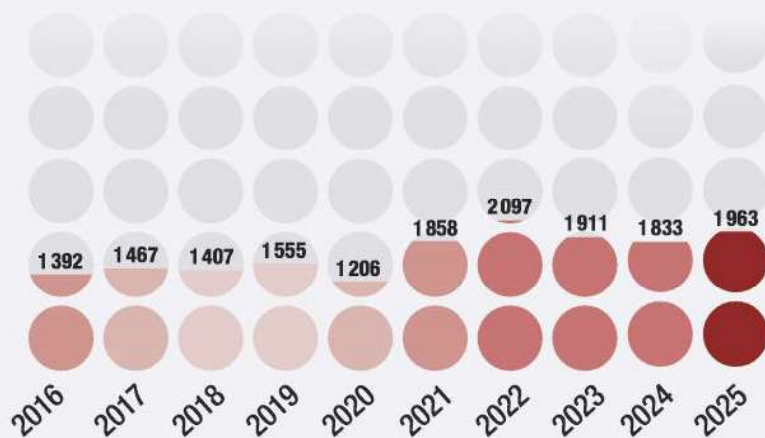
Malgré ce dynamisme, la catégorie Art & Objets de collection perd un point de pourcentage dans le paysage des enchères, passant de 36 % à 35 % du montant total des ventes en France, entre 2024 et 2025. L'explication est simple : les maisons du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel ont connu une croissance encore plus forte sur la même

9 309

ventes réalisées
en 2025, contre
7211 en 2024.



Évolution des montants adjugés en France entre 2016 et 2025 (en M€, hors frais)



Pablo Picasso

*Buste de femme au chapeau à fleurs
(Dora Maar)*

1943, huile sur toile, signée en haut à gauche,
datée 11 juillet 43 au dos, 81 x 60 cm.

27 M€ hors frais

Adjugée le 23 octobre 2025 par Lucien Paris.

© Succession Picasso 2026



Proportion de maisons de vente ayant vu leur montant de ventes en Art & Objets de collection augmenter ou baisser en 2025 par rapport à 2024

période, doublant les opérateurs d'Art & Objets de collection à vive allure avec +14,6% de progression au compteur.

Un secteur en ébullition

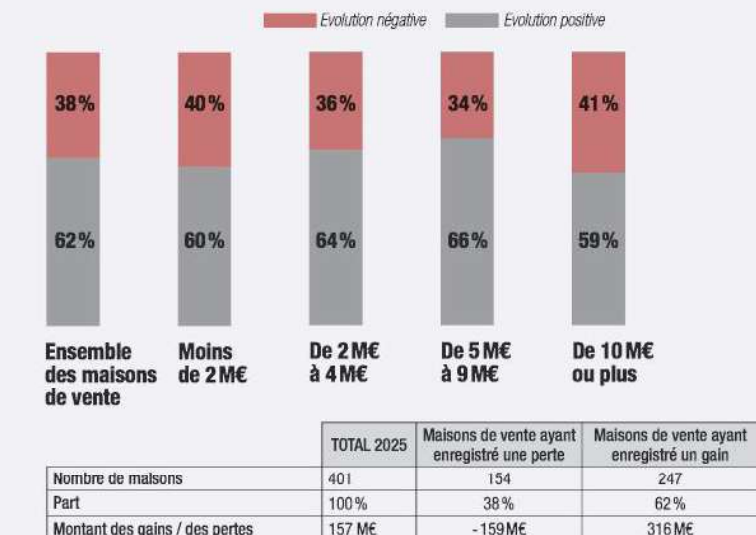
La démographie des maisons de vente confirme la vitalité du secteur Art & Objets de collection. En 2025, celui-ci compte dix nouvelles maisons*, dont six en Île-de-France – Argo Maison de ventes aux enchères, Baron Reverdito, Battin Enchères, Céline Béral Maison de vente aux enchères, Fabula Paris et PBA Beaune – et quatre en région – Acacia Enchères à Vandœuvre-lès-Nancy, Marion Dunas-Bresse Enchères à Bourg-en-Bresse, Fenal Enchères à Saint-Avertin, commune de la métropole de Tours, enfin la maison Lazuli entre Aix-en-Provence et Paris. Le solde démographique est lui aussi positif, le nombre d'opérateurs spécialisés en Art & Objets de collection passant de 244 à 246 maisons de vente.

La vitalité du secteur Art & Objets de collection est encore plus flagrante si l'on considère le volume de ventes, qui bondit littéralement. L'activité en nette hausse, avec 9309 ventes réalisées en 2025, contre 7 211 en 2024. Ce taux de croissance de +29%, particulièrement remarquable, fait mécaniquement baisser le montant moyen par vente, qui s'établit à 204 000 euros en 2025, contre 254 000 euros en 2024.

Les bénéfices du juste milieu

En 2025, 59% des opérateurs spécialisés en Art & Objets de collection** déclarent une évolution positive de leur montant total par rapport à l'année précédente – une proportion similaire à celle qui a été calculée pour l'ensemble des maisons de vente. Les maisons du secteur Art & Objets de collection sont donc dans la moyenne nationale. L'année 2025 est globalement meilleure que celle de 2024, à deux petits points de pourcentage – 57% des opérateurs de cette catégorie, en effet, se réjouissaient d'une évolution positive de leurs résultats par rapport à 2023.

Si l'on inclut les maisons généralistes dans ces calculs, le bilan est encore meilleur : sur les 401 maisons qui ont réalisé des ventes dans le secteur Art & Objets de collection, qu'elles soient spécialisées ou non, 62%



ont vu leur montant de ventes augmenter dans cette catégorie par rapport à 2024. Il est intéressant de constater que les opérateurs de taille moyenne sont les plus nombreux à avoir le sourire. Ils sont 64% à déclarer une évolution positive des montants en Art & Objets de collection, parmi ceux dont le chiffre d'affaires total est compris entre 2 et 4 M€, et ce pourcentage grimpe à 66% pour ceux qui réalisent un montant de 5 à 9 M€. Les petites maisons sont également plus résilientes que les grosses maisons – celles-ci étant moins nombreuses, en proportion, à bénéficier d'un meilleur bilan en 2025.

Parmi les 22 mastodontes réalisant 10 M€ de chiffre d'affaires ou plus, 13 augmentent leur produit en Art & Objets de collection, par rapport à l'année précédente : Cannes Enchères et Vichy Enchères, en région, et pour l'Île-de-France, Aguttès, Audap & Associés, Artcurial, Beaussant Lefèvre & Associés, Giquello, Gros & Delettrez, International Wine Auction, Lucien Paris, Millon, Rossini et Sotheby's France.

Plein soleil au Sud-Est

Un phénomène semble caractériser les sociétés qui réalisent des ventes en Art & Objets de collection : leur localisation en Île-de-France est d'autant plus probable que leur chiffre d'affaires est important.

En effet, 73% des petites maisons, dont le montant total des enchères est inférieur à 2 M€, sont situées en région, et ce pourcentage ne cesse de décroître à mesure que le montant augmente : elles ne sont plus que 68%, entre 2 et 4 M€, 54%, entre 5 et 9 M€, et tombent à 14% des maisons de 10 M€ et plus, qui ont orchestré des enchères Art & Objets de collection.

En se restreignant aux opérateurs spécialisés dans ce secteur, la répartition géographique confirme la prédominance francilienne, puisqu'en 2025, 105 maisons sur 246 exercent leur activité en Île-de-France.

Les régions spécialisées en Art & Objets de collection connaissent des évolutions contrastées. Alors que la Bourgogne-Franche-Comté et la région Centre-Val de Loire voient une baisse de leur montant total, le taux de croissance est à deux chiffres en Nouvelle-Aquitaine (+14,4%) et il est stratosphérique pour la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (+24%).

La Ligue 1 perd du terrain

Autre fait marquant de l'année 2025, les vingt premières maisons de vente du secteur Art & Objets de collection relâchent légèrement leur emprise. Elles ne génèrent « plus que » 59,3% du montant total de la catégorie, passant sous la barre symbolique des 60%. En 2024, ce pourcentage était de

* Les réponses données au questionnaire n'ont pas permis de classer 67 maisons de vente, dont 8 apparues en 2024

** Ce calcul exclut les 67 maisons de vente sans classification en 2025



61,4 % et la domination était encore plus écrasante en 2021-2022, avec respectivement 65,5 % et 66,8 % de part de marché. Même si elles ne produisent que 40,7 % du secteur, les maisons hors top 20 bénéficient d'une augmentation de leur part de marché. Le montant total des adjudications, hors frais, s'élève à 798 M€ d'euros en 2025 et marque une hausse de 13 % par rapport à l'année précédente. Les disparités n'en demeurent pas moins importantes: le montant moyen d'une vente s'élève à 844 000 euros pour les vingt premières maisons du secteur, contre 94 000 euros pour les opérateurs hors top 20.

Si l'on restreint l'analyse à ces vingt premières sociétés, la hiérarchie est globalement stable. Le classement reste dominé par les grandes maisons internationales et par les principaux acteurs français du secteur, et il n'évolue qu'à la marge. La société Lucien Paris fait une entrée fracassante dans ce cercle, grâce à la plus haute

Chine, marque et époque Qianlong, XVIII^e siècle

Important et rarissime vase en porcelaine de forme bouteille dite « tianqiuping ».

1,62 M€ hors frais

Adjudgé le 13 juin 2025 par Cannes Enchères.

enchère enregistrée en France en 2025: un portrait de Dora Maar par Picasso, conservé dans le secret d'une collection depuis son acquisition auprès de l'artiste en 1944, a été adjudgé 32012397 €, frais inclus, sur une estimation de 8 à 10 M€. Cette enchère permet à Lucien Paris de se hisser à la 11^e position, dans le palmarès des maisons du secteur Art & Objets de collection. Deux autres opérateurs intègrent le top 20 avec une progression fulgurante de leurs montants: Rossini (+73 %) et Cannes Enchères (+68 %). Là encore, ces performances sont encouragées par des adjudications spectaculaires: chez Rossini, le portrait d'une *Jeune Hollandaise*



Classement des 20 premières maisons de vente du secteur Art & Objets de collection

Rang 2025	Rang 2024	Maisons de vente	Montants adjudugés (M€)				Variation versus 2024	Variation versus 2023	Variation versus 2021
			2022	2023	2024	2025			
1	1	CHRISTIE'S France	403	253	310	266	-14 %	5 %	-34 %
2	2	SOTHEBY'S France	347	294	213	259	22 %	-12 %	-26 %
3	3	ARTCURIAL	173	162	128	146	15 %	-10 %	-15 %
4	5	MILLON	54	50	52	63	21 %	27 %	18 %
5	4	BONHAM'S FRANCE	76	85	75	62	-17 %	-27 %	-18 %
6	7	AGUTTES	59	37	46	48	3 %	29 %	-19 %
7	6	PIASA	34	40	46	38	-18 %	-5 %	11 %
8	10	INTERNATIONAL WINE AUCTION	33	29	33	36	11 %	26 %	9 %
9	9	ADER	38	44	37	36	-1 %	-18 %	-5 %
10	8	OSENAT	31	31	39	34	-12 %	11 %	9 %
11	217	LUCIEN PARIS*	3	5	1	28	2569 %	518 %	926 %
12	13	GIUELLO	14	18	18	21	20 %	22 %	51 %
13	14	BEAUSSANT LEFEVRE & ASSOCIÉS	20	15	16	21	34 %	41 %	6 %
14	16	GROS & DELETTREZ	14	16	14	19	36 %	21 %	38 %
15	24	ROSSINI	9	9	9	16	73 %	86 %	80 %
16	12	SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET	14	19	19	16	-15 %	-17 %	13 %
17	11	TAJAN	20	26	20	16	-20 %	-40 %	-21 %
18	17	DE BAECQUE ET ASSOCIÉS	15	13	14	14	-3 %	1 %	-7 %
19	15	COUTAU-BÉGARIE & ASSOCIÉS	8	15	14	13	-12 %	-17 %	62 %
20	31	CANNES ENCHÈRES	7	9	7	12	68 %	33 %	78 %
Montant total adjudugé par les 20 premières maisons du secteur (M€, hors frais)			1400	1182	1126	1164	3 %	-2 %	-17 %
Part des montants adjudugés par les 20 premières maisons par rapport au total adjudugé pour le secteur			66,8 %	61,9 %	61,4 %	59,3 %	-3 %	-4 %	-11 %



1,963 millions d'euros

+7,1 % par rapport à 2024

de Tamara de Lempicka, conservé dans la descendance de son premier propriétaire, atteint 1184960 €, frais inclus, à partir d'une estimation de 400 000 à 700 000 euros, tandis qu'un vase en porcelaine de l'époque Qianlong, de forme bouteille dite « tianqiuping », s'envole à 2106000 €, frais inclus, sous le marteau de la maison Cannes Enchères, multipliant par sept son estimation basse. Plus largement, la reprise du secteur Art & Objets de collection profite à une majorité de maisons, parmi les plus importantes. Sotheby's France progresse de 22 % en 2025 et talonne Christie's, qui reste la première maison du secteur avec 266 M€. Artcurial et Millon connaissent une croissance à deux chiffres, respectivement de 15 % et 21 %. International Wine Auction gagne deux places avec une progression de 11 %. L'année est également très faste pour Gros & Delettrez, Beaussant Lefèvre & Associés ainsi que pour Giquello, dont les montants enregistrent des gains de 36 %, 34 % et 20 %.

Les résidents tirent le secteur

Contre toute attente, la reprise du segment Art & Objets de collection n'est pas due à un plus grand appétit des acheteurs étrangers. En effet, les montants adjugés à des acheteurs non-résidents continuent à s'étioler et passent sous la barre des 700 M€, alors qu'ils s'élevaient à 751 M€ l'année précédente, et à 848 M€ en 2023. Les dépenses des acheteurs étrangers ne représentent plus que 35,4 % du secteur, contre 41 % en 2024 et 44,3 % en 2023. De même, les vendeurs étrangers, invariablement moins actifs que les acheteurs non-résidents, se font plus discrets en 2025. Le montant total des enchères, pour des lots qu'ils mettent sur le marché, s'établit à 466,50 M€ en 2025, soit 49 M€ de moins qu'en 2024. Les maisons Sotheby's France et Christie's restent les principales interlocutrices des vendeurs non-résidents, à hauteur de 150 M€ chacune.

Montants de ventes réalisés dans les différentes catégories du secteur Art & Objets de collection (en M€, hors frais)

1 114 M€

Art & Antiquités

+5,4 % par rapport à 2024

322 M€

Joaillerie, Orfèvrerie & Horlogerie

+19,7 % par rapport à 2024

67 M€

Ventes courantes

-5,6 % par rapport à 2024

360 M€

Autres objets de collection

+6,5 % par rapport à 2024

99 M€

Vins & Alcools

+2,1 % par rapport à 2024

Plus de clics, moins de gré à gré

Les ventes de gré à gré ont moins la cote. En 2025, elles ne représentent que 11 % du montant total en Art & Objets de collection, contre 17 % en 2024. Cette contraction est due à Christie's, dont les ventes de gré à gré chutent de 71 M€ à 39 M€ en un an. De même, les montants de gré à gré passent de 52 M€ à 1 M€ chez Millon, et de 19 M€ à 7 M€ pour Thierry de Maigret. Seule Sotheby's France connaît une légère croissance de ses ventes de gré à gré, de 45 M€ à 51 M€ en 2025.

Au contraire, les enchères en ligne ont le vent en poupe. En 2025, le secteur Art & Objets de collection voit le montant des enchères 100 % dématérialisées multiplié par plus de quatre, avec un total 679 M€, bien supérieur aux 158 M€ de 2024. Là encore, la maison Christie's n'est pas étrangère à ce phénomène, puisque le total de ses enchères *online* a bondi de 500 M€. Les enchères *live*, quant à elles, consolident leur progression et franchissent le seuil du milliard d'euros, soit une progression de 22 % des enchères adossées à des ventes physiques par rapport à 2024. Elles continuent ainsi à être le canal privilégié du secteur, pour les ventes digitales.

Une croissance quasi généralisée

Le bilan 2025 du secteur Art & Objets de collection semble l'exact opposé de

celui de 2024. Les ventes sont emportées par la croissance du premier segment de ce marché, Art & Antiquités, qui progresse de 5,4 % avec un total de 1,114 milliard d'euros. Les Autres objets de collection ne sont pas en reste, atteignant 360 M€, soit une croissance de 6,5 % par rapport à 2024, tandis que les Vins & Alcools progressent légèrement, à +2,1 %. Mais c'est la Joaillerie, Orfèvrerie & Horlogerie qui enregistre la plus forte progression (+19,7 %), elle qui constituait déjà une bouée de sauvetage en 2024, puisqu'elle était le seul segment à connaître une hausse du montant de vente.

Si beaucoup de voyants repassent donc au vert, certaines catégories enregistrent des replis marqués. Les ventes courantes reculent à 67 M€, soit une baisse de 5,6 % par rapport à l'année précédente. De même, au sein du segment Art & Antiquités, les Arts d'Asie reculent de 7 %, les Arts d'Afrique et arts premiers chutent de 62 %, après le record de la vente Barbier-Mueller de 2024, et le segment Archéologie & Sciences naturelles accuse une baisse de 30 % de son montant total. Ne serait-ce pas le signe d'une plus grande frilosité du marché face à l'éventuelle provenance problématique de certains biens « sensibles », issus de contextes coloniaux ou susceptibles de participer d'un trafic illicite ? ■

Marché de memorabilia : le boom pop culture

S'il ne date pas d'hier, le marché des objets de memorabilia connaît aujourd'hui un renouveau sans précédent porté par une jeune génération d'acheteurs qui s'arrachent les possessions de leurs stars favorites – du foot, au cinéma et à la musique, et jusqu'aux influenceurs Instagram et YouTube.

JORDANE DE FAÏ

Première vente aux enchères en ligne d'objets de collection sportifs de Bonhams, Paris, 19 mars 2025. Le maillot de Kylian Mbappé a été vendu 160 000€.



Un maillot de Kylian Mbappé pour 160 000 euros, une mèche de cheveux de Johnny Hallyday à 6 440 euros, les escarpins de Lady Gaga à 8 000 euros, mais aussi une guitare de Pink Floyd à 14,55 millions de dollars... Les prix ont de quoi faire tourner la tête, autant que les chiffres récemment recensés par Interenchères. Dans une étude inédite réalisée en partenariat avec YouGov, le premier site de ventes aux enchères en France révèle qu'ils sont aujourd'hui 11,3 millions de Français à suivre les ventes de souvenirs de stars, soit 21 % de la popu-

lation française adulte, et 6 millions à avoir déjà sauté le pas. Et tout concourt à dire que les objets personnels d'hier ont encore de beaux lendemains devant eux tant leurs nouveaux acheteurs rajeunissent : au sein de la génération Z, 1 jeune sur 2 âgés de 18-24 ans s'y intéresse et se dit prêt à dépenser plus que la valeur vénale de l'objet s'il a appartenu à une célébrité qu'il admire – exploite historiques à l'appui, ou non. Car si le marché « classique » des memorabilias ne tarit pas, les adjudications des héros de l'histoire font désormais parfois pâle figure à côté des records enregistrés par celles des héros de la pop culture. La coquette somme de 5,6 millions d'euros rapportée par la dispersion le 4 décembre 2024 des effets personnels et textes manuscrits du général De Gaulle perd un peu en ampleur face aux 28 millions de dollars obtenus trois jours plus tard, le 7 décembre 2024, pour les célèbres souliers rouges de Judy Garland dans *Le Magicien d'Oz*. Un an plus tôt, des baskets portées par Michael Jordan s'étaient envolées en juin 2023 à 2,1 millions d'euros, devançant le 1,9 million d'euros collectés par un chapeau de Napoléon.

Nouveaux codes

C'est qu'en matière de memorabilias, l'habit ne fait pas le moine. « Il existe deux marchés distincts avec des typologies d'acheteurs très différentes.



Guitare D-35 de David Gilmour, utilisée pour l'enregistrement de *Wish you were here* de Pink Floyd en 1969. Visible lors de l'exposition de la collection « Jim Irsay » et présentée à la vente aux enchères chez Christie's à New York, le 7 mars 2026.

« Le marché des memorabilias contemporains répond, quant à lui, à une logique d'identification, et il est davantage porté par l'affect et l'immédiateté. »

Diane Zorzi, rédactrice en chef du *Magazine des enchères* et responsable éditoriale d'Interenchères.

Le marché des souvenirs historiques est davantage savant, il s'adresse aux connaisseurs. Le marché des memorabilias contemporains répond, quant à lui, à une logique d'identification, et il est davantage porté par l'affect et l'immédiateté », explique Diane Zorzi, rédactrice en chef du *Magazine des enchères* et responsable éditoriale d'Interenchères. Plus même qu'une valeur affective, les habits, objets et effets personnels de stars du cinéma, de la musique ou des médias sont dotés d'une aura quasi fétichiste. En France, parmi les acheteurs âgés de moins de 34 ans, 53 % se disent motivés par le fait de posséder l'objet d'une célébrité qu'ils adulent et 19 % estiment que l'objet leur portera bonheur. Au point d'inverser et de déjouer les codes du marché. « Les deux marchés ont en commun de considérer la provenance comme le

principal critère : les acheteurs recherchent un objet qui a appartenu directement à la personnalité, et la présence d'une documentation permettant d'attester de l'origine de l'objet lui donnera davantage de valeur », rappelle Diane Zorzi ; « dans le cas des memorabilias de la pop culture, des traces d'usure, comme des trous sur le maillot d'un sportif, ou encore des marques de maquillage sur le costume porté par un chanteur lors d'un concert, peuvent susciter l'engouement auprès des acheteurs les plus fétichistes », explique Léonard Pomez. Le jeune commissaire-priseur au sein de la maison Boisseau-Pomez a notamment orchestré la vente caritative organisée en live au profit des victimes du séisme au Maroc et des inondations en Libye par le streamer Aminematue sur Interenchères le 6 octobre 2023, qui a attiré 100 000 spectateurs prêts à cliquer pour faire monter les enchères. Une lampe néon de l'influenceur Squeezie, star de la génération Z aux 18 millions d'abonnés sur les réseaux, est ainsi partie pour 4 000 euros. La vente à succès est à l'image d'une tendance observée sur le nouveau marché des memorabilias, où les ventes caritatives – citons encore celle organisée au profit de l'Ukraine le 1^{er} décembre 2022 à Paris par la maison Artcurial, où la paire de baskets Nike portée par Omar Sy dans la série *Lupin* ont trouvé preneur à 1 400 euros, aux côtés du pantalon porté par Jean Dujardin dans *Le Daim* de Quentin Dupieux (800 euros) et de la robe portée par Bérénice Bejo dans *The Artist* (11 000 euros) – assurent non seulement une médiatisation certaine, mais aussi une accessibilité de l'offre au plus grand nombre et une proximité entre la star, l'objet et son acheteur.

Une première en France

« L'essor du marché de memorabilia est directement lié à sa démocratisation via les ventes en ligne, qui permettent aux acheteurs de tout âge et de tout lieu de participer en un clic », indique Diane Zorzi. Et d'appuyer : « Lors de ventes caritatives, les objets proposés sont directement donnés par la célébrité, garantissant une authenticité certaine. » « Dans le marché des memorabilias pop culture, la provenance est parfois plus importante que l'objet lui-même », développe Arthur Perault. Ayant rejoint la maison Aguttes en janvier 2026,

Omar Sy et ses Nike dans la série *Lupin*, paire adjugée à 1 400 €.





Gant (lot 14) et la veste (lot 17) de Michael Jackson, ainsi que l'appareil photo Nikon de Serge Gainsbourg (lot 88) de la vente « Pop Culture & Memorabilia », mercredi 3 juin 2026 chez Aguttes.

il a orchestré le 3 juin 2026 la vente inaugurale de son département Pop Culture & Memorabilia. Le nouveau département comble un manque européen sur le marché jusqu'alors principalement mené par des maisons de vente aux États-Unis. « En Amérique, les objets de pop culture sont depuis longtemps déjà considérés comme des œuvres d'art. Nous apportons une vision européenne à ce marché en pleine expansion », rapporte Arthur Perault, qui a vendu entre autres le gant de scène en strass Swarovski de Michael Jackson, estimé 100 000 – 150 000 euros, ou, plus abordable, le Nikon F2 manipulé par Serge Gainsbourg lors d'une séance avec le photographe Pierre Terrasson, estimé 10 000 – 15 000 euros. Avec le riche patrimoine musical et cinématographique historique et contemporain que recèle la France, Arthur Perault regarde l'avenir du nouveau département avec enthousiasme: « D'Alain Chabat, Luc Besson au récent succès du Comte de Monte-Cristo avec Pierre Niney, il y a un potentiel de valorisation de multiples objets. Et les collectionneurs amateurs sont au rendez-vous. » ■



Art & Antiquités Une saison faste

Le segment Art & Antiquités affiche une très bonne santé en 2025. Le montant total des ventes repart à la hausse et grimpe à 1,114 milliard d'euros, ce qui représente une progression de +5,4 % par rapport à l'année précédente. Cette reprise de la croissance, après une année 2024 en demi-teinte, est en phase avec la conjoncture mondiale. En effet, le chiffre d'affaires global du marché de l'art, galeries et maisons de vente confondues, enregistre au même moment une augmentation de 4 % (Art Basel & UBS Survey of Global Collecting, 2026).

L'année 2025 est particulièrement faste pour le groupe Drouot, dont les ventes progressent de 16 % par rapport à l'année précédente, totalisant 769 M€ – un chiffre

qui, bien évidemment, dépasse le seul segment Art & Antiquités. Ce bilan positif masque, toutefois, des évolutions contrastées selon les catégories mises en vente.

TABLEAUX & SCULPTURES IMPRESSIONNISTES ET MODERNES

L'émulation des redécouvertes

Avec un total de 266 M€ en 2025, les Tableaux & Sculptures impressionnistes et modernes dépassent la catégorie Art contemporain (depuis 1945) et prennent la tête du secteur. Cette accélération remarquable de +34 % par rapport à l'année précédente, est notamment portée par des

œuvres restées dans le secret des collections, et dont la redécouverte a suscité des enchères millionnaires. La révélation de l'année, un portrait de Dora Maar par Picasso, est apparue sur le marché pour la première fois depuis son acquisition auprès de l'artiste en 1944, et a triplé son estimation haute pour atteindre 32 012 397 €, frais inclus, chez Lucien Paris. De même, l'œuvre la plus chère jamais vendue par Sotheby's, à Paris, revient à un tableau d'Amedeo Modigliani peint entre 1918 et 1919 et conservé dans une collection privée depuis 1974 : lors de la vente Modernités, qui s'est tenue durant Art Basel Paris, le *Buste d'Elvira*, estimé 5,5 à 7,50 M€, a finalement été adjugé 27 M€, frais inclus, après une bataille d'enchères

1,114 milliard
d'euros
+ 5,4 % par rapport
à 2024

Montant de ventes par secteur (hors frais)

243 M€

Art contemporain (depuis 1945)
+ 8 % par rapport à 2024

158 M€

Mobilier & Objets d'art
anciens
+ 21 % par rapport à 2024

156 M€

Mobilier & Objets d'art
des xx^e et xx^e siècles, design
- 5 % par rapport à 2024

88 M€

Art d'Asie
- 7 % par rapport
à 2024

24 M€

Dessins
+ 60 % par rapport
à 2024

7 M€

Archéologie &
Sciences naturelles
- 30 % par rapport à 2024

38 M€

Arts d'Afrique et arts premiers
- 62 % par rapport à 2024

266 M€

Tableaux & Sculptures
impressionnistes
et modernes
+ 34 % par rapport à 2024

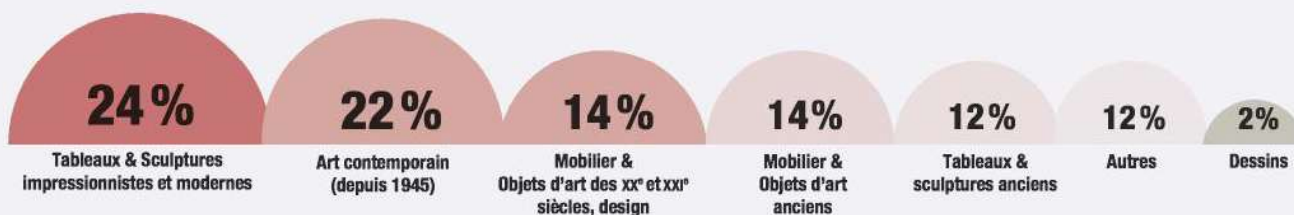
135 M€

Tableaux & sculptures
anciens
+ 13 % par rapport à 2024

133 M€

Autres
- 35 % par rapport à 2024

Répartition du montant de ventes dans la catégorie Art & Antiquités





entre sept acheteurs potentiels. De même, un tableau de Renoir jusqu'alors inconnu, jamais exposé ni répertorié, a été dévoilé en vente publique le 25 novembre, sous le marteau de Christophe Joron-Derem, et a été adjugé 1832800 €, frais inclus. Une semaine plus tôt, chez Auction Art Rémy Le Fur & Associés, c'est une toile de Gustave Caillebotte peinte en 1882, conservée depuis 60 ans dans une collection privée parisienne et exposée une seule fois en 1894, qui a fait sensation : les *Pommiers en fleurs*, *Petit Gennevilliers*, estimés entre 300000 à 400000 €, ont finalement éclos à 1155700 €, frais inclus.

L'engouement du marché pour les artistes femmes ne retombe pas, bien au contraire. Chez Christie's, un relief rond de Sophie Taeuber-Arp – une pièce unique exécutée

en 1936 – a confirmé son statut de lot phare, pour la vente de la collection Lise et Roland Funck-Brentano, en brillant à 3065000 €, frais inclus. De manière plus modeste, mais non moins éclatante, des *Fleurs* peintes en 1929 par Séraphine Louis, dite Séraphine de Senlis, estimées 80000 à 100000 €, ont finalement poussé chez Millon jusqu'à 221105 €, frais inclus.

ART CONTEMPORAIN DEPUIS 1945

Un automne qui bourgeoine

L'année 2025 se montre prolifique pour la catégorie Art contemporain (depuis 1945). Les ventes connaissent un taux de croissance de +8 % et génèrent un total de 243 M€. Christie's reste la première maison,

Pierre-Auguste Renoir
L'Enfant et ses Jouets –
Gabrielle et Jean, le fils de l'artiste

Huile sur toile,
châssis à clefs portant
l'inscription « Nature morte », 54,4 x 65,4 cm.

1,45 M€ hors frais

Adjugée 25 novembre 2025
par Christophe Joron-Derem.



avec des adjudications qui s'élèvent à 68,50 M€. Pendant Art Basel Paris, le leader a réalisé un autre record d'enchères pour la France, avec un monochrome d'Yves Klein, *California (IKB 71)*, adjugé 18,40 M€, frais inclus. Lors de cette même vente du 23 octobre, *Concetto Spaziale, Attese* de Lucio Fontana a été adjugé 1168 400 €, frais inclus, soit une fois et demie son estimation basse. Cette œuvre, passée sous le marteau de Christie's New

York en 2004, avait été vendue au prix de 255 000 \$: elle a ainsi généré un rendement annuel de 8 %.

L'art contemporain a également été porté par des maisons plus petites. Chez Digard Auction, l'automne a été marqué par une composition de Pierre Soulages qui a doublé son estimation haute pour atteindre 1805 599 €, frais inclus. Conservée dans une collection européenne depuis 1990, après avoir appartenu pendant plusieurs décennies à l'architecte Walter A. Netsch, elle avait également l'avantage d'être datée de 1956, une période particulièrement recherchée durant laquelle l'artiste a profondément renouvelé sa technique picturale. Le 9 septembre, chez Aguttes OVV,

une œuvre de Mai Trung Thu de 1978, a été propulsée au prix de 1793 279 €, frais inclus: *Le Concert* obtient ainsi la plus haute adjudication pour une peinture sur soie de l'artiste, et se place à la seconde position du podium pour l'ensemble de ses œuvres. À cheval entre deux périodes donc entre deux catégories de ce bilan, l'École des Beaux-Arts d'Indochine continue à remporter l'enthousiasme du marché en 2025, année de son centenaire. Les enchères culminent avec *Le Bain*, une encre sur soie inédite de Lê Phô restée dans la même famille depuis son acquisition en 1938, adjugée 2022 959 € chez Aguttes sur une estimation de 400 à 600 000 €. Mais c'est chez Mirabaud-Mercier qu'un record mondial est battu, pour l'artiste Tran Binh Loc: une encre sur soie ayant appartenu à Henri Édouard Virgitti, intitulée *Deux femmes*, suscite une enchère exceptionnelle de 1242 240 €, frais inclus.

Lê Phô

Le Bain

1938, encre, gouache et couleurs sur soie, signée en haut à gauche, 61 × 45,5 cm, 3^e record mondial de l'artiste.

1,56 M€ hors frais

Adjugée le 13 mai 2025 par Aguttes.



TABLEAUX & SCULPTURES ANCIENS

Le prix du temps

La catégorie Tableaux & Sculptures anciens et du XIX^e siècle accélère sa croissance: celle-ci était de + 8 % en 2024, elle gagne cinq points en 2025 et culmine à + 13 %, pour atteindre 135 M€. Artcurial domine le classement, grâce à un total de 38,70 M€ sur ce segment porté par une huile sur toile de Guido Reni, *David contemplant la tête de Goliath*, vendue en collaboration avec Millon & Associés. Adjugée 12 386 600 €, frais inclus, elle constitue le record du monde pour une œuvre de l'artiste. L'année est également marquée par la mise en vente d'un *Christ en croix* de Pierre-Paul Rubens, ayant appartenu au peintre William Bouguereau qui croyait en une copie. Estimée entre 1 et 2 M€, cette huile sur panneau a été adjugée chez Osenat, à Versailles, pour la somme de 2 940 800 €, en incluant les frais.

Des œuvres moins cotées mais non moins inédites ont largement dépassé les attentes du marché. Chez Vichy Enchères, une des très rares natures mortes de Lubin Baugin, a doublé son estimation haute pour atteindre 550 000 €, un record pour l'artiste, tandis que la seule nature morte



connue de François Boucher a été vendue 273 000 € par Pescheteau-Badin, sur une estimation basse de 100 000 €.

La sculpture du XIX^e siècle réalise de très belles performances en 2025. Une épreuve en bronze signée d'Ernest Meissonier, *Napoléon I^{er} ou La Campagne de France*, ayant fait partie de la collection de Geraldine Rockefeller Dodge, décuple son estimation haute à Saint-Martin-Boulogne, vendue par Enchères Côte d'Opale OVV. Au château de Villandry, le 8 juin, un marbre rarissime d'Auguste Rodin fait tourner les têtes. Longtemps considéré comme une simple copie jusqu'à ce qu'il soit redécouvert lors d'une visite près de Vierzon par Aymeric Rouillac, et formellement authentifié par le Comité Rodin, *Le Désespoir* a fait mentir son titre en doublant son estimation jusqu'à 1 066 400 €, frais inclus. Mais c'est l'élève qui dépasse le maître: Camille Claudel signe une

Pierre Soulages

1956, huile sur toile, signée en bas à droite, contresignée et datée au dos, 81 x 60 cm.

1 805 599 €

Adjugée le 25 novembre 2025
par Digard Auction.

enchère stratosphérique, avec l'épreuve n° 1 de *La Jeunesse et l'Âge mûr*, éditée en 1907 et vendue 3 663 000 € frais inclus, à Orléans, par la maison Philocale OVV.

MOBILIER & OBJETS D'ART DES XX^e SIÈCLE, DESIGN

L'Art déco en fête

Avec un total de 156 M€, la catégorie Mobilier & Objets d'art du XX^e siècle, design accuse une légère baisse de 5 % par rapport à l'année précédente. La composition du trio de tête reste stable, mais Sotheby's repasse en tête, suivi par Piasa et par Christie's, à la troisième position. Les enchères ont célébré le centenaire de l'« Exposition internationale des arts décoratifs et industriels modernes ». Chez Gros & Delettrez OVV, un bureau moderniste en bois et métal de l'ébéniste Eugène Printz a été adjugé 305 500 €, frais inclus, à partir d'une estimation de 40 000 à 60 000 €. Faut-il y voir un « effet anniversaire » ? Deux ans plus tôt, en avril 2023, la même maison vendait un bureau similaire au prix – déjà remarqué – de 182 000 €. La vente d'arts décoratifs du XX^e siècle de Millon confirme l'enthousiasme des enchères pour l'Art déco. Le meilleur prix a été obtenu par trois tables

Eugène Printz

Rare bureau moderniste en noyer poli et ciré présentant un plateau rectangulaire agrémenté de deux retours latéraux.

235 000 € hors frais

Adjugé le 21 mars 2025
par Gros & Delettrez.





gigognes de Jean Dunand, en laque noire marquetée de coquille d'œuf, parties pour 251 891 €, frais inclus, tandis qu'une lampe *Petite Religieuse* de Pierre Chareau a triplé les attentes, adjugée 200 977 €, en incluant les frais.

Parmi les adjudications millionnaires, la banquette *Les Berces adossées*, pièce unique datée de 2003 exécutée par la plasticienne Claude Lalanne, s'est fait remarquer chez Auction Art Rémy Le Fur, en atteignant 1 333 500 €, frais inclus. Les ventes consacrent également une paire de bergères cathédrale dite modèle « Doucet à manchettes », créé en 1913 par Jacques-Émile Ruhlmann, et dont le prix grimpe en flèche jusqu'à 1 485 704 €, frais inclus, sous le marteau d'Alexandre Giquello.

MOBILIER & OBJETS D'ART ANCIENS

Le cabinet des merveilles

Après les dessins et les tableaux et sculptures impressionnistes et modernes, c'est la catégorie Mobilier & Objets d'art anciens qui enregistre la plus belle progression, avec un montant total qui augmente de 21 % jusqu'à atteindre 158 M€. L'année 2025 a été riche en belles découvertes, notamment celles de deux objets datant du milieu du XVIII^e siècle: une coupe en agate montée en or émaillée



Pierre-Paul Rubens
Christ en croix

Vers 1620-1625, huile sur panneau, 105,5 x 73,5 cm.

2 940 800 €

Adjugée le 30 novembre 2025
par Osenat.



Grand plat ovale en porcelaine tendre de Vincennes

Du service « bleu céleste » du roi Louis XV au château de Versailles, préempté par le château de Versailles.

260 000 € hors frais

Adjugé le 18 avril 2025 par Auctie's.

datant de 1640-1650, adjugée 455 000 € par Gros & Delettrez, et une rare bassinoire en argent, ayant échappé aux campagnes de fonte, vendue 92 160 € par Beaussant Lefèvre & Associés. Pour le XVIII^e siècle, la vedette est un des quatre « grands plats ovales » en porcelaine tendre du service « bleu céleste » de Louis XV, par la manufacture royale de Vincennes, proposé par Auctie's OVV et propulsé à 332 800 €, sur une estimation initiale de 20 000 à 30 000 €. Son caractère exceptionnel n'a pas échappé au château de Versailles, qui a exercé son droit de préemption.



DESSINS

Un coup de crayon gagnant

Les ventes aux enchères de dessins génèrent un total de 24 M€ en 2025, soit la plus forte progression de l'année avec un taux spectaculaire de + 60 % qui confirme l'importance de la France sur ce segment. Daniele da Volterra fait le spectacle avec un dessin inédit provenant d'une succession dans la région nantaise : son étude de jeune homme, préparatoire à l'apôtre au centre de *L'Assomption de la Vierge de la Trinité-des-Monts*, s'élève dans les très hautes sphères chez Millon au prix de 4101 400 €, frais inclus, établissant le record mondial pour cet élève de Michel-Ange. Autre surprise de l'année, un dessin d'Eugène Delacroix, *Études de lions couchés*, conservé dans le secret d'une demeure familiale et jamais exposé depuis 1864, fait rugir les enchères à 455 000 € chez Daguerre Val-de-Loire, sur une estimation de 200 000 à 300 000 €. La vente de dessins anciens et du XIX^e siècle d'Artcurial,

enfin, a été couronnée par le succès d'un pastel sur papier exécuté par Claude Monet vers 1868 : *La Mer déchaînée à Étretat*, estimé entre 250 000 et 300 000 euros, a suscité une bataille d'enchères avant d'être finalement emporté à 590 400 €, frais inclus.

ART D'ASIE

Un marché sélectif

La catégorie Art d'Asie recule une nouvelle fois en 2025, après une diminution de 7 % du montant de ses ventes – une évolution similaire à l'année précédente, qui avait été marquée par une baisse de 8 %. Ces chiffres globaux contrastent avec les prix stratosphériques d'objets perçus comme des reliques culturelles par des collectionneurs chinois, qui se livrent alors à une bataille d'enchères pour leur retour sur le territoire – un acte particulièrement valorisé et considéré comme patriotique. Le meilleur exemple est l'effervescence qui a eu lieu chez

Claude Monet
La Mer déchaînée à Étretat
Vers 1868, pastel sur papier, 21 × 40 cm.
590 400 €
Adjugé le 26 mars 2025
par Artcurial.

Cannes Enchères pour un vase en porcelaine de forme bouteille dite « tianqiuping », littéralement « sphère céleste », portant la marque Qianlong à six caractères. Estimé 300 000 à 500 000 €, il a été adjugé 2106 000 €, frais inclus, à un client chinois présent en salle. À Reims, l'étude Collet et Luneau, du groupe Ivoire, a présenté une rare jarre « guan », en porcelaine doucai du XVIII^e siècle, avec une estimation haute de 12 000 €. C'est un grand collectionneur de Hong Kong qui l'a acquise, poussant les enchères jusqu'à 1 050 000 € – un prix qui n'a très probablement jamais été atteint au niveau international pour ce type d'objet. Mais c'est la ville d'Alençon qui



pulvérise un record mondial, grâce à un pot en porcelaine émaillée doucai à décor polychrome de dragon, découvert lors d'un inventaire dans une propriété de la campagne ornaise et estimé entre 30 000 et 50 000 €. La maison Orne Enchères OVV enregistre quinze ordres d'achats téléphoniques et c'est finalement un collectionneur de Pékin qui emporte l'objet, pour 403 000 € frais inclus.

ARTS D'AFRIQUE & ARTS PREMIERS

L'exigence de la traçabilité

Pour le segment des Arts d'Afrique & Arts premiers, la première impression que suscite le bilan 2025 est celle d'une crise: le montant total des ventes, dans cette catégorie, s'effondre de 62 % par rapport à l'année précédente. Toutefois, ces résultats sont loin d'être catastrophiques lorsqu'ils sont replacés dans un contexte plus large. En effet, la vente « Barbier-Mueller: Art as Legacy » chez Christie's du 6 mars 2024, consacrée à la collection suisse de Monique et Jean-Paul Barbier-Mueller, avait exceptionnellement dopé les chiffres en récoltant 73 M€, résultat le plus élevé jamais observé dans cette catégorie. Sans la vente Barbier-Mueller, le résultat 2024 aurait été de 26 M€; pour mémoire, il était de 29 M€ en 2023. Par comparaison, les ventes aux enchères d'Arts d'Afrique & Arts premiers de l'année 2025 s'avèrent bien plus fructueuses qu'il n'y paraît: leur montant total atteint 38 M€.

Christie's conserve sa première position et génère 16,30 M€ en 2025, soit plus de 40 % du secteur, mettant une distance importante avec les autres opérateurs. Six maisons de vente déclarent un total compris entre 1 M€ et 4 M€ dans cette catégorie: Millon (3,80 M€), Coutau-Bégarie & Associés (3,20 M€), Ader (2,40 M€), Artcurial (1,70 M€), Giquello (1,40 M€) et, enfin, Sotheby's France (1,10 M€).

La traçabilité s'avère particulièrement



Tête de reliquaire Fang
Gabon, 30 cm.

5,184 M€

Adjudé le 3 décembre 2025
par Christie's.

déterminante et la transparence des premières provenances continue à garantir la valeur des objets. Le record de l'année 2025, par exemple, est une tête de reliquaire Fang du Gabon, adjudgée à 5 184 000 €, frais inclus, chez Christie's: son pedigree est prestigieux car elle a figuré dans les collections de Charles Ratton, puis de James Johnson Sweeney, l'organisateur de la mythique exposition « African Negro Art » au MoMA, en 1935. De même, une tête rituelle Kuyu, estimée 30 000 à 50 000 €, a été vendue 185 306 €, frais inclus, lors de la dispersion de la collection d'Antonio Seguí orchestrée par Millon.

Si les objets provenant d'Afrique subsaharienne sont « la locomotive du marché » (Rapport Artkhade 2026), les artefacts d'Océanie peuvent fréquemment surprendre les enchères. À Louviers, par exemple, un siège de prestige no'onga de l'île de Rurutu, conservé dans le château de la famille Des Bouillons, a été adjudgé 241 300 €, frais inclus, par Prunier OVV, sur une estimation de

30 000 à 40 000 €, tandis qu'à Saint-Georges-lès-Baillargeaux, un hei-tiki a doublé son estimation haute pour atteindre 34 375 €, frais inclus, chez Artesia OVV – l'objet avait appartenu au photographe néo-zélandais Robert Percy Moore puis à Pierre Moss, l'ancien directeur du Parcours des mondes.

Les objets des Amériques sont plus confidentiels, aussi bien dans leur volume que dans leur valeur. L'année 2025, toutefois, semble avoir inscrit le record mondial pour une kachina zuni, estimée 25 000 à 40 000 € et finalement adjudgée 81 900 €, frais inclus, par Giquello & Associés. Lors de cette même vente, qui dispersait la collection de Jean-Paul Morin, l'ancien directeur financier de Publicis, un kachina hopi, effigie de jeune fille papillon, a atteint 75 400 €, frais inclus.

ARCHÉOLOGIE & SCIENCES NATURELLES

Un dinosaure écrase les prix

La prudence des acteurs du marché, vis-à-vis des provenances potentiellement sensibles des biens archéologiques, semble avoir une conséquence directe sur les ventes, puisque le montant total de la catégorie Archéologie & Sciences naturelles se contracte de 30 % en 2025 et passe sous le seuil des 10 M€. Artcurial et Ader sont les deux seules maisons à dépasser le seuil du million d'euros, avec des montants respectifs de 2,10 M€ et 1,20 M€ sur ce segment.

Le segment ne perd pas son dynamisme pour autant. Le 11 décembre, deux enchères ont simultanément fait sensation: chez Gros & Delettrez, un crâne de Triceratops prorsus « Horacio », datant du Crétacé supérieur, a été propulsé à 403 000 €, frais inclus, tandis qu'un fragment de tête de lionne Sekhmet, sculptée durant la XVIII^e dynastie égyptienne selon l'expert Daniel Lebeurrer, a bondi à 676 000 € sous le marteau de Thierry de Maigret, à partir d'une estimation de 40 000 à 60 000 €. ■



PAROLES DE PROFESSIONNEL

Yonathan Chamla, commissaire-priseur et cofondateur de la Maison R&C



On observe aujourd'hui une démocratisation de l'intérêt pour le design, notamment via les réseaux sociaux et des événements qui multiplient les scénographies attractives comme ce fut le cas à la Design Milan Week. Est-ce un phénomène perceptible dans le profil des clients de la maison R&C ?

Y.C. : La démocratisation du design est liée à des effets de mode, des changements de goûts, dans lesquels les maisons d'édition jouent un rôle prépondérant. Nos acheteurs recherchent, eux, des pièces plus uniques, considérées anciennes ou vintage selon l'appellation. Ce qui est certain, c'est que le design, aujourd'hui, apporte une certaine modernité aux intérieurs et c'est cela que les acheteurs recherchent. La démocratisation concerne les designers qui ont une ligne relativement moderne, à l'instar du fauteuil Togo qui a fait le succès de Ligne Roset, et non des fauteuils Louis XV.

Efficacité du storytelling ou sensibilité écologique, le marché de la seconde main pour le design attire de plus en plus le secteur de l'hospitalité. Est-ce une tendance que vous pouvez également observer parmi vos clients ?

Y.C. : Je dirais effectivement que l'attrait des hôteliers et des restaurateurs est une dynamique récente, peut-être de 10 à 15 ans, portée par Philippe Starck et ses Mama Shelter. L'histoire raconte qu'il s'est tourné vers des pièces de seconde main, parce qu'il était pris de court et n'avait pas eu le temps d'éditer suffisamment de meubles. Bien sûr, les concepteurs d'hôtels ou de restaurants ne viennent pas chercher 300 lits ou 800 fauteuils dans les maisons de vente, ils achètent quelques pièces iconiques pour compléter leur décoration. Je ne ressens pas, en revanche, de volonté écologique dans cette démarche.

Quel est le profil type des acheteurs dans les ventes de la maison R&C ?

Y.C. : Certains de nos clients sont des professionnels du design, qui revendent ensuite dans leurs galeries, dans des foires ou dans des événements, en créant des lots. L'autre part est constituée de particuliers qui investissent pour leur propre intérieur et, depuis le Covid, ceux-ci sont particulièrement pointilleux sur l'état des pièces et très informés sur l'impact d'une restauration ou le pedigree d'une œuvre.

Quels types de pièces de design suscitent, parmi vos ventes, le plus d'intérêt aujourd'hui ?

Y.C. : Ce sont les pièces iconiques les plus rares qui ont le plus de succès, celles qui ont été réalisées à très peu d'exemplaires ou qui sont uniques. Aujourd'hui, les acheteurs ne veulent que le top, le moyen et le bas ne se vendent plus. Or, le meilleur, ce n'est pas extensible, donc des records de prix sont atteints, comme pour les pièces de Claude et François-Xavier Lalanne. Outre la recherche de la rareté, le fait que les pièces soient « dans leur jus » est très valorisé. Il ne faut pas qu'elles aient été restaurées, qu'on puisse presque voir les traces de doigts du designer dessus.

Qu'attendez-vous de l'année 2026 ?

Y.C. : La situation géopolitique aura un impact important. Les droits de douane envisagés par Donald Trump auraient dû concerner les pièces de design et on perçoit, au milieu de l'année 2026, que les acheteurs restent fébriles. La fermeture du détroit d'Ormuz, mais aussi l'imminence de l'élection présidentielle française, ne sont pas des signaux propices à la vente. Le Royaume-Uni discute également de la possibilité de réintégrer l'Union européenne, alors que le Brexit avait eu un effet positif sur le marché français. ■



PAROLES DE PROFESSIONNELS

Entretien avec Isobel Gooder, spécialiste et directrice des ventes d'art contemporain chez Sotheby's France et Paul Nyzam, directeur du département Art d'après-guerre & contemporain chez Christie's France



En France, l'art contemporain a été l'un des segments les plus touchés par la correction générale de 2024, avec une baisse de 9 % du montant adjugé (- 226 M€). Comment s'est porté le marché en 2025 et quelles perspectives pour 2026 ?

I.G. : 2025 a marqué un tournant décisif pour le marché de l'art, porté par un regain de confiance et un élan qui a traversé l'ensemble du marché mondial, particulièrement dans la seconde moitié de l'année qui a vu des résultats spectaculaires enregistrés à Paris, New York et Londres. Cette dynamique semble se poursuivre en 2026 : notre vente du soir d'art moderne et contemporain d'Avril chez Sotheby's à Paris a dépassé de 84 % celle de 2025, suivie par les résultats incroyables obtenus en mai à New York.

P.N. : En 2024, à Paris comme à New York ou à Hong Kong, nous avons effectivement constaté un certain réajustement du marché, après l'euphorie des années post-Covid. L'année 2025 s'est en revanche achevée sur des perspectives optimistes : regain de confiance chez les acheteurs, réalisme retrouvé chez les vendeurs. À Paris, en octobre, nos ventes d'art moderne et contemporain ont totalisé 92,4 millions d'euros (+16 % par rapport à l'année précédente). Cette tendance s'est vérifiée au premier

semestre 2026 : en avril, nous réalisons la meilleure semaine de notre histoire pour notre session consacrée à l'art des XX^e et XXI^e siècles.

Le recours aux ventes de gré à gré ne cesse d'augmenter. Quelle place occupent-elles aujourd'hui dans le marché de l'art contemporain ?

I.G. : Chez Sotheby's France en 2025, les ventes privées ont représenté environ 12 % de notre total de ventes. Et ce chiffre tend à s'accroître. En effet, nos clients se tournent de plus en plus vers cette option, qui les séduit par sa flexibilité : indépendance par rapport au calendrier des ventes, approches marketing personnalisées et discrétion. Elles attirent aussi de plus en plus de clients, notamment en temps d'incertitude financière, car elles représentent une option de contrôle sur les prix. Cette option n'est pas aussi intéressante pour toutes les œuvres d'art, mais c'est une excellente offre qui s'ajoute en parallèle de nos ventes aux enchères. Et avec notre « Salon Sotheby's » nous pouvons présenter une offre en constante rotation d'œuvres et de pièces de luxe.

P.N. : Paris n'échappe pas à la tendance mondiale : les ventes privées sont aujourd'hui une composante

essentielle du marché de l'art contemporain. Ces transactions, par nature très discrètes, offrent une grande liberté dans la conversation sur mesure que nous générons entre un vendeur et un acheteur. Elles séduisent donc de plus en plus nos collectionneurs : à Paris chez Christie's, chaque jour, plusieurs œuvres s'échangent par ce canal.

En France en 2024, ce sont les artistes femmes qui tirent les enchères d'art contemporain vers le haut : cette dynamique s'est-elle confirmée en 2025 ?

I.G. : Nous avons clôturé l'année 2025 avec un record mondial pour une œuvre de Suzanne Valadon, *Nu au Chat* [NDLR : 1,628 M€]. Parmi les artistes femmes qui font s'envoler les enchères, on peut également citer Anna-Eva Bergman, Olga de Amaral ou encore Yayoi Kusama. D'un point de vue du marché, cette progression est aussi due à la programmation des grands musées qui se reflète sur les galeries et les maisons de vente. Par exemple, cette année, la rétrospective de Nan Goldin organisée au Grand Palais a très certainement poussé Gagosian Paris à présenter certaines de ses œuvres. Le constat est que les artistes femmes sont de plus en plus représentées sur le marché de l'art contemporain, et dans les ventes aux enchères, à hauteur de 20 % – il y a donc encore un peu de marge de manœuvre !

P.N. : Au cours de la dernière décennie, les artistes femmes ont enfin regagné une visibilité à laquelle le marché, les institutions et leurs pairs masculins leur avaient longtemps interdit d'accéder. 2025 confirme cette tendance : avec 13,6 millions de dollars, la toile *Miss January* vendue chez Christie's à New York a fait de Marlene Dumas l'artiste vivante la plus chère du monde. En 2026, à Paris, c'est Anna-Eva Bergman qui enregistre chez Christie's son record mondial avec 571 500 euros. Plus largement, n'oublions pas que les collectionneurs sont de plus en plus souvent des collectionneuses : pour celles-ci, l'achat d'œuvres d'artistes femmes est une motivation clairement affirmée. Enfin, Christie's est désormais dirigée par une femme au niveau mondial, Bonnie Brennan. C'est aussi un signe de l'évolution de la place des femmes dans le marché de l'art.

Quels mouvements ou artistes de l'art contemporain ont particulièrement performé en 2025 ?

I.G. : En 2025 les petits formats de peinture ont une nouvelle fois attiré l'attention des collectionneurs. Par ailleurs, « l'effet d'exposition » est très important, tout comme l'effet de collection.

P.N. : Les années post-Covid ont été marquées par un retour très fort de la figuration sur la scène contemporaine. Parmi les nouvelles générations d'artistes faisant leur entrée sur le marché, il est marquant de constater la place prépondérante des œuvres où le corps est mis en avant, où la couleur s'exprime dans une palette souvent flamboyante, et où les artistes révèlent volontiers leur personnalité, leurs origines, leur sexualité, leur histoire. Par ailleurs, on remarque l'impact

commercial toujours plus fort lié à l'importance historique des œuvres, à leur rareté et leur provenance – trois éléments qui suscitent plus que jamais l'appétit des acheteurs.

Comment se porte la scène artistique française contemporaine ?

I.G. : L'écosystème français pour l'art contemporain est varié et permet aux artistes de créer et d'être représentés, grâce notamment aux studios d'artistes reconnus comme Les Frigos et Poush, aux galeries comme celle de Kamel Mennour ou aux institutions comme Lafayette Anticipations ou la fondation Pernod Ricard qui soutiennent les artistes dès leurs débuts. En parallèle des programmes de résidence, les prix comme le Prix Reiffers Initiatives ainsi que les interventions artistiques d'envergure comme celle de JR sur le Pont Neuf mettent l'art contemporain au centre de la vie culturelle française et valorisent les artistes contemporains au quotidien.

P.N. : Les peintres français des années 1950 à 1980, qui constituent la colonne vertébrale des ventes aux enchères d'art d'après-guerre et contemporain de Christie's à Paris, continuent de très bien performer : les œuvres d'Yves Klein, Nicolas de Staël ou Jean Dubuffet attirent toujours un vaste public de collectionneurs qui dépasse largement les frontières hexagonales. Les artistes français des générations suivantes – de Daniel Buren à Philippe Parreno et de Bernard Frize à Claire Tabouret – jouissent par ailleurs d'une très grande visibilité institutionnelle et contribuent ainsi au rayonnement de la France sur la scène internationale. Ajoutons que la place majeure qu'occupe aujourd'hui Art Basel Paris dans le marché global donne chaque année à Paris et à ses artistes une occasion exceptionnelle de briller aux yeux du monde entier.

Sur la scène artistique américaine, il existe des mouvements, comme celui des Color Field Paintings, où la provenance joue un rôle absolument déterminant dans une démarche attributive. Est-ce le cas également pour la scène artistique française ?

I.G. : La provenance joue bien sûr un rôle dans l'attribution des œuvres mais ce n'est pas déterminant – cela joue par contre sur les estimations et les prix obtenus. Le travail de recherche mené par les spécialistes reste nécessaire et pour l'art moderne et contemporain, c'est le réseau de comités d'expertise qui donne le dernier mot en termes d'attribution.

P.N. : La provenance est une question fondamentale sur le marché de l'art et pas uniquement pour la période contemporaine. Voyez le succès des ventes de collections, qui sont l'ADN de Christie's : une collection est davantage qu'une addition d'œuvres, elle forme un tout cohérent qui séduit les enchérisseurs, et notamment les collectionneurs étrangers qui raffolent d'acquérir à Paris des œuvres en provenance de collections françaises. Cette tendance est plus vive que jamais. ■



Objets de collection Une progression inégale

1950 Ferrari 166 mm
Touring Barchetta, châssis n° 0034M.
2,45 M€ hors frais
Adjugée le 6 février 2025 par Bonhams.



La croissance est de retour pour les Objets de collection. L'année 2025 enregistre une progression de 6,5 % du montant total des enchères, celui-ci passant de 338 M€ à 360 M€. Comme en 2024, Artcurial s'impose comme la première maison de cette catégorie, avec un total de 47,30 M€ dû, à 78 %, aux voitures de collection. Christie's enregistre 21,90 M€ et remonte sur le podium, à la deuxième place. Bonhams reste dans le trio de tête avec un montant de 22,90 M€ dont le moteur, pour 18 M€, est lui aussi alimenté par les véhicules de collection.

VOITURES DE COLLECTION

Frein moteur

La catégorie des voitures de collection continue à entraîner le segment des objets de collection, représentant 26 % de ce secteur protéiforme avec un montant de 92 M€ en 2025. Les ventes appuient un peu plus fermement sur la pédale de frein : si le produit des enchères enregistrait une baisse de 5 % en 2024, il passe à la vitesse inférieure en 2025 et chute de 20 %.

Pourtant, la 49^e édition de Rétromobile a été plus rutilante pour Artcurial, avec un total qui frôle les 25 M€, soit 7 M€ de plus par rapport à l'année précédente, et une enchère de 2159600 €, frais inclus, pour une Ferrari 275 GTB Aluminium de 1966. De même, la vente du 7 décembre, présentant des icônes Renault, a été conduite en gants blancs pour un score de 11,60 M€. À cette occasion, Artcurial a adjugé une Renault RE 40-30 Formule 1 au prix de 1198000 €, frais inclus. Mais c'est une Ferrari 166 mm qui a fait la course en tête, faisant trembler le Grand Palais éphémère lors de la vente des « Grandes Marques du Monde à Paris » organisée par Bonhams : elle a poussé les enchères jusqu'à 2,80 M€, frais inclus.

NUMISMATIQUE

Des enchères étincelantes

Les ventes de numismatique enregistrent une progression spectaculaire de + 64 % en 2025 et atteignent un total de 78 M€. Beausant-Lefèvre & Associés passe de la troisième à la première position, avec un montant de 8,80 M€, tandis que les maisons Touati Duffaud et Bérard-Jeanroy-Rousse-

lot font leur apparition dans le trio de tête, en produisant respectivement 5 M€ et 2,90 M€ en 2025 dans cette catégorie. La vedette de l'année est une pièce de 1 dollar en argent de 1897, de la province chinoise de Kiang-Nan, qui a été vendue 520 000 € par Millon Riviera – un prix justifié par sa redécouverte, sa rareté, son état exceptionnel, et son pedigree prestigieux.

MILITARIA ET ARMES

Le sacre de Napoléon

Si les ventes de Militaria et armes progressent moins fortement qu'en 2024, leur total augmente toutefois de 9 %. Giquello s'impose comme le chef d'escadron de ce segment, avec un total de 9,40 M€ forgé, en très grande partie, par la vente d'un sabre de Napoléon I^{er} réalisé par le maître armurier Nicolas Noël Boutet vers 1803-1805, offert à Emmanuel de Grouchy en 1815 et resté dans sa descendance jusqu'à sa présentation le 22 mai 2025. Estimé entre 700 000 € et 1 M€, il a finalement atteint 4 663 819 €, frais inclus. La fin de la dispersion des armes et équipements militaires réunis par



Jean-Louis Noisiez restera également dans les annales : chez Osenat, un glaive d'apparat de Philippe Antoine Merlin, symbole du Directoire, a culminé à 130 000 €, le 2 février, et c'est un sabre de luxe ottoman, adjugé à 104 000 €, frais inclus, qui a été le point d'orgue de la vacation finale, le 21 septembre.

LIVRES, MANUSCRITS & BANDES DESSINÉES

La renaissance

Une page se tourne, pour les ventes de livres, manuscrits et bandes dessinées. Après deux années de fort recul, les enchères repartent enfin à la hausse : le montant augmente de 5 % et atteint 54 M€ en 2025. Les deux principales maisons, Christie's et Sotheby's France, sont également celles qui dominent ce segment. Alde se maintient dans le trio de tête, avec un total de 4,60 M€.

La Renaissance a été particulièrement plébiscitée dans les salles de vente. Chez Milon, un recueil d'épreuves typographiques des cartes du *Grand insulaire et pilotage*, composé en 1586-1587 par André Thevet, le cosmographe du roi Henri III, a décroché la lune à 542 000 €, frais inclus, sur une mise à prix de 10 000 €. De même, à l'hôtel des ventes Giraudeau, un Coran safavide de la première moitié du XVI^e siècle, estimé entre 15 000 et 20 000 €, a été adjugé 93 000 €, frais inclus. Mais le résultat le plus remarqué revient à un livre d'heures à l'usage de Paris datant de 1420, environ, comprenant 244 feuillets, 28 enluminures et 24 vignettes dans le calendrier. Bien loin de l'estimation haute de 100 000 €, il a décroché la somme de 768 800 €, frais inclus, à l'hôtel des ventes de Bayeux.

MODE & ACCESSOIRES

Sous les projecteurs

Les ventes de Mode & Accessoires continuent de briller sur le podium des enchères. Leur croissance spectaculaire de +42 % est la plus forte des Objets de collection, après la numismatique. Christie's arrive en tête, avec un total de 9,30 M€ sur ce secteur, talonnée par Sotheby's qui, avec 7,30 M€, réussit le pari du luxe, dans son nouvel écrin du 83, rue du faubourg-Saint-Honoré.



Important Coran safavide

Encre, pigments polychromes et or sur papier, cuir estampé et doré. Iran Occidental, Chiraz, première moitié du XVI^e siècle, 34 × 22 × 6 cm.

75 000 €
hors frais

Adjugé le 6 mai 2025
par HdV de Giraudeau.



L'année 2025 couronne une étoile montante, la jeune société Maurice Auction, qui se hisse à la troisième place de la catégorie. Elle ouvre la saison avec une vente live consacrée à Martin Margiela, tenue en gants blancs le 27 janvier dans un espace désaffecté du boulevard Voltaire. À cette occasion, un modèle en laine blanche à pois, de la collection printemps-été 1990, est vendu au prix de 101 400 €, frais inclus,

du jamais vu au niveau mondial pour le créateur belge. C'est également Maurice Auction qui frappe le record du monde pour une pièce du couturier Azzedine Alaïa provenant d'une collection privée – un ensemble composé d'une jupe noire et d'un gilet en maille tricotée et raphia noir, adjugé 50 700 €, et proposé lors de la dispersion de 200 tenues de Farida Khelfa, mannequin phare des années 1980.

Les ventes d'accessoires, quant à elles, ont été marquées par la vente, chez Sotheby's France, du premier sac Birkin d'Hermès, spécialement conçu pour l'actrice Jane Birkin en 1985. Adjugé 8,58 M€, frais inclus, il est entré dans l'histoire en devenant le sac le plus cher jamais vendu aux enchères.



Hermès

Le Birkin original réalisé pour Jane Birkin, 1985.

7 M€ hors frais

Adjugé le 5 décembre 2025
par Sotheby's.



INSTRUMENTS DE MUSIQUE

Des enchères *sotto voce*

Les ventes d'instruments de musique ont mis une légère sourdine en 2025 et voient leur montant total diminuer de 6 %. Vichy Enchères continue à donner le ton, avec des ventes qui dépassent 7 M€. En deuxième position, Aguttes franchit le million d'euros sur ce segment. Les enchères sont moins tonitruantes qu'en 2023 ou 2024. Un exceptionnel archet de violoncelle de François-Xavier Tourte datant de 1815-1820, environ, de provenance historique – il s'agit d'une commande de Karl Alexander Benjamin Uber – monté en argent et signé, a été adjugé 375 000 €, frais inclus, dépassant de peu l'estimation haute de 350 000 €.

Gustave Le Gray

Bateaux quittant le port du Havre

1856-1857, épreuve sur papier albuminé, d'après négatif verre au collodion, contrecollée sur carton, 30 x 41,4 cm.

39 000 €

Adjugée le 15 novembre 2025 par Ader.

PHOTOGRAPHIE

Le retour de la couleur

Les ventes de photographies reprennent des couleurs, après une année 2024 en demi-teinte. Le montant total enregistre une progression à deux chiffres de + 28 %, et s'établit à 8 M€ en 2025. Sotheby's France, Ader et Yann Le Mouel sont en tête de la catégorie.

La photographie dite « primitive » confirme sa place privilégiée auprès des acheteurs. Sous le marteau de Yann Le Mouel, par exemple, le plus haut prix d'adjudication pour une photographie moderne ou contemporaine, hors ensembles, a été atteint par un photocollage de Pierre Molinier (1900-1976), adjugé 10 000 €, hors frais. Aussi, une épreuve sur papier albuminé de Gustave Le Gray, datant de 1856-1857 et représentant des *Bateaux quittant le port du Havre*, a culminé à 39 000 €, frais inclus, lors de la vente organisée par Ader à l'occasion de Paris Photo.

LES AUTRES OBJETS DE COLLECTION

L'ivresse des flacons

Les objets de collection n'ayant pas été classés sont loin d'être négligeables : leur valeur totale de 49 M€ représente 14 % du secteur, malgré une petite baisse de 9 % par rapport à 2024. Cette année, les flacons de parfum ont eu le vent en poupe, notamment lors de la vente *online only* organisée par la maison Martin-Banel en février, qui a consacré un flacon ancien *Iris Blanc* de Guerlain à 2000 €. Le 4 juin, chez Coutau-Bégarie, un flacon *Magie* de Lancôme, dessiné par Georges Delhomme et réalisé en 1959 à cent exemplaires, a déjoué les attentes : il a finalement été adjugé à 26 000 €, frais inclus, sur une estimation haute de 10 000 €. ■





Joannerie, Orfèvrerie & Horlogerie Médaille d'or

Les ventes de Joannerie, Orfèvrerie & Horlogerie font briller le secteur Art & Objets de collection car ce sont les seules qui connaissent une progression éclatante à deux chiffres (+ 19,7 % en 2025). Le montant des enchères s'établit à 322 M€ et passe de 15 % à 16 % du total du secteur. Ces chiffres incluent les ventes de lingots d'or, qui ne sont pas encore distinguées dans une rubrique spécifique et dont les volumes sont loin d'être négligeables – l'hôtel des ventes de Clermont-Ferrand et Salorge Enchère déclarent ainsi 1,70 M€ et 4,80 M€ pour des adjudications de lingots.

C'est une bague rubis de 6,27 carats de Van Cleef & Arpels qui resplendit le plus en 2025, triplant son estimation chez Christie's pour atteindre 2 441 600 €, frais inclus. Le plus gros saphir de la saison – un saphir



coussin cabochon pesant 14,88 carats – a été vendu par Fraysse & Associés au prix de 925 000 €, frais inclus, dépassant largement son estimation haute de 500 000 €. Pour l'horlogerie, l'année a consacré une Rolex Daytona dite « Rainbow », proposée par Gillet-Seurat-Moretton et adjugée 242 274 € en incluant les frais. ■

Ce marché comprend

trois composantes

- La joannerie : bijoux, pierres précieuses, pierres fines, perles ou minéraux divers. Elle représente la part majeure des ventes et des lots vendus aux enchères.
- L'orfèvrerie : objets en métaux précieux, argent ou or, principalement destinés au service de la table, à l'ornementation de l'intérieur ou à l'exercice du culte.
- L'horlogerie : horloges, pendules et montres. En vente aux enchères, l'horlogerie est quasi exclusivement composée de montres.

Van Cleef & Arpels bague rubis et diamants

Rubis ovale de 6,269 carats, diamants taille baguette en demi-lune, platine et or jaune 18 carats (poinçons français), poinçon du fabricant (Van Cleef & Arpels), 6,269 carats, Birmanie (Myanmar). D'un poids total approximatif de 1,60 à 1,90 carat, taille de bague FR : 54, poids brut : 5,2 g.

1,96 M€
hors frais

Adjugée le 11 décembre 2025
par Christie's.



Rolex
Daytona dit « Rainbow »,
réf. 116595 RBOW,
n° 402T8696.

212 000 €
hors frais

Adjugée le 2 octobre 2025
par Gillet-Seurat-Moretton.



Vins & Alcools

Croissance avec modération

Sil la cuvée 2024 avait laissé un goût amer, du fait d'un recul de 12 %, les ventes de vins et d'alcools retournent à la hausse en 2025, avec un taux de croissance de 2,1 % et un total de 99 M€. Le leader International Wine Auction reste en tête. Ses 63 ventes génèrent un montant de 36,50 M€, en augmentation par rapport à l'année précédente.

Sotheby's France progresse de 4 M€ en un an, passant de 23,20 M€ à 27,20 M€, hors frais grâce à une 165^e édition exceptionnelle de la vente des vins des Hospices de Beaune. Son total de 18,32 M€ a fait d'elle la troisième meilleure vente de l'histoire de l'institution. La Pièce des Présidents 2025, un Pommard premier cru Les Rugiens, a été adjugé 400 000 €, un seuil symbolique qui n'avait pas été atteint lors des deux éditions précédentes, tandis que le prix moyen de la pièce, rouges et blancs confondus, progresse de 7,2 % et s'établit à 33 930 €, contre 31 647 € en 2024. Pour la cinquième année consécutive, le prix moyen par fût dépasse ainsi les 30 000 €. ■



Pièce de Charité

Pommard Premier Cru Les Rugiens
2025 (1 PDP).

370 370 €
hors frais

Adjugée le 16 novembre 2025
par Sotheby's.



PAROLES DE PROFESSIONNEL

Cyrille Jomand, président directeur général d'iDealwine



Les ventes aux enchères d'alcools et de vins sont reparties à la hausse en 2025, par rapport à 2024, alors que la consommation en Europe occidentale observe une baisse. Comment peut-on expliquer ce paradoxe ? Qu'attendez-vous de l'année 2026 ?

C.J. : La baisse de la consommation concerne avant tout des vins de qualité courante. Or, le marché secondaire des enchères valorise les grands crus, des vins destinés à des moments choisis de consommation, moins fréquents, mais plus qualitatifs. Le prix moyen de la bouteille adjugée aux enchères sur iDealwine en 2025 peut en témoigner, puisqu'il a atteint 137 € (rapporté au format équivalent d'une bouteille de 75 cl). Ce prix moyen a baissé de 8 % par rapport à 2024, notre croissance en 2025 étant en lien avec une augmentation en volume de plus de 19 %. Nous attendons une stabilisation ou une légère hausse des prix en 2026 et des volumes d'adjudication toujours en hausse.

Comment est déterminée la valeur d'un vin ?

C.J. : Par la rareté du cru, la qualité et l'ancienneté du millésime, la personnalité du vigneron et le style des vins. Le prix résulte de la confrontation de l'offre et de la demande, qui aboutit à la formation de la côte. Le montant de 700 000 € atteint aux enchères, en avril 2026, d'une bouteille de Romanée-Conti de 1945 démontre que le caractère iconique d'un cru, associé à sa rareté, ses conditions de conservation et des garanties d'authentification, sont susceptibles de conduire à des prix records. Si certains domaines mythiques, à l'instar de la Romanée-Conti ou du domaine Leroy, en Bourgogne,

peuvent susciter un tel engouement, dans les autres régions (Bordeaux, Vallée du Rhône, grands vins italiens ou espagnols), il faut remonter le temps et accéder à de très anciens millésimes pour voir les cours s'envoler ainsi.

Quel est le profil type des acheteurs de vins et d'alcools dans les maisons de vente aux enchères ?

C.J. : Il s'agit d'un amateur, passionné de vin, curieux, en quête de flacons rares, de ceux qu'il rêve de déguster un jour. Cet amateur est âgé de 46 ans, en moyenne, sur iDealwine. 67 nationalités sont recensées parmi nos enchérisseurs. Les plus jeunes sont attirés par une production de vins destinés à être appréciés sans attendre de longues années de vieillissement. Le succès des vins nature, qui représentent 8,5 % des vins adjugés sur iDealwine en 2025, atteste de cette évolution du goût.

Quels sont les alcools qui suscitent le plus l'intérêt des investisseurs contemporains ?

Quelle région viticole est la plus valorisée ?

C.J. : Parmi les alcools, les whiskies rares, notamment le single malt écossais ou les whiskies japonais, les rhums et les liqueurs de Chartreuse sont recherchés par les collectionneurs. En termes de vin, la Bourgogne, on l'a dit, reste en tête des recherches, mais le nombre de vignobles susceptibles d'attirer l'attention des amateurs ne cesse de croître. Les vins français conservent une position incontestable, même si les vins étrangers conquièrent peu à peu le cœur des amateurs. En 2025, sur les quelque 20 000 flacons de vins étrangers adjugés sur la plateforme, pas moins de 30 pays producteurs étaient représentés. ■

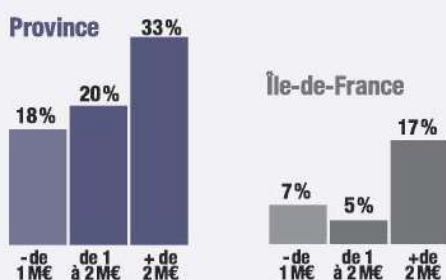


Ventes courantes La grande braderie

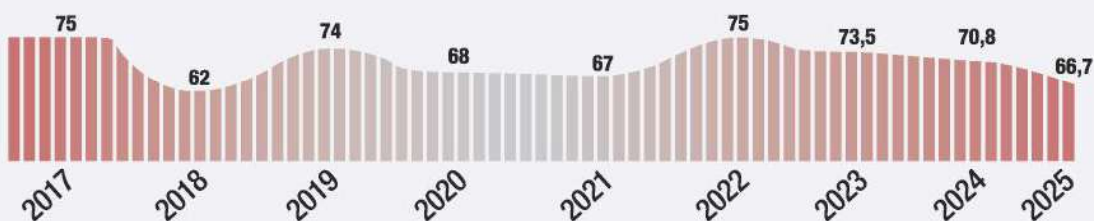
Si 220 opérateurs ne réalisent aucune vente courante, cette pratique est toujours déclarée par 45 % des maisons, mais à des niveaux marginaux. Seuls 16 opérateurs se spécialisent à plus de 90 % dans les ventes courantes et, pour 23 sociétés seulement, cette activité génère entre 20 % et 80 % du total de 2025.

Si la démographie des maisons est stable, le bilan 2025 des enchères témoigne d'une évolution notable : les ventes courantes n'ont jamais été aussi fréquentes et, pourtant, leur montant total est en baisse. Le nombre de vacations augmente de moitié, passant de 3 404 à 5 148 ventes organisées en 2025. Dans un même temps, les enchères ne génèrent plus qu'un total de 66,70 M€, contre 70,80 M€ l'année précédente, ce qui représente une baisse de 5,8 % en valeur. Le montant moyen d'une vente courante est donc mécaniquement en chute libre, passant de 18 200 € en 2024 à 10 500 € en 2025. Les ventes courantes deviennent ainsi une activité de plus en plus résiduelle, en valeur, au profit des ventes plus spécialisées. ■

Nombre d'OVV de province et d'Île-de-France réalisant des ventes courantes selon leur montant total de vente



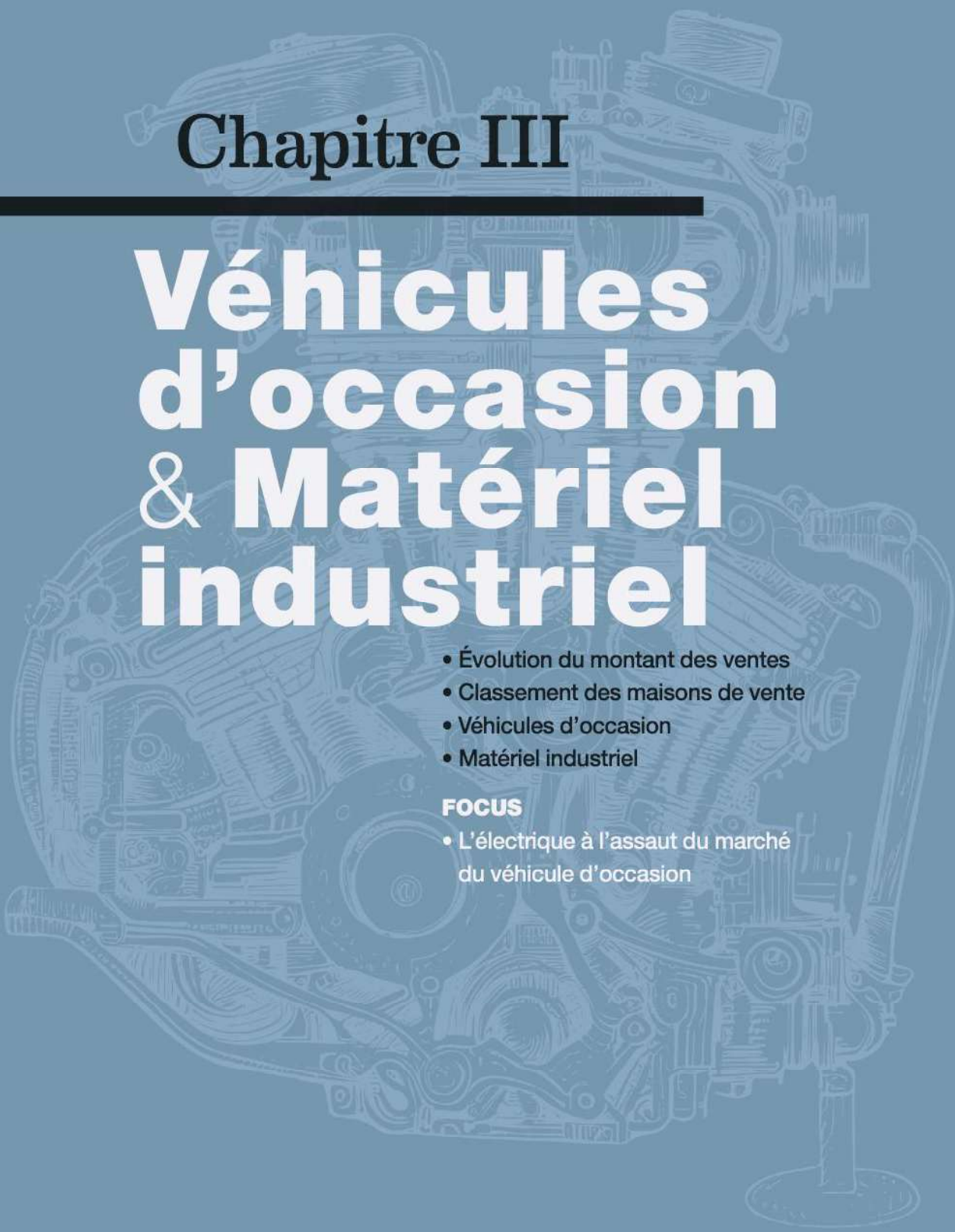
Montants des ventes courantes en France entre 2017 et 2025 (en M€, hors frais)



Bassinoire en argent, Paris 1660

92 160 €

Adjugé le 28 mars 2025
par Beaussant-Lefèvre & Ass.



Chapitre III

Véhicules d'occasion & Matériel industriel

- Évolution du montant des ventes
- Classement des maisons de vente
- Véhicules d'occasion
- Matériel industriel

FOCUS

- L'électrique à l'assaut du marché du véhicule d'occasion



Évolution du montant des ventes Des enchères à toute allure

3,401 milliards d'euros

+ 11 % d'évolution annuelle sur 10 ans

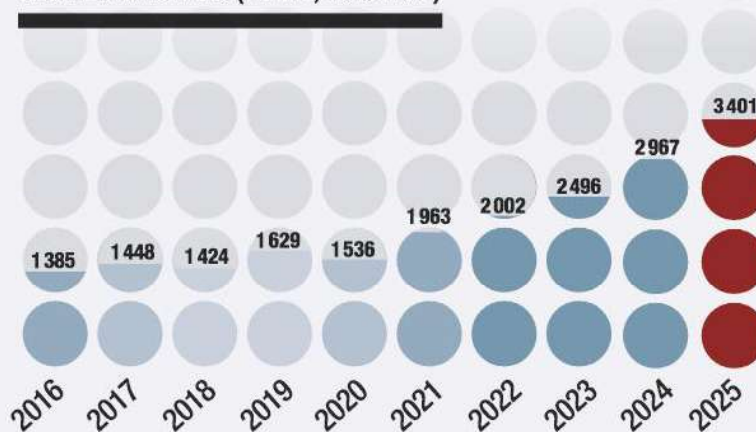
46 024

ventes réalisées en 2025

Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel poursuit sa course vers les sommets. Après avoir franchi les 2 milliards d'euros en 2022, et frôlé les 3 milliards en 2024, les enchères atteignent un total de 3,401 milliards d'euros en 2025 et signent un nouveau record. Avec un taux de croissance de 14,6 % par rapport à l'année précédente, les maisons de vente sont encore loin d'appuyer sur la pédale de frein, même si elles ont légèrement débrayé par rapport aux vitesses débridées de 2023 (+ 24,7 %) et de 2024 (+ 18,9 %). Les performances du secteur n'en restent pas moins saisissantes : son évolution annuelle, sur 10 ans, s'élève à + 11 %, et le total de 2025 représente plus du double du niveau pré-Covid, qui oscillait entre 1,4 et 1,6 milliard d'euros. En quelques années, les ventes de Véhicules d'occasion & Matériel industriel ont ainsi renforcé leur prééminence sur le marché français, passant de 46 % du montant global des enchères en 2022, à 60 % en 2025.

Si l'on ouvre le capot, le moteur reste la catégorie Véhicules d'occasion qui représente 95 % de ce secteur et qui progresse de 15,9 % à 3,228 milliards d'euros. Les ventes de Matériel industriel sont quelque peu à la peine, puisque leur montant diminue de 181 M€ à 173 M€, soit une baisse de 4,4 %. La récolte 2024 avait toutefois été exceptionnelle : si l'on rapporte ce total à 2023, les opérateurs de matériel industriel enregistrent une

Évolution des montants adjugés en France entre 2016 et 2025 (en M€, hors frais)

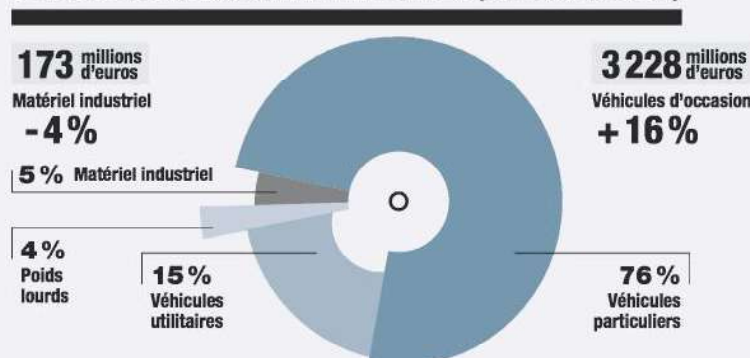


croissance de 13,8 % de leur total. La croissance du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel est portée par des volumes en très forte hausse : si le nombre de ventes était resté stable entre 2023 et 2024, autour de 27 000 vacations, il fait un saut quantitatif en 2025, atteignant 46 024 ventes. L'internationalisation accrue est un autre facteur déterminant : les adjudicataires étrangers passent à la vitesse supérieure et accroissent leurs acquisitions de + 27,8 % en valeur, si bien que le montant enregistré pour des acheteurs non-résidents grimpe jusqu'à 983 M€ en 2025, frôlant ainsi le seuil du milliard. Pour mémoire, il était de

567 M€ en 2023, et 789 M€ en 2024. La digitalisation du secteur fluidifie les achats potentiels, à plus forte raison ceux des non-résidents, car celle-ci permet plus de transparence dans la cotation, ou pricing, et favorise l'attractivité des ventes. Aussi les opérateurs de Véhicules d'occasion & Matériel industriel plébiscitent-ils de plus en plus les ventes *online*, 100 % dématérialisées : le montant adjugé par ce canal connaît un taux de croissance de + 22 % en 2025, bien supérieur à celui du secteur dans son intégralité et à celui de l'année précédente, qui avait accéléré à + 19 %. Au contraire, les ventes *live*, retransmises en direct sur Internet, stagnent à 1,04 milliard d'euros en 2025. Le paysage des ventes de Véhicules d'occasion & Matériel industriel se détache de plus en plus des salles de vente physique.

Les enchères 100 % dématérialisées représentent désormais 62,6 % des montants adjugés par voie numérique. En dehors d'Alcopa Auction, qui est dans cette moyenne, d'autres géants du secteur poussent la digitalisation encore plus loin : BCAuto et Autorola réalisent toutes leurs transactions de manière 100 % dématérialisée, tandis qu'Enchères VO préfère à 81 % le canal *online* pour ses ventes digitales. ■

Ventilation du montant de vente du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel en 2025 (en M€, hors frais)





Classement des maisons de vente Cinq super bolides en pole position

Avec 58 opérateurs spécialisés Véhicules d'occasion & Matériel industriel en 2025, contre 39 l'année précédente, le secteur confirme sa vitalité. Leur bilan est meilleur que la moyenne nationale : 65 % d'entre eux se réjouissent d'une évolution positive de leur montant de vente par rapport à 2024, alors que cette proportion n'atteint que 59 % au niveau national et pour les sociétés en Art & Objets de collection. Du fait de leur petit nombre et des sommes adjugées, les maisons du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel bénéficient de facto d'un montant moyen individuel plus élevé que leurs consœurs. Celui-ci atteint 56,80 M€ en 2025, contre 6,90 M€ dans la spécialité Art & Objets de collection et 2,60 M€ pour les opérateurs dits Généralistes. Seules les quelques maisons du secteur Chevaux talonnent cette performance, avec un montant moyen de 51,30 M€ en 2025.

Toutefois, les résultats des opérateurs en Véhicules d'occasion & Matériel industriel sont loin d'être en péréquation. Le secteur se caractérise, en effet, par une très forte concentration, allant crescendo. Les vingt premières maisons réalisent, à elles seules, un montant de 3,266 milliards d'euros, soit 97 % du total de ce secteur. Ce pourcentage était de 96 % en 2024, et de 95,2 % en 2023. En d'autres termes, les vingt premières maisons laissent de moins en moins de miettes aux autres opérateurs, si bien que le fossé ne cesse de se creuser, tant au niveau du secteur que sur le plan national. En effet, le montant généré par les vingt premières maisons du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel représente 57,7 % des enchères nationales en 2025 – une proportion qui dépassait à peine 50 % en 2023, et qui n'était « que » de 43,7 % en 2022. Même à l'intérieur du top 20, les disparités sont grandes. Les cinq premières maisons

laissent leurs camarades à bonne distance. Elles concentrent 2,86 milliards d'euros en 2025, soit 84 % du total du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel. Le chiffre d'affaires de ce top 5 a donc plus que doublé en l'espace de deux ans, puisqu'en 2023 celui-ci s'établissait à 1,13 milliard d'euros.

La composition du groupe de tête est inchangée en 2025. Alcopa Auction reste la première maison, avec un total de 946 M€, soit une progression de 13 % par rapport à 2024 et une croissance de 76 % par rapport à 2022. BCAuto Enchères maintient sa deuxième position et enregistre un total de 784 M€. Enchères VO double ses résultats par rapport à l'année 2022 grâce à une très belle performance de 403 M€, en augmentation de 23 % depuis 2024, mais cela ne suffit pas pour rester sur le podium. Entre-temps, VPAuto a activé le plus fort turbo du top 20, et parvient à un taux de croissance de 63 % en 2025, ce qui lui permet d'obtenir un montant de 496 M€ et la médaille de bronze du secteur. Autorola se maintient en cinquième position, avec 231 M€ et une progression de 13 %.

La suite du palmarès est sensiblement la même qu'en 2024 : Mercier Auto, Ritchie Bros Auctioneers et Agorastore continuent à régner sur le secteur, aux 6^e, 7^e et 8^e positions. Parc Enchères gagne la 9^e place qu'occupait Five Auction Béthune, et Only Enchères se hisse à la 10^e marche. La suite du top 20 compte les mêmes membres, hormis Saint-Dié Enchères qui fait son entrée de la 24^e à la 20^e position grâce à une croissance de 34 % en 2025. ■

Classement des 20 premières maisons de vente volontaire du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel

Rang 2025	Rang 2024	Maisons de vente	Montants adjugés (M€, hors frais)				Variation versus 2024	Variation versus 2023	Variation versus 2022
			2022	2023	2024	2025			
1	1	ALCOPA AUCTION	537	735	838	946	13%	29%	76%
2	2	BCAUTO ENCHÈRES	527	642	774	784	1%	22%	49%
3	4	VPAUTO	243	250	305	496	63%	98%	104%
4	3	ENCHÈRES VO	198	251	329	403	23%	61%	104%
5	5	AUTOROLA	82	113	203	231	13%	104%	181%
6	6	MERCIER AUTO	87	98	113	119	5%	21%	37%
7	7	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	82	95	99	97	-2%	2%	18%
8	8	AGORASTORE	35	39	45	40	-11%	3%	15%
9	10	PARCS ENCHÈRES	20	20	19	22	15%	9%	11%
10	11	ONLY ENCHÈRES	8	19	19	21	15%	15%	157%
11	9	FIVE AUCTION BÉTHUNE	16	18	19	20	4%	8%	26%
12	13	VOUTIER ASSOCIÉS	9	12	14	15	5%	22%	54%
13	12	APONEM	6	10	14	13	-6%	33%	117%
14	16	CAR ENCHÈRES	7	12	10	11	12%	-8%	54%
15	18	ARDÈCHE ENCHÈRES	6	8	9	10	11%	26%	84%
16	18	ROUX TROOSTWIJK SVV	8	6	8	9	18%	55%	13%
17	14	EXADEX ENCHÈRES	7	10	11	8	-24%	-16%	15%
18	17	APONEM ATLANTIQUE	6	5	8	8	-1%	51%	38%
19	20	ENCHÈRES PAYS DE LOIRE	5	5	5	6	18%	21%	34%
20	24	SAINT-DIÉ ENCHÈRES	2	2	4	6	34%	130%	173%
Montant total adjugé par les 20 premières maisons*			1915	2377	2848	3266	15%	37%	71%
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons par rapport au total national adjugé pour le secteur			95,7%	95,2%	96,0%	97,0%	1,0%	1,9%	1,4%
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons du secteur par rapport au total national adjugé pour le secteur			43,7%	50,7%	55,9%	57,7%	3,1%	13,8%	31,9%

*Montant des 20 premières maisons de vente pour l'année indiquée.



Les véhicules d'occasion
représentent

95%

du moment total des
ventes sur le secteur.

3,228 milliards
d'euros

+ 16% d'évolution
par rapport à 2024

Véhicules d'occasion Accélération des poids lourds et des utilitaires



BCAuto Enchères
a déclaré
un montant
d'adjudications
total de 783,6
millions d'euros
au titre de
l'exercice 2025.

Caractéristiques du secteur

Véhicules d'occasion

- Une clientèle de vendeurs essentiellement composée de professionnels, même si l'on note l'émergence récente d'un marché de vendeurs particuliers.
- Des biens dont la mise à prix nécessite un véritable professionnalisme dans l'évaluation technique et la cotation. L'analyse des valeurs de marché est venue massivement rebattre les cartes des cotes traditionnelles et a généralisé la constitution de cellules de cotation (pricing) très réactives chez les opérateurs.
- Une prédominance des véhicules particuliers de toutes tranches d'âge.

Les véhicules d'occasion, qui constituent 95 % des ventes du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, connaissent une progression débridée de 15,9 % en valeur. Comme en 2024, la bonne santé du marché de l'occasion doit être mise en relation avec les difficultés que traverse le marché du neuf : comme des vases communicants, les ventes de véhicules d'occasion accélèrent alors que le nombre d'immatriculations de véhicules neufs accuse un recul très marqué. Celui-ci chute de 5,2 % en 2025 par rapport à l'année précédente, soit de 2 points supplémentaires par rapport au recul de 3,2 %, qui avait été observé en 2024.

Si les véhicules d'occasion tirent le bilan 2025 vers le haut, ils n'ont pas tous la même puissance. Les véhicules particuliers représentent 76 % du total en Véhicules d'occasion & Matériel industriel et pèsent plus que les véhicules utilitaires et les poids lourds, dont les montants s'élèvent respectivement à 15 % et 4 % du

secteur. Cette répartition est sensiblement la même qu'en 2024, tout comme les principaux opérateurs. Pour les utilitaires, BCAuto Enchères reste en position dominante avec un total de 97 M€, suivi par Enchères VO (52,60 M€) et Mercier Auto (19,50 M€). Ritchie Bros Auctioneers domine les ventes de poids lourds, atteignant 20,30 M€ en 2025, et se voit talonné par Agorastore qui génère 17,70 M€.

Fait notable du bilan 2025, les progressions des différentes catégories sont l'exact opposé de nos conclusions de 2024. Alors que les véhicules particuliers avaient connu une croissance débridée de +27 % en 2024, ils ralentissent leur allure, à un rythme – très soutenu, cependant – de 8,6 % en 2025. Inversement, les véhicules utilitaires et les poids lourds, qui avaient vu leurs montants ralentir de 6,1 % et 5,8 % en 2024, repassent en positif et doublent les véhicules particuliers, poussant la vitesse à +9,4 % et +10 %. ■



Matériel industriel

La cadence ralentit

L'année 2025 est également le miroir de 2024 pour la catégorie du Matériel industriel: après avoir enregistré la plus forte croissance du secteur, avec un taux de + 20 %, les ventes reculent légèrement à 173 millions d'euros, enregistrant une baisse de 4,4 % par rapport à l'année précédente. Ce ralentissement est dû au fait que son leader, Ritchie Bros. Auctioneers, a connu un bilan particulièrement faste en 2024, générant près de 100 M€ en matériel industriel: en 2025, son activité s'élève à 75 M€, revenant ainsi à un niveau comparable à celui de 2023, voire en légère hausse. Le deuxième opérateur, Alcopa Auction, augmente son montant de 26 % dans la catégorie Matériel industriel, atteignant 24 M€. Agorastore et Enchères VO se maintiennent aux 3^e et 4^e places, et Roux Troostwijk occupe la 5^e position, avec un total de 9,2 M€ en 2025. France Médical Enchères, Mercier Auto, Ouest Enchères Publiques, Européenne de Ventes G. C. et Saint-Dié Enchères viennent clore ce top 10. ■

Montant de ventes des 20 premières maisons en Matériel industriel en 2025

Rang 2025	Maisons de vente	Montant de ventes (M€, hors frais)
1	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	75
2	ALCOPA AUCTION	24
3	AGORASTORE	10
4	ENCHÈRES VO	9
5	ROUX TROOSTWIJK SVV	9
6	FRANCE MÉDICAL ENCHÈRES	4
7	MERCIER AUTOMOBILES	3
8	OUEST ENCHÈRES PUBLIQUES	3
9	EUROPÉENNE DE VENTES G.C.	2
10	SAINT-DIÉ ENCHÈRES	2
11	BOISSEAU-POMEZ	2
12	ENCHÈRES PAYS DE LOIRE	1
13	APONEM	1
14	APONEM ATLANTIQUE	1
15	FIVE AUCTION BÉTHUNE	1
16	PROVENCE ENCHÈRES	1
17	ARDÈCHE ENCHÈRES	1
18	ADJUGÉ	1
19	HÔTEL DES VENTES DU LEMAN	1
20	WPE ENCHÈRES	1

Caractéristiques du secteur

Matériel industriel

- Ce secteur couvre les ventes d'outils, de machines, d'engins (tracteurs agricoles, grues, pelleteuses de chantier, etc.), ainsi que de matériel informatique de seconde main de sociétés en difficulté ou conduites à moderniser leurs installations.
- Le flux d'approvisionnement est beaucoup plus irrégulier que pour les Véhicules d'occasion, en fonction de l'activité économique des professionnels vendeurs: déstockage de biens répondant à des besoins de trésorerie ou de repositionnement d'activité, arrêt ou reprise d'activité dans le BTP conduisant à des cessions ou des acquisitions de véhicules (pelles hydrauliques, niveleuses, camions-bennes...).
- Les biens vendus relèvent de catégories très diverses. L'offre de biens est plus aléatoire d'une année à l'autre et moins homogène que sur le secteur Véhicules d'occasion: l'amplitude des prix des biens vendus est donc très élevée (de 100 à 100 000 €).



L'électrique à l'assaut du marché du véhicule d'occasion

Le secteur du véhicule d'occasion et du matériel industriel enregistre une progression de 14,5% au cours de l'année 2025, avec 3,401 milliards d'euros de ventes, ce qui représente 60% du montant total des ventes aux enchères en France. Parmi elles, les motorisations électrifiées tracent leur sillon sans la moindre hésitation. Une dynamique remarquable, qui sera sans aucun doute confirmée en 2026.

MARION BELLAL

Des ventes de véhicules neufs en diminution de 5% entre l'année 2024 et l'année 2025, alors que celles des véhicules d'occasion progressent de 0,7%, avec plus de 5,4 millions de transactions, dont 46 024 via des ventes aux enchères : la hausse est menue, mais la différence ancre l'occasion comme un choix stratégique pour les foyers français, confrontés à une baisse de pouvoir d'achat. La plus grande accessibilité de la seconde main est déterminante, d'autant plus que le marché ne cesse de se diversifier, présentant des véhicules de plus en plus récents, plus fiables et mieux entretenus qu'il y a dix ans. Le marché répond également à la prise de conscience écologique au sein de la société et échappe aux délais du neuf, déterminés par les contraintes de production et des pénuries de composants.

Les maisons de vente comme figures rassurantes

Les véhicules d'occasion présentent désormais des technologies de plus en plus pointues et coûteuses.

Si le prix moyen des véhicules était de 20 736 € en janvier 2025, il a augmenté sur l'année pour atteindre une moyenne de 24 270 € en décembre. L'arrivée sur le marché de l'occasion de modèles plus aboutis amène les acheteurs à demander plus de garanties, à l'instar d'un historique d'entretien complet, d'une certification du nombre de kilomètres, d'un contrôle technique valide et d'un rapport de sinistres éventuels. Dans cette dynamique, les concessions et les maisons de vente apparaissent comme plus rassurantes que les ventes entre particuliers, en proposant une sécurité juridique, une garantie jusqu'à 24 mois, l'accès à des contrats d'entretien intéressants ou d'autres services additionnels.

Si les ventes de véhicules d'occasion de moins de cinq ans, notamment les moteurs diesel, affectés par le déploiement des zones à faibles émissions, enregistrent, en volume, une chute de 7% sur l'année, ceux de plus de seize ans augmentent de 9,5%. Le segment des véhicules de cinq à quinze ans reste stable et représente un peu plus de 40% des ventes. Une différence notable avec le terrain de la



Dans le parking sous l'église de la Madeleine, plus d'un demi-millier de bornes de recharge ont été installées afin que des véhicules électriques puissent être rechargés, Paris, le 24 avril 2022.



Ambiance sur les stands des constructeurs automobiles au MEETT – Parc des Expositions, Centre de Conventions & Congrès de Toulouse, lors du salon Auto, Moto et Mobilités, qui réunissait plus de 60 marques, le 6 novembre 2025.

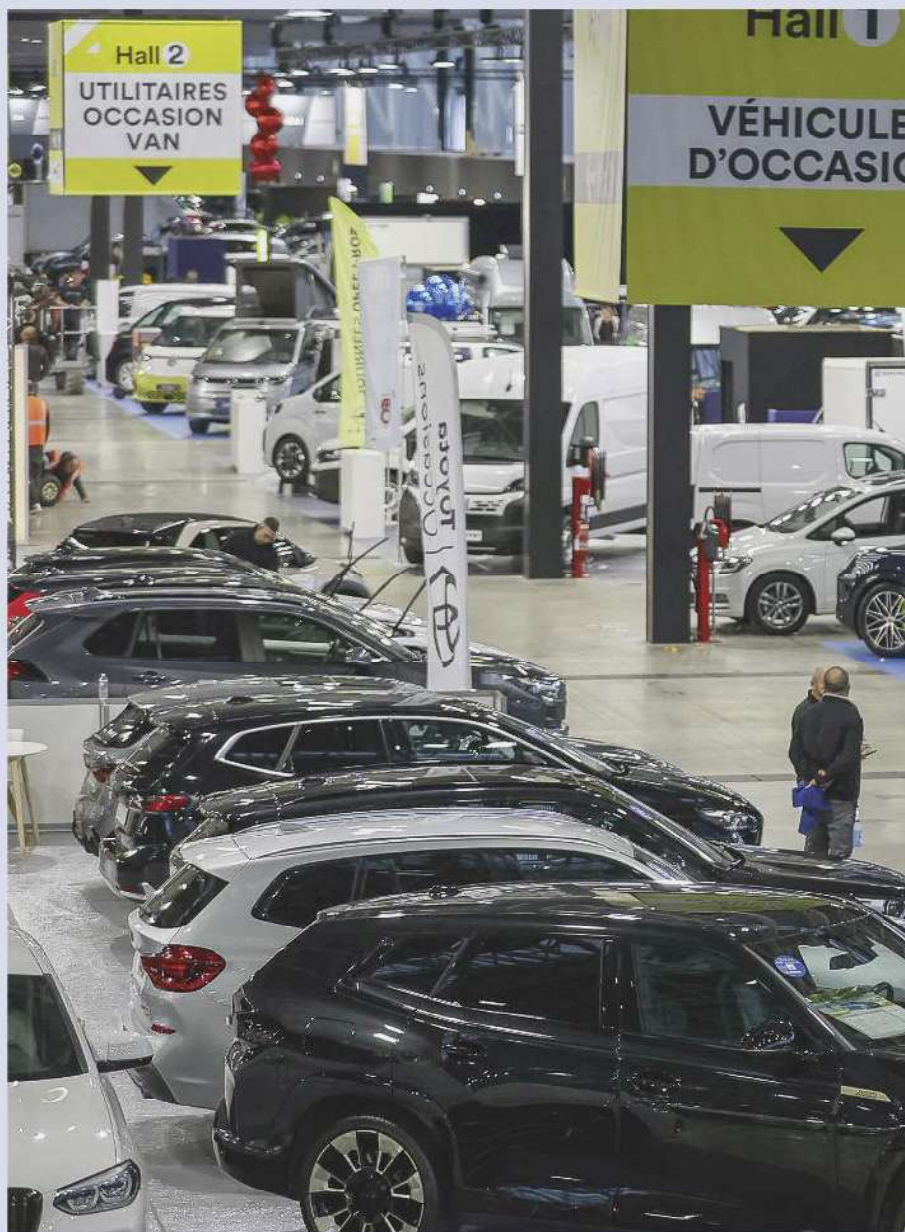
collection, dans lequel les modèles plus contemporains gagnent en popularité, via le rajeunissement global des profils des acquéreurs. Enfin, le véhicule électrique continue de s'implanter dans le domaine de l'occasion, avec près de 180 000 immatriculations en 2025, soit une croissance de plus de 30 % du nombre de transactions sur un an.

L'essor incontestable de l'électrique

La progression de l'électrique et de l'hybride rechargeable sur le marché est donc fulgurante. Une autre preuve est celle du nombre de véhicules électriques de seconde main proposés à la transaction sur la plateforme Leboncoin : 40 000 en 2025, contre 7 000 en 2022. Si l'électrique ne représente encore qu'une part de 3 % du marché de l'occasion, les ventes de 2024 (qui avait déjà engrangé un bond de 54 % par rapport à 2023) et de 2025 ne marquent, en toute vraisemblance, que le début de sa croissance considérable. « Cette montée en puissance se confirmera en 2026, garantit Jean-François Maréchal, directeur d'Alcopa Auction, première maison de vente aux enchères, en France, dédiée au secteur du véhicule d'occasion. Nous estimons que les ventes de véhicules électriques représenteront 10 à 12 % de nos ventes cette année et avons déjà investi dans les installations nécessaires, notamment pour le chargement et l'entretien, mais aussi pour la vérification de la puissance restante de la batterie. »

Sur ce dernier point, Jean-François Maréchal assure que les batteries d'occasion résistent à l'usure et qu'un changement de mentalité, en faveur de l'électrique, est en cours. Un enjeu que défend également Guillaume Sicard, directeur général de Renault France, selon lequel la capacité des batteries des véhicules électriques ne perd que 8 à 10 % au bout de cinq à six ans. Des start-up se sont positionnées sur ce segment, tel que MyBatteryHealth, qui a développé en 2020 une solution de diagnostic de l'état d'une batterie, à distance, que VPAuto, par exemple, a intégré à son dispositif d'estimation pour ses véhicules d'occasion électrifiés.

« Outre les particuliers, les sociétés ont également besoin de se tourner vers l'électrique, en raison, par exemple, du malus CO₂ », souligne le responsable d'Alcopa Auction, qui a vendu 160 000 véhicules en



2025, dont 3 % électrifiés, pour plus de 946 millions d'euros, devant BCAuto Enchères, dont le chiffre d'affaires s'établit à 784 millions d'euros et VPAuto, à 496 millions. Enchères VO passe, de son côté, de la troisième à la quatrième place du classement, avec 38 000 ventes pour 403 millions d'euros.

Les véhicules électriques et hybrides rechargeables d'occasion les plus plébiscités ne sont pas forcément les mêmes que sur le marché du neuf. Si la Fiat 500 électrique arrive ainsi en vingtième position au classement du neuf, elle est bien plus haute dans celui de l'électrique d'occasion en 2025, avec quelque



11800 ventes. La catégorie des motorisations électrifiées dans l'occasion est dominée par la Volkswagen ID.4 avec environ 40 000 unités vendues, suivie par la Renault Clio Full Hybrid E-Tech et le Dacia Duster Full Hybrid.

Les inconnues du leasing social

Le neuf reste toutefois le marché principal pour les motorisations électrifiées, avec 26,5% de parts de marché en 2025, en raison du temps nécessaire pour que ces véhicules plus récents arrivent sur le marché de la seconde main, mais aussi du succès

« Nous estimons que les ventes de véhicules électriques représenteront 10 à 12 % de nos ventes cette année et avons déjà investi dans les installations nécessaires [...] »

Jean-François Maréchal



Centrale solaire de 9 MWc au Parc de Monteau, appelée STVA Sodemat, à Miramas dans les Bouches-du-Rhône. Un gigantesque parc de toit solaire ombrière Urbasolar sur le parking de 15 000 véhicules.

« Il faut sortir de notre dépendance aux énergies fossiles importées, a insisté la ministre. »

Maud Bregeon

du leasing social. Cette offre de location d'au moins trois années, inférieure à 200 € par mois, pour une voiture particulière à énergie électrique, est destinée aux majeurs, actifs, résidant en France, dont le revenu fiscal de référence est égal ou inférieur à 16 300 € par an, et qui habitent à plus de quinze kilomètres de leur lieu de travail ou effectuent plus de 8 000 km par an dans le cadre de leur activité professionnelle. En 2025, 50 000 véhicules ont ainsi été attribués. Portée par le projet d'électrification de la société française, la ministre déléguée à l'énergie, Maud Bregeon, a notamment annoncé, le 18 avril 2026, le renouvellement de cette offre pour juillet. « Il faut sortir de notre dépendance aux énergies fossiles importées,

Citroën AMI cargo, électrique quadricycle, ce petit modèle compacte, sans permis dès 14 ans, a rendu la mobilité accessible à tous. Alors qu'AMI s'approche des 100 000 unités vendues depuis son lancement en 2020, elle continue de surprendre par sa capacité à s'adapter et répondre aux besoins de clients aux typologies variées. Elle le montre une nouvelle fois en signant son arrivée au sein des Armées françaises grâce à un partenariat avec le Service du commissariat des Armées (SCA). Ce déploiement inédit marque un tournant majeur pour ce véhicule qui, initialement pensé pour la micromobilité urbaine des particuliers, s'impose désormais comme un outil logistique pertinent pour des institutions d'envergure nationale, confirmant au passage la justesse de la vision globale de la marque aux chevrons.

a insisté la ministre. Ces dispositifs sont essentiels pour le pouvoir d'achat : pour moins dépendre du gaz pour le chauffage ou pour faciliter le passage d'un véhicule thermique à une voiture électrique. » Les ménages qui se tourneraient, pour des questions budgétaires, vers la seconde main, conserveront donc une entrée intéressante vers l'électrique avec le leasing social et préféreront alors certainement la location.

Or, les innovations sur l'électrique sont rapides et les véhicules restés plusieurs années en location pourraient bien être obsolètes au moment d'intégrer le marché de l'occasion. Sur les dix dernières années, l'autonomie des motorisations électrifiées a ainsi été multipliée par quatre et les temps de charge divisés par trois. De manière générale, les coûts des véhicules ont aussi chuté. À la revente, une moins value de 600 à 3 500 € s'observe pour les véhicules électriques, en France, mais aussi en Europe, selon des concessionnaires belges, allemands et espagnols, réunis à l'European Automotive Dealer Summit, à Bruxelles, mi-décembre 2025. Les véhicules électriques et hybrides rechargeables neufs ont donc beau être plus chers de 8 000 à 10 000 €, en moyenne, que les modèles thermiques, la parité en euros sur le marché de l'occasion est atteinte au bout de 48 mois d'ancienneté.

Les conséquences des conflits dans le golfe arabo-persique

Malgré ces points de circonspection, la place des motorisations électrifiées sur le marché de la seconde main continuera sa croissance en 2026. En mars, les conséquences des conflits dans le golfe arabo-persique sont devenues perceptibles sur le secteur de l'automobile. La flambée du prix du pétrole (+ 12 % entre le 23 février et le 16 mars



dans l'Union européenne, soit une moyenne de 1,84 € le litre, avec des dépassements réguliers des 2 € le litre, notamment en France) bénéficie à la vente de véhicules électriques, dont d'occasion.

Conclusion, alors que le marché de l'occasion enregistre, à nombre de jours ouvrés comparables, une baisse de 2,9 %, la vente de véhicules d'occasion électrifiés croît de 25,2 %, en comparaison de mars 2025. Pour les seuls véhicules 100 % électriques, la hausse est de 43,2 % en volume, atteignant un record de 20 140 immatriculations sur le mois. Entre la semaine du 16 février et celle du 9 mars, la plateforme Aramisauto a même observé une multiplication par deux de la part des véhicules électriques dans leurs ventes d'occasion.

Sur l'intégralité du premier trimestre 2026, c'est une croissance de 27 % par rapport au premier trimestre 2025 qui a été réalisée, avec 50 868 transactions de véhicules électriques d'occasion. Favorisé, en outre, par l'interdiction progressive des ventes de véhicules thermiques neufs en Europe à partir de 2035, l'âge d'or de la voiture électrique est bel et bien à venir. ■

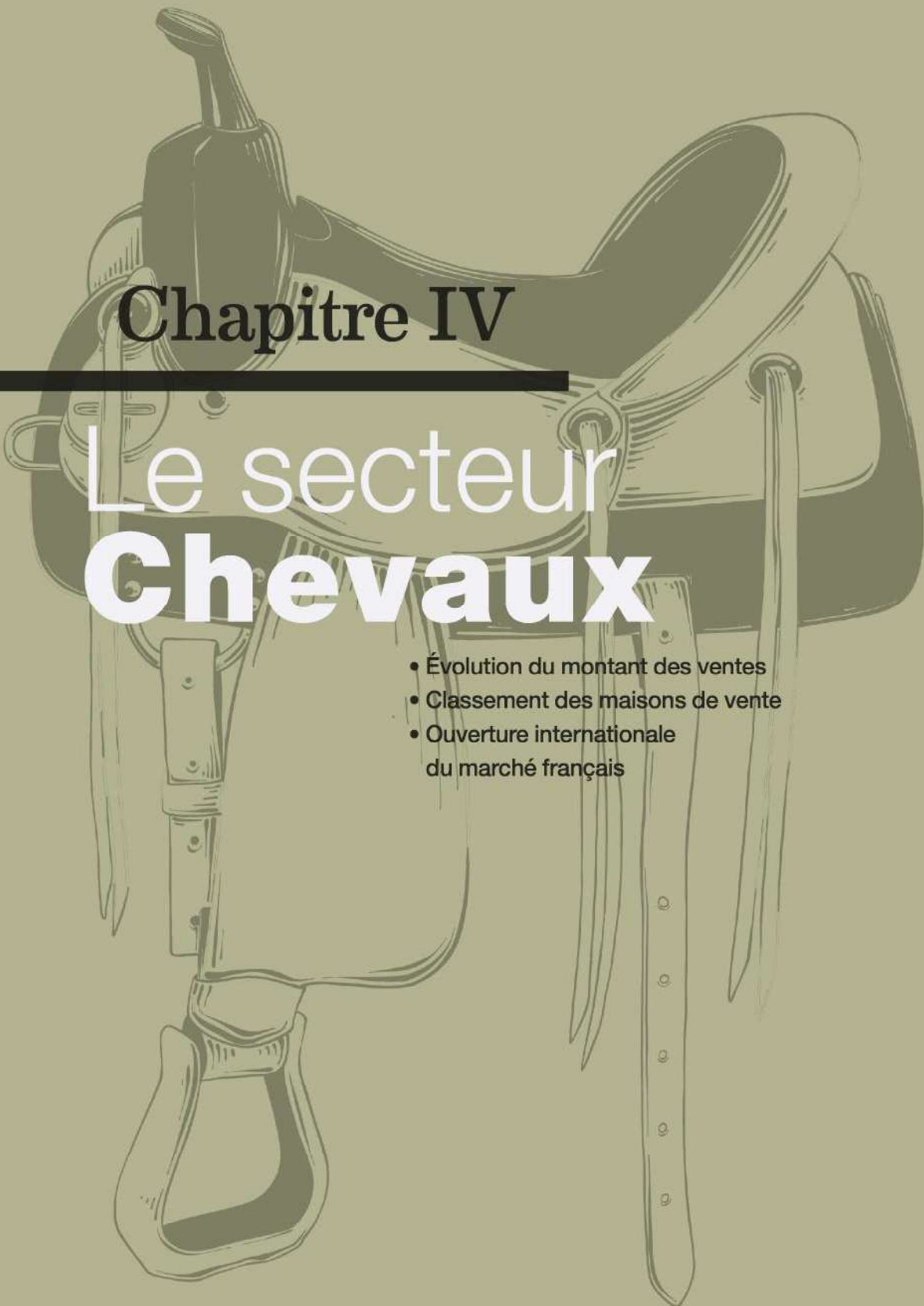
Ernest Meissonier
Napoléon I^{er} ou La Campagne
de France

Épreuve en bronze à cire perdue à patine
nuancée; signée «E. Meissonier» sur
le socle; cachet du fondeur «Slot-
Decauville Fondeur Paris»; numéro
d'épreuve «8» dans un cercle;
39,5 x 37,3 x 16,5 cm.

80 500 € hors frais

Adjudé le 11 janvier 2025
par Enchères Côte d'Opale.





Chapitre IV

Le secteur **Chevaux**

- Évolution du montant des ventes
- Classement des maisons de vente
- Ouverture internationale du marché français

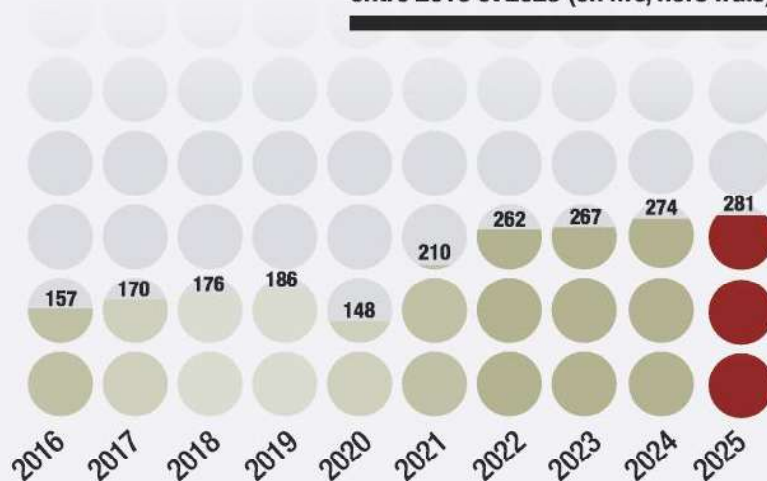


Évolution du montant des ventes Au même trot qu'en 2024

Le secteur des chevaux de course et de sport garde la même allure qu'en 2024 : un trot de +2,6 %. Cette croissance lui permet d'atteindre un total de 281 M€ en 2025 et de signer, par conséquent, un nouveau record historique. Hormis l'accident de parcours du Covid, en 2020, c'est un bilan qui ne cesse d'augmenter, d'année en année, si bien que le total de 2025 est supérieur de près de 80 % à celui de 2016. En dix ans, la croissance annuelle s'est établie à une belle moyenne de +7,5 %, dépassée toutefois par les moteurs de Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui ont rugi à +11 % sur la même période. Mais c'est un rythme supérieur de deux points à celui du secteur Art & Objets de collection. Notons que les volumes n'ont pas augmenté, le nombre de chevaux passés sur le ring des enchères ayant été sensiblement le même qu'en 2024 : c'est donc une croissance en valeur qui caractérise le secteur Chevaux en 2025.

Le véritable changement de cette année est la progression des ventes par voie électronique. Alors que celles-ci étaient restées très minoritaires, voyant même leur montant baisser en 2024, elles commencent une timide percée en 2025, passant de 14 M€ à 20 M€. C'est la maison Fences qui est la plus connectée, ayant digitalisé l'intégralité de son activité, soit un total de 11 M€. Arqana lui emboîte le pas, 5 M€ adjugés lors de ventes *live*. Si le digital reste marginal dans le secteur, sa dynamique est plus favorable qu'en 2024 du fait de la progression des ventes *live*, qui augmentant fortement à 14 M€, enregistrant un bond de +299 % par rapport à l'année précédente. Les ventes 100 % dématérialisées, quant à elles, reculent à 6 M€, avec un taux de croissance qui courbe l'échine à -46 %. Si les maisons du secteur ne sont pas complètement réfractaires au digital, elles tiennent néanmoins pour sacré le ring physique des enchères. ■

Évolution des montants adjugés en France entre 2016 et 2025 (en M€, hors frais)



Classement des maisons de vente Arqana conserve son avance

Le secteur est toujours l'apanage de huit maisons de vente localisées dans le Calvados, la Manche, l'Orne et la Sarthe. Le marché reste très largement structuré autour d'Arqana, qui demeure l'acteur central du secteur Chevaux. La société réalise 241 M€ de ventes en 2025, un montant en augmentation de 3 % par rapport à 2024 qui lui permet de se classer comme la 7^e maison de vente française, tous secteurs confondus. Les deux tiers des chevaux adjugés sont passés sous le marteau d'Arqana, et la maison a généré, à elle seule, 85,7 % du montant total de ce secteur. De même, l'édition 2025 de sa vente de yearlings du mois d'août a été la plus remarquable depuis la période du Covid : non seulement le produit total des enchères et des ventes à l'amiable constitue un sommet, à hauteur de 60,20 M€, mais le plus haut prix d'adjudication a dépassé, de loin, le top-price historique de 2,60 M€, pour la vente du fils de Dubawi en 2015. Le 18 août 2025, c'est une pouliche présentée par l'Écurie des Monceaux, fille de *Night of Thunder* et de *Prudenzia* qui a explosé

ce record, adjugée à 3 M€, sans frais. Balsan Enchères conserve la deuxième place du palmarès, atteignant 12 M€ dans les ventes de chevaux et poneys de sport. La très forte progression que la maison a enregistrée en 2024 lui permet de garder une longueur d'avance et de compenser une petite baisse de régime, de -9 % en 2025. La troisième position revient à la très dynamique Fences, qui galope à +19 % jusqu'à 11 M€. Aux marches du podium, la maison généraliste Auctav n'est pas en reste et chemine au rythme soutenu de +17 % par rapport à l'année précédente, ce qui lui permet d'atteindre 8 M€ pour des enchères de chevaux. L'opérateur Caen Enchères, lui aussi généraliste, reste à la 5^e place, grâce à un total de 5 M€ dans ce secteur. Les autres acteurs de la catégorie réalisent des montants plus limités, inférieurs à 2 M€. Nash fait trembler le classement, avec une accélération de +21 % en 2025, et prend la 6^e place qu'occupait Osarus. Equinia ferme la marche des huit maisons du secteur, avec un montant total qui frôle le million d'euros. ■



Classement des 8 premières maisons de vente du secteur Chevaux

Rang 2025	Maisons de vente	Montants adjugés (M€, hors frais)				Variation versus 2024	Variation versus 2023	Variation versus 2022
		2022	2023	2024	2025			
1	ARQANA	226	229	235	241	3%	5%	7%
2	BALSAN ENCHÈRES	6	7	13	12	-9%	60%	85%
3	FENCES	9	11	9	11	19%	1%	26%
4	AUCTAV	9	8	7	8	17%	0%	-3%
5	CAEN ENCHÈRES	4	4	4	5	7%	15%	18%
6	NASH	3	2	2	2	21%	9%	-29%
7	VENTES OSARUS	3	4	3	2	-32%	-49%	-39%
8	EQUINIA	3	2	1	1	-34%	-64%	-67%
Montant total adjugé par l'ensemble des maisons de vente du secteur		262	267	274	281	2,8%	5,2%	7,2%

Lot 206, *Night Of Thunder*, présentée par les écuries Monceaux.

3 M€

hors frais

Adjugé le 18 août 2025
par Arqana.



Ouverture internationale du marché français Normandy, the place to be

Hormis pour la société Auctav, les maisons actives dans le secteur Chevaux ne dérogent pas à la tendance générale observée sur le marché français des enchères : les non-résidents achètent plus massivement qu'ils ne vendent.

Toutefois, le segment continue à se distinguer de la norme par sa plus grande ouverture internationale. Pour rappel, les adjudications à des non-résidents représentent un tiers du montant total des enchères, en 2025, et les vendeurs étrangers génèrent 10% de ce même montant total. Ces pourcentages sont bien plus élevés pour la principale maison de vente d'équidés. Arqana, en effet, affiche un total de 130 M€ dû aux achats de non-résidents, soit 54% de son montant annuel et vingt points de plus que la moyenne nationale. De même, les ventes d'Arqana réalisées par des non-résidents s'élèvent à 58 M€, soit 24% du montant total de l'opérateur et 14 points de plus que pour le paysage des enchères en France. Les vendeurs non-résidents sont encore plus actifs pour les maisons Osarus et Auctav, avec des pourcentages respectifs de 30,4% et 39% des montants individuels, en 2025. L'internationalisation du secteur Chevaux diminue très légèrement par effet de structure, du fait de l'importance de la maison Arqana. En effet, en 2025, les ventes réalisées par des non-résidents diminuent de 1,2 point de pourcentage pour cet opérateur, par rapport à l'année précédente. Il n'existe pas, néanmoins, de communauté de destin. L'exemple le plus marquant est celui de Fences : 28,4% du montant de l'opérateur est le fait d'acheteurs non-résidents, soit plus du double qu'en 2024. ■

Miramar Mall a fait monter les enchères jusqu'à 160 000 € lors de la vente Élite Fences à Bols-le-Rol le 7 septembre 2025.





International

Les chiffres clés
de 2025
secteur
Art & Objets
de collection

+6 %
24,8 Md\$

de produits de ventes aux enchères
et de gré à gré

+9 %
20,7 Md\$

de produits de ventes aux enchères

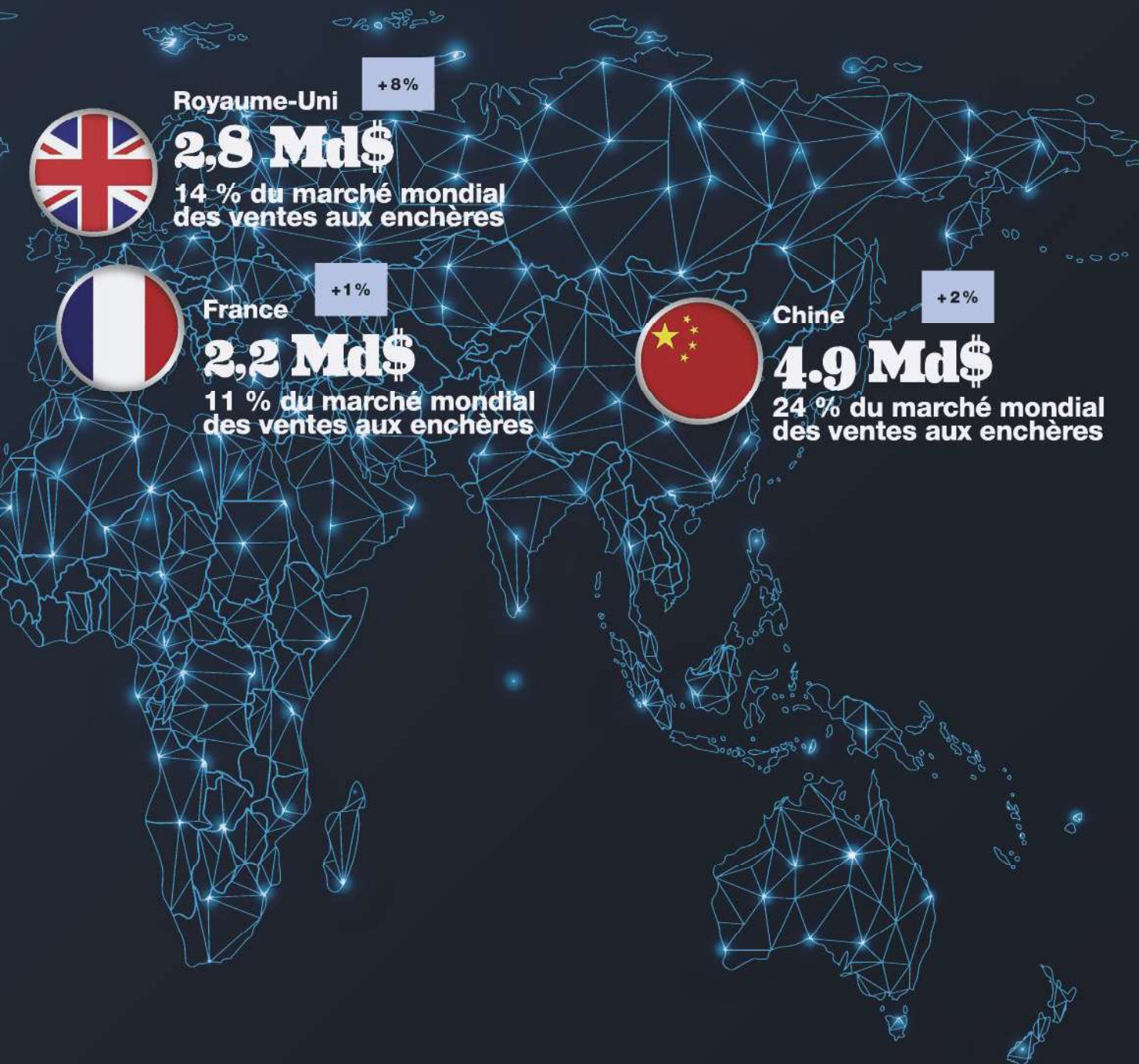


États-Unis

+20 %

7,0 Md\$

34% du marché mondial
des ventes aux enchères





Un marché mondial très contrasté

Après un début d'année déprimé, le marché a terminé 2025 sur un fort rebond. Mais ces succès ne doivent pas dissimuler la réalité d'un secteur aux performances très contrastées, et sur lequel les incertitudes et instabilités géopolitiques pèsent plus lourd que jamais.

GEORGINA ADAM

Après deux années de recul du marché de l'art, en 2023 et 2024, l'année passée a connu une amélioration bienvenue, et les professionnels ont espéré que la reprise observée fin 2025 se confirmerait et se poursuivrait en 2026. Toutefois, les observateurs soulignaient alors l'incertitude et la « fragilité » de la situation, craignant que ce rebond ne soit pas durable. Cela s'est confirmé en février 2026, lorsque le Moyen-Orient a plongé dans le conflit entre l'Iran, les États-Unis et Israël, un conflit qui s'est étendu à d'autres pays du Golfe. Ce scénario est toujours d'actualité au moment de la rédaction de cet article, et son impact sur le marché de l'art n'a pas encore été pleinement mesuré.

Pour en revenir à 2025, l'année avait mal commencé pour le marché de l'art. Sur fond de divisions géopolitiques exacerbées et de fragmentation commerciale et économique croissante, le premier semestre a vu se poursuivre le ralentissement observé l'année précédente. Les ventes aux enchères en Art & Objets de collection ont chuté de 8,8 % entre le 1^{er} janvier et le 30 juin, par rapport à 2024.

Mais la situation s'est nettement améliorée au second semestre, notamment grâce aux résultats exceptionnels enregistrés à New York en novembre. Plus de 2 milliards de dollars (plus de 1,7 milliard d'euros) ont été dépensés pour acquérir des collections provenant de Leonard Lauder, de la succession Pritzker et d'autres, avec la somme astronomique de 236,4 millions de dollars versée pour le *Portrait d'Elisabeth Lederer* (1914-1916) de Gustav Klimt, le deuxième prix le plus élevé jamais payé pour une œuvre d'art lors d'une vente aux enchères.

Tout cela a considérablement renforcé la confiance dans le marché de l'art, et le rapport Art Basel/UBS, publié chaque année par le Dr Clare McAndrew, a effectivement fait état d'une hausse de 4 % des ventes par rapport à l'année précédente, pour un total estimé à 59,6 milliards de dollars. Bien qu'il ne s'agisse pas d'une forte hausse, ce résultat a contribué à apaiser les inquiétudes, mais le rapport faisait état d'une « reprise modérée et inégale » et indiquait que le marché restait bien en deçà de son pic de 2022, qui, pour rappel, était estimé à 67,8 milliards de dollars. Il convient également de noter à ce stade qu'au vu de ces chiffres, le marché, dans l'ensemble, stagne depuis environ dix ans – sans même tenir compte de l'inflation.

La menace persistante des droits de douane américains

Cependant cette bonne fin d'année ne pouvait faire oublier que les incertitudes macroéconomiques et géopolitiques demeuraient fortes. Les États-Unis avaient à leur tête un président imprévisible, susceptible d'imposer des droits de douane puis de les modifier à sa guise. Ce point est important car, selon le rapport du Dr McAndrew, les États-Unis restent le plus grand marché de l'art au monde, avec 44 % en 2025, après avoir gagné 1 % au cours de l'année. La France a également progressé de 1 % sur l'année et, avec 9 % du marché mondial, occupe désormais la quatrième place.

En ce qui concerne les États-Unis, la question des droits de douane sur les œuvres d'art importées était, et demeure, une source de grande préoccupation pour les marchands d'art étrangers. Il existe

Sotheby's New York, vente du *Portrait d'Elisabeth Lederer* de Gustav Klimt, le 18 novembre 2025

Lot 109
9/43



Maurizio Cattelan
America

BID	
USD	10,000,000
EUR	8,633,600
GBP	7,609,900
CHF	8,000,600
JPY	1,554,615,000
HKD	77,864,350
CNY	71,079,970
XAU	2,455



Sotheby's



**Le TAG Art Museum
dans la baie de Qingdao**

depuis longtemps une exemption coutumière pour les œuvres d'art et les sculptures entrant aux États-Unis, ce qui signifie que les œuvres d'art originales ne sont, en théorie, pas soumises à des droits de douane. Mais le président Trump est un fervent partisan des droits de douane, et considère que l'International Economic Emergency Powers Act (IEEPA) lui confère le pouvoir de les fixer à sa guise sur n'importe quelle importation, avec la volonté de les utiliser comme moyen de pression sur d'autres pays. Ces menaces ont plongé le secteur de l'art dans l'incertitude. Mais la Cour suprême américaine, amenée à se prononcer sur la légalité de cette interprétation, a statué dans une décision rendue début 2026 « que la délégation de pouvoirs conférée au président par l'IEEPA pour restreindre les importations ne s'étend pas à la série arbitraire de droits de douane que l'administration a imposés, augmentés et réduits à sa guise ». Cette décision est importante pour le marché de l'art et des objets de collection, qui avaient été malmenés par l'incertitude liée aux droits de douane de l'IEEPA. Cela signifiait que les droits sur les œuvres d'art n'étaient pas légaux ; toutefois, l'histoire n'est peut-être pas terminée, et cette question risque de persister tout au long de la présidence Trump.

Au-delà de cette importante question commerciale, l'année 2025 aura été marquée par des conflits persistants au Soudan, à Gaza et en Ukraine – autant de

facteurs d'instabilité qui ont eu un impact sur tous les types de marchés, et pas seulement sur le marché de l'art. Ces conflits se sont poursuivis en 2026, auxquels s'est ajoutée la guerre du Golfe.

Une économie chinoise au ralenti

Un autre facteur ayant pesé sur le marché en 2025 a été l'économie chinoise, qui a connu une croissance d'environ 5 % cette année-là, un ralentissement par rapport aux années précédentes dû à la baisse de la consommation intérieure et à la crise immobilière. Les ventes sur le marché des produits de luxe ont baissé d'environ 3 % à 5 %, ce qui reflète également la situation du marché de l'art. Cependant, fin 2025, certains signes indiquaient que les Chinois faisaient leur retour, notamment le fait que des enchères chinoises aient très certainement été à l'origine du prix exorbitant payé pour le Klimt mentionné plus haut, même si l'œuvre a finalement été adjugée à un autre acquéreur, comme nous le verrons plus loin. Quoi qu'il en soit, certains musées privés en Chine ont réduit leurs activités, voire fermé leurs portes en 2025. Un exemple frappant est celui du Jardin des artistes (TAG), situé en bord de mer à 27 kilomètres de Qingdao, dans la province du Shandong. Conçu par l'architecte français Jean Nouvel, cet immense bâtiment, tout en verre et en aluminium anodisé, aurait coûté 1,6 milliard de yuans (environ 197 millions d'euros), mais n'est resté ouvert que quatre ans avant de suspendre ses expositions fin 2025. Le Sifang Art Museum de Nanjing, tout aussi spectaculaire, et le MoCA de Shanghai semblent pour leur part avoir revu leurs offres à la baisse. Il y a toutefois eu quelques bonnes nouvelles : quelques entreprises technologiques, notamment Tencent et JD.com, se sont lancées dans le secteur muséal et ont prévu

**En ce qui concerne les États-Unis,
la question des droits de douane sur les
œuvres d'art importées était, et demeure,
une source de grande préoccupation
pour les marchands d'art étrangers.**



d'ouvrir des musées privés. L'année 2025 a donc présenté un tableau pour le moins contrasté.

L'essor continu du luxe

Si les ventes de produits de luxe ont reculé en Chine en 2025, ce secteur a été partout ailleurs en croissance, et est de plus en plus considéré par les grandes maisons de vente aux enchères comme un marché à fort potentiel. Selon le rapport Art Basel/UBS, Sotheby's y a enregistré une hausse de 23 % de ses ventes, tandis que Christie's a affiché une progression légèrement inférieure, à 17 %.

Le terme « luxe » englobe les sacs à main, les montres et les bijoux, mais les acheteurs – notamment les plus jeunes – s'intéressent également au streetwear, aux baskets, à la mode, à l'histoire naturelle ainsi qu'aux memorabilias liés à la pop culture et au cinéma. Sotheby's est probablement plus investi dans le volet luxe de son activité que Christie's, mais les deux maisons sont conscientes de la capacité de ce secteur à attirer de nouveaux acheteurs.

Comme indiqué ci-dessous dans la section Moyen-Orient, Sotheby's a organisé une première vente aux enchères en Arabie saoudite en février 2025, qui n'a rapporté que 17,28 millions de dollars grâce à un mélange d'œuvres d'art et de produits de luxe. La maison a ensuite enchaîné avec sa toute première Abu Dhabi Collectors' Week, proposant des voitures, des biens immobiliers, des montres, des bijoux et des sacs à main. Elle a récolté la somme bien plus impressionnante de 133,4 millions de dollars et a mis en vedette un sac Hermès Birkin Voyageur, l'un des cinq que la star avait possédés. Il s'est vendu pour

2,9 millions de dollars, alors que son estimation se situait entre 240 000 et 440 000 dollars.

Bien qu'il ne s'agisse pas à proprement parler de « produits de luxe » – on les trouve généralement dans les ventes aux enchères d'histoire naturelle –, les squelettes de dinosaures ont confirmé l'intérêt pour les ventes de fossiles de grande valeur, qui ont battu des records en 2025. En juillet de cette année-là, Sotheby's a remporté un franc succès avec un jeune Ceratosaurus, qui a atteint 30,5 millions de dollars alors que son estimation se situait entre 4 et 6 millions.

Ce type d'achat est en plein essor ; il est souvent le fait d'une jeune génération d'acheteurs qui, contrairement à ses aînés, ne se cantonne pas à un seul segment de marché. Pour les maisons de vente aux enchères, il est essentiel de les attirer avec des objets de collection, des vêtements de streetwear ou des produits de luxe. Elles espèrent ainsi susciter l'intérêt de ces enchérisseurs pour l'art une fois qu'ils auront « mis le pied à l'étrier ». Les produits de luxe sont déjà bien implantés dans leur univers, grâce à des campagnes publicitaires massives, et de nombreux artistes créent pour ces marchés. De plus, certaines galeries ont développé des concept-stores proposant des multiples d'œuvres d'art et des objets de marque, ce qui stimule ce secteur et attire une clientèle plus jeune et plus nombreuse.

Une courbe en K

En 2025, le marché présente une trajectoire en forme de K, reflétant la polarisation des richesses. Au sommet se trouve une richesse presque inconcevable :



Le sac Birkin original créé par Hermès en 1985 lors de Sotheby's Abu Dhabi Collector's week, décembre 2025



L'art est désormais considéré comme une classe d'actifs à part entière et les œuvres « de premier ordre » sont très recherchées [...]

Elon Musk pourrait devenir le premier « trillionnaire » au monde, tandis que d'autres, tels que Larry Ellison (Oracle) et Mark Zuckerberg (Meta), Bernard Arnault (LVMH) et Jeff Bezos (Amazon), disposent de fortunes colossales. À ce niveau de richesse, il est possible de débours des sommes à neuf chiffres pour acquérir des œuvres d'art, et le Klimt mentionné plus haut en est la preuve.

En 2024, le seul segment du marché des enchères à avoir connu une croissance était celui des œuvres d'art dont le prix était inférieur à 50 000 dollars, tandis que le haut de gamme du marché était en baisse. Cette situation s'est inversée en 2025. Grâce aux excellents résultats observés à New York, la croissance a été cette année-là tirée par le haut de gamme. Les lots vendus à plus d'un million de dollars (environ 870 000 €) ont augmenté de 21 %, et ceux dépassant les 10 millions de dollars ont connu une croissance encore plus forte, à 30 %, avec une hausse de 9 % du nombre de transactions. Dans le même temps, les ventes inférieures à 50 000 dollars ont reculé de 2 %.

Cela confirme l'idée répandue sur le marché de l'art selon laquelle les œuvres d'art les plus chères constituent des « réserves de valeur ». L'art est désormais considéré comme une classe d'actifs à part entière et les œuvres « de premier ordre » sont très recherchées ; par conséquent, cette stratégie d'investissement fait grimper les prix.

Galleries et marchands d'art : une année difficile, une concurrence accrue

On ne peut nier que l'année 2025 a été difficile pour les marchands d'art, et ce sont les galeries de taille moyenne qui ont été les plus touchées. Elles ont été nombreuses à fermer leurs portes. Citons par exemple la galerie londonienne Stephen Friedman, qui a fait faillite de manière spectaculaire : l'annonce en a été faite en janvier 2026, mais les problèmes avaient commencé dès 2025, voire avant, avec une expansion coûteuse mais finalement infructueuse à New York.

D'autres fermetures ont eu lieu. Des noms établis de longue date tels que Sperone Westwater, Blum, Venus over Manhattan, Francesca Pia, Tilton, Clearing, Altman Siegel et Rena Bransten ont mis la clé sous la porte, pour n'en citer que quelques-uns. Il semble que la position intermédiaire – avec de nombreux employés, des déplacements coûteux pour les

foires et un programme continu d'expositions – ait été la plus difficile à maintenir, sans la solidité financière d'un Gagosian ou d'un Zwirner, ni la souplesse à moindre coût des plus petites galeries.

Cette situation a été confirmée par le rapport Art Basel/UBS, qui a noté que les ventes des marchands dans la fourchette de 1 à 10 millions de dollars stagnaient, tandis que celles des marchands dont le chiffre d'affaires dépassait 10 millions de dollars progressaient de 3 %.

En outre, la concurrence s'est intensifiée avec l'émergence de groupements d'anciens propriétaires de maisons de vente aux enchères ou de galeries, qui exercent une activité de conseil. Ainsi New Perspectives Art Partners ou Schwartzman & proposent des services de conseil et sont considérés comme des alternatives aux modes traditionnels de commercialisation de l'art via les galeries, les salons, les enchères ou, de plus en plus, via les réseaux sociaux tels qu'Instagram. Le marché devient donc de plus en plus encombré à un moment où il ne connaît pratiquement aucune expansion.

Art moderne : les femmes en vedette

La tendance au surréalisme s'est maintenue avec force, et lorsqu'elle s'est combinée à la présence d'artistes femmes, cela a donné lieu à de véritables feux d'artifice. Cela s'expliquait en partie par le fait que les musées cherchaient à « rattraper leur retard » en renforçant leurs collections d'œuvres d'artistes femmes. Malgré tout, parmi les 200 artistes vivants les plus vendus aux enchères, seuls 20 % étaient des femmes (soit une baisse de 2 % par rapport à l'année précédente) ; la parité hommes-femmes au sommet est donc loin d'être atteinte.

Un moment marquant a néanmoins été la vente du tableau de 1940 de Frida Kahlo intitulé *El Sueño* (*La Cama*), représentant une silhouette squelettique allongée sur un lit à baldaquin flottant dans le ciel, avec l'artiste blottie en dessous. Proposée par Sotheby's New York en novembre, l'œuvre était protégée par un ordre d'achat irrévocable et estimée entre 40 et 60 millions de dollars (environ 35 à 52 millions d'euros). Elle a finalement été adjugée à 54,7 millions de dollars (environ 47,6 millions d'euros). Elle est ainsi devenue l'œuvre la plus chère jamais vendue aux enchères par une artiste femme, tout en établissant un record pour une œuvre d'art latino-américaine.



L'engouement persistant pour le surréalisme a permis à deux autres artistes féminines, Dorothea Tanning et Remedios Varo, d'établir des records aux enchères. Le tableau de Tanning intitulé *Endgame* (1944) a atteint 2,3 millions de dollars (environ 2 millions d'euros), tandis que *Revelación* (1955) de Varo s'est vendu pour 6,2 millions de dollars (environ 5,4 millions d'euros) chez Christie's New York en mai. Pour rappel, *Les Distractions de Dagobert* (1945), de la surréaliste d'origine britannique installée au Mexique Leonora Carrington, s'était vendue 28,5 millions de dollars (environ 25 millions d'euros) chez Sotheby's en 2024.

Une autre vente importante pour une artiste femme est celle de *Miss January* (1997) de la peintre sud-africaine Marlene Dumas, vendu 13,6 millions de dollars (environ 11,8 millions d'euros) chez Christie's New York en mai 2025 – établissant un nouveau record aux enchères pour une artiste femme vivante.

Cette vente a largement contribué à apaiser les esprits après un échec retentissant la veille lors de la principale vente du soir de Sotheby's. Il s'agissait de la *Grande tête mince* d'Alberto Giacometti, un

buste en bronze peint représentant le frère de l'artiste, Diego, issu de la collection du défunt promoteur immobilier et milliardaire Sheldon Solow. Il n'a attiré aucune enchère et a été racheté par la maison à 64 millions de dollars (environ 56 millions d'euros), bien en dessous de son estimation de 70 millions de dollars. Cet échec a souvent été cité, à l'époque, comme une preuve de la faiblesse du marché. Il faut toutefois souligner que l'estimation était considérée comme bien trop élevée.

Une passion pour Lalanne

Et puis il y a eu les œuvres de Lalanne. Le marché manifeste un appétit insatiable pour les œuvres du surréaliste français François-Xavier Lalanne, appétit qui ne cesse de croître. Par exemple à New York l'été dernier, chez Sotheby's, un bureau en forme de rhinocéros – *Grand Rhinocrétaire II* (1964) – a triplé son estimation de 5 millions de dollars (environ 4,36 millions d'euros), atteignant 16,4 millions de dollars (environ 14,3 millions d'euros). Puis, en décembre, une guerre d'enchères de 26 minutes entre sept enchérisseurs a vu un *Hippopotame Bar* unique pulvériser son estimation de 7 à 10 millions

Frida Kahlo
El Sueño (La Cama)
1940, huile sur toile,
74 x 98 cm.

54,7 M\$

Adjugée le 21 novembre 2025
par Sotheby's New York.



de dollars (environ 6,1 à 8,7 millions d'euros) pour atteindre 31,4 millions de dollars (environ 27,4 millions d'euros). Ce bar présentait l'avantage supplémentaire d'être une pièce unique provenant de la collection de la défunte héritière du pétrole Anne Schlumberger, l'une des premières mécènes des Lalanne.

Un marché difficile pour l'art contemporain

Le terme « art contemporain » recouvre à la fois l'art ultra-contemporain (généralement défini comme celui des artistes nés après 1974, ou âgés de moins de 40 ans) et les artistes vivants « plus âgés », nés dans l'après-guerre. L'art ultra-contemporain a connu un essor important en 2021-2022, largement alimenté par la spéculation. Cette bulle a rapidement éclaté, et dès 2024, les rapports faisaient état d'une chute de près de 40 % de la valeur de ce secteur. Cela a eu un impact sur l'ensemble du marché, et globalement, en 2025, les ventes d'art contemporain ont stagné, selon le rapport Art Basel/UBS. Il faut également noter que les troubles géopolitiques mondiaux ont probablement favorisé un retour vers les « valeurs sûres » sur le marché de l'art, où les artistes confirmés, adoubés par les musées, ont été davantage recherchés.

Un retour vers les maîtres anciens

Le marché des tableaux de maîtres anciens a été l'un des secteurs à avoir bénéficié de ce retour vers la « valeur sûre ». Il s'agit d'un marché très dépendant de l'offre, et quelques prix exceptionnels peuvent véritablement faire basculer les chiffres. Et en période difficile, comme dans d'autres secteurs, les vendeurs peuvent tout simplement décider de ne pas vendre ; ainsi, un résultat médiocre ne doit pas nécessairement être interprété comme un signe de baisse du marché.

La situation ne semblait pas très réjouissante en début d'année 2025, lorsque la collection Saunders a été mise en vente chez Sotheby's en grande pompe. On disait de cet ensemble qu'il s'agissait de la collection de maîtres anciens la plus précieuse jamais proposée aux enchères. Constituée sur plus de 30 ans par Thomas Saunders et son épouse Jordan, elle était saluée comme offrant des exemples de premier ordre, en excellent état, et absents du marché depuis des décennies. Cependant, la vente a été bien en deçà de l'estimation de 80 à 120 millions de dollars (environ 70 à 100 millions d'euros) et n'a rapporté



Canaletto
Venise, le retour du Bucintoro le jour de l'Ascension
Vers 1732, huile sur toile,
86 × 138,1 cm.

27,5 M£
Adjugée le 1^{er} juillet 2025
par Christie's Londres.

que 65 millions de dollars (environ 57 millions d'euros). En réalité, certaines œuvres ne correspondaient tout simplement pas aux goûts actuels, même sur ce marché traditionnel. Par exemple, le *Portrait de Miss Julia Beatrice Peel* de Sir Thomas Lawrence (estimation : 6 à 8 millions de dollars, soit environ 5,2 à 7 millions d'euros) n'a pas trouvé preneur, tout comme quinze autres œuvres.

Plus tard dans l'année, le marché a repris de la vigueur. Le tableau de Canaletto intitulé *Venise, le*



retour du Bucintoro le jour de l'Ascension s'est vendu 27,5 millions de livres sterling (environ 32 millions d'euros), alors que son estimation s'élevait à 20 millions de livres sterling, établissant ainsi un nouveau record pour l'artiste. Dans l'ensemble, à la fin de l'année, le marché des maîtres anciens était en croissance, progressant de 30 % pour atteindre près de 1,2 milliard de dollars (environ 1,05 milliard d'euros), notamment grâce à une augmentation des transactions de grande valeur telles que celle du Canaletto,

[...] les troubles géopolitiques mondiaux ont probablement favorisé un retour vers les “valeurs sûres” sur le marché de l’art, où les artistes confirmés, adoubés par les musées, ont été davantage recherchés.



qui s'est classée parmi les 20 meilleures ventes aux enchères de 2025.

Foires et salons à la peine

Comme on l'avait déjà constaté en 2024, le secteur des foires traverse une période difficile, et cette tendance s'est poursuivie en 2025. À New York, le salon phare de l'Art Dealers Association of America (ADAA), The Art Show, a été annulé (l'association a déclaré qu'elle « prenait une pause stratégique ») – une première dans son histoire longue de plusieurs décennies. Par ailleurs, d'autres annulations similaires ont eu lieu dans d'autres pays : l'édition 2026 de Taipei Dangdai a été annulée, tout comme Photofairs Hong Kong et l'édition de Mumbai de l'India Art Fair.

Il semblerait toutefois que les ventes aient été bonnes à Art Basel Paris. Ce salon a inauguré une nouvelle avant-première, organisée la veille de l'ouverture VIP et réservée aux acheteurs les plus importants ; si certains marchands se sont plaints que cette avant-première était encore assez bondée, elle aurait généré d'importantes ventes d'œuvres d'art de premier plan, même si l'étage supérieur a enregistré moins de ventes et de visiteurs.

Quant au groupe Frieze, les incertitudes quant à son avenir ont été levées. Ses propriétaires – la société de talents et de divertissement Endeavor, basée à Los Angeles – ont vendu Frieze (ainsi que quelques tournois de tennis) à une nouvelle société fondée par Ari Emanuel, l'ancien directeur général d'Endeavor. Le prix, non confirmé, s'élèverait à environ 200 millions de dollars. Frieze a ensuite annoncé son partenariat avec le salon bien établi Art Abu Dhabi dont l'édition 2026 serait rebaptisée Frieze Abu Dhabi. Au moment où nous écrivons ces lignes, en 2026, les troubles qui agitent cette région font que la tenue de cet événement reste incertaine.

Le Moyen-Orient : un marché prometteur en pleine turbulence

Avec le ralentissement économique de la Chine évoqué plus haut, le Moyen-Orient est devenu la cible privilégiée du marché de l'art, notamment des ventes aux enchères. Si la population de ces pays – en particulier le Qatar, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis (EAU) – est modeste par rapport à celle de la Chine, de nombreux citoyens y disposent d'une grande fortune, et tous ces pays sont en train de créer des musées. Le Guggenheim des Émirats arabes unis devrait ouvrir ses portes plus tard en 2026 ; le Qatar dispose déjà d'un certain nombre d'excellentes institutions et exposera

Je ne suis donc pas surprise que le marché n'ait pas connu de croissance substantielle en 2025. Ce fut une période de troubles géopolitiques, avec un président imprévisible à la tête d'un pays qui est également le plus grand marché de l'art au monde.

de nouvelles acquisitions à l'Art Mill, un musée dont l'ouverture est prévue en 2030.

Le dirigeant de facto de l'Arabie saoudite, Mohammed Ben Salmane, a déjà dépensé 450,3 millions de dollars (près de 400 millions d'euros) pour le *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci (vers 1500) – certains contestent l'attribution – et la rumeur veut qu'il soit aussi l'acquéreur du tableau de Klimt, le *Portrait d'Elisabeth Lederer* (1914-1916), vendu comme indiqué plus haut pour 236,4 millions de dollars (environ 206 millions d'euros). Dans ce cas, il posséderait les deux œuvres d'art les plus chères jamais vendues aux enchères : là encore, selon des rumeurs non confirmées, ses acquisitions seraient exposées dans un musée qui sera construit dans la ville-oasis historique d'AlUla, au nord-ouest du pays.

En 2025, Sotheby's et Christie's ont ouvert des avant-postes en Arabie saoudite, et Sotheby's y a organisé une première vente aux enchères à Diriyah, en février 2025. Cette première vente a rapporté 17,3 millions de dollars (environ 15,7 millions d'euros), un montant qui se situait dans la fourchette estimée – ce qui n'était guère un triomphe. Mais une vente ultérieure, organisée en 2026, a donné de meilleurs résultats. Les acheteurs de la région s'intéressaient déjà aux produits de luxe – sacs à main, montres, bijoux et pierres précieuses.

Frieze (et Bâle) ont également décidé d'organiser des foires d'art dans la région : Bâle en a tenu une en février 2026 au Qatar et Frieze prévoit d'en organiser une à Abu Dhabi en novembre 2026. En 2025, le Moyen-Orient était considéré comme un gisement prometteur de nouveaux acheteurs auprès desquels développer les ventes.

Cependant, à l'heure où j'écris ces lignes, la plus grande incertitude plane, et il est difficile de tirer des conclusions quant à la viabilité future de cette région en tant que nouveau marché potentiel. Ces pays étaient perçus comme des havres de stabilité et de sécurité dans une région en proie aux



Georgina Adam vient de publier *NextGen Collectors and the Art Market*, chez Lund Humphries et Sotheby's Institute of Art



Frieze Seoul 2025

turbulences, mais la situation actuelle a peut-être modifié cette perception. À plus long terme, la stabilité et la sécurité reviendront-elles, ou ces troubles auront-ils un impact sur son avenir ? Il est difficile de se prononcer à ce stade.

Conclusion

Je tire plusieurs enseignements de l'année 2025. Tout d'abord, le segment haut de gamme du marché a profité de la légère croissance des ventes globales enregistrée au cours de l'année. Cela pourrait refléter la polarisation des richesses : comme nous l'avons vu, d'immenses fortunes se constituent. L'art a assurément sa place dans les portefeuilles en tant que classe d'actifs et réserve de valeur, tout en haut de l'échelle. Je ne suis donc pas surprise que le marché n'ait pas connu de croissance substantielle en 2025. Ce fut une période de troubles géopolitiques, avec un président imprévisible à la tête d'un pays qui est

également le plus grand marché de l'art au monde. Cela n'est guère propice à l'achat d'œuvres d'art, qui ne constituent pas un achat essentiel. À cela s'ajoute un changement de génération, la nouvelle génération adhérant à des valeurs très différentes de celles de ses aînés.

Ce qui est peut-être plus surprenant, et rassurant pour ceux qui opèrent dans les segments les plus abordables du marché, c'est que les ventes en ligne ont reculé. La baisse n'a pas été énorme (3 %), mais il est plutôt encourageant de constater que les gens accordent toujours de l'importance à l'expérience personnelle et au contact direct avec l'œuvre d'art elle-même. Dans un monde qui semble de plus en plus centré sur les écrans, le pouvoir d'une confrontation directe avec l'œuvre d'art a toujours un sens pour la plupart des acteurs du marché, et cela me semble être un élément très positif pour une année marquée par l'incertitude et l'instabilité. ■

L'art fait de la résistance

RAFAEL PIC

Dans une conjoncture particulièrement tendue et anxiogène (présidence imprévisible aux États-Unis, poursuite des conflits en Ukraine, à Gaza, au Soudan, montée des tensions dans le Golfe), l'art fait de la résistance ! Comment qualifier autrement l'année du marché mondial ? Sans atteindre le plus haut de 2022 (avec un total de près de 68 milliards de dollars selon l'étude Art Basel/UBS de Dr Clare McAndrew), il a rebondi de 4 % en 2025 après la très forte baisse de 2024 et se rapproche de nouveau de la barre des 60 milliards. L'effet d'accélération progressive est net puisqu'un premier semestre morose a été suivi par un second étincelant qui a notamment vu le *Portrait d'Elisabeth Lederer* de Gustav Klimt fêter de belle manière l'inauguration des nouveaux locaux de Sotheby's à New York, dans le Breuer Building, avec une adjudication à 234 millions de dollars. C'est la seconde plus haute enchère de l'histoire après le *Salvator Mundi* attribué à Léonard de Vinci et la rumeur dit que les deux œuvres auraient le même acquéreur, Mohammed Ben Salmane, en vue d'un musée à AlUla, nouvel épicerie culturelle en Arabie saoudite, où la France est particulièrement active.

La France en tête des enchères

La France fait davantage que prendre sa part à cette embellie puisqu'elle grignote encore des parts de marché pour monter à 9 % du total mondial, contre 8 % en 2024. Sur le seul segment des enchères, le marché français surperforme nettement le marché mondial puisque la progression de 2024 à 2025 y est de 11 % pour atteindre un montant annuel de près de 5,7 milliards d'euros, record historique. En supposant que ce rythme se maintienne ou ralentisse même à 6 %, le pays est en course pour le seuil des 6 milliards d'euros en 2026, après avoir dépassé la barre symbolique des 5 milliards en 2024. Il convient de rappeler la ligne de progression, malgré l'obstacle du Covid : en 2014, nous n'en étions qu'à 2,5 milliards d'euros. La TVA réduite à 5,5 % pour le commerce de l'art, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2025, taux le plus favorable en Europe avec celui de l'Italie, a sans doute joué un effet d'entraînement.

Mais ce n'est en réalité qu'un facteur parmi d'autres car la tendance des années précédentes se confirme : ce n'est pas dans l'art que réside le dynamisme le plus impressionnant mais dans le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel. Avec une hausse de

16,4 % sur l'année, ce secteur enregistre plus de 3,4 milliards d'euros de ventes et représente désormais 60 % des enchères françaises. Ce ne sont plus les trois premières marches du podium mais les quatre premières qui sont maintenant occupées par des spécialistes : Alcopa Auction, BCAuto Enchères, VPAuto (qui affiche une progression mirobolante de 63 %) et Enchères VO, qui rétrograde d'une place. La vitalité de l'activité attire les initiatives : les maisons de vente, qui étaient 39 dans le dernier rapport du CMV, sont maintenant au nombre de 58 ! Si le chiffre d'affaires a doublé depuis le Covid, il le doit aux changements d'habitude des ménages puisque les trois quarts des transactions portent sur des véhicules particuliers.

Paris rivalise avec New York et Londres

Cependant, le secteur Art & Objets de collection, qui était dans notre précédente édition « l'homme malade » du marché, a largement repris du poil de la bête. Pour Art & Antiquités (qui atteint 1,1 milliard d'euros), la progression s'établit à 5,4 %, pour Objets de collection (360 millions d'euros), elle monte à 6,5 %. Les enchères spectaculaires qu'a connues Paris y sont pour quelque chose. Pendant la frénésie de la foire Art Basel, deux œuvres ont cumulé 60 millions d'euros en l'espace de deux jours, du jamais vu qui met clairement la place au niveau de New York et Londres : chez Sotheby's, le *Buste d'Elvira* de Modigliani a quadruplé son estimation basse à 27 millions d'euros tandis qu'un portrait de Dora Maar par Picasso, en s'envolant à 32 millions d'euros, a signé l'irruption d'une nouvelle maison dans le top 20, Lucien Paris. Pour faire bonne mesure, Christie's, qui garde une petite longueur d'avance dans le classement (5^e maison de France, avec 266 millions d'euros) sur son éternel rival Sotheby's, a brillé dans l'art d'après-guerre en adjugeant un monochrome d'Yves Klein à 18 millions d'euros. Drouot retrouve de son côté un dynamisme enviable avec une progression de 16 % qui le mène à 769 millions d'euros. En détaillant les spécialités, on remarque la bonne santé de l'art ancien (+13 %), la récession du mobilier XX^e et du design (-5 %), l'envolée du dessin (+60 %). Mais il faut relativiser et lisser sur des périodes plus longues en tenant compte des enchères exceptionnelles. Un tableau de Guido Reni, *David contemplant la tête de Goliath*, à plus de 12 millions d'euros chez Artcurial et Millon, et une étude de Daniele da



Le secteur Art & Objets de collection, qui était dans notre précédente édition « l'homme malade » du marché, a largement repris du poil de la bête.

Volterra, à la pointe métallique et au crayon, à 4 millions d'euros (également chez Millon) ont nourri ces belles performances tandis qu'en design les passionnés de Lalanne fourbissaient leurs armes pour 2026 – une façon de rappeler que les ventes sont souvent le résultat de longues recherches et négociations... Quels autres enseignements tirer de cette année 2025 sinon que Paris maintient sa domination, avec une croissance de 6,7 % et une part de 61,5 % du total national adjugé, mais que l'Île-de-France voit certaines régions se montrer encore plus conquérantes, avec des taux de croissance supérieurs, comme l'Occitanie (+18,8%), Provence-Alpes-Côte d'Azur (+24%) ou, championne incontestée, la Bretagne, qui affiche

un impressionnant 56,1 % d'une année sur l'autre et s'approche de 10 % du produit vendu en France, grâce à sa spécialisation dans les véhicules d'occasion. On note dans la plupart des compartiments des évolutions positives : qu'il s'agisse du nombre de maisons de ventes (524 en 2025), des ventes de gré à gré ou des adjudications à des non-résidents, à chaque fois, les indicateurs se sont fixés autour de +5%. Mais le bond le plus impressionnant est celui qui concerne les ventes numériques avec +29%, portant le total adjugé à près de 4,8 milliards d'euros. En d'autres termes, les ventes 100 % physiques ne représentent plus que 16 % du total adjugé. Une page de l'histoire semble définitivement tournée... ■

Une Ferrari 275 GTB Aluminum de 1966 de la collection André Cadlou a été vendue 1 850 000 € (hors frais), par Artcurial, lors du salon Rétromobile 2025, à Paris, le 7 février 2025.

L'année 2025 en 13 dates

RAFAEL PIC

1^{er} janvier

Entrée en vigueur de la directive UE 2022/542 fixant notamment les taux de TVA réduits dans le commerce de l'art (importations et ventes directes). Avec 5,5 %, la France a alors le taux le plus favorable dans l'Union, devant l'Allemagne (7 %). Elle sera ensuite devancée par l'Italie, qui optera pour 5 %.

3 mars

La maison De Baecque, déjà implantée à Paris, Lyon et Marseille, reprend Versailles Enchères, en liquidation judiciaire, et l'inaugure avec une première vacation le 10 avril.

9 avril

Entrée en vigueur de nouvelles taxes douanières des États-Unis à l'encontre de l'Union européenne, dans un premier temps fixées à 20 %. Elles impactent notamment les fournitures et la logistique (matériaux pour artistes et scénographie, emballages et caisses, catalogues, etc.).

30 avril

Le nouveau seuil envisagé de franchise de TVA à 25 000 euros, qui toucherait fortement les professions artistiques (bénéficiant jusqu'alors d'une franchise à 50 000 euros pour les artistes et 85 000 euros pour les marchands d'art) est ajourné, annonce le ministre de l'Économie Éric Lombard.

25 juin

Entrée en vigueur des dernières dispositions du règlement UE 2019-880, entraînant des formalités administratives accrues (licence pour l'importation de produits de fouilles archéologiques, déclaration d'importation sur biens culturels extra-européens de plus de 200 ans dès une valeur de 18 000 euros, etc.).

10 juillet

Le prototype du sac Birkin d'Hermès, conçu en 1985, est adjugé 8,5 millions d'euros chez Sotheby's à Paris, établissant un nouveau record pour un objet de luxe, dépassant les enchères établies pour des maîtres comme Sisley ou Gainsborough.

2 octobre

Fin du procès Aristophil, l'une des plus grandes escroqueries sur le marché de l'art et des manuscrits historiques (dommages aux investisseurs évalués à 1,2 milliard d'euros), après huit ans d'enquête et trois semaines d'audience. Le 11 décembre, son fondateur Gérard Lhéritier est condamné à cinq ans de prison ferme et à 375 000 euros d'amende, le maximum prévu par la loi.

9 octobre

La maison Gros & Delettrez, fondée en 1982 au 22, rue Drouot, inaugure son propre hôtel des ventes au 2, rue de Béríte, près du Bon Marché, sur 650 m². La société de ventes propose de nouvelles spécialités comme la photographie, lors d'une vente inaugurale consacrée au Cubain Jesse Fernández le 15 novembre. Le lendemain, la maison Tajan, créée en 1994 par Jacques Tajan et reprise en 2003 par la femme d'affaires Rodica Seward, est rachetée par l'entrepreneur Édouard Challemeil du Rozier.

19 octobre

Spectaculaire casse au Louvre : avec l'aide d'un simple camion-grue, des cambrioleurs s'introduisent à 9 heures du matin dans la galerie d'Apollon et subtilisent une partie des joyaux de la Couronne. Ils abandonnent dans leur fuite la couronne de l'impératrice Eugénie. Les débats, auditions parlementaires et rapports sur la sécurité des musées se succéderont au fil des mois. Laurence des Cars, présidente-directrice du musée, démissionnera en février 2026. L'auctioneer Bonhams, qui a grossi à un rythme soutenu (acquisitions de Cornette de Saint Cyr, Rasmussen, Bukowskis, Skinner, etc.) pour devenir le troisième auctioneer international derrière Christie's et Sotheby's mais devant Phillips, en dépassant le milliard

de dollars de produit vendu en 2024, est racheté à Epiris par le fonds Pemberton Asset Management.

23-24 octobre

La place de Paris enregistre plus de 200 millions d'euros d'enchères en deux jours, en concomitance avec la tenue de la foire Art Basel Paris. Le lot phare est un Picasso de 1943, *Buste de femme au chapeau à fleurs (Dora Maar)*, adjugé 32 millions d'euros par la maison de ventes Lucien Paris.

31 octobre

Un amendement voté en première lecture à l'Assemblée nationale vise à taxer les œuvres d'art au titre d'actif improductif dans l'imposition sur la fortune. Face à la levée de bouclier des organisations professionnelles et des artistes (dont une pétition réunit plus de 1 000 signatures), la mesure sera abandonnée dans le projet de loi de finances définitif.

18 novembre

Le *Portrait d'Elisabeth Lederer* par Gustav Klimt, provenant de la collection de Leonard Lauder, est vendu 236,4 millions de dollars chez Sotheby's à New York dans ses nouveaux locaux du Breuer Building. Il devient ainsi la deuxième œuvre la plus chère vendue aux enchères après le *Salvator Mundi* attribué à Léonard de Vinci (450 millions de dollars chez Christie's en 2017). Deux jours plus tard, également chez Sotheby's, *El Sueño (La Cama)* de Frida Kahlo atteint 54,7 millions de dollars, établissant un nouveau record pour une artiste femme.

25 novembre

David contemplant la tête de Goliath de Guido Reni, vendue conjointement par Artcurial et Millon à un collectionneur européen, devient l'œuvre ancienne la plus chère de l'année en France avec une enchère à 12,4 millions d'euros.



Guldo Reni
David contemplant la tête de Goliath
Vers 1605-1606, huile sur toile, 227 x 145,5 cm.
12,4 M€
Adjugée le 25 novembre 2025 par Artcurial.

Une collecte et un traitement des informations uniques sur le marché des ventes aux enchères



UNE COLLECTE EXHAUSTIVE DES DONNÉES DE MARCHÉ

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur une collecte de données d'une grande exhaustivité conduite annuellement par le Conseil des maisons de vente auprès de l'ensemble des maisons de vente déclarées, soit 524 maisons en 2025.

La même méthodologie est appliquée depuis une quinzaine d'années, permettant d'avoir des résultats comparables sur le long terme et ainsi de dégager les principales tendances du secteur dans la durée.

L'enquête réalisée au moyen d'un questionnaire adressé aux opérateurs de ventes volontaires porte sur un grand nombre d'aspects relatifs à leur activité et notamment : le montant des adjudications hors frais (prix « marteau ») réalisées au cours de l'année ventilé selon les différentes catégories de ventes volontaires, l'effectif salarié des maisons de vente, leur usage du numérique, les ventes de biens neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes.

Les résultats sont d'une grande précision dans la mesure où ils proviennent du questionnaire économique – pour 82 % des maisons de vente – ou de la déclaration prévisionnelle du montant annuel adjugé pour 8 % des maisons de vente.

Une vérification méthodique pour chaque répondant

Pour les maisons de vente qui ont répondu de manière incomplète au questionnaire ou ont réalisé une répartition imparfaite des montants, un travail de vérification des données, et le cas échéant de réaffectation des montants de vente, est effectué.

• Pour les déclarations des cinquante premières sociétés des contrôles de cohérence ainsi que des vérifications, et le cas échéant, en accord avec chacune d'elles, des compléments ou des réaffectations de montants entre rubriques et sous-rubriques sont effectués.

• Pour les autres maisons de vente, la réaffectation éventuelle de montants entre rubriques et sous-rubriques est effectuée selon une méthodologie éprouvée qui tient compte tant du secteur d'activité de la maison de vente que du poids des différentes rubriques ou catégories constaté dans son activité l'année précédente et dans les réponses complètes collectées l'année précédente.

Classification des maisons de vente

Les maisons de vente réalisant moins de 95 % de leur montant adjugé sur une seule catégorie ont été classées comme « Généralistes ». Les autres ont été rattachées à la catégorie qui génère plus de 95 % de leur montant d'adjudication.

Définition des ventes aux enchères digitales

Les ventes aux enchères digitales recouvrent :

- Les ventes en direct (dites ventes *live*) : l'enchérisseur participe à distance et en direct à une vente en cours qui est retransmise depuis la salle où le commissaire-priseur opère ;
- Les ventes dématérialisées (dites ventes *online*) : ventes entièrement organisées sur Internet et totalement gérées par le site de l'opérateur ou la plateforme de vente en ligne, sans commissaire-priseur à l'écran. Le canal Internet est le seul moyen d'enchérir, les enchères étant étalées sur plusieurs heures ou jours avec enchérissement asynchrone (séquenté dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs). ■



Lucio Fontana
Concetto Spaziale, Attese
1962, peinture à l'eau sur toile,
81,5 × 100,8 cm.
1 168 400 €
Adjugée le 23 octobre 2025
par Christie's.

Glossaire des ventes aux enchères

• Adjudication

Attribution par le commissaire-priseur d'un bien au mieux disant des enchérisseurs. L'adjudication qui met fin au jeu des enchères forme la vente et opère le transfert de propriété. Elle se matérialise par le prononcé du mot « adjugé », souvent accompagné par le fameux coup de marteau qui symbolise la fin des enchères.

• Authenticité

Caractère véridique, original et non falsifié d'un bien culturel. L'authenticité procède de la concordance entre les qualités réelles d'un bien culturel et la présentation qui en est faite, notamment s'agissant de son auteur, de sa datation, de sa situation géographique ou de son utilisation rituelle ou courante. L'authenticité est une qualité essentielle du bien culturel au sens juridique du terme. Elle est une composante majeure de sa valorisation.

• Catalogue et liste de ventes

Toute vente aux enchères doit faire l'objet d'une publicité préalable à la vente. Cette publicité peut prendre toute forme, de la liste comprenant une description simple et une estimation des lots proposés à la vente jusqu'au catalogue papier ou numérique, qui énumère et décrit, estime et, souvent, reproduit les objets proposés, en passant par l'annonce dans la presse écrite ou numérique. La publicité précise les modalités de la vente, pouvant inclure les conditions générales de vente, établies sous la responsabilité de l'OVV.

• Commissaire de justice

Officier public et ministériel, membre de la nouvelle profession résultant de la fusion des professions d'huissier de justice et de commissaire-priseur judiciaire dans les conditions définies par l'Ordonnance n° 2016-728 du 2 juin 2016 dont l'application est effective depuis le 1^{er} juillet 2022. Il est en charge de l'organisation des ventes aux enchères publiques judiciaires.

• Commissaire-priseur

Le commissaire-priseur, habilité au sein d'un OVV, dirige la vente volontaire de meubles aux enchères publiques. Professionnel diplômé des qualités, il prend les enchères en salle mais également sur ordre d'achat écrit ainsi que les enchères exprimées par téléphone et par voie numérique. Il lui revient également d'adjudger les biens proposés à la vente et de dresser le procès-verbal de la vente.

• Enchère

Offre d'achat d'un montant supérieur à l'offre précédente, formulée par l'enchérisseur, dans la salle ou à distance, par ordre d'achat, téléphone ou voie numérique. Le bien est adjugé à la personne qui a formulé l'enchère la plus élevée (l'adjudicataire) au montant de cette dernière enchère. L'adjudicataire est l'acheteur, et le prix est le montant de l'enchère la plus élevée, augmentée des frais « acheteurs » et des taxes et, le cas échéant, d'autres prélèvements.

• Estimation

Valeur attendue d'un bien à l'issue d'une expertise, exprimée sous forme d'une fourchette de prix, étant entendu que le prix de réserve ne peut être supérieur à l'estimation basse.

• Expert

Professionnel choisi pour ses connaissances techniques, chargé d'identifier, d'authentifier, et d'apprécier la valeur des objets, œuvres d'art et objets de collection qui lui sont présentés, moyennant rémunération. La profession n'est pas réglementée par la loi, à l'exception de l'obligation d'assurance qui pèse sur les experts qui interviennent dans les ventes aux enchères. L'expert est solidairement responsable avec l'organisateur de la vente pour ce qui relève de son activité.

• Frais de vente

Rémunération de la maison de vente qui prend la forme de frais, pourcentage du prix d'adjudication, qu'elle facture au vendeur d'une part – en déduction du prix de vente qu'il perçoit – et à l'acheteur d'autre part – facturés en plus du prix d'adjudication. Outre la rémunération de la maison de vente, ces frais couvrent l'ensemble des dépenses induites par l'organisation de la vente aux enchères publiques (conception, réalisation et diffusion du catalogue, publicité, photographies, location et entretien de la salle, frais de plateforme en ligne, frais de personnel, honoraires d'expert, transport et magasinage des objets, prélèvements tels que la taxe sur la plus-value, le droit de suite, la Maison des Artistes...). Les frais vendeurs doivent figurer sur le mandat de vente ; les frais acheteurs (généralement entre 20 et 30 %) doivent figurer dans la publicité de la vente et être annoncés au début de la vente.

• Incorporels

Biens intangibles, qui n'ont pas d'existence physique propre (e.g. licences, brevets, marques, noms de domaine, part sociale, base de données, droits de propriété intellectuelle, NFT, etc.) par opposition aux biens corporels. La loi du 28 février 2022, visant à moderniser la régulation du marché de l'art, a ouvert aux commissaires-priseurs la possibilité de vendre ces biens dans les ventes aux enchères publiques volontaires.

• Maison de vente (anciennement OVV, opérateur de ventes volontaires)

La maison de vente est la personne physique ou morale qui organise et réalise les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

• Mandat de vente

Appelé également « réquisition de vente », le mandat est le contrat par lequel le propriétaire d'un bien charge un opérateur de ventes volontaires (la maison de vente) de le vendre aux enchères publiques en son nom et pour son compte ; il doit être écrit.

• Objets de collection

Objets qui présentent un intérêt sur le plan artistique, culturel, scientifique, historique ou sociologique (ou autre) justifiant qu'ils soient réunis au sein d'un ensemble en fonction de leur valeur, leur rareté, leur esthétique ou leur originalité. Peuvent être classés comme objets de collection (*collectibles* en anglais) outre les œuvres d'art, les véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, militaria, jouets, affiches, etc.

• Ordre d'achat

Mandat donné au commissaire-priseur, par écrit ou par voie numérique, pour enchérir à la place de l'acheteur. L'ordre doit fixer un prix maximum et préciser si ce montant comprend ou non les frais.

• Plateforme

Une plateforme de ventes aux enchères (telle que Drouot.com ou Interenchères) a pour activité de mettre en ligne les ventes aux enchères publiques, *online* ou *live*, qu'organisent les maisons de vente qui sont ses clientes. Elle permet ainsi au public d'accéder, à partir d'un site unique, aux ventes organisées par ces dernières. La plateforme est un prestataire de services et n'est pas elle-même une maison de vente.

• Prémption

Le droit de prémption autorise l'État ou une collectivité territoriale à se substituer à l'adjudicataire d'un bien culturel pour en devenir adjudicataire à sa place, au prix de la dernière enchère.

• Prix « marteau »

Prix d'adjudication, *i.e.* le montant de la plus haute enchère, prononcé publiquement lors de la vente. Il permet de calculer les frais facturés aux vendeurs et aux acheteurs.

• Prix de réserve

Prix minimal en dessous duquel le vendeur ne souhaite pas vendre son bien ; il est optionnel et doit faire l'objet d'un accord entre la maison de vente et le vendeur. Confidentiel, il est stipulé par écrit au mandat et peut être modifié jusqu'au moment de la vente.

• Provenance

La provenance désigne tout à la fois l'origine culturelle d'un bien (auteur, lieu et conditions d'extraction et de circulation...) et la chaîne de ses propriétaires successifs. La maison de vente doit mettre en œuvre les diligences appropriées, compte tenu de la nature et de la valeur du bien, pour s'assurer de la licéité de son origine et de la légalité des droits du vendeur sur ledit bien.

• Vacation

Terme utilisé pour désigner une vente aux enchères.

• Vente caritative

Vente dont le produit est versé à une œuvre caritative et dont le professionnel qui l'organise ne perçoit pas de rémunération.

• Vente courante (ou vente listée)

Vente qui porte sur des objets « ordinaires » ; elle se distingue de la vente cataloguée en ce que les lots ne font pas l'objet d'un catalogue. Ils sont simplement listés. La vente courante offre cependant les mêmes garanties.

• Vente de gré à gré

Vente organisée par une maison de vente entre un vendeur qui la mandate et un acheteur désigné par elle, en accord avec le vendeur, et non désigné à l'issue d'un processus d'enchères. Elle peut concerner un bien qui n'aurait pas trouvé preneur lors d'une vente aux enchères ou un bien directement proposé à un acheteur choisi, au prix convenu entre eux. Dans ce cas, la transaction doit faire l'objet d'un mandat et le vendeur doit être informé qu'il peut vendre son bien aux enchères publiques.

• Vente dématérialisée, dite *online*

Également dite *online only* ou *timed auction* : vente organisée sur Internet et gérée par le site de l'opérateur ou la plateforme de vente en ligne, sans intervention du commissaire-priseur à l'écran. Le canal Internet est le seul moyen d'enchérir, les enchères étant étalées sur plusieurs heures ou jours, avec enchérissement asynchrone (séquentiel dans le temps, sans interaction nécessaire en temps réel entre les enchérisseurs).

• Vente en direct, dite *live*

Vente aux enchères physique retransmise sur Internet depuis la salle où le commissaire-priseur opère, à laquelle l'enchérisseur peut participer dans la salle ou, à distance, *via* Internet en temps réel.

• Vente aux enchères publiques volontaire

Vente aux enchères publiques d'un bien organisée à l'initiative de son propriétaire. Elle est formalisée par le mandat de vente donné par le vendeur à la maison de vente qui donne à l'opération un caractère civil, par opposition à l'acte de commerce. La vente volontaire se distingue de la vente judiciaire qui est organisée sur réquisition de la loi ou du juge.



Mai Trung Thu

Le Concert

Second record mondial pour l'artiste et record mondial pour une soie de Mai Trung Thu.

1,38 M€ hors frais

Adjugée le 9 septembre 2025 par Aguttes.

Liste des maisons de vente créées en 2025

AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

LEX ENCHÈRES HÔTEL DES VENTES
BRESSE ENCHÈRES
COMTE ADHÉMAR

CENTRE-VAL DE LOIRE

FENAL MAISON DE VENTES

GRAND EST

ACACIA ENCHÈRES

HAUTS-DE-FRANCE

ENCHÈRE PREMIUM

ÎLE-DE-FRANCE

PBA BEAUNE
CÉLINE BÉRAL MAISON DE VENTE AUX ENCHÈRES
BARON REVERDITO
BATTIN ENCHÈRES
ARGO
FABULA PARIS
AURÉLIEN LECHERTIER
NAUTILUS
MAISON ARENS-REUTHER
ARSÈNE BOUTEMY EXPERTISE
ALTER ENCHÈRES
ANDRIEU ARTS & PATRIMOINES

NOUVELLE-AQUITAINE

SOLART
FENEL ENCHÈRES

OCCITANIE

CÔTÉ SUD ENCHÈRES

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

LAZULI



Pour retrouver l'ensemble des maisons de ventes aux enchères volontaires en activité, nous vous invitons à consulter l'annuaire en ligne du Conseil des maisons de vente :
<https://www.conseilmaisonsdevente.fr>



François Boucher

**Nature morte au vanneau huppé
et au combattant varié**

Vers 1745, huile sur toile, 45 x 33,7 cm.

210 000 € hors frais

Adjugée le 12 décembre 2025
par Pescheteau-Badin.

Crédits photographiques

Couverture : © Sotheby's / © Adago, Paris, 2026.
P. 10 © Milon Riviera. P. 11 © Artasia Enchères. P. 12 © Gros&Delettrez. P. 14 © Al DA Roboto Studio / Sipa. P. 15 Andriy Popov / Alamy / Hémis. P. 16-17 © JA Recognition. P. 18-19 © UP / Newscom / Sipa. P. 22 © Born & Art Digital Studio, Sotheby's. P. 25 Courtesy Pierre Berge & Associés. P. 27 © De Baatque et associés. P. 28 © Tajan. P. 31 © Aguttes. P. 34 © Giquello. P. 36 © Succession Picasso 2026 – Lucien Paris. P. 38 © Cannes Enchères. P. 40 © Tom Nicholson / Shutterstock / Sipa. P. 41 © Nancy Kaszerman / ZUMA / Sipa. P. 42 © Emmanuel Guimier / © Netflix / Courtesy Everett Collection / Aurimages. P. 43 © Aguttes. P. 45 © Studio SEBERT / Christophe JORON-DEREM. P. 46 © Aguttes. P. 47 © Digard Auction / © Adago, Paris 2026. © Gros&Delettrez. P. 48 © Osenat. © Rossini (Auctiva's). P. 49 © Artcurial. P. 50 © Christie's Images Limited. P. 51 © R&C. P. 52 Photo Micha Patault. © Christie's. P. 54 © Bernhams. P. 55 Photos François Mallot. © Sotheby's. P. 56 © Ader. P. 57 © Christie's Images Limited, Anna Buklovska. © Maxime Champion. P. 58 © Sotheby's. P. 59 © Studio Morfaux. P. 60 © SC Emeric & Stephen Portier. P. 64 © BCAuto. P. 65 © Ritchie Bros. P. 67 © Victor Joly / Alamy / Hémis. P. 68-69 © Fred Scheiber / Sipa. P. 70 © Matthieu Colin / Hémis. P. 71 © Hugo Williamson / Alamy / Hémis. P. 72 © Enchères Côte d'Opale. P. 74 © Zuzanna Lupa / Argana. P. 76-77 © Les Garennes / Fencos. P. 81 © Sotheby's / Alive / Cover Images / Sipa. P. 82 © Jean Nouvel / Adago, Paris, 2026. P. 83 © Altat Qadri / AP / Sipa. P. 85 © Sotheby's. P. 86-87 © Christie's Images LTD 2025. P. 89 Photo WeCap Studio / Courtesy Frieze. P. 91-93 © Artcurial. P. 95 © Christie's / © Fondation Lucio Fontana, Milano / by SIAE / Adago, Paris, 2026. P. 97 © Aguttes. P. 98 © Sebert. P. 99 © Rouillac – commissaires-priseurs.

Remerciements à l'équipe de la *Gazette Drouot*.

EN COUVERTURE

François-Xavier Lalanne

Hippopotame Bar

1976, pièce unique, cuivre, acier inoxydable, laiton,
bois peint, 105 x 190 x 68 cm.

26,8 M\$ hors frais

Adjugé le 10 décembre 2025
par Sotheby's New York.



Conseil des maisons de vente

44, rue La Fayette, 75009 Paris
Tél. 01 53 45 85 45 – conseilmaisonsdevente.fr

Président **Édouard de Lamaze**
Secrétaire général **Pierre Taugourdeau**

Une publication de **Beaux Arts & Cie**

9, boulevard de la Madeleine
75038 Paris Cedex 1
Tél. 01 87 89 91 00 • www.beauxarts.com
RCS Paris B 435 355 896

Édition **Marie-Hélène Arbus**
Rédaction en chef **Léa Saint-Raymond**
Création graphique **Marguerite Da Silva**
Iconographie **Alexandra Buffet**
et **Aïssata Tandjigora**
Secrétariat de rédaction **Françoise Mathay**

Ont collaboré à cette édition
Georgina Adam, Marion Bellal, Anaïs FA,
Jordane de Fay, Rafael Pic, Léopold Vassy

Beaux Arts & Cie

Directrice générale **Solenne Blanc**
Directeur général délégué
Jean-Baptiste Costa de Beauregard
Directrice des partenariats et directrice
adjointe des éditions **Marion de Fliers**
Responsable de projets partenariats
et éditions **Léa Schiavo**
Directrice déléguée des éditions
Aude Mantoux
Responsable de production
Charlotte Uilmann

ISSN : 2971-3404
ISBN : 979 10 204 1078 8
Dépôt légal : **juin 2026**
Photogravure : **Key Graphic**, Paris
Imprimé en France

Diffusion librairies

Clients UD / Flammarion Diffusion
commandescients@union-distribution.fr
Tél. + 33 (0)1 48 02 02 00

Autres librairies

Florence Hanappe / Amélie Fontaine
Tél. + 33 (0)1 41 08 38 06 / 04

Vente par correspondance
beauxarts.com/La Boutique

© Beaux Arts & Cie, 2026



Auguste Rodin
Le Désespoir

Vers 1892, marbre, 28,5 × 15 × 25 cm.

860 000 € hors frais

Adjugée le 08 juin 2025 par Rouillac.



Cheops

Le logiciel nouvelle génération
pour les maisons de ventes

3pi.fr

19€

