

Les nouvelles tendances du MARCHÉ DE L'ART

**Les ventes aux enchères en France
et à l'international en 2020**



L'ART EVOLUE, L'ASSURANCE FINE ART DEMEURE.



Chacun a ses propres besoins et ils évoluent au fil du temps.

Ce qui ne change pas, c'est la nécessité de protéger les œuvres à leur juste valeur.

Maisons de ventes aux enchères, collectionneurs, conservateurs, galeristes, antiquaires et musées... Les relations et le service sur-mesure sont au cœur de notre métier d'assureur spécialités dans un monde de l'art en mouvement.

Pensez-y lors de votre prochain café.

For Mutual Advantage

libertyspecialtymarkets.com



Liberty
Specialty Markets

Liberty Specialty Markets (LSM) est le nom commercial de Liberty Specialty Markets Europe Sarl (LSME), agissant pour le compte et par mandat de Liberty Mutual Insurance Europe SE (LMIE), membre du Groupe Liberty Mutual Insurance. LSME et LMIE sont enregistrées au Grand-Duché de Luxembourg (respectivement sous les n° B216199 et n° B232280) et domiciliées au 5-7 rue Léon Laval, L-3372 Leudelange, Grand-Duché du Luxembourg. Leurs succursales en France sont domiciliées au 42 rue Washington, 75008 Paris et enregistrées au RCS de Paris (respectivement sous les n° 831 623 699 et n° 408 774 610). Pour plus d'informations, veuillez consulter le site www.libertyspecialtymarkets.com.

LES VENTES AUX ENCHÈRES 2020 • Éditorial



“ Le goût du bel objet n'a pas disparu : la France, immense et magnifique grenier, a maintenu son rang. ”

Par Henri PAUL, président du Conseil des ventes volontaires

L'année 2020 restera dans nos mémoires une année charnière, n'en doutons pas. Comme la plupart des pays du monde, la France a vécu des moments particulièrement douloureux qui laisseront des traces durables. Ce n'est pas seulement la vie des affaires qui aura été bousculée, mais celle des gens, de la société et du vivre-ensemble. Bien ancrées dans leur époque, les ventes aux enchères en reflètent les mouvements. Le Conseil des ventes volontaires (CVV) vous présente ainsi ce bilan annuel des ventes publiques, qui témoigne lui aussi des changements profonds qui se sont opérés en 2020. Cette année, le CVV lui donne même une plus large audience et l'étoffe grâce à un partenariat avec Beaux Arts Magazine, que je suis heureux de saluer.

J'observe qu'en dépit de la crise, nos maisons de ventes ont fait preuve d'une bonne résistance et ont su s'adapter, avec l'aide des pouvoirs publics. Dès que cela a été possible, et dans le respect des règles sanitaires qui leur ont été imposées ainsi qu'à leur public, elles ont pu continuer leur activité et ont su utiliser les facilités qu'offre internet pour travailler, maintenir leur service et le développer. La contraction du marché a été sensible, mais bien que privés de contacts physiques, les acheteurs ont été au rendez-vous. De nouveaux enchérisseurs sont aussi venus en nombre, curieux de trouver sur les plateformes des objets qui leur plaisent. Au fond, en permettant aux biens d'avoir de nouveaux propriétaires et de nouveaux usages, les maisons de ventes s'inscrivent dans la logique d'un modèle plus circulaire, en phase avec les enjeux de notre siècle.

De très belles pièces sont sorties et ont établi des records, même s'il y a eu moins de ventes spectaculaires aux mises en scène luxueuses et aux catalogues raffinés. Le goût du bel objet n'a pas disparu : la France, immense et magnifique grenier, a maintenu son rang, le quatrième au plan mondial. Gageons que le virage numérique n'en est qu'à ses débuts et que de nouvelles solutions permettront de le développer encore, tout en conservant la déontologie des maisons de ventes, la qualité et la sécurité des transactions, que le Conseil des ventes contribue à garantir.

Sommaire

- 6 LA MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE
- 10 LE GLOSSAIRE DES ENCHÈRES

France

9 LES CHIFFRES CLÉS DE 2020

11 I. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS

- 12 Présentation des maisons de ventes
- 13 Évolution du montant des ventes en 2020

FOCUS

16 La vente à huis clos

- 21 Présentation géographique du marché
- 22 Classement 2020 des maisons de ventes volontaires

FOCUS

24 Les nouvelles stratégies de communication

- 28 Les ventes par internet
- 32 Ouverture internationale du marché français
- 34 Les ventes de gré à gré et les ventes de biens neufs

35 II. LE SECTEUR ART & OBJETS DE COLLECTION

- 36 Évolution du montant des ventes en 2020

FOCUS

38 L'estimation en ligne

- 42 Art & antiquités

FOCUS

48 L'archéologie

52 La peinture ancienne

- 56 Objets de collection : des secteurs très variés
- 60 Joaillerie & orfèvrerie
- 62 Vins & alcools
- 64 Ventes courantes

FOCUS

66 Les ventes généralistes

- 70 Classement des vingt premières maisons de ventes

FOCUS

72 Les marques des maisons de ventes

- 77 Le marché parisien

79 III. LE SECTEUR VÉHICULES D'OCCASION & MATÉRIEL INDUSTRIEL

- 80 Caractéristiques
- 82 Évolution du montant des ventes en 2020
- 83 Véhicules d'occasion
- 85 Matériel industriel
- 86 Classement des vingt premières maisons de ventes

87 IV. LE SECTEUR CHEVAUX

- 88 Évolution du montant des ventes en 2020
- 90 Caractéristiques
- 91 Ouverture internationale du marché français

International

93 LES CHIFFRES CLÉS DE 2020 À L'ÉTRANGER

95 I. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES ART & OBJETS DE COLLECTION

- 96 Évolution des ventes en 2020
- 98 Analyse par zone géographique
- 101 Zoom sur les principaux pays
- 114 Les grandes tendances

FOCUS

117 Les plateformes numériques d'enchères

123 II. L'ANALYSE DU MARCHÉ PAR MAISON DE VENTES

- 124 Classement des vingt premières maisons mondiales
- 125 Les deux champions du marché en 2020
- 127 L'évolution des autres maisons de ventes

Conclusion

128 SYNTHÈSE DE L'ANNÉE 2020

Le Conseil des ventes volontaires

de meubles aux enchères publiques, plus couramment dénommé « Conseil des ventes », est l'autorité de régulation du marché des ventes aux enchères publiques. Institué par la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques modifiée par la loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011 de libéralisation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques. Le Conseil des ventes est un établissement d'utilité publique doté de la personnalité morale, composé de onze membres nommés pour quatre ans par les ministres de la Justice, de l'Économie et de la Culture. Son président est nommé par le garde des Sceaux.

Le Conseil des ventes est chargé notamment :

- d'enregistrer les déclarations des opérateurs de ventes volontaires (OVV) de meubles aux enchères publiques.
- d'enregistrer les déclarations des ressortissants des États membres de la communauté européenne ou d'États parties à l'accord sur l'espace économique européen qui exercent de manière occasionnelle une activité de ventes volontaires en France ;
- d'intervenir en cas de non-respect par les opérateurs du marché de leurs obligations légales, réglementaires ou bien professionnelles. Plusieurs niveaux d'intervention coexistent sans être exclusifs les uns des autres. Le président du Conseil dispose d'un pouvoir propre de suspension d'urgence de l'activité de ventes volontaires ou de direction des ventes. Cette mesure est provisoire (un mois au plus) ; elle peut être prolongée par le Conseil pour une durée n'excédant pas trois mois. Sur requête de son commissaire du gouvernement, magistrat du Parquet, le Conseil peut également prendre des sanctions disciplinaires, en siégeant en formation disciplinaire. Les décisions du Conseil sont susceptibles de recours devant la cour d'appel de Paris. Elles ne sont pas exclusives de sanctions judiciaires, civiles ou pénales.
- d'identifier les bonnes pratiques et de promouvoir la qualité des services.
- d'observer l'économie des enchères.
- d'élaborer un recueil des obligations déontologiques des opérateurs.
- le Conseil des ventes assure enfin, conjointement avec la Chambre nationale des commissaires-priseurs judiciaires et le Conseil national des courtiers assermentés, l'organisation de la formation professionnelle des futurs commissaires-priseurs en vue de l'obtention de la qualification requise pour diriger les ventes. Après un examen d'accès, la formation comporte des enseignements théoriques et pratiques sanctionnés par un certificat d'aptitude.

Le budget du Conseil des ventes est inférieur à 2 M€, et son

financement est assuré par le versement de cotisations professionnelles obligatoires acquittées par les opérateurs de ventes, en fonction du montant des honoraires bruts perçus.

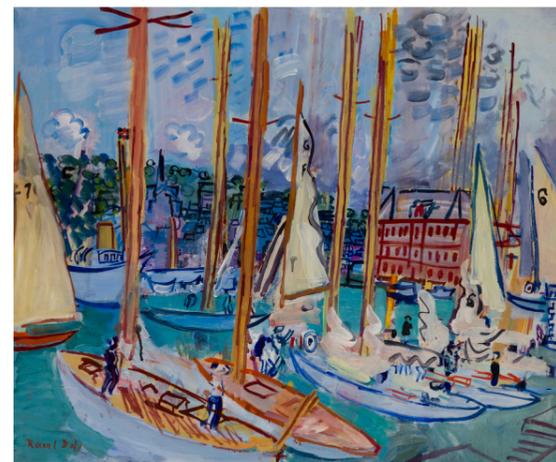
La gestion financière et comptable du Conseil est soumise au contrôle de la Cour des comptes.

Les membres du Conseil des ventes (2020)

Henri PAUL Président
Cyril BARTHALOIS, Françoise BENHAMOU,
Frédéric CASTAING, Laurence FRANCESCHINI,
Édouard de LAMAZE, Sylvie MAUNAND, Christian PERS,
Dominique SOINNE, François TAJAN †, Cécile VERDIER

Brigitte GARRIGUES
Commissaire du gouvernement titulaire
Yves MICOLET
Commissaire du gouvernement suppléant

Membres suppléants
Geneviève BAUME, Bernard CHAUVET,
Dominique CHELLE, Cyrille COHEN, Sophie CRAS,
Éric GISSLER, Isabelle LATOURNARIE-WILLEMS,
Antoinette LENORMAND-ROMAIN, Sylvie MENOTTI,
Dominique RIBEYRE, Yves WETTERWALD



Raoul Dufy (1877-1953)
Voiliers dans le port de Deauville (vers 1935)

333 000 €

Adjugée le 6 novembre 2020 par Ader.

Le Conseil des ventes adresse ses remerciements aux opérateurs de ventes volontaires pour leur collaboration. Il remercie tous ceux qui ont contribué à la réalisation de ce bilan des ventes aux enchères 2020. 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.

Henri PAUL, directeur de la publication



Une collecte et un traitement des informations uniques sur le marché de l'art



L'ÉTUDE FRANCE

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur une collecte exhaustive de données conduite annuellement par le Conseil des ventes auprès de l'ensemble des maisons de ventes déclarées, soit 415 maisons en 2020.

La même méthodologie est appliquée depuis une dizaine 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 (OVV) 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, l'effectif salarié des maisons de ventes, leur usage d'internet, les ventes de biens neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes. **Les résultats sont précis dans la mesure où la majeure partie des OVV répond au questionnaire, soit 343 maisons de ventes en 2020**, et où une déclaration prévisionnelle de montant annuel adjugé est recueillie pour un certain nombre d'autres maisons (28 en 2020). En 2020, seules 44 sociétés n'ont pas répondu à l'enquête.

Un traitement de vérification méthodique pour chaque répondant

Pour les maisons de ventes qui ont répondu de manière incomplète au questionnaire ou ont réalisé une répartition imparfaite des montants, un travail de vérification des don-

nées, et le cas échéant de réaffectation des montants de vente, est effectué.

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

- Pour les autres maisons de ventes, 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 ventes que du poids des différentes rubriques ou catégories dans son activité l'année précédente** et dans les réponses complètes collectées en 2020.

Les maisons de ventes 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 : Art & objets de collection, Véhicules d'occasion & Matériel industriel ou Chevaux. ■

N.B. Dans la rubrique Art & antiquités, du secteur Arts & objets de collection, une nouvelle catégorie a fait son apparition en 2020 : Dessins anciens, modernes et contemporains. Précédemment réparti dans les catégories Tableaux, sculptures impressionnistes et modernes et Tableaux, sculptures, anciens & du XIX^e siècle selon l'époque des œuvres, le montant des ventes réalisées dans cette spécialité est désormais individualisé. Il n'est donc pas possible d'analyser l'évolution de ces trois catégories entre 2019 et 2020, leur périmètre ayant changé.



L'ÉTUDE INTERNATIONALE

L'analyse du marché mondial des ventes aux enchères, commandée par le Conseil des ventes et réalisée depuis sept ans par Harris Interactive, institut d'études marketing et de sondages d'opinion, s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée et homogène depuis 2009, basée sur une collecte de données étendue.

Un périmètre de spécialités particulièrement large sur l'état du marché de l'art

L'étude présentée ci-après est réalisée sur un périmètre de spécialités particulièrement large au regard des autres rapports publiés sur l'état du marché de l'art à l'international. En effet, les données de vente analysées sous la dénomination **Art & objets de collection** ne se concentrent pas seulement sur le « *Fine Art* » (peinture, sculpture, œuvres sur papier) et une partie des « *Decorative Arts* » (mobiliers et objets d'art), comme dans la plupart des publications disponibles. **Elles englobent également les segments Art & antiquités, Joaillerie & orfèvrerie, Objets de collection au sens large, Vins & alcools et Ventes courantes.**

De nombreuses sources d'information compilées, croisées et corrélées

L'analyse s'appuie sur une collecte de données exhaustive et méthodique effectuée en deux étapes.

- **Le recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques actives sur le secteur Art & objets de collection avec, en particulier, la recherche des nouvelles sociétés actives durant l'année.** Il s'appuie sur de nombreuses sources d'informations parmi lesquelles : les annuaires d'entreprises des pays concernés, les sites de référence du marché des ventes aux enchères, et la presse spécialisée. Les nombreuses sources d'information ont été compilées, croisées et corrélées pour constituer **une base internationale d'environ 3020 maisons de ventes aux enchères à travers le monde, actives en 2020.**

- La mise à jour et l'enrichissement de la base de données internationales qui comporte un large panel d'indicateurs, dont le produit des ventes publiques (observé ou calculé sur la base des résultats de ventes) des sociétés. La recherche du produit des ventes est réalisée pour chacune des sociétés : sur internet si les résultats des ventes sont disponibles, par l'envoi d'un courriel aux sociétés dont les chiffres ne sont pas sur internet, par contact téléphonique en l'absence de réponse.

Les montants d'adjudication sont communiqués « frais inclus », ce qui explique les différences avec les données présentées dans le chapitre consacré à la France. **Les données sont collectées en priorité en euros, puis en dollars, et le cas échéant dans la devise du pays.** Le taux de conversion utilisé des devises nationales vers l'euro est la moyenne des 12 taux moyens mensuels publiés par la Banque de France. En 2020, les taux de change évoluent très peu par rapport à 2019 : le dollar US s'est déprécié de 2% par rapport à l'euro, le livre sterling de 1%, le dollar de Hong Kong de 1% et le yuan de 1%.

Des modèles économétriques présentant un risque d'erreur minimal

Pour obtenir le produit mondial des ventes aux enchères, il est nécessaire de calculer les données manquantes, à savoir les produits des ventes non observables. Ces derniers sont estimés à partir de modèles économétriques solides s'appuyant sur les données observées et collectées. Ils prennent la forme d'équations intégrant plusieurs variables relatives aux caractéristiques de la société (secteur d'activité, date de création...), à sa notoriété (nombre de sources qui la référencent...), aux ventes qu'elle organise (nombre de ventes courantes, cataloguées, de prestige), ainsi qu'à sa situation géographique. **Afin de valider la méthode, de nombreux tests de performance ont été réalisés sur des sociétés dont le produit de vente connu a été masqué et reconstitué, avec un intervalle de confiance très satisfaisant estimé à +/- 1,5%.** En 2020, le montant des adjudications recueilli auprès des maisons de ventes représente 73% du total mondial après estimation. L'extrapolation des 27% restants présente un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 5%. ■

Pour rappel

Les montants d'adjudication sont communiqués « frais inclus », ce qui explique les différences avec les données présentées dans le chapitre consacré à la France.

France



Les chiffres clés de 2020



415

maisons de ventes



2,9 Md€ -14,1%

de produit des ventes
aux enchères



1,2 Md€ -22,4%

en Art & objets
de collection



60%

réalisés par les 20 premières
maisons de ventes



28%

des biens en valeur
adjugés à des étrangers



68% +61%

des ventes
réalisées par internet

Glossaire des ventes aux enchères

■ Catalogue et liste de vente

Toute vente aux enchères doit faire l'objet d'une publicité; elle peut prendre la forme d'une liste comprenant une description simple et une estimation des lots proposés à la vente, ou d'un catalogue qui énumère et décrit avec plus d'acuité, estime et, souvent, reproduit les objets proposés. Il comprend en outre les conditions générales de vente, établies sous la responsabilité de l'opérateur de ventes volontaires.

■ Conseil des ventes volontaires (CVV)

Créé en 2000 et qualifié d'autorité de régulation du secteur par la loi du 20 juillet 2011, le CVV est un établissement d'utilité publique. Il veille au respect de la réglementation et est doté d'un pouvoir disciplinaire sur les opérateurs. Il intervient dans un cadre juridique modernisé assurant une meilleure protection des vendeurs et acheteurs.

■ 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 internet. 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 ».

■ 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 qui lui sont présentés, moyennant une rémunération. La profession n'étant pas réglementée par la loi, l'expert est solidairement responsable, avec l'organisateur de la vente, pour ce qui relève de son activité.

■ Frais de vente

La rémunération de la maison de ventes prend la forme de frais, pourcentage du prix d'adjudication, facturés au vendeur d'une part – ils sont déduits du prix de vente – et à l'acheteur d'autre part – en plus du prix d'adjudication. Outre la rémunération de la maison de ventes, ces frais couvrent les dépenses induites par l'organisation de la vente (conception, réalisation et diffusion du catalogue, publicité, photographies, location et entretien

de la salle, 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 celle-ci.

■ 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 ventes) de le vendre aux enchères publiques. Il doit être écrit.

■ Objets de collection

Ces objets (« collectibles » dans les pays anglophones) ne sont pas perçus comme œuvres d'art mais valorisés par le fait d'être collectionnés: véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, « militaria », jouets, affiches, etc.

■ Ordre d'achat

Engagement ferme d'acheter un ou plusieurs lots déposés par un enchérisseur qui ne peut assister à la vente. L'ordre doit fixer un prix maximum et préciser si celui-ci comprend ou non des frais.

■ Opérateur de ventes volontaires (OVV)

L'opérateur de ventes volontaires ou maison de ventes volontaires (MDV) est la personne physique ou morale qui organise et réalise les ventes aux enchères publiques volontaires de meubles.

■ Préemption

Le droit de préemption autorise l'État ou une collectivité territoriale à se substituer au meilleur enchérisseur pour devenir adjudicataire d'une œuvre d'art ou d'une archive privée à sa place, au prix de la dernière enchère.

■ Prix « marteau »

Le prix « marteau » est le prix d'adjudication, i.e. le montant de la plus haute enchère, sur la base duquel seront calculés les frais qui seront 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 ventes et le vendeur. Confidentiel, il est stipulé par écrit au mandat et peut être modifié jusqu'au moment de la vente.

■ Vacation

Le terme vacation est parfois utilisé pour désigner une vente aux enchères.

■ Vente à huis clos

Vente retransmise depuis la salle de ventes en direct et sans public. Seuls les internautes peuvent enchérir.

■ Vente courante

Également appelée vente listée, la vente courante 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 ventes 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 des biens qui n'a pas trouvé preneur lors d'une vente aux enchères ou un bien directement proposé à un acheteur déterminé. En ce cas, la transaction doit faire l'objet d'un mandat et d'un procès-verbal et le vendeur doit être informé qu'il peut vendre son bien aux enchères publiques.

■ Vente dématérialisée ou en ligne

Également dite « online », « 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 (séquencé dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs).

■ Vente en direct, dite « live »

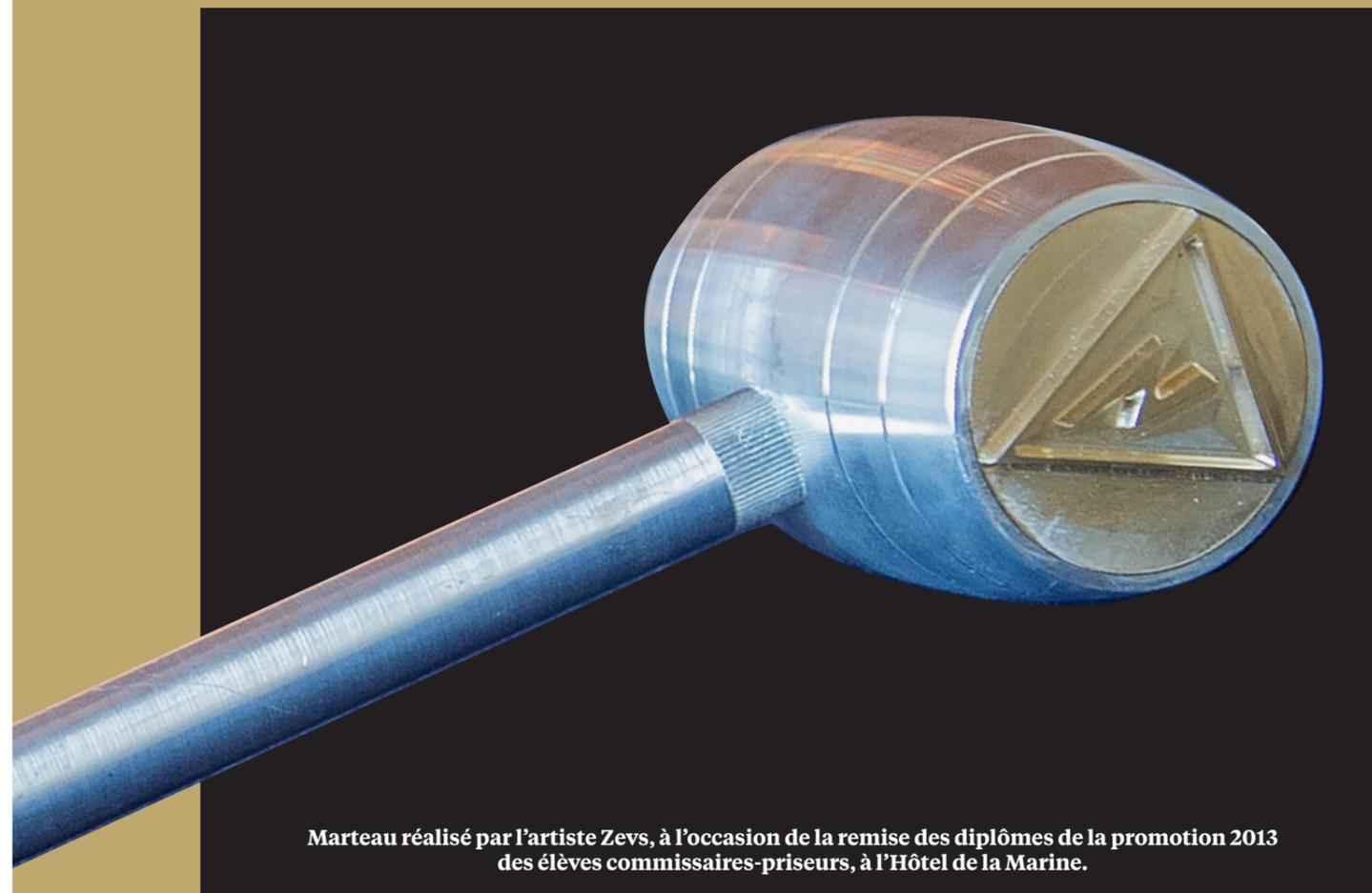
Vente physique retransmise sur internet depuis la salle où le commissaire-priseur opère, à laquelle l'enchérisseur peut participer dans la salle ou à distance en temps réel.

■ Ventes volontaires

Biens vendus aux enchères publiques à la seule initiative du vendeur et faisant l'objet d'un mandat de vente donné par ce dernier à la maison de ventes, par opposition aux ventes judiciaires organisées par réquisition de la loi ou par décision de justice.

Chapitre I

Physionomie du marché français



Marteau réalisé par l'artiste Zevs, à l'occasion de la remise des diplômes de la promotion 2013 des élèves commissaires-priseurs, à l'Hôtel de la Marine.

Présentation des maisons de ventes
Évolution du montant des ventes en 2020
Présentation géographique du marché
Classement 2020 des maisons de ventes volontaires
Les ventes par internet
Ouverture internationale du marché français
Les ventes de gré à gré et les ventes de biens neufs

FOCUS

La vente à huis clos
Les nouvelles stratégies de communication

Un nombre de maisons de ventes stable en 2020...

En 2020, le nombre de maisons de ventes s'élève à 415. Ce nombre reste stable par rapport à 2019 (on note une légère hausse sur les cinq dernières années puisque l'on comptait 403 maisons de ventes en 2016). L'année 2020 a ainsi vu 16 nouvelles maisons de ventes se déclarer auprès du CVV quand 16 autres ont cessé leur activité. Compte tenu du contexte défavorable à la tenue des ventes physiques, en raison de plusieurs

périodes de confinement, il est notable qu'aucune maison de ventes n'a disparu en 2020 du fait de la crise sanitaire. Sur ces 415 maisons de ventes, 272 sont localisées en Province, soit 66% d'entre elles, 101 à Paris (soit 24%) et 43 en Île-de-France hors Paris (soit 10%). Il est enfin à relever que sur ces 415 maisons de ventes, 99 (soit pratiquement un quart) ne sont pas adossées à un office de commissaire-priseur judiciaire; ce nombre reste stable sur les cinq dernières années.

... dont la majorité relève toujours du secteur Art & objets de collection

Dans le cadre de la présente analyse, les maisons de ventes qui réalisent au moins 95% de leur montant adjugé sur une seule spécialité sont classées comme « spécialisées »; les autres sont classées comme « généralistes ».

La répartition des maisons de ventes aux enchères par secteur sur cinq ans ne connaît que très peu d'évolution. Les fluctuations observées concernent surtout le secteur Généralistes, qui oscille entre 26% et 34% du total entre 2015 et 2020 et le secteur Art & objets de collection, qui varie entre 52% et 63% du total entre 2015 et 2020.

En 2020, 26% (soit 109) des maisons de ventes sont généralistes (-6% versus 2019), 59% (soit 245) appartiennent au secteur Art & objets de collection (+7% par rapport à 2019), 8% (soit 33) au secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel (+1%) et 1% (5 maisons) au secteur Chevaux comme en 2019⁽¹⁾.

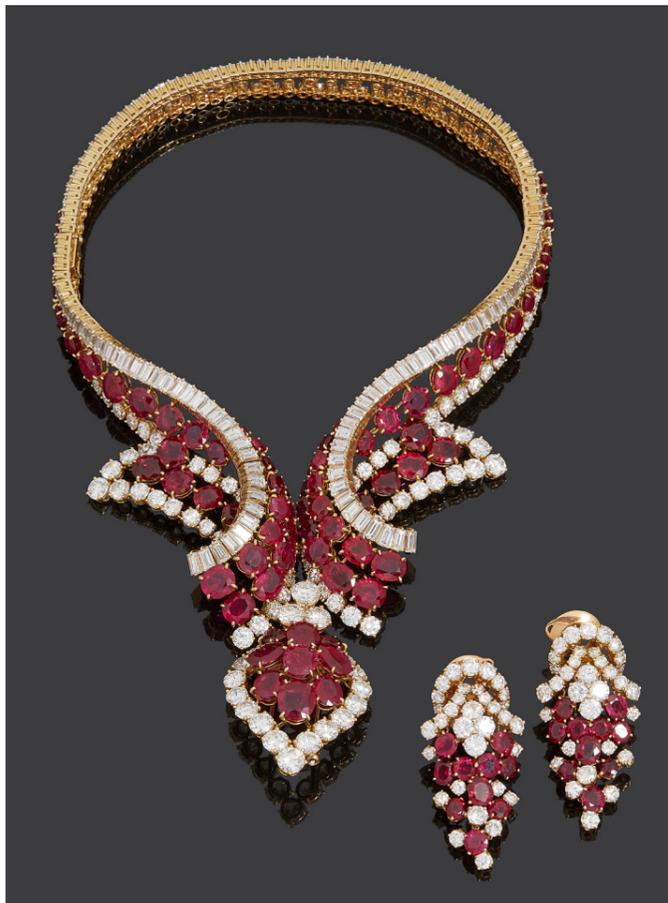
En 2020, le chiffre d'affaires moyen des OVV du secteur Généralistes est de 1,9 M€, celui des OVV du secteur Art & objets de collection est de 4,4 M€, celui des OVV du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel de 44,6 M€ et celui des OVV du secteur Chevaux de 28,7 M€. Le chiffre d'affaires moyen élevé de ces deux derniers secteurs s'explique notamment par leur très forte concentration. ■

⁽¹⁾ La spécialité de 24 opérateurs de ventes, soit 6%, n'a pu être identifiée.

M. Gérard
Parure « Collection Médicis », commande spéciale

185 000 €

Adjugée le 13 octobre 2020 par Kahn & Associés



Une baisse contenue de 14,1% des montants de ventes aux enchères en 2020, dans un contexte inédit

Le montant total adjugé, hors frais, tous secteurs confondus, atteint 2,9 Md€ en 2020, en baisse de 14,1% par rapport à 2019, retrouvant le niveau de l'année 2016 (2,937 Md€).

En temps normal, cette baisse serait alarmante; mais l'appréciation doit tenir compte du contexte de pandémie mondiale, des périodes de fermeture des salles de ventes qui en ont découlé et des adaptations que les maisons de ventes ont dû mettre en œuvre dans l'urgence (reports et basculements sur internet des ventes programmées en salle). Les mesures sanitaires ont donc perturbé l'activité de ventes aux enchères publiques. Il en résulte une baisse plus forte que la baisse du PIB français sur la période (-8,3%), supérieure à celle ressentie lors de la crise financière de 2008 (-8,1%) qui n'avait pas eu d'effet direct sur l'organisation des ventes.

On notera à cet égard que l'année 2020 intervenait après une année 2019 de tous les records (+12,1%) et que l'infléchissement constaté en 2020 n'empêche pas la progression du montant moyen adjugé qui a augmenté de 3,1% sur les dix dernières années. ■

> Cette baisse ne se manifeste pas de la même manière dans tous les secteurs :



-22,4%
pour le secteur
Art & objets de collection

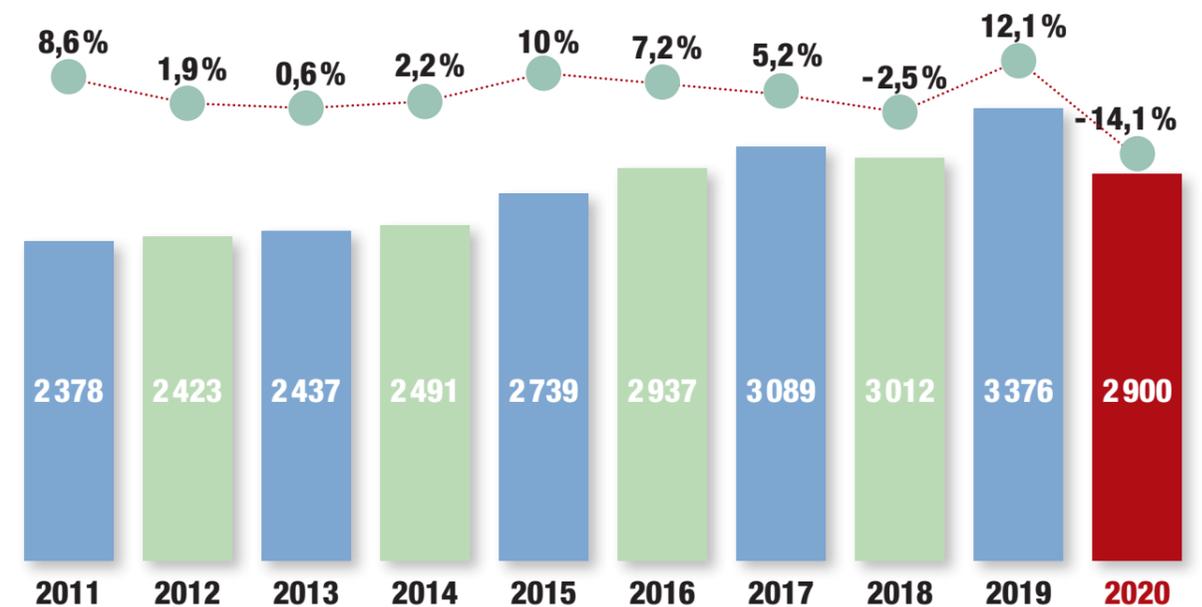


-20,4%
pour le secteur Chevaux

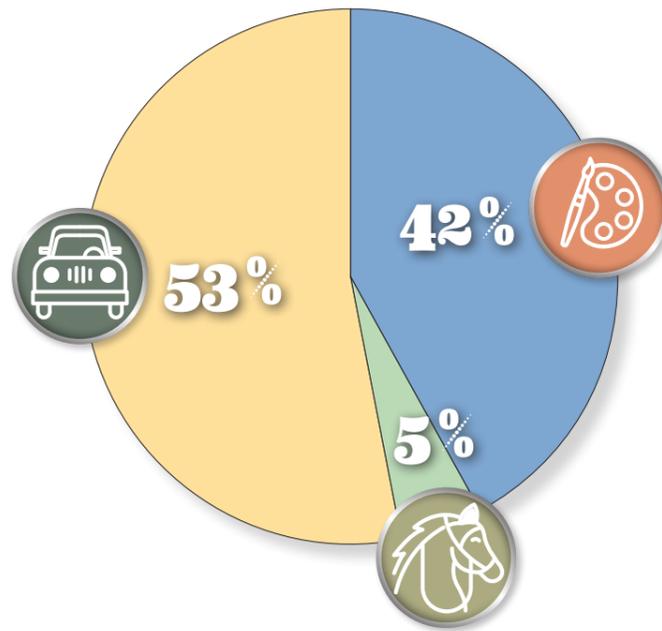


-5,7%
pour le secteur Véhicules d'occasion
& Matériel industriel qui résiste mieux

Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France en M€ (hors ventes caritatives, à partir de 2014)



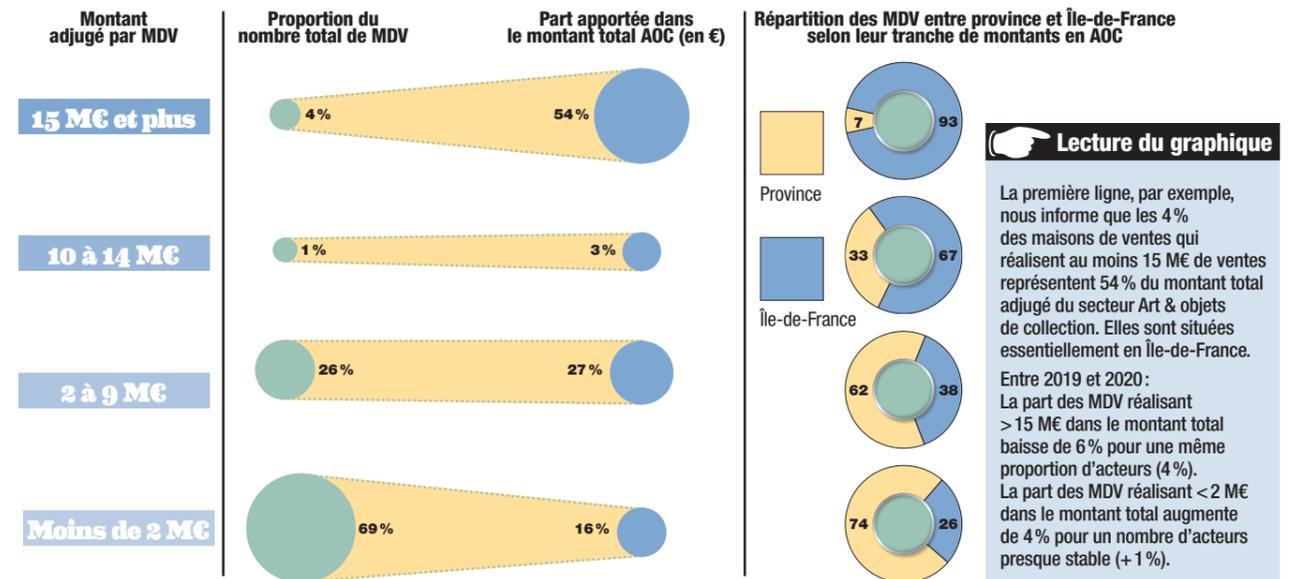
Ventilation du montant adjudgé par secteur d'activité en 2020



> Le poids du secteur Art & objets de collection dans le montant total des ventes est affecté par cette baisse. Il passe ainsi de 46 % en 2019 à 42 % en 2020, tandis que la part relative du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel augmente de 5 points (48 % en 2019) et que celle du secteur Chevaux se maintient à peu près (-1 %).

Dans ce contexte de baisse du marché, presque la moitié des maisons de ventes a vu son activité croître. En 2020, 45 % des maisons de ventes ont déclaré une croissance de leur activité, contre 64 % en 2019. Cette tendance se vérifie sur toutes les tailles de maisons de ventes et sur tous les secteurs.

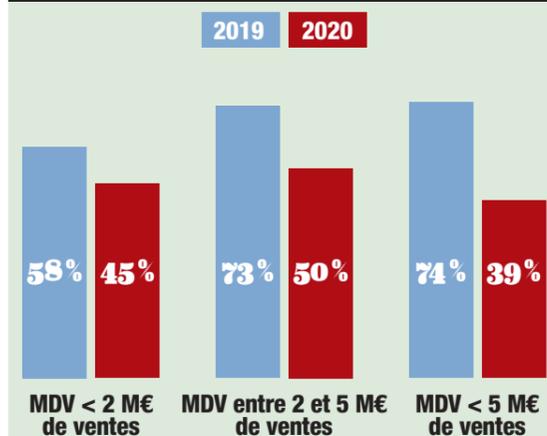
Art & objets de collection (AOC) : répartition du montant total des ventes en fonction de la taille des opérateurs et de leur implantation géographique



Lecture du graphique

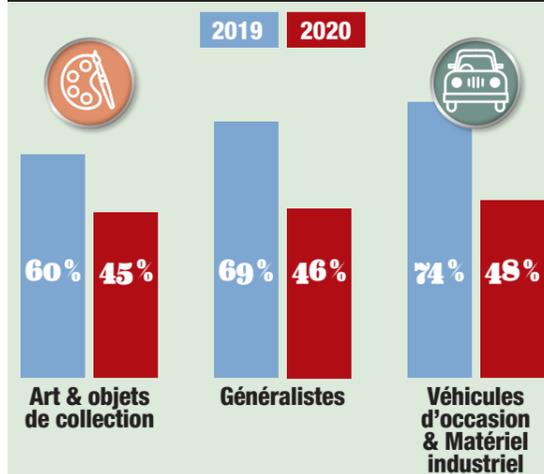
La première ligne, par exemple, nous informe que les 4 % des maisons de ventes qui réalisent au moins 15 M€ de ventes représentent 54 % du montant total adjudgé du secteur Art & objets de collection. Elles sont situées essentiellement en Île-de-France. Entre 2019 et 2020 : La part des MDV réalisant > 15 M€ dans le montant total baisse de 6 % pour une même proportion d'acteurs (4 %). La part des MDV réalisant < 2 M€ dans le montant total augmente de 4 % pour un nombre d'acteurs presque stable (+1 %).

Part du nombre de MDV déclarant une croissance de leurs ventes, par catégorie



Alors qu'en 2019 plus la taille de la maison de ventes était grande, plus sa propension à voir les ventes augmenter était forte, en 2020 c'est l'inverse : les plus touchées sont les maisons réalisant plus de 5 M€ de ventes, les maisons réalisant moins de 2 M€ de ventes étant moins affectées.

Proportion de MDV par secteur déclarant une croissance de leurs ventes



Le secteur Chevaux est également affecté par cette tendance avec 2 maisons de ventes sur 5 en croissance en 2020.

Évolution du montant des ventes dans les 3 secteurs d'activité entre 2016 et 2020 (montant d'adjudication en M€)

	2016	2017	2018	2019	2020
Art & objets de collection					
Dont Art & antiquités	877	945	875	1002	723
Dont Objets de collection	269	265	289	286	234
Dont Joaillerie & orfèvrerie	133	144	134	146	135
Dont Vins & alcools	38	39	46	47	47
Dont Ventes courantes	75	75	62	74	68
Sous total	1392	1467	1407	1555	1206
Progression annuelle	+4,7%	+5,4%	-4,1%	+10,5%	-22,4%
Véhicules d'occasion & Matériel industriel					
Dont Véhicules d'occasion	1 301	1 364	1 361	1 541	1 447
Dont Matériel industriel	84	84	64	88	89
Sous total	1385	1448	1424	1629	1536
Progression annuelle	+10%	+4,5%	-1,7%	+14,4%	-5,7%
Chevaux					
Sous total	157 M€	170 M€	176 M€	186 M€	148 M€
Progression annuelle	+4,7%	+8,3%	+3,5%	+5,7%	-20,4%
Total	2937	3 089	3 012	3 376	2 900
Progression annuelle	+7,2%	+5,2%	-2,5%	+12,1%	-14,1%

Remarques

Le montant total comprend les ventes de biens neufs (10 M€)

- Le secteur Art & objets de collection, qui était sur une tendance haussière depuis 2016 avec 4,7 % à 10,5 % de croissance par an, à l'exception de 2018 (-4,1 %), a connu la plus forte inflexion du marché en 2020 avec un montant de ventes en deçà des quatre années précédentes
- Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui suivait la même tendance depuis 2016 avec 4,5 % à 14,4 % de croissance, à l'exception de 2018 (-1,7 %), a connu une baisse limitée en 2020 avec un montant de ventes qui demeure supérieur à celui des années 2016, 2017 et 2018
- Le secteur Chevaux, qui enregistrait une croissance continue (de 3,5 % à 8,8 %) entre 2016 et 2020, a connu une forte baisse, à l'instar du secteur Art & objets de collection, avec un montant de ventes inférieur à celui des quatre années précédentes.

La vente à huis clos : ou comment passer « du théâtre à Netflix »

Crise sanitaire oblige, nombre de maisons ont privilégié les ventes à huis clos, enchères physiques retransmises en direct sur internet, mais sans présence de public dans la salle, pour pouvoir poursuivre leur activité. Un défi technologique et humain qui porte ses fruits.

Si, sous l'effet de surprise, peu d'acteurs se sont lancés dès le premier confinement, la pratique de ces ventes hybrides s'est largement répandue depuis. Si bien que fin 2020, 82% des maisons de ventes déclarent réaliser des ventes retransmises en direct. Pour autant, la vente à huis clos présente un certain nombre de défis pour les opérateurs.

Trouver et convaincre les vendeurs

Le premier défi rencontré par les maisons de ventes est de convaincre les vendeurs des vacations initialement prévues avec public d'accepter de vendre via un canal numérique. Heureusement, l'important succès des ventes à huis clos depuis le printemps 2020 a permis de leur démontrer que les montants d'enchères, comme le public, étaient au rendez-vous. Par ailleurs, les déplacements des vendeurs étant contraints en temps de pandémie, les commissaires-priseurs doivent trouver le moyen de réaliser des expertises à distance afin de continuer à sourcer des objets. Aussi, un nombre croissant de maisons et

plateformes proposent-elles la réalisation d'expertises en ligne. Les canaux d'accès pour les vendeurs vont d'un simple formulaire sur le site internet jusqu'à une application spécialisée, à l'instar de Tajan Art Valuation et de ValueMyStuff de Barnebys.

Réaliser une exposition sans public

L'impossibilité d'assurer les expositions avant-vente dans les conditions habituelles conduit les opérateurs à utiliser différentes solutions pour permettre aux enchérisseurs de voir les lots et d'apprécier leur état, et ainsi se prémunir d'éventuelles réclamations futures. Sont donc mis en place des parcours de visite fléchés en salle d'exposition avec jauge de visiteurs, des visites sur rendez-vous permettant de créer un moment privilégié avec le client, des vidéos d'exposition ou d'œuvres avec commentaires de spécialistes ou d'artistes, et, innovation assez récente, des visites virtuelles à 360° des salles d'exposition. Ce dispositif permet aux visiteurs de se déplacer librement dans les pièces et de zoomer sur les œuvres pour obtenir des informations, à l'instar de l'exposition proposée par la maison Rouillac pour sa vente Art + Design et des « virtual tour » de Lempertz à Cologne pour explorer sa galerie. En outre, de nouvelles technologies offrent des possibilités inédites de découvrir les objets en vente. C'est le cas du scanner « 5D » développé par la société suisse Artmy et qui permet une manipulation virtuelle des œuvres proche de la réalité via une image en ultra haute définition

L'important succès des ventes à huis clos depuis le printemps 2020 a permis de démontrer que les montants d'enchères, comme le public, étaient au rendez-vous.



La maison de ventes FauveParis, créée en 2014, emprunte son nom aux artistes qui se sont illustrés par leur audace et leur volonté de renouveler en profondeur leur discipline. Cette volonté de briser les codes se retrouve aussi dans leur espace qui associe à la salle d'exposition et de ventes un café-restaurant et leur stratégie de communication innovante.



Le logiciel développé par Artmyn permet d'apprécier, entre autres œuvres, ce *Panier de fleurs* d'Henriette d'Angeville dans ses moindres détails.

dans laquelle il est possible d'apprécier les détails les plus fins, sous différentes orientations lumineuses. Ces scans donnent également lieu à des vidéos immersives, qui plongent le visiteur au cœur des œuvres, et peuvent être diffusées aussi bien sur les canaux digitaux des maisons de ventes que dans leurs catalogues imprimés via des QR code.

Autre possibilité pour les acheteurs, encore peu exploitée par les maisons de ventes, celle de visualiser une œuvre chez soi, en réalité augmentée, permettant d'imaginer un futur achat dans son potentiel environnement.

Scénariser la vente et s'adresser à la caméra

« Passer du théâtre à Netflix », ainsi pourrait-on résumer le défi que doivent relever les commissaires-priseurs dans une vente à huis clos. En effet, réussir à animer une vente sans public sur place est une véritable gageure qui nécessite de repenser sa mise en scène.

En ce domaine, les maisons de ventes se sont diversement prêtées au jeu. Certaines ont conservé une représentation très sobre avec un commissaire-priseur à la tribune et un arrière-plan plus ou moins photogénique. Les leaders mondiaux ont créé de véritables shows suivis par plusieurs dizaines de milliers de téléspectateurs : Christie's avec la vente intercontinentale « One », un marathon d'enchères entre des commissaires-priseurs localisés à New York, Londres, Paris et Hong Kong, et Sotheby's avec la vente du soir de « Rembrandt à Richter », pour laquelle le commissaire-priseur était filmé par une multiplicité de caméras prenant des enchères partout dans le monde.

D'autres maisons ont fait de cette situation inédite un laboratoire pour expérimenter de nouvelles mises en scène et formats de vente. Millon a développé le concept « So Unique : une œuvre = une vente » choisissant de créer un rendez-vous événementiel autour de la mise en vente d'un objet exceptionnel. La maison Rouillac a introduit du dynamisme en montrant le commissaire-priseur déambulant d'un objet à l'autre pour raconter son histoire et le proposer aux enchères. La maison FauveParis a quant à elle diffusé une vidéo dévoilant les coulisses de sa première vente à huis clos, en suivant l'un de ses commissaires-priseurs organisant une visioconférence de préparation avec son équipe.

Pour rompre avec le caractère statique de la vente en live et lui donner un ton plus professionnel, quelques acteurs se sont équipés de plusieurs caméras et d'une régie leur permettant de

Gian Giacomo CAPROTTI dit SALAI
(1480 - 1524)

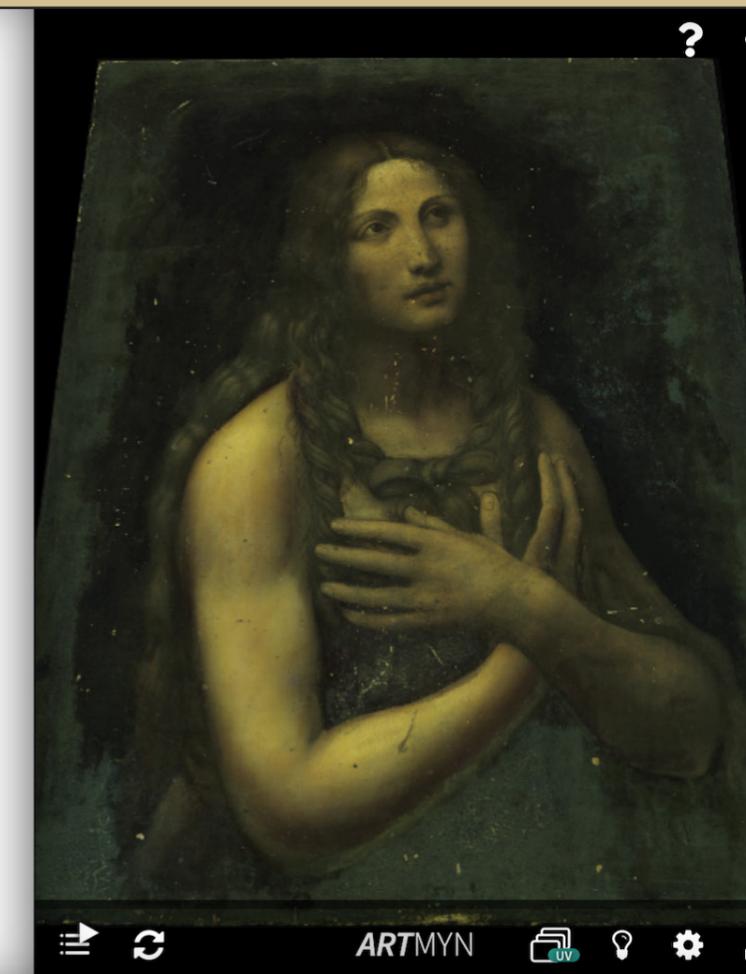
La Madeleine pénitente, vers 1515-1520
Panneau de bois tendre
Sans cadre
Hauteur : 65 Largeur : 51 cm

Bibliographie :
Cristina Geddo, 'Da maestro ad allievo. Una tavoletta in cerca d'autore, Salai e il tema del 'Volto di Cristo' nella bottega milanese di Leonardo' (à paraître)

The Penitent Magdalene, panel, by G. G. Caprotti, called Salai

Estimation 100 000 - 150 000 €

[Lire la suite](#)



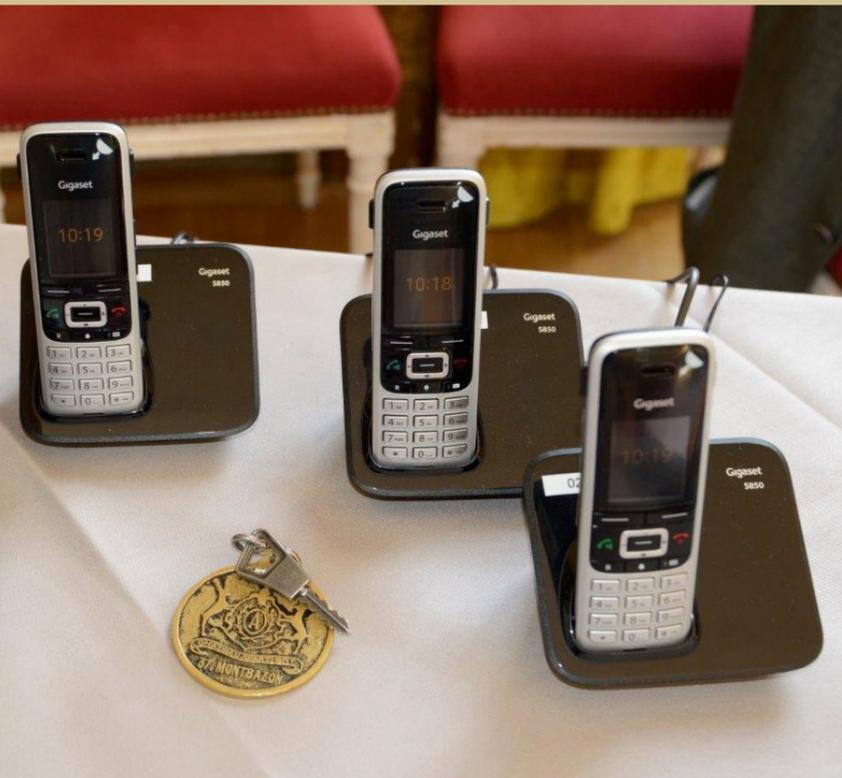
Pour la vente à huis clos du tableau *la Madeleine pénitente* du peintre italien Gian Giacomo Caprotti (1480-1524), dit Salai, adjugé 1,7 M€ (frais inclus) le 18 novembre 2020 chez Artcurial, le e-catalogue digital Artmyn présentait une vidéo immersive et une exploration interactive sous ultraviolets.

multiplier les points de vue et les cadrages. Cependant, toutes les maisons de ventes interrogées s'accordent pour dire que parler à une caméra reste un exercice difficile qui demande de l'entraînement, ainsi qu'une posture et un langage gestuel spécifiques. L'impossibilité d'interagir avec le public nécessite de trouver des procédés pour capter son attention derrière l'écran et stimuler les enchères.

Remettre et expédier une quantité de lots

Plusieurs maisons reconnaissent avoir mis la période à profit pour améliorer leur organisation interne, notamment en matière de logistique, pour laquelle elles ont dû développer une plus grande agilité. En effet, la nécessité de délivrer et d'expédier un très grand nombre de lots à des acheteurs à distance impose la mise en place de processus fluides pour ne pas être noyé dans cette activité chronophage. Des systèmes de « click and collect » et de « drive » avec prise de rendez-vous en ligne, inspirés de la grande

consommation, ont ainsi été mis en place pour récupérer les lots dans les lieux de stockage. S'agissant des expéditions, les opérateurs peuvent s'appuyer sur une diversité de prestataires, dont les services et la performance se sont considérablement améliorés. Ainsi, certains permettent désormais aux acheteurs d'estimer eux-mêmes leurs frais d'emballage et d'expédition à partir du bordereau de vente, mais aussi dès avant la vente, ce qui permet aux acquéreurs potentiels d'avoir une idée plus complète du coût de leur achat à venir. Cette possibilité, offerte depuis longtemps par les grandes plateformes de e-commerce, est certainement amenée à se généraliser. Elle commence d'ailleurs à être directement intégrée dans certaines plateformes, comme Drouot Digital, avec la solution The-Packengers d'ESI. Ces prestataires qui prennent en charge aussi bien la collecte des lots, que leur emballage puis leur acheminement jusqu'au destinataire, libèrent un temps considérable aux maisons de ventes. S'agissant des coûts de transport, le groupage systématique des enlèvements



Avec les enchères en ligne, le téléphone de la maison de ventes est délaissé au profit des ordinateurs et des smartphones aux applications dédiées.

permet d'offrir des prix plus intéressants tout en minimisant l'empreinte carbone des expéditions, comme le souligne Convelio, spécialiste du transport dans le monde entier des œuvres d'art.

Quel succès ?

Les résultats obtenus dans les ventes à huis clos pendant l'année 2020 parlent d'eux-mêmes. Nombreuses sont les maisons qui, en France comme à l'étranger, affirment avoir réussi à maintenir, voire à augmenter, leur chiffre d'affaires. Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène. Tout d'abord, ne pouvant aller chiner dans des lieux physiques (galeries, foires, puces...), tout un public de néophytes s'est tourné vers les ventes aux enchères en ligne et en deviennent amateurs. La venue de ces nouveaux enchérisseurs sur les plateformes numériques a accru l'audience des maisons de ventes leur permettant de réaliser des prix plus élevés sur pratiquement tous les segments de marché. Drouot Digital a ainsi recruté plus de 60% de nouveaux enchérisseurs depuis janvier 2020, Tajan a constaté plus de 300% d'en-

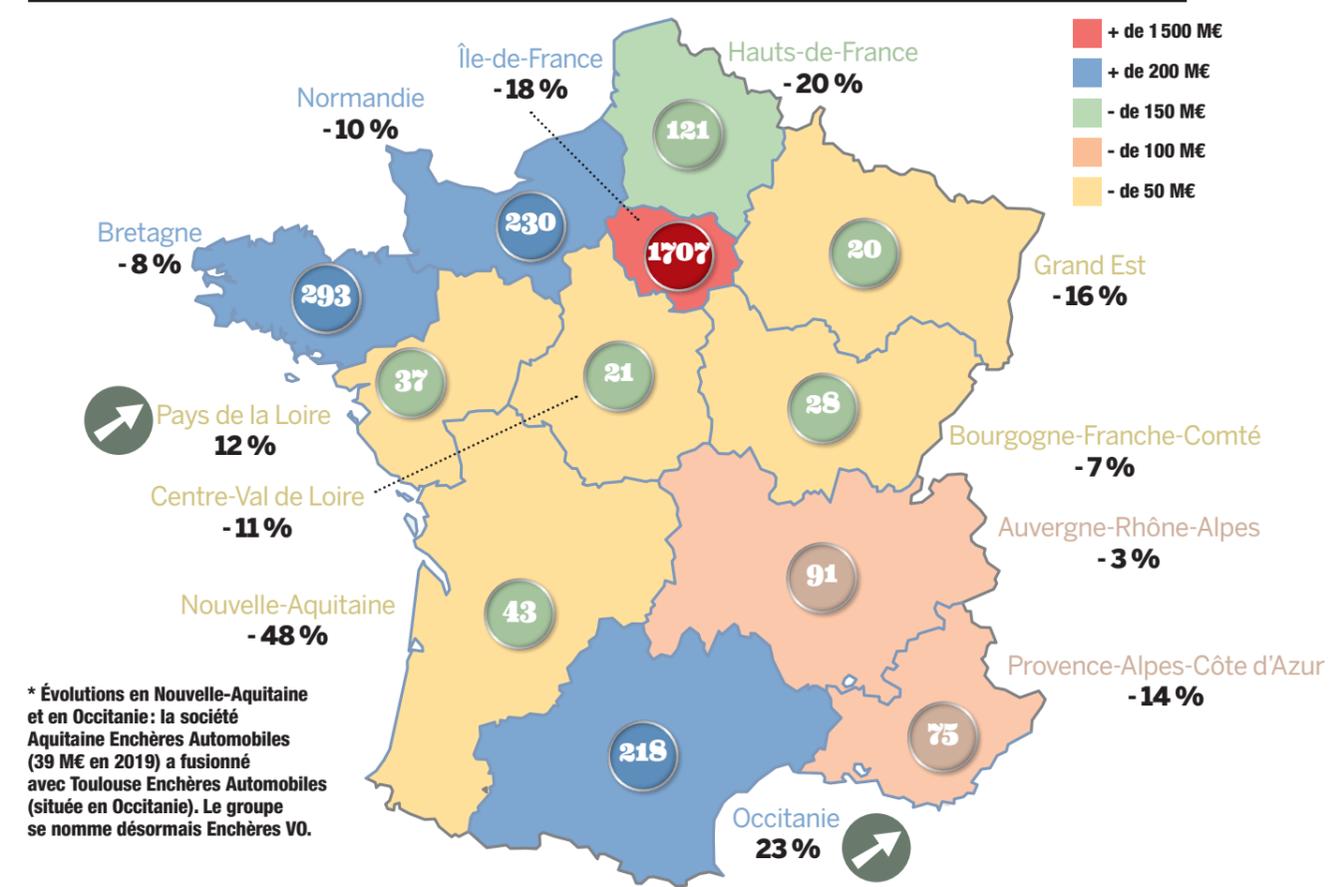
registrements supplémentaires sur son site web, et la maison Beaussant-Lefèvre a relevé jusqu'à 800 inscrits par vente sur le live, là où elle en compte généralement 250 à 300. Ce mouvement a également entraîné le recrutement d'une nouvelle clientèle souvent plus jeune, y compris sur des spécialités confidentielles. Par ailleurs, les habitués des ventes physiques ne pouvant procéder autrement ont également rallié la toile. Enfin, certains freins, notamment l'achat d'œuvres de forte valeur sans examen physique préalable, semblent avoir été levés. En effet, Interenchères a constaté une nette augmentation du nombre d'adjudications supérieures à 400 000 € sur sa plateforme, ce que confirme Invaluable à l'international. À titre d'illustration, la maison munichoise Ketterer Kunst a ainsi adjugé un Gerhard Richter plus de 2,6 M€. C'est ce qui permet à l'ensemble des acteurs d'affirmer que le secteur a connu une véritable accélération à l'occasion de la pandémie. Barnebys considère même cette période comme un « bon en avant de dix ans ». ■

L'Île-de-France, en légère baisse mais toujours en tête des parts de marché

Parmi les maisons de ventes aux enchères en France, 144 (soit 34%) se trouvent en Île-de-France, dont 101 à Paris. Bien que cette région conserve la plus grande part des adjudications en 2020 (59%), ce taux est en faible recul de 3% par rapport à 2019. En effet, le montant adjugé par les opérateurs franciliens est en baisse de 18% par rapport à l'année précédente, ce qui est la plus forte baisse observée après les Hauts-de-France (-20%), si l'on exclut la Nouvelle-Aquitaine (lire ci-après). Les trois régions arrivant en tête après l'Île-de-France sont la Bretagne, la Normandie et l'Occitanie, des territoires spécialisés dans l'un des trois secteurs des ventes aux enchères. La Bretagne, qui concentre 10,1% des parts d'adjudications, est une région spécialisée sur le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui représente 93% des montants adjugés dans la région quand le secteur Art & objets de collection représente 7%. La Normandie, concentrant 8% des montants adjugés en France, est une région spécialisée dans la vente aux

enchères des chevaux (qui représentent 63% des montants adjugés). Viennent ensuite les secteurs Véhicules d'occasion & Matériel industriel avec 22% et Art & objets de collection avec 14%. Enfin, l'Occitanie, qui concentre 7,6% des parts d'adjudications de l'Hexagone, est spécialisée dans les ventes Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui représentent 87% des montants adjugés, quand le secteur Art & objets de collection représente les 13% restants. La quasi-totalité des régions françaises a connu une baisse des montants de ventes en cette année 2020. Seules deux régions, l'Occitanie et les Pays de la Loire, ont connu une croissance notable. La forte progression de l'Occitanie (+23%) s'explique principalement par la fusion de la société Aquitaine Enchères Automobiles avec le groupe Toulouse Enchères Automobiles devenu Enchères VO en 2020. Quant à la région Pays de la Loire, sa croissance, qui s'élève à +12%, s'explique par la progression de plus de 4 M€ des ventes de biens neufs entre 2019 et 2020. ■

Répartition géographique des montants adjugés en 2020 et évolution du montant des ventes en pourcentage de 2019 à 2020



Une concentration du marché toujours très forte et en légère progression

Les vingt premières maisons de ventes aux enchères ont adjugé un montant cumulé de 2,14 Md€, en recul de 12% par rapport à 2019. Malgré cette forte baisse, la part de ces vingt maisons dans le montant total adjugé en France est en progression de 2%, représentant ainsi 73,8% du montant des adjudications nationales. Les cinq premières maisons de ventes en France concentrent 53,4% du montant total national adjugé, en progression de 15,3%.

Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel occupe le haut du classement

Alors que les trois premières places de ce classement ne connaissent aucun changement par rapport à l'année der-

Rang	Maisons de ventes	Montants adjugés		Variation
		2019	2020	
1	BCAUTO ENCHÈRES	418 M€	382 M€	-9%
2	ALCOPA AUCTION	361 M€	380 M€	5%
3	VP AUTO	294 M€	272 M€	-7%
4	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	130 M€	187 M€	44%
5	CHRISTIE'S France	200 M€	166 M€	-17%
6	ARQANA	165 M€	133 M€	-19%
7	SOTHEBY'S France	289 M€	127 M€	-56%
8	ARTCURIAL	161 M€	118 M€	-27%
9	MERCIER AUTO	71 M€	67 M€	-6%
10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	33 M€	49 M€	47%
11	AUTOROLA	51 M€	48 M€	-4%
12	CLAUDE AGUTTES	41 M€	40 M€	-2%
13	MILLON	35 M€	32 M€	-9%
14	ADER	27 M€	25 M€	-6%
15	OSENAT	16 M€	19 M€	20%
16	INTERNATIONAL WINE AUCTION	18 M€	19 M€	8%
17	PARCS ENCHÈRES	20 M€	19 M€	-5%
18	BEAUSSANT-LEFÈVRE	13 M€	18 M€	41%
19	BONHAM'S France	14 M€	18 M€	27%
20	CAR ENCHÈRES	18 M€	18 M€	0%
Montant total adjugé par les 20 premières maisons*		2443 M€	2140 M€	-12,4%
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons par rapport au total national adjugé*		72,4%	73,8%	2%
Part des montants adjugés par les 5 premières maisons par rapport au total national adjugé*		46,3%	53,3%	15,3%

* Montant des 20 premières maisons de ventes pour l'année 2019



nière, en 2020 la 4^e place est ravie à Sotheby's par Toulouse Enchères Automobiles. Le groupe, qui a bénéficié de sa fusion avec Aquitaine Enchères Automobiles (à la 12^e place du classement en 2019), gagne ainsi 4 places dans le classement.

Les grands acteurs du marché connaissent des évolutions contrastées

Alors que Christie's, désormais premier opérateur du secteur Art & objets de collection, conserve sa 5^e place dans le classement, Sotheby's connaît une forte contraction en 2020 avec un recul du montant de ses ventes de 56%.

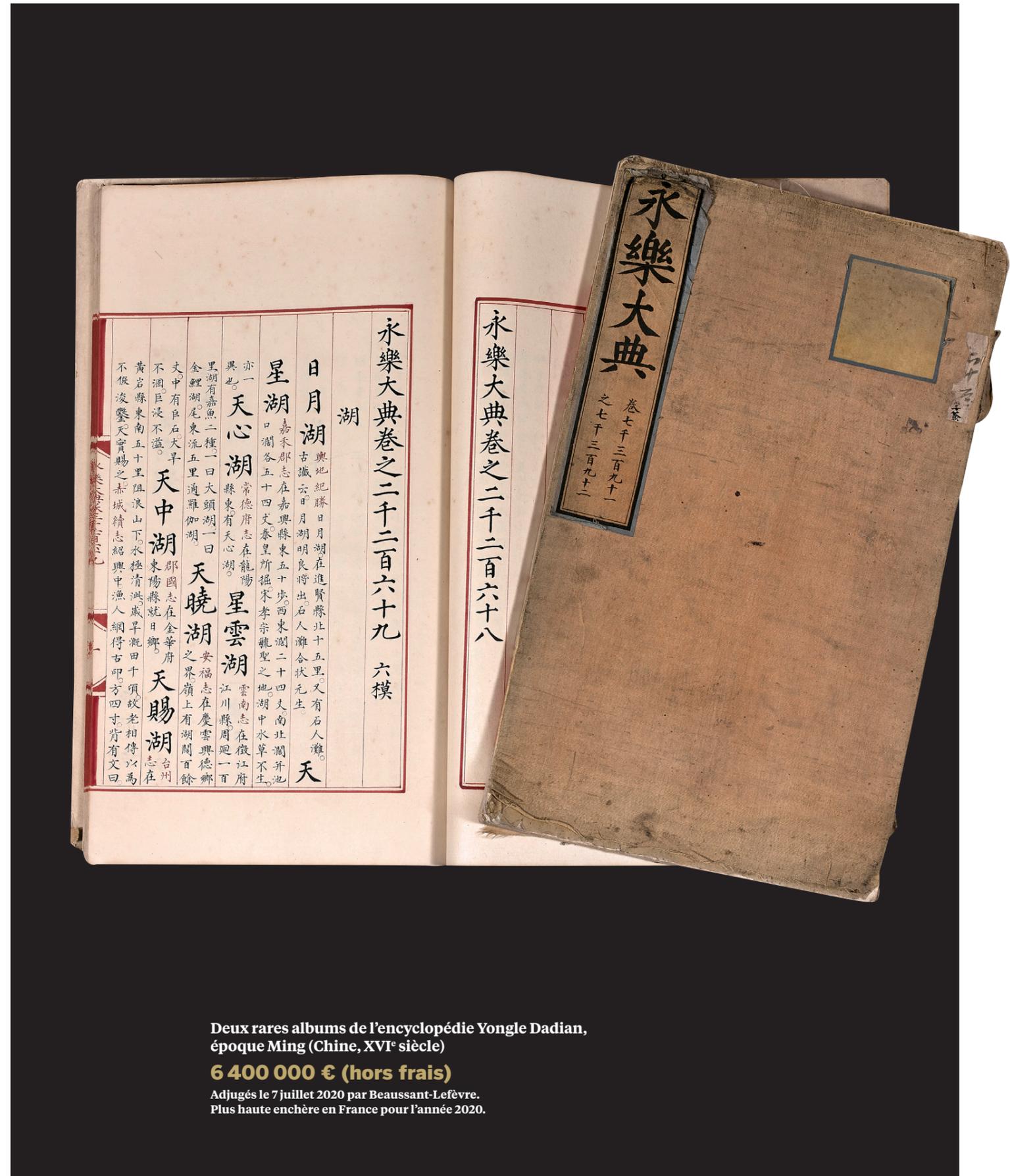
La maison de ventes internationale perd ainsi trois places et se retrouve en 7^e position derrière Arqana, premier opérateur du secteur Chevaux. Suit Artcurial qui malgré une baisse de 27% de ses ventes se maintient au 8^e rang, ne perdant qu'une place dans le classement. Par ailleurs, il convient de relever que le montant d'adjudication des ventes réalisées au sein de l'Hôtel Drouot est passé de 302 M€ en 2019 à 129 M€ en 2020 (-57%), chute qui s'explique par le transfert sur internet des ventes qui devaient être organisées dans les salles de l'Hôtel des ventes et ne l'ont pas été en raison des précautions sanitaires.

Une prédominance des filiales françaises de sociétés internationales qui diminue au profit des autres OVV

Sept filiales de sociétés internationales sont présentes dans ce classement contre huit en 2019: BCAuto Enchères, Alcopa Auction, Christie's, Sotheby's, Ritchie Bros, Autorola et Bonhams France, avec un montant de ventes cumulé qui représente 40% du montant total des ventes aux enchères contre 42% en 2019.

A *contrario*, deux opérateurs français du secteur Art & objets de collection, Osenat et Beaussant-Lefèvre, qui ont bénéficié d'une croissance spectaculaire en 2020 (respectivement +20% et +41%), font leur entrée dans le classement. La croissance d'Osenat s'explique notamment par la fusion avec l'OVV Éric Pillon et l'ouverture d'une nouvelle salle

de ventes à Versailles, et celle de Beaussant-Lefèvre par l'adjudication de deux albums de l'encyclopédie Yongle Dadian, lot le plus cher vendu en France en 2020 (6,4 M€ hors frais). ■



Deux rares albums de l'encyclopédie Yongle Dadian, époque Ming (Chine, XVI^e siècle)

6 400 000 € (hors frais)

Adjugés le 7 juillet 2020 par Beaussant-Lefèvre. Plus haute enchère en France pour l'année 2020.

Les nouvelles stratégies de communication

De la télé-réalité aux « stories » sur Instagram, en passant par le recours aux influenceurs, les maisons de ventes bouleversent leurs plans de communication et diversifient leurs méthodes. Le virage digital s'accroît depuis la crise sanitaire.

Le temps de l'an 2000 semble bien loin. La réforme portant sur la libéralisation du métier de commissaire-priseur s'était alors accompagnée d'une petite révolution : la possibilité pour les maisons de ventes, libérées de leur statut d'officier ministériel, de communiquer. Une première pour les maisons françaises, mais en décalage très important par rapport à leurs consœurs anglo-saxonnes. « Depuis, c'est une course pour rattraper le temps perdu. Bien sûr, la situation a beaucoup évolué, mais nous sommes toujours pénalisés par ce retard », explique Patricia Casini-Vitalis, fondatrice de Copages Auction. En 2015, selon une étude du Conseil des ventes, seuls 12% des Français avaient déjà participé à des ventes aux enchères publiques – 74% déclaraient que ces ventes concernaient des initiés et 59% que la pratique était risquée.

L'art du storytelling

Depuis une dizaine d'années, les stratégies de communication déployées par les maisons ont connu un tournant. D'abord, les méthodes traditionnelles ont évolué. Les relations presse, utilisées pour la promotion des ventes, afin de donner de la visibilité et de conforter la place de la maison, se sont globalement développées. Deux phénomènes se conjuguent. D'une part, les maisons de ventes s'y essaient volontiers, et de plus en plus. En parallèle des rares maisons comme Artcurial, Sotheby's ou Christie's qui ont des services de communication internes, les agences ou free-lances spécialisés en relations publiques ou

plus généralement de conseil en communication se multiplient.

« Les maisons font le plus souvent appel à moi pour des ventes événement. Ce n'est pas tant la valeur globale de la vente qui importe, que le fait de pouvoir raconter une histoire », explique Marina David, qui a monté sa société en 2011. « Les relations presse ne sont pas réservées aux grandes maisons de ventes parisiennes. Elles sont essentielles en régions pour gagner en notoriété et trouver des objets. C'est en racontant de belles histoires et en faisant connaître ses résultats dans les médias que l'on « source » le mieux. Les médias traditionnels (presse quotidienne régionale, télé et radio) restent encore les vecteurs les plus performants », explique Sylvie Robaglia, directrice de l'agence Art & Communication. »

Bien exécutée, une campagne peut être tout à fait payante. Ainsi de la dispersion du mobilier et des objets de cinéma de Locatema en 2017 par Millon, qui avait multiplié par plus de dix ses estimations. Seul compte le « storytelling » : les objets en eux-mêmes valent très peu, c'est ici leur histoire qui est achetée, d'où la performance de la communication déployée. Artcurial a été précurseur de cet art de raconter les vacations. Au sein de la presse professionnelle, deux titres, *le Quotidien de l'art* et *The Art Newspaper France*, ont fait leur apparition ces dernières années. La presse généraliste, quant à elle, se fait plus volontiers l'écho des ventes aux enchères. « L'approche est ici différente, plus populaire et moins intellectuelle », observe une attachée de presse, qui met également en évidence « le fossé qui existe



En presse professionnelle, *le Quotidien de l'art* et *The Art Newspaper France* ont fait leur apparition ces dernières années. Quant à la presse généraliste, elle se fait plus volontiers l'écho des ventes aux enchères.



Mory Sacko, jeune chef étoilé à la tête du restaurant MoSuke, était le curateur, le 4 décembre 2020 chez Sotheby's, à Paris, de la vente « Sculpture », dédiée aux arts d'Afrique, d'Océanie et des Amériques.

entre les maisons parisiennes et celles de province, et la difficulté à communiquer pour ces dernières ». Même phénomène entre les petites et les grosses structures.

Installé à Paris sous le nom Crait+Muller, Thomas Muller explique : « Il est très difficile de communiquer des informations trois mois avant les ventes, ce qui implique que nous ayons les informations très en amont ». Pauline Rozkiewicz, fondatrice d'Enchères Maison-Laffitte, ne cherche pas non plus à entrer en contact avec la presse, faute de temps, et de besoin identifié, ses ventes fonctionnant déjà à plein régime.

L'un des changements récents a été la présence de certains acteurs du monde des enchères à la

télévision, et particulièrement dans des émissions de télé-réalité : *Un trésor dans votre maison* sur M6, puis 6ter (2,4 millions de téléspectateurs en 2012), et *Affaire conclue* sur France 2. Thomas Muller est apparu dans cinq épisodes de la première (tournés cinq ans auparavant), sans voir vraiment d'incidences. « Nous n'avons pas vraiment communiqué à ce sujet, l'émission ne collait pas totalement à notre image. Et il aurait fallu plus d'épisodes pour que je sois vraiment identifié ». Patricia Casini-Vitalis participe quant à elle au programme de France 2 présenté par Sophie Davant et met en avant des retombées sur le métier de façon générale, comme sur son étude. « Jamais notre métier n'a connu une



Longtemps boudés, les réseaux sociaux, Instagram en tête, attirent de plus en plus d'acteurs du marché de l'art.

telle notoriété et c'est aussi un gros apport en matière de confiance», note-t-elle. La commissaire-priseuse observe également des effets directs sur ses ventes : plus de notoriété, plus de vendeurs, plus d'acheteurs. Autre tendance en matière de communication corporate, lancée notamment par Artcurial : la transformation des maisons d'enchères en acteurs culturels globaux, et de leurs locaux en lieux de vie. Au programme : des expositions hors ventes récurrentes, des conférences, des partenariats avec d'autres acteurs du marché, parfois même des marchands, et autres lancements. Quant aux achats média, ils restent à peu près constants depuis plusieurs années, hors période de confinement bien entendu, pendant laquelle les budgets ont fondu, faute de ventes. Mais le plus grand tournant des stratégies de communication des maisons s'est opéré à la faveur de la montée en puissance du digital. Le phénomène n'est pas récent. « Dès 2011, nous avons fait confiance à cet outil. Notre objectif : montrer que nous étions une marque historique mais pas poussiéreuse, et ancrée dans son époque », se rappelle Romain Monteaux-Sarmiento, directeur de la communication et du marketing de Tajan. L'un des exemples les plus frappants a été la communication globale organisée par Christie's sous la houlette de Loïc

Gouzer, codirecteur du département d'art contemporain et d'après-guerre à New York de 2011 jusqu'à son départ en 2018.

Interviews, articles, vidéos, viewing rooms : des contenus digitaux prisés

Mais cette présence web s'est considérablement enrichie grâce à plusieurs nouveautés et a connu une forte accélération sous l'effet de la crise sanitaire, suivant le boom des ventes en ligne. « Le confinement a bousculé les formes de diffusion, les pratiques et les usages. Même les seniors ont pris le virage numérique », observe Thomas Micaletto, qui a fondé l'agence de communication digitale Troisième rive en 2014. Depuis trois ans, les budgets de ses clients, parmi lesquels Drouot ou récemment Millon, s'enrichissent de 50 % chaque année. Il fait partie des nouveaux acteurs apparus dernièrement : des agences spécialisées en stratégie digitale, comme Artcento, The Farm, Auction Lab, eMediart, en parallèle de l'intégration de personnels spécialisés dans les agences de communication traditionnelles. Leur rôle : établir une stratégie digitale globale, concevoir des sites internet, produire des contenus vidéo ou écrits et animer les réseaux sociaux. L'une des évolutions actuelles est la montée en puissance des contenus, et particulièrement de la vidéo, accélérée notamment

par la 4G. Le film produit par Artcento, à l'occasion de la vente Cimabue par Actéon en octobre 2019, a par exemple été visionné 50 840 fois, toutes plateformes comprises. Les sites internet des plus gros acteurs, opérationnels depuis un moment, s'enrichissent de plus en plus d'interviews, articles, vidéos, et même de *viewing rooms* chez Sotheby's et Christie's.

Instagram, le favori du secteur artistique

Le phénomène est le même concernant le social media. Les réseaux sociaux, que les maisons de ventes ont longtemps boudés, sont aujourd'hui mieux investis et nourris. « Il est certain que les réseaux sociaux attirent de plus en plus d'acteurs du marché de l'art. Alors que certains commissaires-priseurs ou experts ne voulaient pas en entendre parler ou s'interrogeaient sur leur véritable utilité, aujourd'hui, tout le monde s'apprête à franchir le pas ou à accélérer la cadence », constate de concert Chloé Letiévant et Clothilde Delemar, à l'origine d'Artcento depuis 2016. Depuis un an et demi, leurs effectifs sont passés de trois à sept personnes. Parmi leurs clients, Actéon, Ader, De Baecque ou Briscadiou. Si Facebook, LinkedIn et dans une moindre mesure Twitter, sont toujours utilisés, Instagram, média de l'image, s'est aujourd'hui largement imposé comme le favori pour le secteur artistique.

Parmi les plus installés, Christie's annonce aujourd'hui 137 000 followers, Artcurial 76 000, Sotheby's 69 000, Drouot 55 600. Certains, comme Aguttes ou Artcurial, ont également développé des comptes spécifiques dans des spécialités de niche comme l'automobile ou le vin. Que viennent-ils alors y chercher ? « En lançant notre compte, nous avions un objectif d'image : apparaître comme une marque plus accessible, moins distante et moins impressionnante. Mais nous avions aussi un objectif business : les clients doivent penser à nous quand ils veulent acheter ou vendre », répond Gilles Chwat, directeur marketing de Christie's France. En 2020, cette maison a produit 30 stories et près de 300 posts Instagram, mais aussi 40 vidéos.

L'évolution majeure de ces derniers mois est la multiplication des « stories » (courtes vidéos) et des vidéos diverses. À nouveau, c'est le storytelling autour des ventes et des objets qui fait mouche. « Il faut séduire plutôt que s'imposer », professe Thomas Micaletto. Pour la vente Chantal Thomas chez Millon en mai 2021, il a créé une story Instagram sur la robe portée par Isabelle Adjani lors des César 1984, alors que le prix de la meilleure actrice lui était remis pour *l'Été meur-*

« Le confinement a bousculé les formes de diffusion, les pratiques et les usages. Même les seniors ont pris le virage numérique »

Thomas Micaletto, de l'agence de communication digitale Troisième rive

trier. À noter : sur Instagram, il est plus facile de recruter des acheteurs que des vendeurs (cf. ce client qui a repéré une œuvre du street artist Kaws vendue 200 000 € sur le compte de Tajan en 2017). Un forfait mensuel Instagram peut coûter de 500 à 2 000 € selon les prestations fournies. En parallèle, on recourt plus fréquemment à l'achat média sur ce réseau. L'une des nouveautés est l'arrivée de leaders d'opinion digitaux, les influenceurs, que la mode utilise de longue date. Leur profil ? « Ils sont marchands, journalistes, blogueurs, etc. Ils drainent des communautés actives, engagées et fidèles, ce qui importe est leur capacité à prescrire et à nourrir des tendances », explique Thomas Micaletto. Ils peuvent bénéficier d'invitations ou d'informations exclusives, voire produire des contenus en collaboration avec les communicants, qu'ils diffusent par la suite à leurs fans.

La fin du catalogue de vente « papier »

Cette montée en puissance du digital se fait parfois au détriment de canaux de communication traditionnels. « Pendant quelques années, j'ai délaissé les relations presse au profit du digital, et les parutions s'en ressentaient d'ailleurs. J'ai préféré une communication ciblée plutôt que généraliste et grand public. Mais cela dépend bien évidemment de la situation de la marque », énonce Romain Monteaux-Sarmiento.

Jean-Pierre Osenat, commissaire-priseur et président de la maison de ventes Osenat, déclare d'ailleurs qu'il n'achète plus de publicité et se concentre sur son site et ses réseaux sociaux. L'un des grands perdants de ces arbitrages et du boom des ventes en ligne est le catalogue de vente, alors même qu'il y a quelques années encore, les maisons rivalisaient de nouveaux formats et contenus, des images d'archives aux textes imposants. Dès 2019, FauveParis qui avait fait de son copieux « magalogue » sa marque de fabrique a supprimé tout catalogue. Au même moment, Christie's annonçait vouloir réduire les siens de 50 % – il est vraisemblable que ce chiffre soit en réalité bien supérieur. Le confinement n'aura fait qu'accélérer cette tendance, comme bien d'autres. ■

2020, un véritable tournant dans l'histoire des ventes aux enchères

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 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 (séquence dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs).

Explosion du montant total de ventes sur internet de +61% en 2020

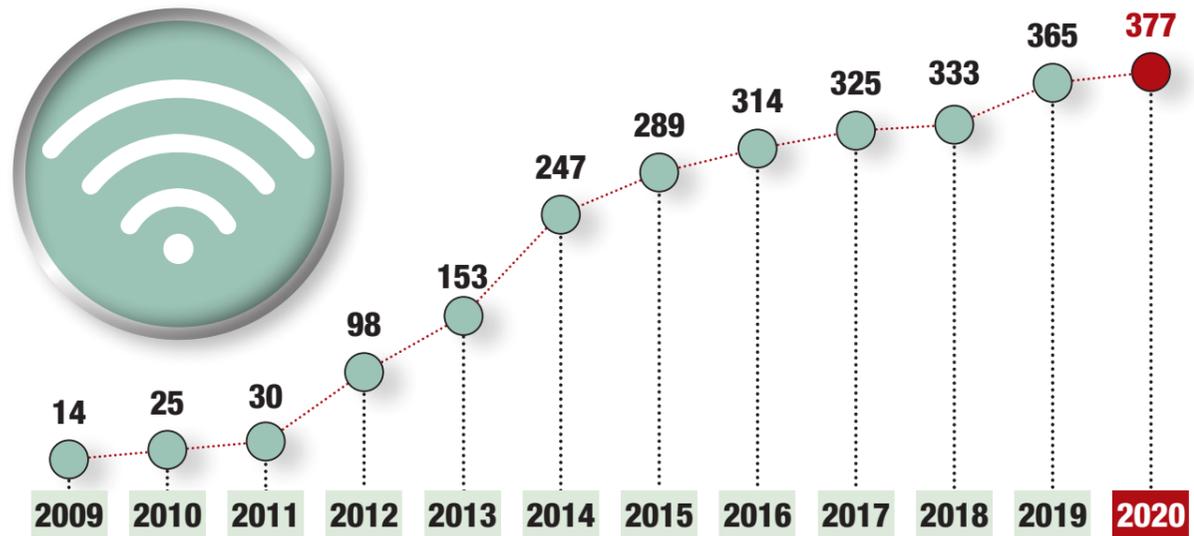
L'année 2020 marque un véritable tournant dans l'histoire des ventes aux enchères avec une augmentation de 61% du montant total adjugé électroniquement, qui passe de 1224 M€ en 2019 à 1975 M€ en 2020. Ainsi les ventes électroniques ont représenté 68% du montant total des ventes dans l'Hexagone en 2020 (contre 34% en 2019).

Cette progression fulgurante trouve évidemment son origine dans les restrictions d'accueil du public qui ont découlé de la pandémie de Covid-19 et le transfert massif des ventes sur internet auquel les maisons de ventes ont dû procéder pour maintenir leur activité. En parallèle, le nombre, déjà élevé (91%), de maisons de ventes ayant une activité d'enchères sur internet a légèrement progressé entre 2019 et 2020, passant de 365 à 377, soit une progression de 3%.

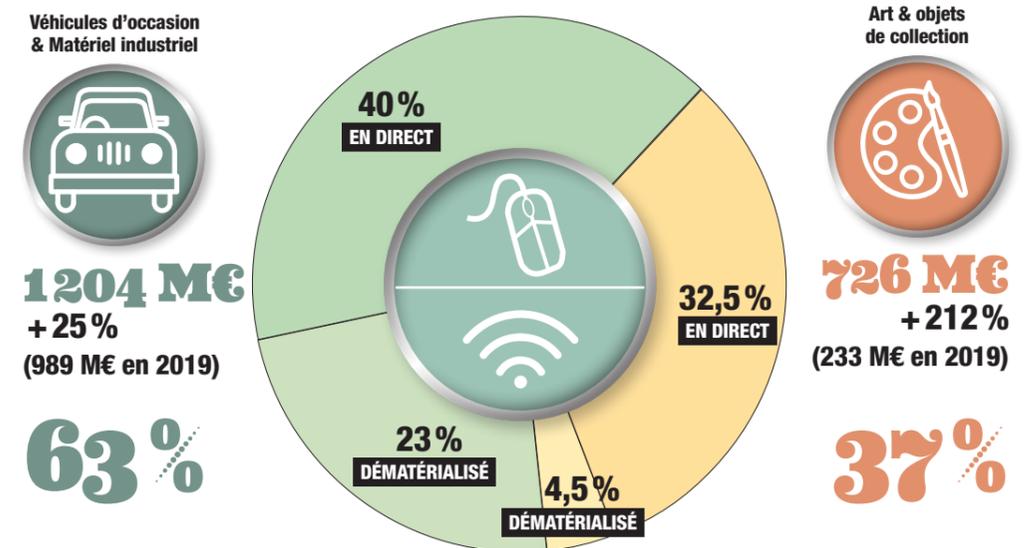
Un bond spectaculaire du secteur Art & objets de collection et une prédominance toujours importante du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel dans les ventes par internet

Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel est déjà très largement présent sur le numérique. La crise sanitaire l'a conduit à renforcer encore sa présence. À l'inverse, le secteur Art & objets de collection, jusqu'alors traditionnellement attaché à la vente physique permettant le contact direct de l'enchérisseur avec l'œuvre ou l'objet proposé, a dû opérer une mutation brutale vers le monde numérique, ainsi qu'il ressort des données présentées ci-dessous, en passant au *live*.

Maisons de ventes déclarant développer une activité d'enchères sur internet



Répartition par secteur (hors frais, en M€)



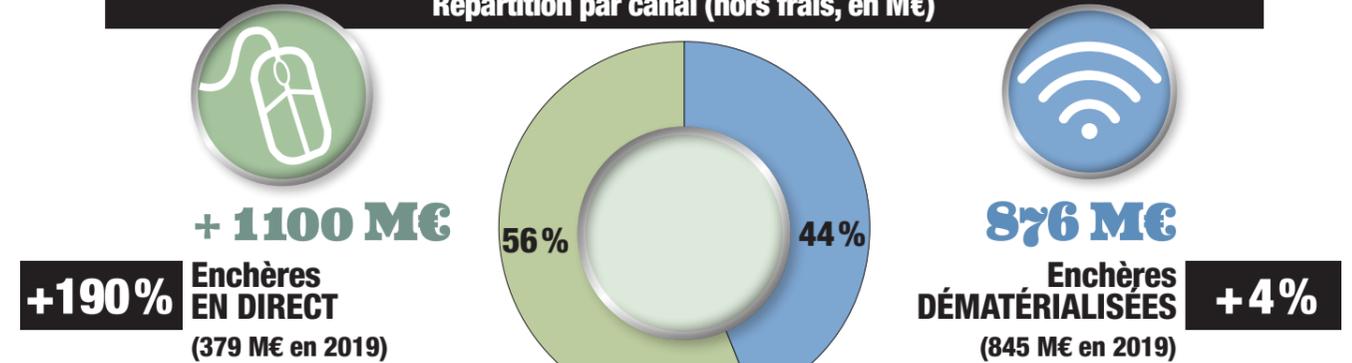
Le secteur Art & objets de collection contribue ainsi le plus à l'augmentation des ventes par internet, passant de 233 M€ en 2019 à 726 M€ en 2020, soit une progression de plus de 200%. En effet, les ventes électroniques, qui ne représentaient que 15% des ventes réalisées par le secteur en 2019, en représentent 60% en 2020.

La croissance plus faible (+25% en 2020) des ventes par internet pour le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel s'explique par l'avance de ce secteur dans le numérique : en 2019, 61% des ventes étaient déjà réalisées par voie électronique. En 2020, elles se montent à 81% avec 1204 M€.

Le montant des ventes en direct dépassent les ventes dématérialisées avec 56% du montant adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus

Les ventes en direct ou *live* ont bondi de 190% de 2019 à 2020, passant de 379 M€ à près de 1,1 Md€, alors que la croissance des ventes dématérialisées n'a été que de 4% en 2020 (contre 9% en 2019). Ce constat indique que le *live* a été nettement privilégié par les opérateurs de ventes pour poursuivre leur activité dans le contexte de restrictions sanitaires, plutôt que la vente totalement dématérialisée. Cette différence de crois-

Répartition par canal (hors frais, en M€)



Direct	Art & Objets de collection	Dématérialisé
567 M€ +386%	80 M€ +129%	783 M€ -1%
457 M€ +127%	Véhicules d'occasion & Matériel industriel	6 M€ +224%
3 M€ +100%	Chevaux	6 M€ -67%
73 M€ +19%	Généralités	

sance entre les deux modes de ventes par internet s'explique par le contexte : les ventes programmées en salle ont finalement été réalisées en salle mais sans public. Les ventes totalement dématérialisées répondent à une autre logique et à une organisation spécifique qui correspondaient moins aux besoins des maisons de ventes confrontées, dans l'urgence, aux contraintes liées à la situation sanitaire. Elles ont donc montré une grande capacité d'adaptation.

Si l'explosion des ventes en direct s'observe au sein des secteurs Véhicules d'occasion & Matériel industriel (+127%) et Chevaux (+100%), elle est nettement plus importante en Art & objets de collection avec une augmentation de 386% du montant adjugé sur le *live*. En 2020, les montants adjugés en ventes *live* pour les secteurs Art & objets de collection et Généralistes atteignent 640 M€ contre 177 M€ en 2019. Ce sont les portails d'enchères comme Drouot Digital et Interenchères qui ont bénéficié de ce report. Sur Drouot Digital, les montants adjugés dans le secteur Art & objets de collection en ventes *live* et online se sont élevés à 135 M€ hors frais en 2020, en progression de 67% par rapport à 2019. Selon la société Interenchères, les internautes ont pu suivre 3484 vacations consacrées aux objets d'art et de collection en 2020, soit +21% par rapport à 2019. Ces ventes ont rassemblé plus de 611000 lots (contre 350000 en 2019) et totalisé 132 M€ hors frais soit une progression de 65% en 2020. Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent de 12 à 48% des montants adjugés. Christie's a réalisé 155 M€ sur le *live* (soit 85% du montant total de ses ventes), dépassant les montants atteints par les deux plateformes leaders, et Sotheby's 113 M€ (soit 80% du montant de ses ventes). Au sein du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, dont le montant a progressé de 256 M€, il semble que certains freins au développement des ventes en direct aient été levés, comme le fait de pouvoir désormais facilement se connecter

en dehors de la maison de ventes avec un PC portable et une connexion en 4G pour réaliser des ventes sur place. En effet, les ventes de ce secteur se tiennent la plupart du temps en extérieur s'agissant des Véhicules d'occasion, et, sur le lieu où sont inventoriés les biens s'agissant du Matériel industriel. La possibilité d'assurer les ventes en direct depuis n'importe quel endroit (et pas uniquement l'hôtel des ventes) est donc un facteur crucial dans l'utilisation de ce canal.

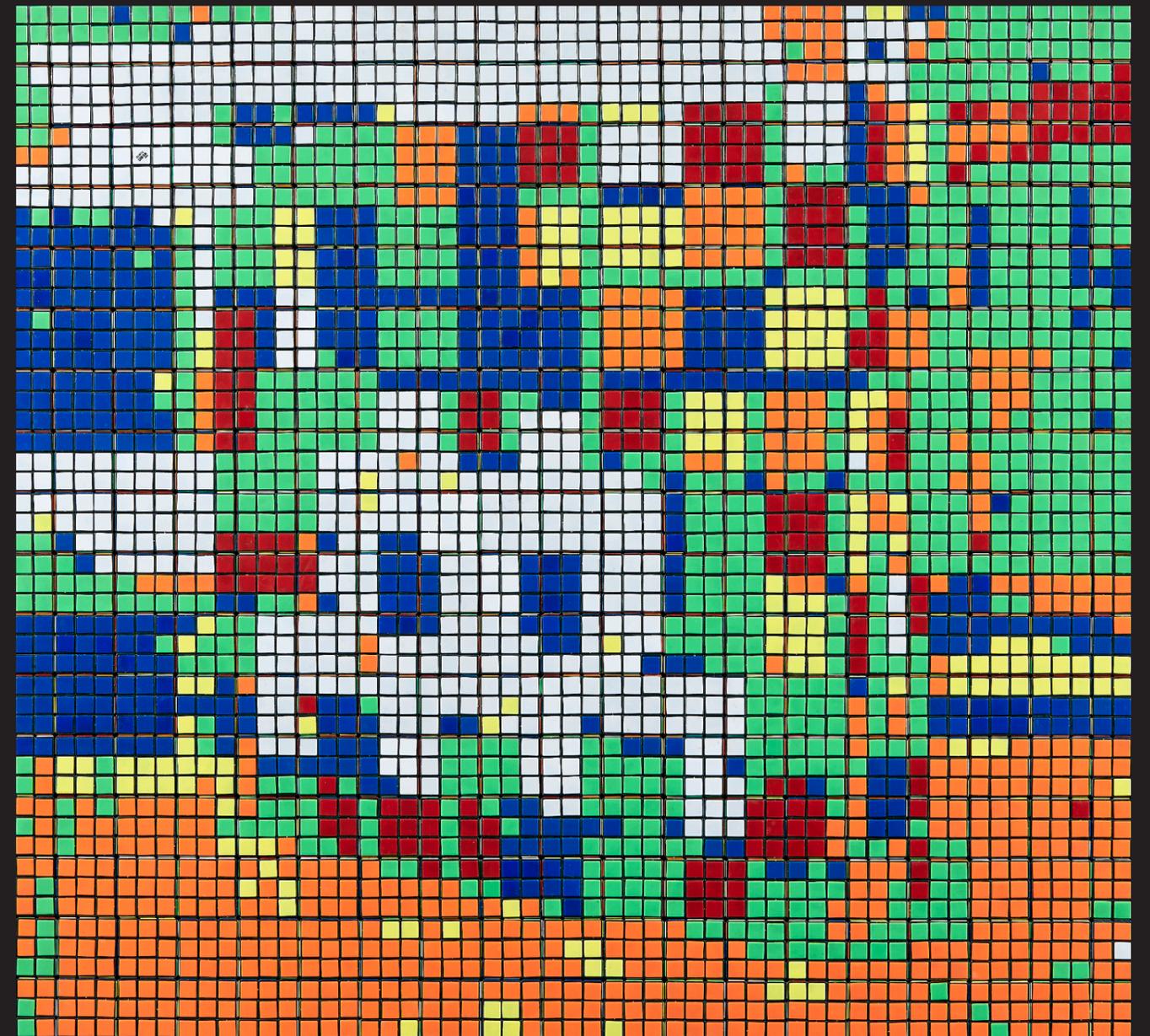
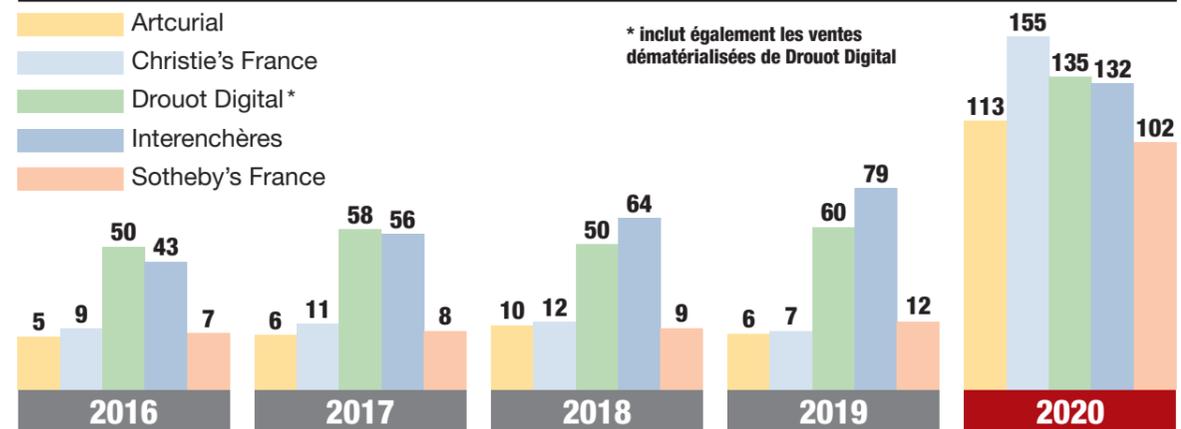
L'évolution des ventes dématérialisées est contrastée selon les secteurs

Le montant des ventes dématérialisées réalisé par le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel représentait 93% du total en 2019. En 2020, avec 783 M€, il représente encore 89% de la totalité des ventes par ce canal. Cette particularité tient à la standardisation des biens proposés, à la normalisation des descriptifs des véhicules et à la nature de la clientèle, surtout composée de professionnels qui interviennent sur le marché pour un grand nombre de véhicules.

Les ventes dématérialisées réalisées au sein du secteur Chevaux et du secteur Art & objets de collection ont crû sensiblement. Ainsi, le premier a vu son montant de ventes en ligne passer de 1,8 M€ en 2019 à 6 M€ en 2020 (+224%) et le second de 35 M€ à 80 M€ en 2020 (+129%). Concernant le secteur Art & objets de collection, cela s'explique notamment par le transfert accéléré d'une partie des ventes de biens de faible valeur unitaire (majoritairement inférieurs à 500 €) ou relativement standardisés et facilement identifiables (vin, montres, mode...) sur ce canal. Il permet en effet aux maisons de ventes de retrouver une rentabilité commerciale plus importante que la vente en salle (compte tenu des frais d'exposition, de manutention et d'édition de catalogues).

Les ventes généralistes en revanche sont logiquement en déclin, passant de 20 M€ à 6 M€, soit une baisse de 67%. ■

Montants adjugés sur les principaux sites de ventes en direct pour le secteur Art & objets de collection (en M€)



Invader, Rubik Space [détail]

Assemblage de Rubik's Cubes sur contreplaqué, signé du logogramme, titré et daté sur la tranche (2005)

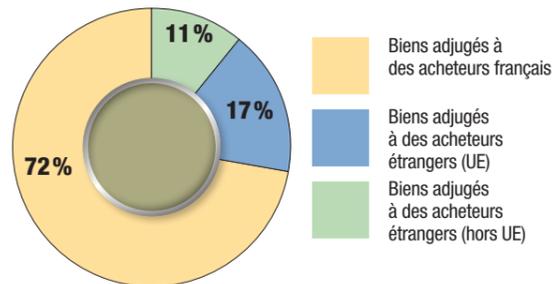
390 000 €

Adjugé le 16 décembre 2020 par Artcurial.
Record mondial pour un Rubik's Cube d'Invader.

Une activité internationale qui se maintient en 2020

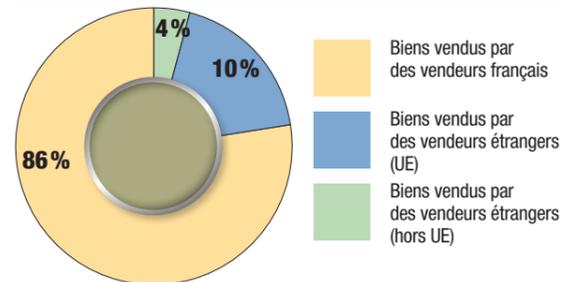
Le nombre de maisons de ventes aux enchères déclarant une activité internationale – 179 contre 185 en 2019 – est en légère baisse de 3% ; ce chiffre paraît relativement faible si l'on tient compte des restrictions dues à la crise sanitaire, et notamment la fermeture des frontières. D'autant que le montant total des ventes internationales reste stable à 1,2 Md€ en 2020. ■

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



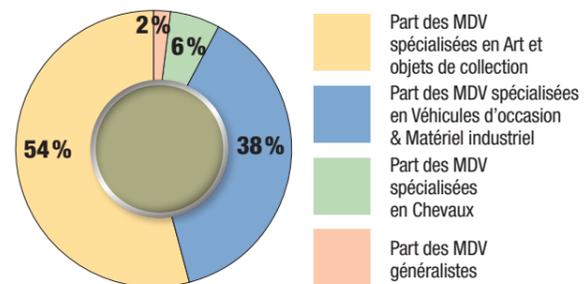
Le montant des ventes adjugé à des acheteurs étrangers s'élève à 806 M€, soit 28% du montant total des ventes aux enchères en France. Cette part est stable par rapport à 2019 (27%). Cette moyenne masque d'importants écarts. Ainsi, sur le secteur Art & objets de collection, Christie's et Sotheby's réalisent chacun plus de 80% de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

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



Le montant des biens mis en vente par des vendeurs étrangers s'élève à 404 M€ soit 14% du montant total des ventes aux enchères en France, en augmentation de 8% en 2020 par rapport à 2019.

Répartition du montant total adjugé à des étrangers par secteur d'activité



54% des biens adjugés à des acheteurs étrangers (en valeur) le sont au sein du secteur Art & objets de collection, alors qu'il représente 46% du montant total des ventes aux enchères volontaires. *A contrario*, 38% le sont au sein du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, alors qu'il représente 48% du montant total des ventes aux enchères volontaires. Il y a donc une plus grande tendance à l'internationalisation des ventes au sein du secteur Art & objets de collection qui tient notamment au caractère spécifique des biens, moins faciles à trouver sur d'autres places de marché.



Ponce Jacquio *La Tireuse d'épine*
1 150 000 € (préemption du musée du Louvre)
 Adjugée le 9 juin 2020 par Beaussant-Lefèvre.



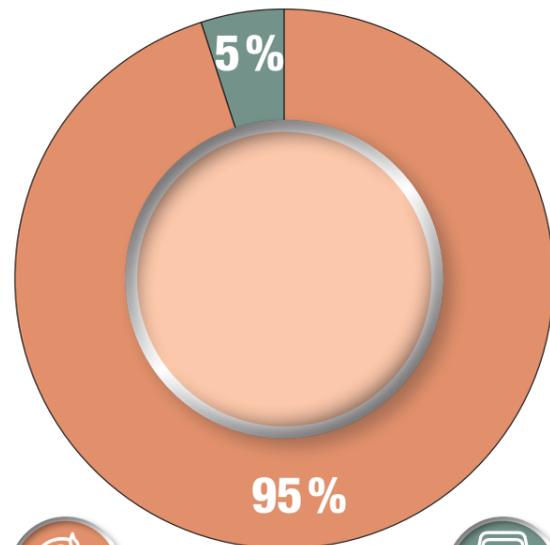
Important vase « lanterne », dit « deng long zun »
 Chine, époque Qianlong (1736-1795)
3 700 000 €
 Adjugé le 25 septembre 2020 par AuctionArt-Rémy Le Fur & Associés.

Les ventes de gré à gré, stimulées par le contexte

Selon les données recueillies par le Conseil des ventes en 2020, 56 opérateurs de ventes volontaires ont réalisé des ventes de gré à gré (contre 55 en 2019) pour un total de ventes d'environ 99 M€. Ce montant est en augmentation sensible de 60% par rapport à 2019 (62 M€). Il n'est pas exclu que certains vendeurs aient privilégié ce mode de vente confidentiel plutôt que la vente numérique en période de confinement, craignant que cette dernière ne produise pas les résultats escomptés.

La grande majorité (95%) des biens vendus de gré à gré par les commissaires-priseurs fait partie du secteur Art & objets de collection. Bien que le montant de ces ventes soit en augmentation, il ne représente que 9% du montant total des ventes de ces maisons d'enchères et 14% dans le montant total des ventes réalisées en Art & objets de collection par ces maisons.

Ventilation des ventes de gré à gré selon le secteur



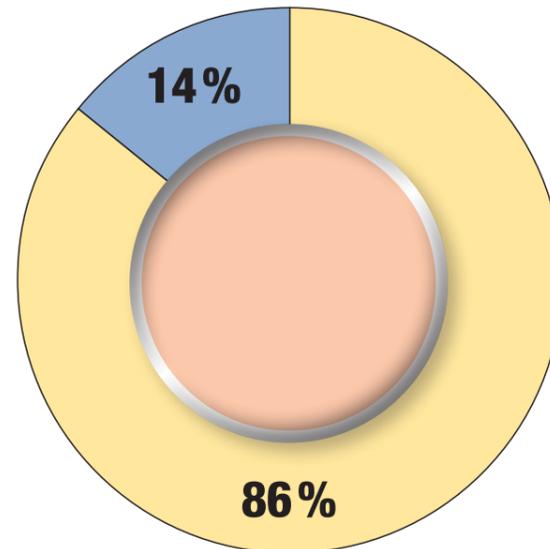
Art & objets de collection

Véhicules d'occasion & Matériel industriel



Chevaux : 0%

Poids des ventes de gré à gré dans le montant total réalisé en Arts & Objet de collection par les maisons de ventes réalisant des ventes de gré à gré



Les ventes de biens neufs : un secteur qui reste marginal

Les ventes de biens neufs sont constituées pour la grande majorité de stocks de magasins de vêtements ou de mercerie, d'électroménager, de téléphones portables et d'appareils photo. Ces ventes ne concernent qu'une dizaine de maisons de ventes et atteignent 10,1 M€ en 2020, en progression de 62% par rapport à 2019.

Peu de maisons de ventes considèrent ces ventes comme un axe de développement : le secteur reste donc très marginal dans l'Hexagone, où il ne représente que 0,3% du montant total adjugé.

Pourtant, ces ventes représentent un potentiel de croissance important au regard du chiffre d'affaires de 2,3 M€ réalisé par ADN Enchères, nouvel OVV du secteur ayant conquis 22% des parts de marché en 2020, devant Enchères Pays de Loire (18% de parts de marché) et derrière Enchères Rhône-Alpes E.R.A., qui conserve 37% de parts de marché. ■

Chapitre II

Le secteur Art & objets de collection



Marteau de M^e Jean-Paul Renoud-Grappin, commissaire-priseur à Besançon, ayant traversé quatre générations depuis 1922.

Évolution du montant des ventes en 2020

Art & antiquités

Objets de collection : des secteurs très variés

Joannerie & orfèvrerie • Vins & alcools • Ventes courantes

Classement des vingt premières maisons de ventes

Le marché parisien

FOCUS

L'estimation en ligne

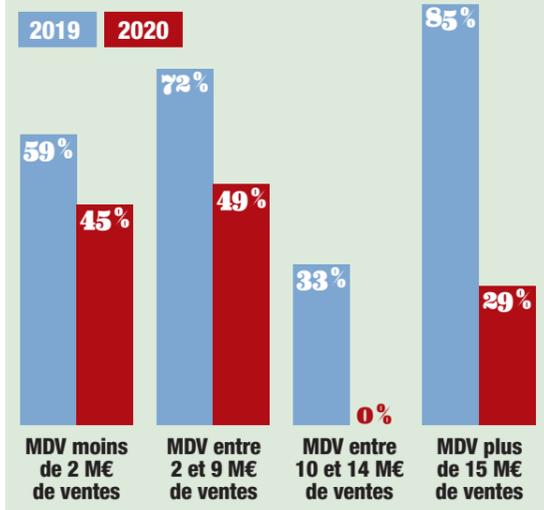
L'archéologie • La peinture ancienne

Les ventes généralistes

Les marques des maisons de ventes

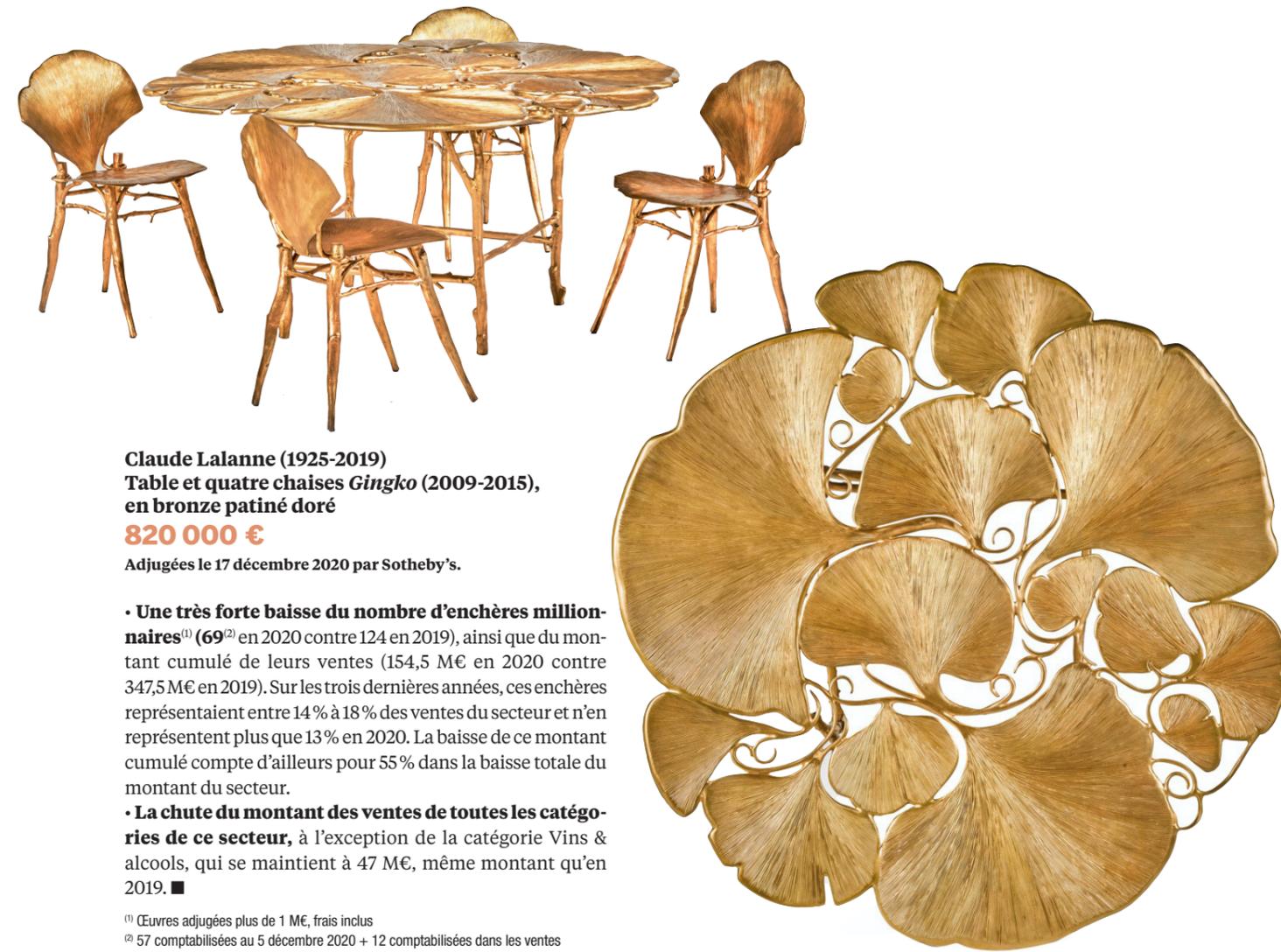
Une baisse de 22,4% qui affecte largement les maisons de ventes

Évolution du nombre de MDV du secteur Art & objets de collection déclarant une croissance de leurs ventes



Le total des montants adjugés pour le secteur Arts et objets de collection s'établit en 2020 à 1,21 Md€ en baisse de 22,4% par rapport à 2019 (1,55 Md€). Le secteur dans lequel 331 opérateurs réalisent des ventes (dont 245 spécialisés) a moins bien résisté en 2020 dans le contexte d'épidémie que lors de la crise de 2008 où les ventes n'avaient chuté que de 11,4%. Ce recul s'explique par plusieurs facteurs :

- Une baisse du nombre de ventes Art et objets de collection de 21%, passant de 7971 ventes en 2019 à 6303 en 2020. Le montant adjugé moyen de vente est peu affecté à 191000 € en 2020 contre 195000 € en 2019.
- Une majorité de maisons de ventes classées dans ce secteur (211 OVV) touchée par la baisse, puisque 55% déclarent une diminution du montant des adjudications (versus 40% en 2019).
- Un impact particulièrement fort de la crise sur les vingt premières maisons de ventes aux enchères du secteur dont le montant total adjugé chute de 28,7% (-288 M€) entre 2019 et 2020, ce qui représente 82,5% de la baisse totale du secteur. Les maisons de ventes réalisant plus de 9 M€ d'adjudications sont en effet les plus touchées.

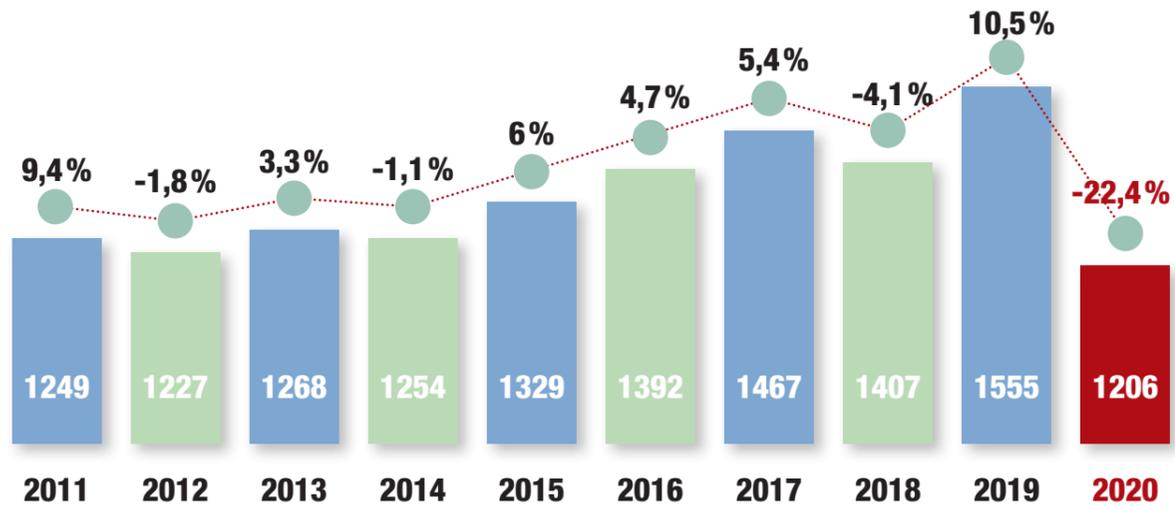


Claude Lalanne (1925-2019)
Table et quatre chaises Ginkgo (2009-2015), en bronze patiné doré
820 000 €
 Adjudgés le 17 décembre 2020 par Sotheby's.

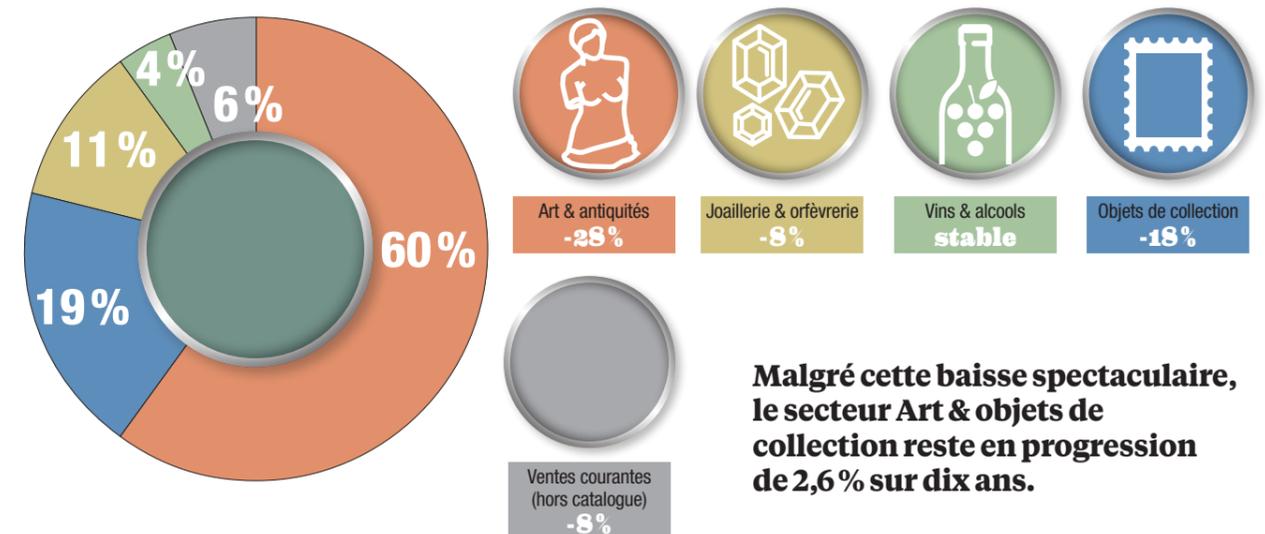
- Une très forte baisse du nombre d'enchères millionnaires⁽¹⁾ (69⁽²⁾ en 2020 contre 124 en 2019), ainsi que du montant cumulé de leurs ventes (154,5 M€ en 2020 contre 347,5 M€ en 2019). Sur les trois dernières années, ces enchères représentaient entre 14% à 18% des ventes du secteur et n'en représentent plus que 13% en 2020. La baisse de ce montant cumulé compte d'ailleurs pour 55% dans la baisse totale du montant du secteur.
- La chute du montant des ventes de toutes les catégories de ce secteur, à l'exception de la catégorie Vins & alcools, qui se maintient à 47 M€, même montant qu'en 2019. ■

⁽¹⁾ Œuvres adjugées plus de 1 M€, frais inclus
⁽²⁾ 57 comptabilisées au 5 décembre 2020 + 12 comptabilisées dans les ventes de Sotheby's, Christie's et Artcurial sur le reste du mois

Évolution des montants adjugés en France entre 2011 et 2020 sur le secteur Art & objets de collection (montant des ventes aux enchères volontaires en France, en M€)



Répartition des montants adjugés par segment en 2020, par rapport au total des montants adjugés pour le secteur Art & objets de collection



Malgré cette baisse spectaculaire, le secteur Art & objets de collection reste en progression de 2,6% sur dix ans.

L'estimation en ligne : une pratique qui ne remplace pas l'expertise

Préexistante à la pandémie, la digitalisation du marché a connu une forte accélération ces derniers mois. L'estimation en ligne, bien que chronophage pour les commissaires-priseurs, réserve cependant de très bonnes surprises.



« Que ce soit pour l'achat, la vente, l'étude ou l'assurance d'une œuvre, le point de départ est l'évaluation, qui fournit aussi la réponse à la question que l'on nous pose chaque jour : "combien vaut mon objet ?" »

Pontus Silfverstolpe, cofondateur de Barnebys

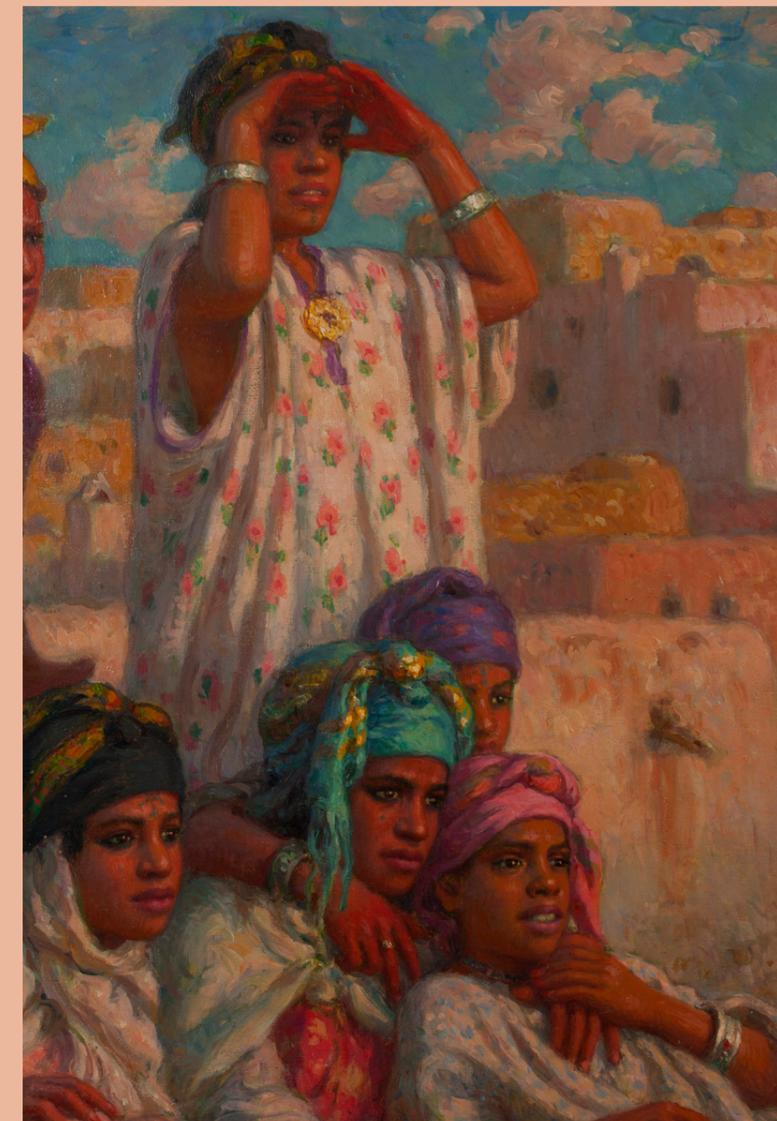
L'estimation en ligne est une réalité depuis plusieurs années : Expertisim, Authenticité ou Artexpertise avaient ouvert la voie entre 2007 et 2009. On constate plutôt une accélération et un développement de cette offre avec une nouvelle génération de sites spécialisés nés ces quatre dernières années, comme France Estimations ou Mr. Expert, et l'aménagement des sites internet de la plupart des maisons de ventes par l'ajout d'un onglet à leur barre de menu, plus ou moins mis en évidence selon les cas. L'étude Millon a créé des sites de marque – Artprecium, Apollium et Asium – qui permettent de cibler les demandes en fonction des spécialités, à savoir respectivement les œuvres d'art, les instruments de musique et l'art d'Asie.

Un canal pour identifier ceux qui alimenteront le marché

À l'international, Pontus Silfverstolpe, le cofondateur de Barnebys, une place de marché centralisant les objets proposés en maisons de vente, en galeries et sur des plateformes, a acheté en 2018 ValueMyStuff, « un des facteurs de croissance de l'activité de la société », admet-il. En outre, il a créé dans la foulée InsureMyStuff, illustrant par là que l'estimation en ligne n'est pas une fin en soi, mais une première étape d'un processus au cœur duquel se trouve l'objet, un canal pour identifier ceux qui alimenteront le marché.

« S'il est difficile de ventiler la part de l'estimation en ligne dans un chiffre d'affaires annuel, il constitue une source de transactions conséquente », confie Alexis Maréchal, fondateur d'Artexpertise. Philippe Ancelin, directeur de Drouot Estimations, convient qu'il intègre à ses ventes 20 à 25% des objets ainsi estimés, dont la majorité sont des tableaux. Les chiffres du service Artsourcing d'Artprice confirment l'importance de ce médium puisque 78% de leurs demandes d'estimation en ligne sont pour des tableaux. Comme le détaille Pontus Silfverstolpe : « Que ce soit pour l'achat, la vente, l'étude ou l'assurance d'une œuvre, le point de départ est l'évaluation, qui fournit aussi la réponse à la question que l'on nous pose chaque jour : "combien vaut mon objet ?" »

Pour cela, c'est très simple, gratuit pour la plupart des sites, mais payant sur ValueMyStuff (35 dollars) ou sur Artprice (de 49,50 à 72 € selon le nombre d'objets), avec une lecture plus détaillée des objets. L'internaute accède à un formulaire assez standardisé l'invitant à détailler les dimensions de l'objet, le décrire briève-



Étienne Dinet (1861-1929)
Fillettes regardant au loin

310 000 €

Adjugée en ligne le 26 juin 2020 par Drouot Estimations.

ment et télécharger quelques photographies. L'ergonomie est telle que tout peut se faire depuis un smartphone, d'où les applications lancées par Tajan ou Drouot Estimations. En moyenne, les sites doivent gérer 50 à 80 requêtes par jour (160 pour ValueMyStuff qui couvre une cinquantaine de catégories, dont le design, la mode vintage, jusqu'aux œuvres de Fabergé), auxquelles il faut répondre rapidement : 24 heures lorsque nous avons testé France Estimations, plusieurs jours du côté d'Interenchères. Pour Bénédicte Valton de Jorna, directrice commerciale d'Interenchères, « les commissaires-priseurs d'Île-de-France sont souvent débordés et lorsque celui qui est géographiquement le plus proche n'a pas répondu dans les 48 heures, la demande n'est pas relayée. » L'estimation en ligne n'est pas la raison d'être d'Interenchères : l'accent est mis sur les ventes *live* et à venir, un service de ventes *online*, relativise-t-elle.



L'estimation en ligne sur photographie demeure un avis rendu à titre indicatif, sous réserve d'une véritable expertise sur pièce et en fonction de l'état de conservation. Elle n'engage ni l'expert, ni le commissaire-priseur.

Pour garantir une réactivité et gérer ce flot important, France Estimations a réuni un réseau mêlant commissaires-priseurs et experts répartis dans tout l'Hexagone, privilégiant la proximité lorsqu'il s'agit d'un objet assez « classique » (Ouest Enchères Publiques à Nantes, par exemple, pour un tableau XIX^e) ou une connaissance pointue pour une spécialité plus complexe (le cabinet Portier pour une pièce d'Extrême-Orient). Mais il est important de souligner que l'estimation en ligne sur photographie demeure un avis rendu à titre indicatif, sous réserve d'une véritable expertise sur pièce et en fonction de l'état de conservation. Elle n'engage ni l'expert, ni le commissaire-priseur qui, en revanche, après cette première approche, identifient les œuvres qu'il serait bon d'étudier plus en profondeur.

D'œuvres à faible valeur en lots exceptionnels

Ainsi, selon leur importance, elles intègrent en premier chef le réseau des ventes aux enchères, mais comme le souligne Laurent Hache, directeur associé de France Estimations : « Il est important de bien conseiller le client pour que l'objet soit vendu le mieux possible et ainsi, si l'enchère n'est pas la solution pour lui, ne pas hésiter à l'orienter vers la vente privée, Le Bon Coin, eBay, Chrono24 pour les montres de luxe ou Collector Square pour la maroquinerie haut de gamme. » Chacun de ces sites saura optimiser la vente grâce à un marketing ciblé. Ensuite, il faut être réaliste : la majorité des objets soumis sont de peu de valeur. « Le prix moyen d'un objet vendu aux enchères se situe entre 100 et 120 € là où celui d'un objet estimé en ligne est de 80 à 100 €, poursuit-il. La réalité du marché est que les objets à plus de 1000 € sont rares. »

Pourtant, si l'opération semble peu rentable face à ces données, le jeu en vaut la chandelle ! De ce flux considérable émergent de temps en temps de très heureuses surprises : Artcurial – qui répond aux demandes d'estimations sur photo, mais n'a pas de formulaire dédié – a ainsi cédé en novembre 2020, pour 46 800 €, *La Nuit et le*

Jour de Hugues Merle (1823-1881) qu'un client avait reçu lors d'une succession ; Drouot Estimations, un lampadaire d'applique *Liane* de Jean Royère à 471 200 € en mars dernier ; Briscadieu, à Bordeaux, la désormais fameuse *Nature morte au trophée de gibier, fruits et perroquet sur fond de niche* d'Alexandre-François Desportes (1661-1743), à 2 029 501 € – le record pour les maîtres anciens en 2020. L'expert Alexis Maréchal s'en explique : « Le client m'avait contacté en ligne via Artexpertise dans un premier temps pour des porcelaines et objets montés d'époque Louis XV et Louis XVI, et une fois que la confiance était installée, il m'a dévoilé le tableau de Desportes ! » La dynamique d'internet ne s'est pas arrêtée là, l'expert a également découvert le *Bassin d'Arca-chon, jardin au Pyla* d'Albert Marquet (1875-1947), un tableau inédit, adjudgé 137 042 € en janvier 2021, toujours chez Briscadieu. On comprend bien l'intérêt de passer en revue un nombre important d'œuvres à faible valeur – un travail quotidien terriblement chronophage –, pour multiplier les chances de tomber sur des lots exceptionnels.

Remettre l'expert au cœur du système

Il ne faudrait cependant pas faire l'erreur de considérer qu'internet génère plus de découvertes, sensibilise Alexis Maréchal. « Il ne s'agit pas d'une manne supplémentaire, mais simplement d'un déplacement des pratiques sur le net qui a pris une place essentielle, accélérée par la crise sanitaire. » Cette évolution des pratiques se voit renforcée par la popularité d'émissions comme *Affaire conclue* ou *Un trésor dans votre maison*, chacun rêvant à son tour de posséder la perle rare, et donc de s'adresser aux sites d'évaluation en ligne.

La digitalisation du marché reflète aussi les habitudes de la nouvelle génération, conclut Pontus Silfverstolpe. « Les jeunes achètent et revendent beaucoup plus qu'auparavant, parce qu'ils ont la plus grande confiance dans les plateformes et un retour d'expérience positif. » Une façon de remettre au cœur du système l'expert, garant de cette confiance dans un monde où les achats se font de plus en plus à distance. ■

Alexandre-François Desportes (1661-1743) *Nature morte au trophée de gibier, fruits et perroquet sur fond de niche* (1716)

1 650 000 €

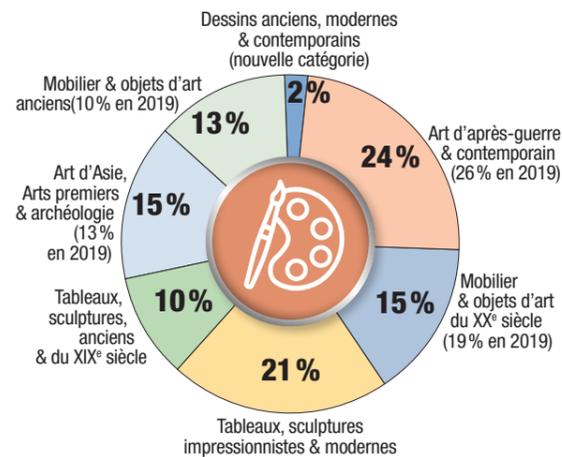
Adjugée le 19 septembre 2020 par Briscadieu. Record mondial pour l'artiste.





Art et antiquités : une catégorie qui représente toujours 60% des ventes du secteur en 2020

Répartition des secteurs Art & antiquités



La nouvelle catégorie*

Dessins anciens, modernes & contemporains, qui était auparavant répartie entre Tableaux, sculptures impressionnistes et modernes et Tableaux, sculptures, anciens et du XIX^e siècle, a été créée en 2020 au regard du nombre grandissant de ventes dédiées à cette spécialité et des montants réalisés. Il n'est donc pas possible d'analyser l'évolution des trois catégories dont le périmètre a évolué entre 2019 et 2020.

Art et antiquités est le segment qui rencontre la plus forte chute du secteur Arts & objets de collection, avec un montant de ventes de 723 M€ en 2020 contre 1 Md€ en 2019 et 875 M€ en 2018. Néanmoins, avec 60% de parts de marché (contre 65% en 2019), il représente toujours la majeure partie des ventes du secteur. Dans toutes les catégories du segment Art & antiquités, pour lesquelles il est possible d'observer une évolution depuis 2019, le montant d'adjudication est en baisse en 2020, avec une variation plus ou moins prononcée. Ainsi, on observe une baisse particulièrement importante de la part des catégories Art d'après-guerre & contemporain (-32%) et Mobilier & objets d'art du XX^e siècle (-43%) au regard de celle enregistrée pour l'ensemble du segment (-28%), alors que les catégories Art d'Asie, arts premiers & archéologie et Mobilier & objets d'art anciens ont mieux résisté, avec respectivement -22% et -9% de montants adjugés en 2020. La catégorie Tableaux, sculptures impressionnistes et modernes semble avoir aussi mieux résisté car, même si l'on exclut les ventes de dessins, la baisse n'a été que de 16% entre 2019 et 2020 (de 178 M€ à 150 M€). En revanche, la catégorie Tableaux, sculptures anciennes et du XIX^e siècle a connu une baisse de près de 50% (de 137 M€ en 2019 à 71 M€ en 2020) que la défalcation des dessins anciens ne peut seule expliquer. C'est cette catégorie d'objets qui a le plus pâti du contexte sanitaire.

Montants adjugés par secteur en M€ (hors frais de ventes)

Secteur	Montant adjugé (M€)	Évolution par rapport à 2019
Art d'après-guerre & contemporain	176 M€	-32%
Mobilier & objets d'art du XX ^e siècle	107 M€	-43%
Tableaux, sculptures impressionnistes & modernes	150 M€	NA*
Tableaux, sculptures, anciens & du XIX ^e siècle	71 M€	NA*
Art d'Asie, arts premiers & archéologie	105 M€	-22%
Mobilier & objets d'art anciens	96 M€	-9%
Dessins anciens, modernes & contemporains	17 M€	Nouvelle catégorie*

ART D'APRÈS-GUERRE & CONTEMPORAIN

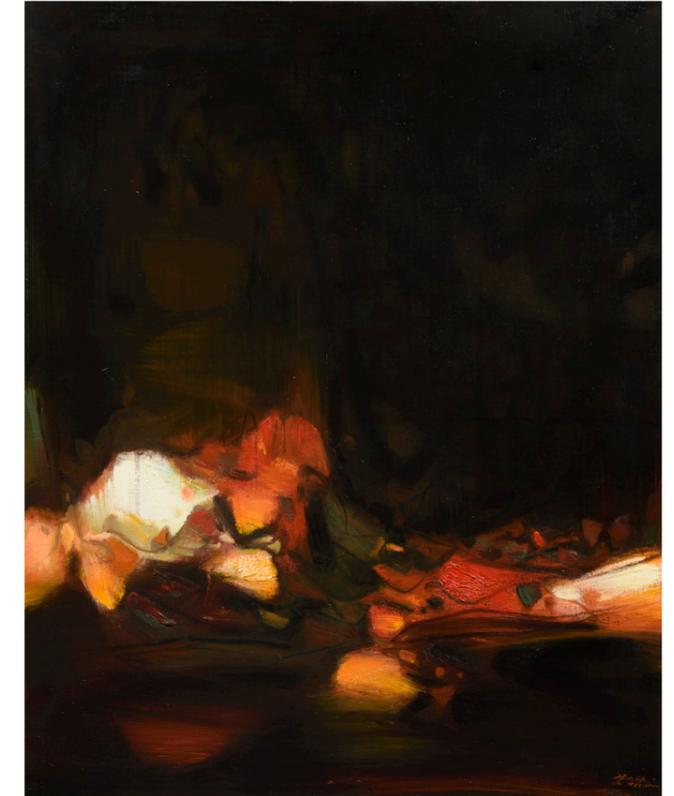
Malgré une baisse de 32% des montants adjugés, cette catégorie reste la plus importante du segment Art & antiquités

Les montants adjugés dans les ventes Art d'après-guerre & contemporain ont baissé de 32% par rapport à 2019, pour atteindre 176 M€ en 2020. Cette baisse se matérialise notamment par la diminution du nombre de lots millionnaires adjugés dans cette catégorie en 2020 : 26 lots, soit 22 de moins qu'en 2019. Il semble en effet qu'il y ait eu une raréfaction du nombre d'œuvres, les vendeurs étant plus réticents à les confier à la vente en période d'incertitude ou à les soumettre aux enchères numériques. Pour autant, cette catégorie reste la plus importante du segment Arts & antiquités avec 24% de parts de marché en 2020 contre 26% en 2019. L'art contemporain représente d'ailleurs toujours la première typologie de lots millionnaires avec 38% des lots adjugés en nombre en 2020.

Comme les précédentes années, le marché d'Art d'après-guerre & contemporain reste très concentré sur quelques opérateurs dominants. Ainsi, près de 66% du montant total des ventes est réalisé par les trois premières maisons de ventes aux enchères (Christie's, Sotheby's et Artcurial). Ce taux monte à 81% si l'on considère la part des dix premières maisons de ventes dans cette catégorie.

En dépit du caractère extraordinaire de l'année 2020, certaines caractéristiques de ce marché sont restées stables. Ainsi, s'agissant des lots non adjugés, l'analyse des onze maisons de ventes majeures dans cette spécialité réalisée au 5 décembre 2020 montre que le taux d'invendus reste stable à 37% (quand il était de 36% en 2019 et de 38% en 2018). De même, le pourcentage des œuvres de plus de 25 000 € hors frais reste stable, représentant en 2020 15% des œuvres vendues (quand il représentait 16% en 2019), soit 92% du montant total adjugé dans la catégorie en 2020 (quand il représentait 90% en 2019). Enfin, les œuvres adjugées à plus de 50 000 € représentent 10% des œuvres vendues en 2020 (comme en 2019) et 86% du montant total adjugé en 2020 (contre 84% en 2019).

Le résultat des ventes Art d'après-guerre & contemporain se fait sur peu d'œuvres. Bien que moins étoffée, l'offre haut de gamme est similaire à celle des années passées : Soulagas, Zao Wou-Ki, Hantai, Hartung, Dubuffet, Poliakov, Riopelle, Kazuo Shiraga... Les œuvres d'artistes produites après 2000 sont toujours numériquement minoritaires. Pour autant, ce marché reste majoritairement composé d'œuvres financièrement accessibles à un large public d'amateurs (reproductions, multiples, lithographies, œuvres originales), puisque près de 62% des lots sont adjugés à un prix marteau inférieur ou égal à 4 000 €.



Chu Teh-Chun (1920-2014) *Le 23.9.1978*

Toile signée, en bas à droite, en français et en chinois

380 000 €

Adjugée le 27 octobre 2020 par Magnin Wedry.

MOBILIER & OBJETS D'ART DU XX^e SIÈCLE

Bien qu'il chute de 43% par rapport à 2019, le montant des ventes de ce secteur demeure supérieur à celui de 2018

La catégorie Mobilier & objets d'art du XX^e siècle, qui avait connu une envolée sans précédent en 2019 (+81% de montants adjugés par rapport à 2018), subit un important recul en 2020, passant de 188 M€ en 2019 à 107 M€ en 2020. Cette baisse est relative au regard de la présentation à la vente d'un nombre particulièrement élevé d'œuvres exceptionnelles en 2019 par les trois leaders du marché – Sotheby's, Christie's et Artcurial –, avec notamment la dispersion de la collection «l'Univers Lalanne» par Sotheby's, une importante vente «Design» par Christie's (plusieurs œuvres de Giacometti, Jan & Joël Martel, Jean Dunand...) et les six ventes de design organisées par Artcurial. D'autant que le montant réalisé en 2020 reste supérieur à celui de 2018 (102 M€).



Ce marché reste assez concentré, comme les années précédentes, autour des trois plus grandes maisons de ventes aux enchères de ce secteur, à savoir Christie's, Sotheby's et Piasa, qui cumulent près de 50% du montant total vendu. Christie's et Sotheby's ont organisé en juin et décembre 2020 les quatre plus importantes ventes de design du secteur, qui ont toutes dépassé les 10 M€ d'adjudications. Piasa qui a segmenté ses ventes de design tantôt par région (design américain, design brésilien, design scandinave...), tantôt par médium (dinerie, céramiques...), ou encore par designer / décorateur (Avar Aalto, Liaigre...), a également réalisé de belles enchères

dans cette spécialité avec des ventes plus nombreuses réparties tout au long de l'année.

En 2020, sept lots millionnaires ont été adjugés dans cette catégorie (contre 24 à la même période en 2019) : quatre chez Sotheby's (deux par François-Xavier Lalanne, dont la pièce unique *Famille Hippopotames*, adjugée 2,1 M€ ; un par Claude Lalanne, l'ensemble table et quatre chaises *Ginkgo*, adjugé 1 M€ ; et un vase d'Alberto Giacometti adjugé 1,4 M€) et trois chez Christie's, tous de la main du décorateur français Jean Royère (1902-1981), dont l'applique à six lumières, *Liane*, réalisée par l'artiste en 1962, adjugée 1,6 M€.

Nouvelle catégorie 2020

DESSINS ANCIENS, MODERNES & CONTEMPORAINS**Une spécialité qui pèse relativement peu, mais permet à la place de Paris de se distinguer**

Le marché des dessins anciens, modernes & contemporain figure, à partir de cette année, dans une catégorie distincte au sein du secteur Art & antiquités, dont il représente 2% des montants adjugés. En effet, la bonne tenue des ventes françaises de dessins et leur mise en scène autour des temps forts que sont le Salon du dessin (Palais Brongniart) et Drawing Now Art Fair (Carreau du Temple), foire dédiée au dessin contemporain, en font une véritable spécialité du marché parisien qu'il convient de distinguer et de valoriser.

En 2020, on observe une certaine concentration des ventes de cette catégorie autour des trois premières maisons de ventes : Piasa, Christie's et Ader, qui détiennent 54% du montant total adjugé, dont 30% rien que pour Piasa. La maison de ventes en tête de cette spécialité présente de très nombreux dessins à la vente au travers de ses vacations consacrées à des artistes

modernes et contemporains, tels que Fabrice Hyber, William Kentridge, Alain Jacquet ou encore Maurice Estève, par exemple.

Les trois premières maisons sont les seules à dépasser le montant de 1 M€ d'adjudications dans cette catégorie et en tout seuls neuf acteurs réalisent un montant de ventes supérieur à 200 000 € (hors frais) en Dessins anciens, modernes et contemporains. En effet, rares sont les lots qui atteignent des enchères millionnaires dans cette catégorie, comme le dessin du Bernin, adjugé 1,9 M€ (frais inclus) par Actéon Compiègne en 2021. Notons toutefois le record mondial obtenu par le projet de sculpture de Baccio Bandinelli représentant l'amiral Andrea Doria en Neptune, adjugé 816 000 € (frais compris) par Enchères Océanes au Havre, en janvier 2020.



Baccio Bandinelli (1488-1560)
Projet de sculpture colossale de l'amiral Andrea Doria en Neptune

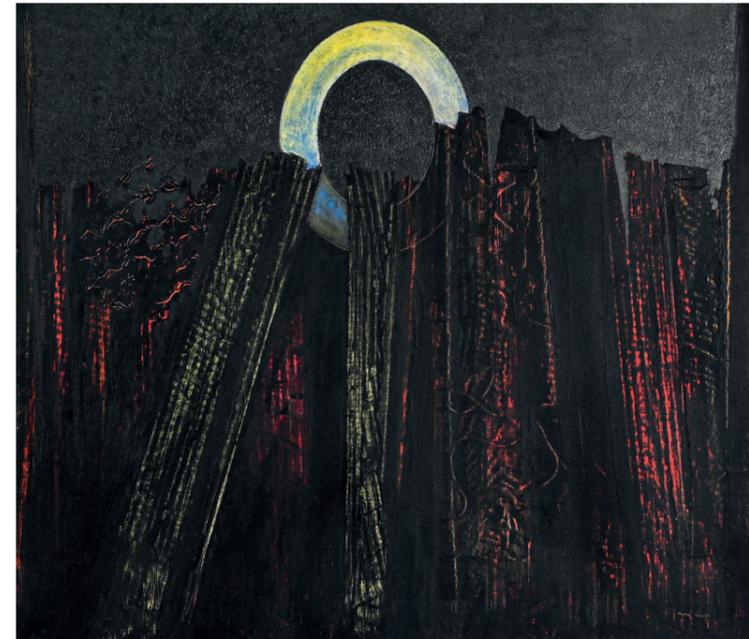
Plume et encre brune, pierre noire

680 000 €

Adjugé le 25 janvier 2020 par Enchères Océanes.

Parts de marché des dix premières MDV de la catégorie en 2020 (en montant de ventes adjugé hors frais)

Piasa	30%
Christie's France	15%
Ader	9%
AuctionArt-Rémy Le Fur	6%
Société Thierry de Maigret	4%
Millon	4%
Marc Labarbe	2%
Bisman	1%
Conan Hôtel d'Ainay	1%
Versailles Enchères	1%
Autres	27%



Max Ernst (1891-1976) Forêt (1927)

Toile signée en bas à droite

1 060 000 €

Adjugée le 20 novembre 2020 par De Baccque et Associés.

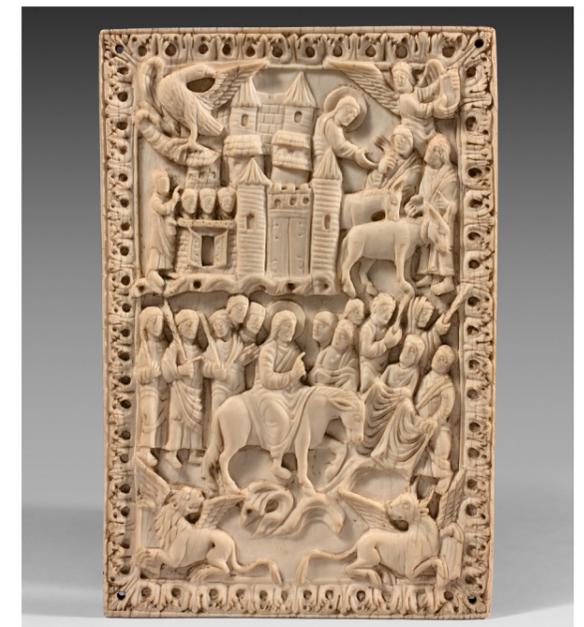
TABLEAUX, SCULPTURES, IMPRESSIONNISTES & MODERNES**Ce marché connaît une inflexion limitée**

Le montant adjugé dans cette catégorie en 2020 n'est pas strictement comparable à celui de 2019, dans la mesure où les dessins n'y figurent plus. Néanmoins, il est tout de même possible d'observer que la baisse des ventes dans cette spécialité est limitée par rapport à celle du segment Art & antiquités dans son ensemble, elle n'atteint que 16% du montant des ventes. L'une des explications à la bonne tenue de cette catégorie est l'augmentation du nombre de lots millionnaires, passés de 6 lots en 2019 à 9 en 2020, soit 18% des lots millionnaires en nombre (devant les voitures de collection à 15%). Parmi ces lots : *Tête d'homme* de Pablo Picasso adjugé 4,4 M€ chez Sotheby's, *À Thuin ou la Partie de tennis* du postimpressionniste Théo van Rysselberghe et *Portrait de Maurice Drouard* par Amedeo Modigliani, adjugés respectivement 5,1 M€ et 4,5 M€ chez Christie's, ainsi que *La Femme au miroir* de Kees Van Dongen adjugée 1,2 M€ par Artcurial. Ce marché reste toujours très concentré autour des trois maisons de ventes Christie's, Sotheby's et Artcurial qui réunissent près de 81 M€ de montants adjugés, soit 54% du montant total des tableaux, sculptures, impressionnistes et modernes.

**TABLEAUX, SCULPTURES ANCIENNES & DU XIX^e SIÈCLE****Voir Focus sur la peinture ancienne pp. 52-55****MOBILIER & OBJETS D'ART ANCIENS**

Cette catégorie résiste mieux que les autres secteurs avec une baisse du montant des ventes de 9% seulement

Avec un montant de ventes de 96 M€ en 2020 contre 105 M€ en 2019, le mobilier et les objets d'art anciens montrent une forte résistance. Cette catégorie qui représentait 10% du segment Art & antiquités en 2019 voit donc son poids progresser de +3% en 2020. Le marché a en effet été animé par quelques belles adjudications, dont une plaque de reliure carolingienne en ivoire représentant *l'Entrée du Christ à Jérusalem* (illustration) adjugée 2,85 M€ par Goxe-Belaïsch-Hôtel des ventes d'Enghien, un bronze de Ponce Jacquio (*La Tireuse d'épine*) adjugé 1,46 M€ par Beausant-Lefèvre et préempté par le musée du Louvre, ou encore la boîte à portrait, offerte par Louis XIV à un corsaire malouin, ornée d'un médaillon émaillé à son effigie adjugée 500 000 € par la maison de ventes Rouillac.



Seconde école de Metz (880-910)
L'Entrée du Christ à Jérusalem

Plaque de reliure carolingienne en ivoire sculpté en bas-relief

2 850 000 €

Adjugée le 22 novembre 2020 par Goxe-Belaïsch-Hôtel des ventes d'Enghien.

**Boîte en laque cinabre à décor central d'un dragon pourchassant la perle sacrée**Chine, XVII^e siècle**96 000 €**

Adjugée le 29 juillet 2020 par Pichon & Noudel-Deniau, à Cannes.

ART D'ASIE, ARTS PREMIERS & ARCHÉOLOGIE**La catégorie subit à nouveau une baisse assez significative du montant des ventes**

● La catégorie «Arts d'Asie, arts premiers et archéologie», déjà en baisse de 20% entre 2018 et 2019, est à nouveau en repli de 22% en 2020, passant de 135 M€ à 105 M€.

Le marché des Arts d'Asie a pourtant connu une remontée du nombre d'adjudications millionnaires en 2020 avec huit lots pour un montant de 22 M€ contre cinq pour un montant de 12 M€ en 2019. Notons que sur ces huit lots, trois d'entre eux concernent des vases ou gourdes en porcelaine d'époque Qianlong – adjugés respectivement 4,9 M€ par Darmancier & Clair à Bourges, 4,4 M€ par AuctionArt-Rémy Le Fur et 2,5 M€ par Ader – et quatre autres lots relèvent de la statuaire chinoise ou tibétaine (Bouddha, Bodhisattva, Vajrapani, Avalokiteshvara), adjugés au mois de décembre 2020 par Sotheby's, Christie's et Artcurial. En effet, le marché des Arts d'Asie est désormais organisé autour de deux temps forts : une semaine en juin et une autre en décembre, durant lesquelles les principales ventes sont concentrées, permettant d'attirer une clientèle étrangère essentiellement asiatique. Cette spécialité est affectée par deux difficultés : celle de trouver des œuvres d'art chinoises de grande qualité en nombre suffisant relevant des périodes recherchées par la clientèle chinoise (époques impériales et particulièrement celles de Qianlong, Kangxi, Yongzheng), ainsi que le risque de faux ou de contrefaçon pouvant faire perdre la confiance des acteurs du marché.

Le marché des Arts premiers, qui rencontrait déjà un essoufflement en 2019, est frappé encore plus sévèrement en 2020. Paris, épicerie pour cette spécialité ayant dispersé de nombreuses collections en provenance du monde entier et

accueillant des événements phares qui lui sont dédiés, comme «Le Parcours des mondes», n'a en effet pas enregistré de vente exceptionnelle cette année. Aussi, alors que cette catégorie comptait cinq lots millionnaires en 2019 et sept en 2018, n'en compte-t-elle aucun en 2020. À titre d'exemple, la plus belle vente de Christie's dans ce domaine n'a récolté que 4,8 M€ d'adjudications en décembre dernier, quand sa vente «Splendours» en collectait 7,8 M€ en 2019. En 2020, la plus haute enchère de la maison est allée à un masque Gouro attribué au maître de Bouaflé (Côte d'Ivoire), adjugé 680 000 €.

Quant à Sotheby's, sa vente de décembre ne dépassait pas les 833 868 € (contre 5,4 M€ en 2019), avec moins d'un lot sur deux vendu ; tandis que la collection Jean-Paul Morin atteignait 1,8 M€ en octobre et que sa vente de juin totalisait 952 000 €. Les deux autres acteurs principaux, qui avec les maisons anglo-saxonnes concentrent habituellement plus de 90% du montant des ventes de la spécialité, sont Millon qui a organisé une dizaine de ventes en 2020 dont trois dématérialisées (Artprecium), et Binoche & Giquello, qui en a organisé cinq dont une dématérialisée. Sa vente dédiée à une collection américaine d'art précolombien a réalisé 1,1 M€ d'adjudication, dont 399 900 € pour un masque olmèque en serpentine. Plusieurs explications à ce ralentissement sont avancées par les observateurs du marché :

- Les œuvres exceptionnelles ont été moins nombreuses à la vente en 2020 et ne réalisent plus systématiquement des prix supérieurs ou équivalents aux estimations des catalogues
- Les pièces moyennes qui constituent le cœur du marché sont trop nombreuses pour être absorbées et trouvent plus difficilement preneur
- Certaines ventes sont réorientées vers Bruxelles à l'instar des ventes «Art tribal» d'Artcurial, qui font l'objet d'un partenariat avec l'antenne de Lempertz en Belgique
- Les œuvres de cette spécialité sont parfois dispersées dans des ventes transcategoriées à l'image des ventes «Eclectic» et «Now!» organisées par Sotheby's en 2020
- Enfin, le sujet des restitutions peut conduire certains amateurs à choisir de faire affaire sur d'autres places de marché comme Bruxelles. ■

ARCHÉOLOGIE**Voir Focus pp. 48-51**

Page de droite

Statue du Bouddha MaravijayaAlliage de cuivre doré. Royaume de Dali (937-1253), Province de Yunnan, XII^e siècle**2 200 000 €**

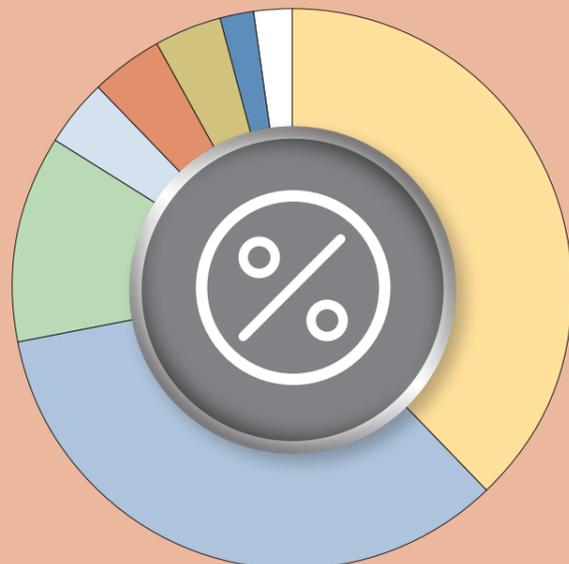
Adjugée le 11 décembre 2020 par Sotheby's.



Archéologie : une quête de sens et d'esthétique nouvelle

Le marché des ventes aux enchères publiques d'objets archéologiques est fascinant. Tout autant que les vestiges qu'il met en jeu. L'activité, très encadrée, est ouverte à tous et affiche une prédominance des artefacts en provenance des Amériques.

Répartition en nombre des lots vendus par origine géographique



38%	Continent américain	4%	Moyen-Orient
34%	Bassin méditerranéen	4%	Continent africain
12%	Continent asiatique	2%	Autres (Antilles, Arctique, Océanie)
4%	Continent européen	2%	Provenance non indiquée

La perception de l'archéologie n'est pas homogène, chaque aire géographique se fixant une « borne temporelle » qui marque son ère archéologique : l'an 476, chute de l'Empire romain, est cette borne pour le Bassin méditerranéen quand 1492 l'est pour l'Amérique et 581, arrivée de la dynastie Sui, pour la Chine. Sur le marché, l'objet archéologique attire par sa valeur de témoin d'une civilisation, plus que par ses qualités esthétiques. Il est également devenu « sensible », en ce qu'il cristallise tous les soupçons qui pèsent sur les biens culturels (vol, fouilles et trafic illicites, spoliation...), et devient un enjeu politique, au détriment de l'approche érudite et passionnée qu'en ont les collectionneurs.

Ainsi, de manière récurrente, des États, principalement d'Amérique latine, demandent que des pièces archéologiques soient retirées de telle ou telle vente aux enchères publiques, au motif qu'elles appartiennent à leur patrimoine culturel. Or, ces demandes portent pour l'essentiel sur des pièces qui ont connu un cheminement légal jusqu'au collectionneur qui les met en vente. En l'absence d'élément démontrant qu'elles proviendraient d'une fouille illicite ou qu'elles auraient circulé illégalement, ces revendications ne peuvent aboutir. Leur effet principal est alors de perturber le marché légal des objets archéologiques, au risque de voir ces derniers migrer vers un marché clandestin.

Le marché – légal – des ventes aux enchères publiques d'objets archéologiques ⁽¹⁾ est réparti entre les ventes généralistes (35%) et les ventes spécialisées (65%), consacrées à une aire géogra-

phique donnée (arts d'Asie, Moyen-Orient, par exemple) ou à la seule matière archéologique (15%). Pour la présente étude, ont été suivies les ventes organisées en 2020 par les vingt premières maisons de ventes du secteur Art & objets de collection du classement 2019. Elles ont organisé 107 ventes aux enchères comprenant des objets archéologiques, représentant 2790 lots proposés et 1872 vendus.

Marché « ouvert » et variété d'objets infinie

Le montant total des ventes de biens archéologiques en 2020 s'élève à 7,6 M€ (frais inclus), dont 71% ont été réalisés par trois OVV : Binoche & Giquello, Christie's et Millon. Si aucun lot n'atteint un montant extraordinaire (le lot le plus cher étant égal à 300 000 €) et si la majorité des lots sont vendus entre 1500 et 6 000 €, on constate une forte amplitude de prix, entre 50 et 300 000 €, qui tend à désigner un marché « ouvert », dans lequel un large public s'est autorisé la possibilité d'acquérir des lots (quand une amplitude resserrée montrerait un marché limité, réservé à des amateurs « éclairés »).

Le marché des biens archéologiques en France se répartit en trois groupes principaux : 36% des lots sur l'art statuaire, 34% des lots sur des objets mobiliers et 16% sur des outils. Ces objets sont en terre cuite pour 47% d'entre eux, en pierre pour 25% et en métal pour 14% (le reste est fait d'autres matériaux tels que le bois, pour 2% des objets vendus). Le classement des lots indique une grande variété : 48% des lots vendus n'ont pas de finalité indiquée, 27% ont une finalité utilitaire, 18% ont une finalité culturelle, 5% sont des parures et 2% ont une finalité funéraire.

La provenance : gage de qualité et de sécurisation de la vente

S'agissant de la provenance, les biens archéologiques ont été répartis ⁽²⁾ en sept zones (Afrique, Amérique, Asie, Europe, Bassin méditerranéen, Moyen-Orient et Océanie ⁽³⁾), étant entendu que les objets produits dans une zone y ont été intégrés, y compris lorsque leur provenance n'était pas précisée ⁽⁴⁾. En nombre de lots vendus, le marché se concentre sur deux régions de provenance des biens : l'Amérique pour 38% des lots vendus et le Bassin méditerranéen pour 34%. La répartition est plus déséquilibrée lorsque l'on s'attache à la valeur des lots vendus.

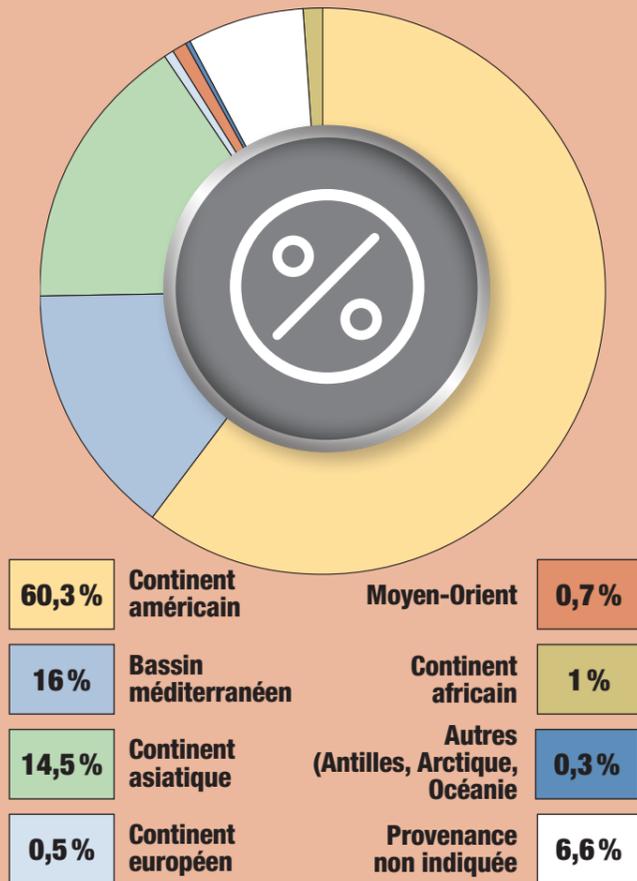


Statuette anthropomorphe, culture olmèque
Mexique (900-400 av. J.-C.), serpentine vert foncé.
300 000 €
Adjugée le 18 juin 2020 par Binoche & Giquello.

Sur le marché, l'objet archéologique attire par sa valeur de témoin d'une civilisation, plus que par ses qualités esthétiques.



Répartition en valeur des lots vendus (frais inclus) par origine géographique



1. Par tradition, la numismatique est cependant exclue de l'archéologie ; elle fait l'objet de ventes spécifiques.

2. Outre une catégorie NI, pour les objets dont la provenance est « non indiquée ».

3. À laquelle ont été rattachées l'Antarctique et les Antilles.

4. Une fibule romaine sera classée dans le Bassin méditerranéen, même en l'absence d'informations sur sa provenance.

5. Qui prend fin à la chute de Rome (476).

6. Les autres objets (préhistoire, protohistoire) sont en quantité négligeable.

7. En guise d'illustration, la vente « Antiquities » (Christie's, juin 2020) a proposé exclusivement des objets provenant du Bassin méditerranéen pour un produit total ayant atteint 1 952 500 \$ à New York.

Le continent américain représente plus de 60% du montant adjugé quand le Bassin méditerranéen et l'Asie représentent chacun autour de 15%. Il s'en déduit que la valeur moyenne des biens américains et asiatiques est importante quand celle des objets provenant du Bassin méditerranéen est réduite.

Cela se reflète sur le prix moyen des lots vendus, qui est de 6884 € pour les objets provenant du continent américain, de 4618 € pour les objets asiatiques, de 2588 € pour les objets provenant du Bassin méditerranéen, et enfin de 834 € pour les objets provenant du Moyen-Orient. S'agissant du Bassin méditerranéen, il sera précisé que 51% des lots vendus datent de notre Antiquité⁽⁵⁾ et 22% de l'Égypte pharaonique, pour respectivement 47% et 46% de la valeur des biens vendus⁽⁶⁾.

Les objets venant des Amériques sont prédominants sur le marché de l'archéologie. On pourrait s'étonner que le Bassin méditerranéen, auquel

notre histoire nous rattache, soit secondaire sur ce marché et regretter de voir les plus belles ventes de ces biens archéologiques issus du Bassin méditerranéen réalisées aux États-Unis⁽⁷⁾. En dépit de l'absence de vente exceptionnelle, les leaders du marché aux enchères d'art et objets de collection en France s'inscrivent également en tête, en termes de prix moyen des biens archéologiques vendus. Cette moyenne est de 42934 € pour Christie's, de 18320 € pour Sotheby's ; l'OVV Binoche & Giquello, leader dans le secteur, atteint quant à lui 14575 € quand Artcurial est à 3910 €.

Deux catégories d'information semblent donc essentielles quant à la description de l'objet archéologique : la provenance et le pedigree. Outre qu'elle enrichit la connaissance de l'objet et lui donne sens, l'indication de ces éléments dans la description est gage de sécurisation juridique de la transaction. L'examen des catalogues est à cet égard encourageant : 65% des lots sont proposés avec un niveau de précision de la provenance fort, 18% avec un niveau de précision médian et seulement 17% sans indication. Le résultat est plus nuancé s'agissant du pedigree, entendu comme le cheminement de collection en collection de l'objet (seuls 46% des lots sont présentés avec au moins une information sur leur pedigree).

Un marché paré pour l'avenir

Le temps des archéologues amateurs parcourant la campagne à la recherche de souvenirs archéologiques et défrichant cette science est bien passé. L'archéologie est devenue une activité très encadrée et l'accès à l'objet archéologique se fait plus aisément par les musées ou les salles des ventes. Proposant des objets de tout prix, ce marché est ouvert à tous et l'idée de posséder un objet vieux de plus de mille ans est en elle-même assez extraordinaire. L'évolution du marché, aujourd'hui tourné vers le précolombien, est à la fois le marqueur d'un changement des goûts esthétiques et le fruit d'une quête de sens et d'esthétique nouvelle. Gageons que le marché puisse prospérer sans que le goût soit façonné par des contraintes par trop pesantes. ■

On pourrait s'étonner que le Bassin méditerranéen, auquel notre histoire nous rattache, soit secondaire sur ce marché et regretter de voir les plus belles ventes de ces biens archéologiques réalisées aux États-Unis.



Tête d'Apis couronnée du disque solaire

Égypte, Basse Époque (Ptolémaïque), graniodorite

220 000 €

Adjugée le 10 juin 2020 par la société Thierry de Maigret.

La peinture ancienne : des pépites venues de toute la France

Désormais, le lieu de l'adjudication n'est plus un critère. Avec une bonne connexion, le monde entier a accès aux œuvres et aux ventes en *live*. Un décloisonnement doublé par l'arrivée d'enchérisseurs inattendus.

La donne a changé et les résultats confirment la montée en puissance des maisons de vente de province. «Autrefois, les œuvres qui sortaient des greniers étaient toujours vendues à Paris, mais aujourd'hui, c'est fini !», pointe Marc Labarbe, le commissaire-priseur toulousain à l'origine de l'enchère soutenue de *Judith et Holopherne* du Caravage (1571-1610), une œuvre qui initialement devait passer sous le feu des enchères en juin 2019 – avec une estimation à 100/150 M€ – et qui, contre toute attente, a été vendue de gré à gré à un galeriste londonien (qui, à son tour, vient de la céder au Getty Museum de Los Angeles en avril 2021).

Une relation de proximité qui rassure

Le mouvement était lancé : *le Christ moqué* de Cimabue (1240-1302) a été acquis par un collectionneur chilien à 24,18 M€, le 27 octobre 2019 à Senlis par Actéon ; la *Lucrèce* d'Artemisia Gentileschi (1593-1656), adjugée à 4,7 M€ par Artcurial à Paris ; une *Vierge à l'Enfant*, attribuée au maître de Vyssi Brod, peintre anonyme de la

Bohême médiévale actif autour de 1350, achetée 6,2 M€ par le Metropolitan Museum de New York, à Dijon chez Hugues Cortot. «Tous ces tableaux sont des œuvres apparues en province, même la *Lucrèce* puisqu'elle a été révélée à Lyon», note l'expert Éric Turquin.

Et 2020 maintient le cap avec la *Nature morte au trophée de gibier, fruits et perroquet sur fond de niche* d'Alexandre-François Desportes (1661-1743), adjugée à Bordeaux, chez Briscadieu, pour 2029500 €, la propulsant ainsi sur la première marche du podium des records de l'année en France. Alexis Marechal, fondateur du site Artexpertise.fr, qui travaille en tandem avec Briscadieu, ne s'étonne pas de cet état de fait : «Nous avons les mêmes performances qu'une maison de vente parisienne parce que nous utilisons les mêmes outils de communication, de marketing et les meilleurs experts par spécialité.»

La relation de proximité est un atout supplémentaire pour rassurer les clients qui peuvent suivre toutes les discussions, participer à la stratégie de communication et à la vente elle-même. Marc Labarbe complète : «La vraie question n'est pas de savoir comment un commissaire-priseur toulousain a eu la chance d'avoir un Caravage entre les mains, mais plutôt comment celui-ci a eu le talent de le retenir pour qu'il n'aille pas chez Christie's ou Sotheby's.»

La digitalisation du marché a redistribué les cartes et le lieu de l'adjudication n'est plus un critère, le monde entier a accès aux œuvres et aux ventes en *live*. Concernant le secteur de l'art ancien cependant, l'impossibilité de voyager aurait pu être un véritable frein aux transactions

Jusepe de Ribera (1588-1656)
Un philosophe : l'heureux géomètre
1 400 000 €
Adjugée le 16 juin 2020 par Daguerre.



« Nous avons les mêmes performances qu'une maison de ventes parisienne parce que nous utilisons les mêmes outils de communication, de marketing et les meilleurs experts par spécialité. »

Alexis Marechal, fondateur du site Artexpertise.fr



Lorsque les grands maîtres deviennent inaccessibles, l'histoire de l'art regorge d'artistes qu'on considère comme secondaires et qu'il est temps de reconsidérer.

Louis Gauffier (1762-1801)
La Cueillette des oranges, ou Réunion de famille d'un diplomate accrédité en Italie sous le Directoire (1797-1798)

660 000 €

Adjugée
le 4 octobre 2020
par Rouillac.

pour des œuvres d'exception car comme le rappelle Pierre Étienne de Christie's, « dans le monde de l'art ancien, il est important de se déplacer pour voir la matière, la couche picturale, les craquelures, l'état de conservation ». D'où l'importance pour les maisons de vente d'offrir de nouveaux services comme l'envoi de vidéos faites sur mesure à la demande de clients, la description plus poussée des notices de présentation des œuvres, des réunions Zoom à côté des œuvres et des échanges plus soutenus avec les clients pour rassurer le plus possible ceux qui ne pourront pas voir les œuvres. Paradoxalement, la plupart ont arrêté d'éditer les catalogues, sauf Artcurial.

La mobilisation et la garantie des experts ont conditionné des prix notables: 1,8 M€ pour

Un philosophe: l'heureux géomètre de Jusepe de Ribera (1588/91-1652) le 16 juin 2020 chez Daguerre ou 1,745 M€ pour *la Madeleine pénitente* d'Andrea Salai (1480-1524) chez Artcurial.

« Lorsque des œuvres inédites apparaissent sur le marché, leur unicité et leur rareté décuplent les volontés d'achat », observe Dominique Le Coënt d'Actéon, qui a pulvérisé le record d'un dessin pour Bernin en mars dernier, à 1,9 M€. « Pour ce type d'œuvres, une fois qu'on a obtenu le certificat d'exportation, on sait que seule une quinzaine de personnes à l'international peuvent s'y intéresser. Ces collectionneurs se connaissent tous et se font des politesses de temps en temps, la bataille d'enchères reprend ses droits face aux œuvres qui ont une place essentielle dans l'histoire de l'art. Elles ne supportent pas d'être partagées, et alors les résultats peuvent être *no limit* car ces acheteurs ont des pouvoirs d'achat considérables. »

Les acheteurs de contemporain entrent dans la danse

Si le domaine du dessin ancien est une histoire d'érudits, certaines œuvres sont plus fédératrices. Christie's s'est fait remarquer avec les



Nicolas de Largillière (1656-1746)
La Belle Strasbourgeoise (1703)

1 300 000 €

Adjugée le 15 septembre 2020
par Christie's.

1,57 M€ pour *la Belle Strasbourgeoise* de Nicolas de Largillière (1656-1746), le 15 septembre 2020, dont il existe une autre version au musée des Beaux-Arts de Strasbourg et qui a été remportée par un acheteur chinois. « Il s'agit d'une icône, d'un étendard de la peinture du XVIII^e siècle qui parle à un large public », détaille Pierre Étienne, qui tempère quelque peu et prévient qu'il ne faut pas conclure que toutes les œuvres de Largillière flirteront à ce niveau de prix; en effet, le peintre a produit beaucoup de portraits inégaux, dont certains peuvent s'échanger autour de 60/80 000 €. Les prix se déchainent et deviennent irrationnels toujours en présence de l'exceptionnel.

Un autre facteur participe de cet engouement pour l'art ancien, à savoir l'arrivée de nouveaux

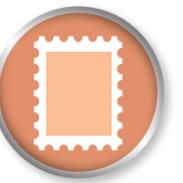
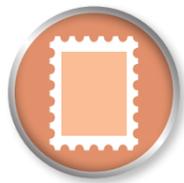
collectionneurs plutôt rattachés à la scène contemporaine. Plusieurs éléments peuvent éclairer ce nouvel intérêt: d'une part, l'impact médiatique du *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci, devenu en 2017 l'œuvre d'art la plus chère au monde sous le marteau de Christie's à New York, pour 450 M\$. Rappelons que l'œuvre avait été placée au cœur d'une vente d'art d'après-guerre et contemporain, tout comme *Judith et Holopherne* du Caravage avait été exposée à la galerie Kamel Mennour à côté d'une installation de Daniel Buren, *Pyramidal, haut-relief - A5, travail situé*. Ce décloisonnement suit une impulsion déjà lancée par les musées des beaux-arts à travers des cartes blanches offertes à des artistes contemporains pour investir leurs collections permanentes (citons « Contrepoint » au musée du Louvre dès 2004) et reflète une réalité du marché qui multiplie les ventes hybrides: celle de Sotheby's du 28 juillet 2020, intitulée « De Rembrandt à Richter », avait propulsé à 18,8 M\$ l'*Autoportrait* de Rembrandt.

La conséquence directe de ces nouveaux entrants est l'augmentation des prix, « entre 30 et 40 % sur deux ans, mais c'est très irrégulier: la peinture française du XVIII^e siècle a sans doute augmenté de 50 % là où le taux se limite à 10-15 % pour la peinture hollandaise du XVII^e siècle », évalue Éric Turquin.

Des surprises en termes de prix

Ces enchérisseurs inattendus ne recherchent pas uniquement des noms mais s'intéressent à l'impact d'une image, d'où la surprise, le 3 décembre, pour *les Bains de mer, place d'Étretat* d'Eugène Le Poittevin (1806-1870), qui a suscité une bataille entre dix téléphones pour grimper jusqu'à 226 800 €, alors que son record précédent ne dépassait pas les 25 000 €. « Les acheteurs sont de plus en plus curieux de "nouveaux" artistes ou d'artistes à redécouvrir, ce qui crée parfois des surprises en termes de prix, comme cela a été le cas pour Le Poittevin, remporté par un amateur étranger qui n'avait jamais entendu parler de l'artiste auparavant », confie Olivier Lefeuvre de Sotheby's.

Une façon de rappeler qu'à côté de la « warholisation du marché de l'art », comme s'amuse à qualifier Pierre Étienne cet intérêt pour les images-trophées, lorsque les grands maîtres deviennent inaccessibles, l'histoire de l'art regorge d'artistes qu'on considère comme secondaires et qu'il est temps de reconsidérer. L'art ancien est porté par le jeu des réattributions, des découvertes mais aussi des relectures. ■



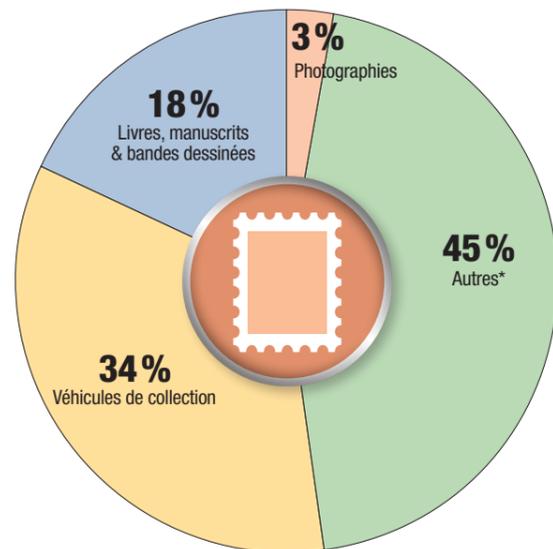
Un segment aux secteurs très variés

Montants des ventes par catégorie

Photographies	7 M€
Livres, manuscrits & bandes dessinées	43 M€
Véhicules de collection	80 M€
Autres*	104 M€

* Numismatique, instruments de musique, timbres, cartes postales, affiches, jouets anciens, mode & accessoires, « militaria » & armes, objets de curiosité.

Répartition des secteurs Objets de collection



Le segment Objets de collection rassemble des biens très variés : véhicules de collection, livres et manuscrits, autographes, bandes dessinées, armes et « militaria », modes et accessoires, photographies, jouets, timbres, monnaies et médailles, instruments de musique, objets de curiosités... Elle correspond aux biens qui sont regroupés sous le nom de « collectibles » dans les pays anglo-saxons. Le segment Objets de collection a cumulé un total d'adjudications de 234 M€ en 2020, soit une baisse de 18% par rapport à 2019 (286 M€). Pour mémoire, le montant de ses ventes était relativement stable entre 2019 et 2018 avec une variation de -1%. En 2020, la part des véhicules de collection comme celle des livres, manuscrits et bandes dessinées augmente de 2% par rapport à 2019 (respectivement 32% et 16%), tandis que celle de la photographie est stable à 3%. Le point sur cinq secteurs importants.

LES VOITURES DE COLLECTION

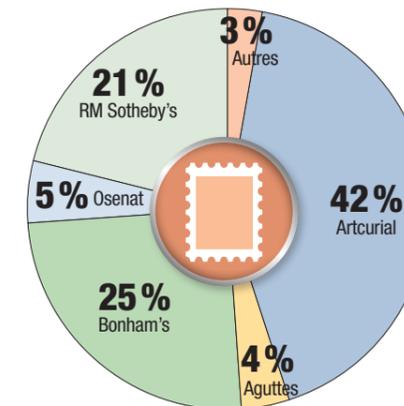
1 Un marché toujours très concentré, dépendant de l'adjudication de quelques voitures exceptionnelles

Le montant des ventes de voitures de collection a baissé de 13% entre 2019 et 2020, nettement moins touché que l'ensemble du secteur (-18%). Les prix d'adjudication cumulés ont atteint environ 80 M€ en 2020 contre 92 M€ en 2019. La baisse du montant total des ventes en 2020 est surtout due : **• À une performance cumulée des ventes des trois premiers opérateurs, Artcurial, RM Sotheby's et Bonhams, en baisse de 19% par rapport à 2019, malgré un nombre de véhicules de collection vendu en hausse de 13% (870 véhicules en 2020 contre 769 en 2019), ce qui peut indiquer une offre de véhicules haut de gamme moins fournie qu'en 2019 ou un tassement du marché. Cette baisse a été accentuée par celle de RM Sotheby's, dont le montant des ventes de 2020 a quasiment été divisé par deux.**

• À un montant de ventes de lots millionnaires inférieur de 46% à celui de 2019. En effet, bien que le nombre de lots millionnaires vendus n'ait que peu varié (12 en 2020 versus 13 en 2019), leur montant cumulé passe de 38,7 M€ en 2019 à 20,7 M€ en 2020. Cela est notamment dû à la non-adjudication de sept lots millionnaires présentés mais n'ayant pas trouvé d'acquéreurs, représentant un cumul d'estimations basses de plus de 21 M€. Les véhicules millionnaires (2% du volume) ne représentent ainsi plus que 28% du montant total des ventes contre 42% en 2019. La performance globale des ventes dans cette spécialité repose donc toujours sur un nombre restreint d'adjudications.



Part des MDV exprimée en montants de ventes



Cependant, le taux moyen d'inventus baisse de 40% en 2019 à 28% en 2020, retrouvant un niveau proche de 2018 (31%). Il couvre néanmoins de fortes disparités allant de 0,6% à 66% selon les ventes. Artcurial a ainsi dispersé l'intégralité de la collection restante d'André Trigano constituée de 171 véhicules, sans prix de réserve, pour un résultat de 3 M€. Ce marché reste, comme les années précédentes, toujours très concentré entre trois maisons de ventes : Artcurial, RM Sotheby's (anciennement RM Auctions) et Bonhams. Ces dernières ont réalisé 88% du montant cumulé des ventes (contre 90% en 2019 et 80% en 2018). Artcurial, leader en 2020, comme les années précédentes, réalise 42% du montant total d'adjudication et 50% du nombre de véhicules de collection vendus, grâce notamment à la vente du salon Rétromobile, à sa vente annuelle monégasque, ainsi qu'à la dispersion des collections automobiles d'André Lurton et André Trigano.

1965 Ferrari 275 GTB 2 150 000 €

Adjugée le 7 février 2020 par Artcurial, lors du salon Rétromobile.

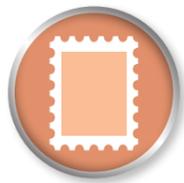
Les véhicules adjugés plus de 25 000 € hors frais représentent 93% du montant total des ventes, situation équivalente à celle de 2019, et 45% des véhicules de collection sont adjugés à un prix supérieur à 25 000 €.

Le marché des enchères de véhicules de collection reste très dépendant de l'adjudication de quelques voitures de collection exceptionnelles. La spécialité des véhicules de collection reste donc un marché étroit pour des collectionneurs avertis, encore majoritairement européens et nord-américains. Le marché français conserve de solides atouts liés tant à la qualité de l'offre de véhicules proposés qu'au savoir-faire des maisons de ventes qui savent optimiser la valeur de l'offre par l'organisation de ventes événementielles dans les lieux prestigieux. Ce marché ne semble pas avoir été affecté par la crise sanitaire de 2020 – le principal temps fort des ventes se situant début février 2020 (71% du montant total des ventes de l'année étant réalisé à fin février), soit un mois avant le premier confinement –, ni par une réduction de l'offre de biens à vendre.

2 LES LIVRES, MANUSCRITS & BANDES DESSINÉES

Un marché solide qui ne baisse que de 4%

Le marché des livres, manuscrits et bandes dessinées se maintient en 2020 avec un montant de ventes de 43 M€ en contraction de seulement 4% par rapport à 2019 (45 M€). Quelque 123 700 lots de livres, manuscrits et bandes dessinées ont été vendus en 2020, avec un prix moyen par lot à 344 €. Ce secteur est dominé par sept maisons de ventes qui repré-



sentent 65% du montant total des ventes: Pierre Bergé et Associés, Claude Aguttes, Christie's France, Ader, Binoche & Giquello, Alde (spécialisée en ce domaine) et Artcurial.

La France confirme sa place de marché de référence, grâce à de nombreuses ventes dédiées à cette spécialité (249 en 2020) parmi lesquelles la dispersion de plusieurs collections prestigieuses, dont une partie de la collection Aristophil relative à des livres et manuscrits de littérature, de musique et d'histoire organisée par les maisons de ventes Aguttes, Artcurial, Ader et Drouot Estimations (6,6 M€ adjugés lors de la session d'automne 2020, dont 481 000 € frais compris pour un manuscrit musical autographe des *Noces de Figaro* de Mozart); la deuxième partie de la bibliothèque de Paul Destribats dispersée par Christie's (pour 2,2 M€); la bibliothèque R. et B. L. (autographes et manuscrits des XIX^e et XX^e siècles d'écrivains, musiciens, peintres) vendue par Binoche & Giquello avec Sotheby's (pour 933 000 € en 2020). Pierre Bergé et Associés maintient sa première place grâce aux dispersions de plusieurs collections, dont la bibliothèque Pierre-Bergé (5^e vente), la bibliothèque du docteur Poirier, ainsi que la bibliothèque Geneviève et Jean-Paul Kahn (2^e opus).

En revanche, concernant la bande dessinée, le montant total des ventes semble en recul au regard du montant cumulé des ventes d'Artcurial dans cette spécialité, qui atteint 1,5 M€ frais compris en 2020 (dont *la Pirogue* de Franquin adjugée 338 000 € frais compris) contre 3,5 M€ en 2019, et du montant d'environ 1 M€ réalisé par Christie's (dont une planche du *Sceptre d'Ottokar* de Hergé adjugée 275 000 € et une planche d'Astérix extraite du *Cadeau de César* adjugée 170 000 € prix marteau) lors de la vente organisée en collaboration avec Huberty & Breyne, qui avait récolté 3 M€ d'adjudications en 2019. La baisse des ventes de Christie's dans ce domaine s'explique également par la création de la maison de ventes Daniel Maghen Enchères, galerie avec laquelle elle collaborait par le passé, qui réalise à présent ses propres ventes aux enchères de bande dessinée avec un montant de ventes de 1,7 M€ (frais compris) en novembre 2020 (dont *le Grand Pouvoir du Chnikel* de Rosinski pour 187 000 €).

LA PHOTOGRAPHIE

3 Une baisse de 22% du montant des ventes qui s'accompagne d'une déconcentration du marché

● Avec un montant total de 7 M€ en 2020, les ventes de photographies connaissent un recul de l'ordre de 22% par rapport à 2019 (9 M€). Alors que le marché était concentré autour de quatre grandes maisons de ventes qui réalisaient près de 90% du montant total en 2019, celui-ci connaît une dilution en 2020 puisque ces maisons ne représentent plus que 58% des ventes de la catégorie. Onze maisons de ventes adjugent désormais plus de 100 000 € dans cette spécialité en 2020 pour un montant représentant 83% du marché.

Cette dispersion des montants de ventes s'accompagne d'un changement chez les quatre plus grands opérateurs de ventes de ce secteur: Christie's reste le leader de ce marché, Millon prend la 2^e place, Ader la 3^e et enfin Yann le Mouel clôt cette liste à la 4^e place. Sotheby's sort du classement en passant de la 2^e place en 2019 à la 5^e en 2020. Elle est suivie de Goxe-Belaïsch-Hôtel des ventes d'Enghien, Boisgirard Antonini, Société Thierry de Maigret, Conan Hôtel d'Ainay, De Baecque et Associés et Ariège Enchères.

La grande diversité des tirages argentiques regroupés dans cette spécialité conduit à une fourchette de prix s'étirant de quelques centaines d'euros à plusieurs centaines de milliers d'euros, avec un prix moyen situé autour de 1070 € pour quelque 6 560 lots vendus en France en 2020. Les temps forts de ce marché ont lieu au mois de novembre, période des salons «Paris Photo» et «Approche». Comme en 2019, les plus belles adjudications sont essentiellement des œuvres d'artistes célèbres nord-américains, dont notamment les œuvres d'Helmut Newton avec la vente des photographies *Elsa Peretti As a Bunny (Costume by Halston, New York, 1975)* pour 400 000 € chez Christie's, et *The Arielle Portfolio I-X (Montecarlo, 1982)* pour 50 000 € chez Sotheby's.

Les photographes français ne sont cependant pas en reste cette année avec trois belles adjudications. Les trois albums in-folio d'Émile Béchard (*Égypte*, c. 1870.) ont été adjugés 42 240 € en novembre chez Ader. L'album de photographies comprenant 28 tirages d'Édouard Denis Baldus (sur papier salé 1853-1858, dont treize signés «E. Baldus», légendés et numérotés dans le négatif) s'est vendu chez Yann le Mouel pour 32 000 €. Enfin, l'adjudication de la photographie de Paul Nadar, *Voyage au Turkestan*, a trouvé acquéreur pour 25 000 €. Les tirages argentiques relatifs à la mode, aux stars, aux nus féminins et aux portraits sont particulièrement représentés dans les principales adjudications.

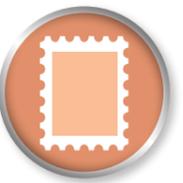


Jean-Marc Pochat Borg – Wimbledon, 1980

L'Équipe, 5 juillet 1980, tirage unique postérieur, édition 1/1

10 000 €

Adjugé le 9 octobre 2020 par Boisgirard-Antonini.



Robe de bal griffée Worth, vers 1900-1905

11 000 €

(préemptée par le musée des Arts décoratifs de Paris)

Adjugée le 17 janvier 2020 par Coutau-Bégarie.



4 LA MODE & LES ACCESSOIRES Une spécialité dominée par quelques maisons de ventes

● Les ventes de cette catégorie sont réalisées principalement par quelques maisons parisiennes. Artcurial a organisé neuf vacations dans cette spécialité en 2020, dont sept en format «online only» pour la deuxième année consécutive – parmi lesquelles la dispersion des collections Jeanne Moreau (pour 208 000 € frais compris) et de Madame Tugendhat (pour 384 000 € frais compris) – et deux ventes physiques dédiées à Hermès et à la maroquinerie de luxe à Monaco en janvier et juillet 2020, qui à elles seules ont remporté 1,2 M€ (frais compris). Gros & Delettrez a organisé huit ventes en 2020, dont une dédiée à Valentino (collection de Madame X) et plusieurs dédiées à Chanel. Cornette de Saint Cyr en a orchestré cinq, dont «Les années 1970: l'âge d'or de Saint Laurent Rive Gauche – collection Quidam de Revel». Millon en a organisé six sur Artprecium, sa plateforme de ventes dématérialisées. Si cette spécialité recouvre une grande diversité d'objets, allant des accessoires de mode à des articles de maroquinerie ou des pièces uniques de haute couture, les montants des ventes restent concentrés sur des articles de marques célèbres et mondialement connues de maroquinerie citées dans les intitulés mêmes des catalogues: «Hermès Summer Collection», «Chanel Vintage»...

5 LES INSTRUMENTS DE MUSIQUE Une spécialité qui repose toujours sur la vente de pièces d'exception

● Les ventes d'instruments de musique sont concentrées sur un acteur spécialisé, Vichy Enchères, qui en 2019 réalisait 85% de leur montant total. En 2020, la maison de ventes affiche 7,8 M€ d'adjudications, en baisse de 25% par rapport à 2019, qui était une année exceptionnelle notamment marquée par la suite de la dispersion de la collection d'archers et de violons de Bernard Millant. En 2020, la maison a organisé cinq belles vacations dédiées aux instruments de musique d'exception – dont trois dédiées aux instruments du quatuor et deux dédiées aux instruments à vent et à cordes pincées –, au sein desquelles des records ont été obtenus. Viennent en tête des instruments du quatuor, un violoncelle de Gennaro Gagliano ayant appartenu au chef d'orchestre Sir John Barbirolli adjugé 868 000 € (frais compris) reproduit ci-après, un archet de François-Xavier Tourte adjugé 260 000 € (frais compris) et un violon de Jean-Baptiste Vuillaume adjugé 201 000 € (frais compris). Parmi les pièces historiques vendues par la maison, citons encore une spectaculaire vielle à roue d'Ouvrard, luthier français du XVIII^e siècle, préemptée par le musée de la Musique de la Philharmonie de Paris.

Le marché des enchères d'instruments de musique, qui est essentiellement celui de la vente d'archets et de violons, comprend schématiquement deux segments: celui des instruments de grande perfection technique dédié aux musiciens chevronnés et aux collectionneurs; celui des instruments d'étude, dont les violons sont numériquement majoritaires et sont adjugés à des prix allant de 100 € à 2000 €, que capte notamment la maison spécialisée Apollium (groupe Millon) en trois ventes dématérialisées. ■



Gennaro Gagliano (c. 1740 – c. 1780) Violoncelle fait à Naples en 1756, portant une étiquette de Gennaro Gagliano

Vendu dans son étui en bois de la maison Hill

700 000 €

Adjugé le 3 décembre 2020 par Vichy Enchères.



Joannerie & orfèvrerie



René Lalique (1860-1945)

Quatre libellules

Broche en or jaune, signée

230 000 €

Adjugée le 2 décembre 2020 par Pescheteau-Badin.

Un segment en légère progression

Le montant total des ventes de ce segment, qui s'établit à 135 M€ en 2020 en baisse de 8% par rapport à 2019, retrouve le niveau de 2018 (134 M€). Sa part au sein du secteur Art & objets de collection est de 11% en 2020 en progression de 2%. Les ventes sont essentiellement celles de la catégorie Joannerie.

Ce marché comprend, en effet, 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 ventes aux enchères, l'horlogerie est quasi exclusivement composée de montres.

En 2020, les dix premières maisons de ventes dans cette spécialité représentent 34% du total des ventes (contre 41% en 2019). Elles sont, par ordre décroissant : Artcurial, Christie's, Sotheby's, Ader, Claude Aguttes, Gros et Delettrez, Pierre Bergé et Associés, Rossini, Thierry de Maigret ainsi que Drouot Estimations. Elles se situent toutes en Île-de-France.

Les trois premières maisons concentrent leurs ventes thématiques sur des temps forts, notamment en décembre et janvier au moment des fêtes. Artcurial, qui depuis 2018 les a principalement regroupées à Monaco, réalise 9,5 M € dans cette catégorie en 2020, devenant ainsi le leader.

Les ventes de prestige de la maison qui ont pu se tenir physiquement dans la principauté en janvier et juillet 2020 ont en effet remporté de belles enchères, aussi bien en joannerie – citons notamment une bague sertie d'un diamant de 10,42 carats adjugée 839 000€ – qu'en horlogerie avec « The Bull Collection » qui a totalisé 2,7 M€.

Les ventes de joannerie et d'orfèvrerie sont traditionnellement une spécialité dont le montant total est moins concentré que dans les autres sous-secteurs. Ainsi, les trente-et-une premières maisons de ventes qui déclarent un montant total de ventes supérieur à 1 M€ dans cette spécialité représentent 56% du montant total des ventes de cette spécialité.

Plus de 225 maisons de ventes ont déclaré une activité de ventes de joannerie et orfèvrerie en 2020. En dehors des dix premières, vingt-et-une maisons de ventes réalisent un montant d'adjudications dans cette spécialité compris entre 1 M€ et 2 M€ par an. On retrouve notamment les maisons de ventes aux enchères Millon, Goxe-Belaïsch-Hôtel des ventes d'Enghien, Hôtel des ventes du Marais, Besch Cannes Auction, Bérard-Péron, Fraysse et Associés, Marambat de Malafosse, Lucien Paris, Pestel-Debord et Tajan.

Alors qu'en 2019 la croissance du montant total des ventes de cette spécialité était amplifiée par celle des ventes de Christie's et Sotheby's, qui avaient progressé de 75%, en 2020 la baisse des ventes des deux maisons en joannerie & orfèvrerie (respectivement -35% et -25%) est nettement plus importante que celle de la totalité du segment. ■



Vins & alcools



Une bouteille
Romanée-Conti, grand cru 1989

Domaine de la Romanée-Conti

11 000 €

Adjugée le 23 septembre 2020
par Delon-Hoebanx SAS. Plus haute enchère
obtenue en 2020 pour une seule bouteille.



Un marché très concentré qui résiste à la crise

Pour la troisième année consécutive, les ventes des Vins et alcools restent stables tant dans le montant des ventes (47 M€ en 2020 et 2019, 46 M€ en 2018), que dans la part qu'elles occupent dans le secteur Arts & objets de collection (4% en 2020, 3% en 2019 et 2018). Comme les quatre années précédentes, la dynamique des ventes de cette spécialité repose essentiellement sur celle du champion de ce marché: International Wine Auction, qui vend exclusivement en ligne et dont le montant total des ventes 2020, avec plus de 93 739 lots vendus en quarante ventes organisées, s'est élevé à 19 M€ (contre 17,6 M€ en 2019), soit une augmentation de 7%. À lui seul, cet opérateur représente 42% du montant total des enchères de vins et d'alcool en 2020 (37% en 2019). Viennent ensuite Besch Cannes Auction (11% du montant total des enchères de vins et d'alcool), Artcurial (6%), Arcadia (3%), Tajan, ainsi que Millon et la Maison de vente Richard (toutes trois représentant 2%). Le marché des vins et spiritueux se concentre toujours à peu près sur les sept mêmes maisons de ventes qui représentent 68% du montant des ventes.

Le marché des ventes aux enchères de vins est en valeur très peu significatif par rapport à celui de la production française. Les évolutions des ventes aux enchères de cette spécialité ne sont corrélées ni avec celle de la production de vins français ni avec celle de la consommation nationale de ces vins. En effet, les ventes aux enchères concernent principalement des bouteilles de vins anciens et renommés. Les grands vins français restent une référence, notamment les crus classés bor-

delais et les grands vins de Bourgogne auprès d'une clientèle tant française qu'internationale. Si, selon les professionnels, les acheteurs restent majoritairement français (70% des lots achetés), les grands millésimes sont majoritairement adjugés à des résidents étrangers et partent à l'exportation.

Cette année a été marquée par la 160^e Vente des vins des Hospices de Beaune qui a été organisée exceptionnellement le 14 décembre 2020 sous les Halles de Beaune par Christie's (la vente, qui devait se tenir le troisième week-end de novembre a été reportée à la suite du deuxième confinement en France). Malgré le contexte, la vente caritative, dont les bénéfices sont reversés à l'Hôpital de Beaune, a connu un important succès: 12,7 M€ pour 630 lots vendus, soit une progression de 3% du montant par rapport à 2019. Les acheteurs étaient au rendez-vous, pour la plupart en ligne, et le prix moyen par pièce a atteint les quelque 20 200 €, représentant ainsi la deuxième plus belle vente de l'histoire des Hospices.

Cette édition n'aura cependant pas réussi à atteindre les records de 2018 où 14,2 M€ avaient été récoltés avec 828 lots vendus. Néanmoins, les cours des vins n'ont connu qu'une baisse modérée par rapport à la vente de l'an dernier: -1,14% pour les rouges et -4,32% pour les blancs. Le résultat de cette vente constitue un baromètre des prix des grands crus des vins de Bourgogne. Toutefois, s'agissant d'une vente aux enchères caritative, elle n'est pas comptabilisée dans le montant total annuel des ventes aux enchères publiques du bilan annuel du Conseil des ventes. ■

Ventes courantes



Exemple d'une paire de chaises en bois mouluré et sculpté relaqué blanc, proposée lors d'une des ventes « Petits trésors du quotidien » réalisées par Versailles Enchères.

Malgré une chute du nombre de vacations, une bonne tenue

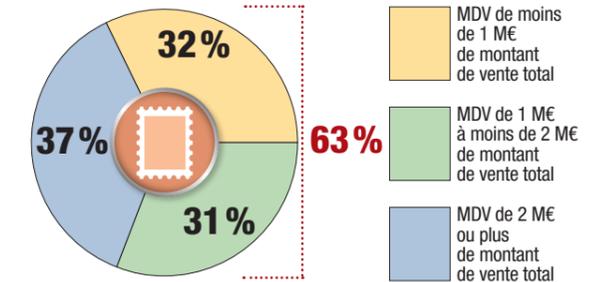
Les ventes courantes sont les vacations qui se tiennent à un rythme régulier (chaque mois par exemple). Sans thème précis, elles rassemblent des lots hétéroclites et ne font pas l'objet de catalogues de ventes. Les objets y sont de moindre valeur unitaire, l'une des provenances principales étant les mises en vente après une succession de biens de nature variée (meubles, bibelots, tableaux, lithographies, argenterie...), ce que l'on nomme plus communément les « fonds de maison ».

En 2020, 57% des maisons de ventes déclarent effectuer ce type de vente (contre 59% en 2019). Le montant total des ventes courantes atteint 68 M€ en 2020, soit une baisse de 8% par rapport à 2019. Ce montant reste toutefois supérieur à celui de 2018 (62 M€) qui avait connu une inflexion particulièrement importante (-17%). Cette baisse relative montre une résistance plutôt bonne du segment à la crise, d'autant qu'elle est inférieure à celle du marché des ventes aux enchères en France tous secteurs confondus (14,1%) et nettement inférieure à celle du secteur Art & objets de collection dans son ensemble (22,4%).

En revanche, le nombre de vacations total chute spectaculairement, passant de 4890 en 2019 à 2891 en 2020 (-41%). Le maintien relatif du segment Ventes courantes en dépit de la baisse significative du nombre de vacations s'explique principalement par le redressement du montant moyen par vacation, déjà constaté en 2019 (16 500€ par vente), qui s'est poursuivi en 2020 (20 500€ par vente) avec deux causes possibles :

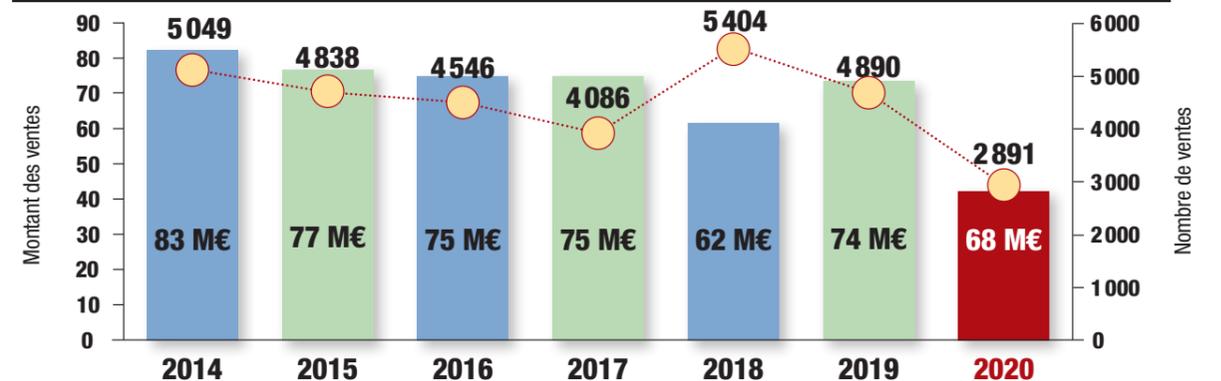
• **Soit les ventes prévues ont été regroupées dans un nombre de vacations plus faible** proposant un plus grand volume de lots. Cependant, le nombre de lots moyen par vente s'avère plutôt en baisse, avec environ 200 lots par vente en 2020 contre 211 en 2019. D'ailleurs, seulement 44% des maisons de ventes ont vu leur nombre de lots par vente augmenter. Il faut donc chercher une autre explication.

Total du segment selon les tranches de montant de ventes



• **Soit le montant moyen des lots vendus a augmenté**, ce qui peut s'expliquer par une meilleure mise en valeur des lots sur les plateformes de vente (où il est facile d'insérer des photos), par leur confrontation à un volume d'enchérisseurs plus important sur la toile qu'en salle des ventes – plusieurs opérateurs témoignent de l'obtention de prix plus élevés par internet pour ce type de vente – ou encore par un regain d'intérêt du public pour ce type de petit mobilier et d'objets décoratifs. En l'occurrence, le montant moyen par lot a effectivement augmenté passant de 111 € en 2019 à 118 € en 2020. Ainsi, 49% des maisons de ventes ont connu une hausse du montant moyen par lot. Ces vacations sont à 72% organisées par des maisons de ventes de province et à 63% par des maisons réalisant un montant annuel de ventes inférieur à 2 M€ (hors frais). En tout, 50% des ventes courantes sont réalisées par les maisons de ventes de province, dont le montant annuel de ventes est inférieur à 2 M€ (hors frais). ■

Évolution des montants adjugés (en M€) et du nombre de ventes réalisées pour le segment «Ventes courantes» entre 2014 et 2020



Les ventes généralistes font de la résistance

Sous l'effet de leur migration sur internet, les vacations d'objets de valeur moyenne connaissent une seconde jeunesse. Elles drainent une clientèle nouvelle, attirée par la singularité des lots et par leur inscription dans l'économie circulaire. Avec de nombreuses conséquences, de la hausse des prix à une logistique plus délicate.

«**C**omme chaque matin, dans la salle des ventes bourdonnait une foule, fiévreuse et impatiente, ceux qui, pour quelques sous, rachètent pour les vendre les trésors fabuleux d'un passé qui n'est plus.» Ce temps, décrit par Barbara dans sa chanson *Drouot*, est bel et bien révolu. Mais si les ventes courantes dépeintes dans ce titre ont changé de visage, elles n'ont pas dit leur dernier mot. En témoignent leurs résultats au cours de l'année passée, qui a pourtant été pour le moins chamboulée.

Ces vacations rassemblent des objets de tous horizons et de tout acabit, de la toile d'un artiste du dimanche au buffet breton, en passant par l'argenterie, le tout pour une valeur peu élevée, et sans catalogue.

Quels sont aujourd'hui les contours exacts de ces ventes dites courantes qui semblent si résistantes? Ces vacations rassemblent des objets de tous horizons et de tout acabit, de la toile d'un artiste du dimanche au buffet breton, en passant par l'argenterie, le tout pour une valeur peu élevée, et sans catalogue. En bref, les lots non sélectionnés pour d'autres ventes.

Une différence ténue avec les belles ventes

Mais les frontières ne sont aujourd'hui plus aussi claires qu'auparavant. D'une part, le critère du catalogue n'en est plus vraiment un alors que ces opus, encore nombreux il y a peu, sont aujourd'hui graduellement abandonnés, pour des questions de coût comme de nouveaux usages. D'autre part, le seuil en dessous duquel la vente est considérée comme courante, varie d'une maison à l'autre. Chez Enchères Maison Laffitte, comme ailleurs, le terme n'existe plus. Vingt-cinq vacations y ont lieu chaque année, comprenant environ 900 lots pour un total de 2000 €. Jean-Pierre Osenat organise quant à lui ces vacations de moindre importance sur un site à Chailly, depuis que Drouot Nord a fermé ses portes en 2019, contraignant les maisons à trouver individuellement des solutions. «Il y a aujourd'hui moins de différences entre les ventes courantes et les belles ventes. Internet a changé la donne», confirme le commissaire-priseur. L'une des nouveautés est que certaines sociétés utilisent un nouveau marketing autour





L'évolution la plus notable est le transfert d'une partie de ces vacations sur internet, d'abord en « live » et de plus en plus en format « online only », via différentes plateformes.

de ces événements. C'est le cas de Millon, qui a segmenté ses ventes courantes tout en les renommant avec un vocable attractif : Mon chez moi lancée en 2012, puis les Aubaines du 116 en 2017, du nom de l'entrepôt Millon à Neuilly-sur-Marne. Depuis février dernier, on compte encore Les Ventes d'Enora, qui s'appuient sur la notoriété de la commissaire-priseur acquise grâce à l'émission *Affaire conclue* sur France 2. Dans une dynamique similaire, Artcurial, également contrainte de quitter Drouot Nord, organise ses vacations More, mélange de lots de toutes sortes à des prix attractifs, et Limited Editions, qui comprennent autant des petits lots d'art urbain que des lithographies.

Meubles vintage versus Ikea

Mais l'évolution récente la plus notable est le transfert d'une partie de ces vacations sur internet, d'abord en « live » et de plus en plus en format « online only », via différentes plateformes, de Drouot Digital à Interenchères. Ce phénomène a été fortement accéléré par la crise sanitaire. En témoigne le succès fulgurant d'Interenchères, qui a observé une hausse de plus de 80 % du total de ses adjudications en 2020.

Cette migration a de nombreuses incidences. D'abord, internet renouvelle considérablement la clientèle, dont le profil évolue. Les ventes courantes qui étaient un monde de brocanteurs se diversifient, le nombre de marchands diminue au profit des particuliers, et les clients s'internationalisent occasionnellement. « Depuis l'avènement d'internet, nous voyons arriver une clientèle qui achetait jusque-là sur eBay ou Le Bon Coin. Ils découvrent qu'il y a plus de garantie avec les enchères que sur ces sites, et désormais comprennent bien la différence », observe encore une commissaire-priseur.

De nouveaux usages se développent. Par exemple, on enchérit volontiers de son téléphone entre deux courses ou rendez-vous. De façon générale, les clients sont beaucoup plus intéressés par la brocante et l'idée de faire des bonnes affaires. La prise en compte du développement durable dans les modes d'achat participe aussi à ce phénomène : en acquérant des objets de seconde main, les acheteurs parti-

cipent à la protection de la planète et s'inscrivent dans l'économie circulaire. Autre facteur qui contribue au mouvement : la tendance des nouvelles générations à rejeter la standardisation et à vouloir des objets uniques. On préfère plus volontiers chiner des meubles vintage plutôt que d'acheter l'intégrale Ikea, qu'ont également les voisins.

Des valeurs de lots et des demandes démultipliées

Ce transfert des sessions courantes vers internet a encore une conséquence : leur nombre diminue fortement, passant de 4890 en 2019 à 2891 en 2020, soit une baisse de 41 %. Bertrand Couton, chez Ivoire Nantes, avance une explication : « Ces ventes qui rassemblaient tout l'ameublement d'une maison ont quasiment disparu en tant que telles. Aujourd'hui, lorsque l'on a un fonds de maison, on individualise chaque objet pour l'inclure dans des ventes de spécialités comme arts de la table ou tableaux. »

Ce qui l'amène à trier la marchandise et mieux la mettre en valeur avec des photos et des descriptifs, indispensables pour les internautes. Ce mouvement, conjugué au plus grand nombre d'acheteurs et au regain d'intérêt pour le petit mobilier et les objets décoratifs, provoque une hausse des prix par objet. Le montant moyen par lot a augmenté légèrement en 2020, de 111 € en 2019 à 118 € en 2020. Près de la moitié des maisons de ventes constatent d'ailleurs un accroissement des prix, voire des bonds assez spectaculaires, à l'instar du président du Symev, le syndicat des maisons de ventes.

« Grâce aux ventes « online », la valeur des lots a augmenté de 30 %, avec 30 % d'acheteurs supplémentaires. Des vacations qui pouvaient totaliser 50 000 € engrangent 80 000 €. Ces prix attirent aussi les vendeurs, et font sortir les objets », note-t-il. Ici et là, des manettes qui s'achetaient à peine quelques dizaines d'euros sont démantelées en plusieurs lots qui peuvent atteindre 250 € cumulés. Baisse de revenus oblige, le confinement a d'ailleurs développé ces têtes chercheuses qui achètent en lot et revendent à l'unité.

Le revers de la médaille est que ces vacations nécessitent globalement plus de travail, ou tout au moins une logistique différente. À chaque étape, il est nécessaire de s'adapter. En amont, il s'agit de renseigner dûment chaque lot, et de répondre à des demandes démultipliées. « Cela devient parfois difficilement gérable, du fait du nombre très important d'ordres d'achat, parfois 300 pour une petite vente, ou des multiples demandes de rapports de condition (parfois par



Les vacations courantes nécessitent une logistique minutieuse : des renseignements à indiquer sur chaque lot, à la phase d'emballage, jusqu'au transport – les objets étant parfois expédiés assez loin.

WhatsApp!) pour des lots de très petite valeur », rapporte Thomas Muller, qui organise 25 ventes courantes contre 10 cataloguées.

Autre problème : cette nouvelle clientèle ne connaît pas les usages du monde des enchères, ce qui occasionne parfois des déboires. « Il s'agit à la fois d'être plus rigoureux, les descriptifs et rapports de condition doivent être plus précis, il ne faudrait pas que les acheteurs soient déçus. En parallèle, le transport nécessite une organisation minutieuse : les emballages sont déterminants, d'autant que les objets partent plus loin », résume un commissaire-priseur. En région parisienne, le transfert en ligne de ces vacations se développe par ailleurs au détriment du système traditionnel de location de salles de Drouot.

Quel avenir pour les ventes courantes en ligne ?

Bien qu'elles se raréfient, ces sessions de petite valeur conservent de nombreux avantages. D'une part, la clientèle est susceptible de se déporter par la suite vers d'autres formats ou départements pour des montants supérieurs.

D'autre part, ces sessions restent encore et toujours un argument à opposer aux vendeurs. Lorsque l'intégralité d'une demeure doit être vendue, le fait qu'une maison d'enchères, une fois les lots de prestige emportés, organise une vente courante pour ce qui n'est pas sélectionné, fait partie du service.

Toute la question est de savoir dans quelles proportions les ventes passées massivement en ligne depuis le premier confinement vont revenir en salle une fois les diverses interdictions levées. Les sessions en salle ont en effet des atouts, pas tant liés à un intérêt économique qu'à la possibilité de les utiliser pour faire des relations publiques et conserver un lien avec la clientèle récurrente. Enchères Maison Laffitte utilise les ventes en ligne depuis 2013 et conservait en parallèle, jusqu'à 2020 du moins, quatre événements physiques par an. La fondatrice Pauline Rozkiewicz explique : « Les clients aiment s'y retrouver, et nous pouvons alors échanger avec eux. C'est un moyen de communication ». Ici comme ailleurs, le monde virtuel a ses limites. ■



Classement des 20 premières maisons de ventes du secteur Art & objets de collection en 2020 (par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires)

Rang 2020	Maisons de ventes	2019	2020	Variation
1	CHRISTIE'S France	200 M€	166 M€	-17%
2	SOTHEBY'S France	289 M€	127 M€	-56%
3	ARTCURIAL	161 M€	118 M€	-27%
4	CLAUDE AGUTTES	41 M€	40 M€	-2%
5	MILLON & ASSOCIÉS	35 M€	32 M€	-10%
6	ADER	27 M€	25 M€	-6%
7	OSENAT	16 M€	19 M€	20%
8	INTERNATIONAL WINE AUCTION	18 M€	19 M€	8%
9	BEAUSSANT-LEFEBVRE	13 M€	18 M€	41%
10	BONHAM'S France	14 M€	18 M€	27%
11	TAJAN	32 M€	17 M€	-46%
12	CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTE	17 M€	17 M€	-1%
13	PIASA	22 M€	17 M€	-25%
14	RM SOTHEBY'S	28 M€	16 M€	-43%
15	PIERRE BERGÉ & ASSOCIÉS	19 M€	14 M€	-27%
16	DE BAECQUE & ASSOCIÉS	14 M€	12 M€	-14%
17	BINOCHÉ & GIQUELLO	13 M€	11 M€	-14%
18	AUCTIONART-RÉMY LE FUR & ASSOCIÉS	9 M€	10 M€	8%
19	SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET	12 M€	10 M€	-23%
20	BESCH CANNES AUCTION	8 M€	9 M€	12%
Montant total adjudugé par les 20 premières maisons du secteur*		1 004 M€	716 M€	-28,7%
Part des montants adjudugés par les 20 premières maisons par rapport au total adjudugé pour le secteur*		64,6%	59,4%	-8%
Part des montants adjudugés par les 20 premières maisons du secteur par rapport au total national adjudugé*		29,7%	24,7%	-16,9%

* Pour 2019: montant des 20 premières maisons de ventes

Si le classement des vingt premières maisons de ventes du secteur Art & objets de collection connaît des évolutions limitées, le montant total adjudugé en 2020 est fortement touché par la crise sanitaire: en baisse de -29% avec 716 M€ contre 1004 M€ en 2019.

Christie's, Sotheby's et Artcurial conservent les trois premières places du classement, mais avec des résultats contrastés. Sotheby's, qui affiche une baisse spectaculaire de son montant adjudugé (-56%) cède la première place du palmarès à Christie's, dont la baisse (-17%) est moins élevée que celle du secteur (22,4%). Alors que ces deux maisons de ventes ont organisé le même nombre de ventes en Art et objets de collection (43), Christie's a présenté plus de lots à la vente: 4 462

contre 3800. De plus, cette dernière a participé, le 10 juillet 2020, à la première vente aux enchères mondiale d'art du XX^e siècle - «ONE» -, dont le montant total s'est élevé à 373 M€, avec notamment cinq lots millionnaires adjudugés à Paris. Pour rappel, l'année 2019 avait été dopée par la vente de quelques œuvres multimillionnaires et la dispersion de la collection de «L'Univers Lalanne» par Sotheby's qui en comprenait 24 pour un montant cumulé de 41 M€.

Le décrochage, observé depuis 2011 entre les trois premiers opérateurs de ventes et les suivants, est toujours d'actualité en cette année 2020, mais tend à se réduire. Alors que 120 M€ séparaient la troisième de la quatrième maison de ventes en 2019, l'écart est de 78 M€ en 2020.



Rare et fin soulier de couleur, en soie et en chevreau, ayant appartenu à la reine Marie-Antoinette, marqué à la plume sur le talon «Soulier de Marie-Antoinette donné à M. de Voisey»

35 000 €

Adjugé le 15 novembre 2020 par Osenat.



Les autres sociétés de ce classement connaissent des évolutions variables marquées selon les cas par de fortes progressions ou des baisses prononcées par rapport à 2019, lesquelles sont fonction de la vente ou non d'un ou plusieurs lots exceptionnels qui reflètent la concentration du montant des ventes sur un nombre restreint de lots.

Parmi les maisons de ventes qui bénéficient d'une hausse de leur montant adjudugé en 2020, Osenat enregistre +20%, gagnant ainsi sept places dans le classement. Cette progres-

sion est en partie due à sa fusion avec la maison de ventes Eric Pilon à Versailles, ainsi qu'à la réalisation d'importantes enchères, en particulier dans le domaine des Automobiles de collection avec la vente d'une Lamborghini Miura P400S adjudugée 844 500€ (avec frais).

Beaussant-Lefèvre réalise également une performance remarquable avec un montant adjudugé de +41% en 2020, expliqué en partie par la vente du lot le plus cher vendu en France en 2020, qui le hisse à la 9^e place du classement. Les ventes de Bonham's France progressent également significativement en 2020 (+27%), avec l'important succès de la vacation «Les Grandes Marques du monde au Grand Palais» dédiée aux automobiles de collection, qui a totalisé 20 M€ d'adjudication (frais inclus).

AuctionArt-Rémy le Fur & Associés (+8%), ainsi que Besch Cannes Auction (+12%) font leur entrée dans cette hiérarchie respectivement à la 18^e et 20^e places.

A contrario, certaines maisons perdent des places dans le classement en 2020, comme Tajan qui enregistre une baisse du montant total adjudugé de 46%, RM Sotheby's de 43%, Pierre Bergé & Associés de 27% et Piasa de 25%. Le montant de ventes adjudugé à l'Hôtel Drouot baisse lui aussi spectaculairement à 129 M€ en 2020 contre 302 M€ en 2019 (-57%).

Ce phénomène s'explique par sa fermeture complète lors du premier confinement et par les mesures de restriction sanitaires qui ont poussé les maisons de ventes à transférer les ventes prévues physiquement sur le canal numérique (à huis clos ou de manière dématérialisée). La concentration de l'activité sur un nombre restreint de maisons de ventes se confirme encore cette année mais tend à diminuer. En effet, la part des montants adjudugés par ces vingt premières maisons de ventes représente 59% du montant total adjudugé dans ce secteur en 2020, contre 65% en 2019. ■

La marque : un point d'ancrage pour les maisons de ventes

En France, la création d'une marque est une pratique peu répandue au sein des opérateurs de ventes aux enchères. Pourtant, les maisons qui ont fait ce choix y trouvent des bénéfices indéniables en termes de visibilité et de développement.

Selon Fabien Vallérian, International director of Arts & Culture chez Ruinart, une marque est l'incarnation d'éléments qui constituent l'ADN d'une entreprise, tels que son histoire, son savoir-faire, sa vision et ses valeurs. Elle véhicule des caractéristiques immatérielles (qualité, engagement, réputation) et permet ainsi à un acteur de se différencier en offrant plus que ses produits et services. Par ces composantes intangibles, la marque crée de l'affect auprès des consommateurs : identifiée dans le paysage, elle attire l'attention, puis fidélise en instaurant une relation dans la durée.

Quel usage les maisons de ventes en font-elles ?

Pour les leaders du marché Christie's et Sotheby's, le nom des fondateurs devient une marque dès le XIX^e siècle, quand il cesse d'être relié à la présence physique d'un membre de la famille dans l'entreprise. Dans la première moitié du XX^e siècle, le prestige et la réputation associés à la vente de collections prestigieuses sont utilisés principalement pour diversifier la typologie d'objets vendus (arts décoratifs, photographies...).

À partir des années 1950, la notoriété internationale de leur marque sert de vecteur à leur exten-

sion géographique, d'abord en Europe et aux États-Unis (ouverture d'un bureau de Sotheby's à New York en 1955 et de Christie's à Rome en 1958), puis progressivement partout dans le monde. C'est surtout dans les années 1990 que la marque devient également une ombrelle à la diversification des activités : immobilier, services financiers, formation, gestion de collection... Gage d'un certain niveau de service et d'un réseau de vendeurs et d'acheteurs qualifiés dans les ventes aux enchères, la marque permet ainsi de rassurer les clients dans des domaines connexes.

Concurrent de ces deux maisons en Europe, Artcurial a également réussi, en moins de deux décennies, à asseoir une marque forte non seulement sur le marché français, mais également à l'étranger avec plusieurs implantations en Europe et au Maroc. Elle s'est imposée par un positionnement innovant avec la création de nouvelles spécialités telles que le street art, la BD, le design et les voitures de collection et un lieu de vie emblématique proposant librairie et café. Elle sert également aujourd'hui à diversifier certaines activités de la maison, dans l'ingénierie culturelle notamment.

La marque soutient par ailleurs la mise en œuvre de stratégies multisites pour des maisons de ventes voulant développer une couverture régionale. S'agissant d'Actéon et de De Baecque & Associés, elle leur permet de capitaliser sur une notoriété locale pour s'étendre respectivement dans les Hauts-de-France et dans le couloir rhodanien, tout en gagnant de la visibilité au plan national. Quant à la marque ombrelle, Ivoire France, elle met en avant le maillage terri-

Une marque est l'incarnation d'éléments qui constituent l'ADN d'une entreprise, tels que son histoire, son savoir-faire, sa vision et ses valeurs.

IVOIRE France

LE TOUR D'IVOIRE

LE MAGAZINE DU GROUPE IVOIRE



La peinture ancienne revient en force

Les jouets anciens : un marché actif et international

Des objets qui excitent la curiosité

Préemptions et achats des musées

AIX-EN-PROVENCE - ANGERS - BESANÇON
CHARTRES - MANOSQUE - NANTES - NIMES - REIMS
SAINT-ETIENNE - SAUMUR - TOULOUSE - TROYES

N°16

Parmi les exemples de communication, le *Tour d'Ivoire* magazine met en avant les plus belles ventes réalisées dans chaque spécialité par les douze maisons du groupe Ivoire.



torial important des douze maisons du groupe et ainsi valorise le service de proximité rendu partout en France.

S'agissant de Drouot, la notoriété de l'hôtel des ventes, qui incarne « le marché de l'art à la française », a permis de constituer un groupe réunissant des activités de presse⁽¹⁾ et de plateforme d'enchères par internet⁽²⁾ sous la même marque. Le prestige international de l'enseigne, créée au XIX^e siècle⁽³⁾, est également un facteur clé dans l'attraction de nouveaux opérateurs en recherche de visibilité et de légitimité. Ainsi, le groupe peut jouer le rôle d'animateur du marché de l'art en organisant conférences et colloques en partenariat avec des institutions comme le Louvre et l'Institut national du patrimoine. Enfin, plusieurs jeunes maisons considèrent que la création d'une marque leur offre la possibilité de présenter une image plus contemporaine et dynamique de la profession, à l'instar de Fauve-Paris et de Yellow Peacock. Les deux maisons visent d'ailleurs une clientèle d'actifs en quête de réactivité et d'accessibilité, l'une via des ventes physiques proposées tous les samedis matin, l'autre via des ventes dématérialisées.

Quelle est l'importance du nom et de l'identité visuelle ?

Parmi les raisons qui poussent certaines maisons de ventes à choisir un nom différent de celui de leurs associés figure souvent un désir de lisibilité de leur activité, de leur positionnement, ou de leur présence géographique. Ivoire France fait référence au marteau des commissaires-priseurs. Actéon est un clin d'œil à la chasse dans une région où la vénerie est une tradition qui perdure. FauveParis renvoie au mouvement d'avant-garde qui incarne « l'audace et le panache », Yellow Peacock à la place particulière du paon dans l'histoire de l'art et cultive l'analogie avec le Singe violet, une enseigne du XIX^e siècle. Quel que soit le nom retenu, il participe de la communication narrative associée à la construction de la marque. En outre, comme le soulignent plusieurs maisons, le choix d'une marque non rattachée à un commissaire-priseur permet de mettre davantage en valeur l'ensemble de l'équipe et la singularité du service offert. Soulignons que cette évolution n'efface pas pour autant la déontologie et la responsabilité du commissaire-priseur qui opère au sein de la maison. Par ailleurs, des noms de commissaires-priseurs réputés sont également devenus des marques (Tajan, par exemple). L'identité visuelle (logo, charte graphique, images...) joue également un rôle capital dans

l'identification et la mémorisation de la marque par le public. Le logo de Yellow Peacock est à cet égard très facilement reconnaissable grâce à son motif et à sa couleur, ce qui est crucial dans une stratégie *online*. La communication de marque utilise également pour ses visuels les lieux emblématiques hébergeant les maisons de ventes, ce qui participe à leur ancrage physique et leur positionnement haut de gamme, comme l'Hôtel Marcel-Dassault pour Artcurial ou la galerie Charpentier pour Sotheby's.

Quels moyens associés ?

Généralement, la communication des maisons est assurée en interne : la majorité des acteurs compte sur la polyvalence de leurs équipes pour prendre en charge cette activité, tandis que les grandes maisons ont les moyens de créer des postes de communication, notamment d'animateurs de communauté. En tout, seuls 20% de l'ensemble des opérateurs ont des ressources affectées au marketing en ligne.⁽⁴⁾

À cet égard, le regroupement ou l'extension de structures sous une marque comme Ivoire France, Actéon ou De Baecque & Associés permet d'opérer des mutualisations de coûts et ainsi de consacrer des ressources plus importantes au marketing. Parmi les opérations de communication réalisées par ces acteurs, citons notamment *Le Tour d'Ivoire magazine* mettant en avant les plus belles ventes réalisées dans chaque spécialité par les douze maisons du groupe, et la vente « Les Trésors d'Actéon » à Senlis, Compiègne et Lille, qui a fait l'objet d'une couverture médiatique unique. De plus, ces groupes et maisons installés sur plusieurs sites mettent généralement en commun leurs fichiers d'acheteurs pour donner une audience plus large à leurs lettres d'informations numériques.

Quels sont les bénéfices d'une marque vis-à-vis des clients ?

Tous les acteurs qui ont investi dans la création d'une marque considèrent avoir gagné en visibilité, ce qu'ils mesurent à la venue de nouveaux

Gage d'un certain niveau de service et d'un réseau de vendeurs et d'acheteurs qualifiés dans les ventes aux enchères, la marque permet ainsi de rassurer les clients dans des domaines connexes.



Vue de l'espace Tajan, situé au 37 rue des Mathurins, Paris VIII^e.

clients, vendeurs et acheteurs, et à une présence plus importante dans les médias.

Vis-à-vis des acheteurs, les maisons qui valorisent le mieux leur marque sont celles qui opèrent avec leurs propres infrastructures, physiques et technologiques, comme Artcurial, Tajan ou encore la maison Rouillac. En effet, l'absence d'intermédiaire leur permet d'une part d'être mieux identifiées des enchérisseurs et d'autre part de maîtriser l'intégralité de la relation avec le client. *A contrario*, deux tiers des opérateurs⁽⁵⁾ passent uniquement par des plateformes d'enchères et sont donc davantage limités à une relation transactionnelle avec leurs acheteurs. Il y a là un vrai risque de marginalisation pour des acteurs, n'étant plus *in fine* identifiés par leurs clients.

Par ailleurs, le bénéfice d'une marque vis-à-vis des acheteurs sera d'autant plus grand que la connaissance client sera bien exploitée. Aujourd'hui, à peine 19%⁽⁶⁾ des maisons de ventes ont recours à un logiciel de gestion de la relation client et seules 30%⁽⁷⁾ déclarent utiliser les données collectées par les plateformes. Or, c'est l'analyse de ces données qui permet de réaliser des opérations de communication efficaces délivrant le bon message à la bonne cible. Sur ce double sujet de la marque et des données pour les ventes en ligne, l'enjeu est crucial pour les maisons de ventes, qui ne peuvent faire l'économie d'une réflexion sur leur stratégie. Quoi qu'il en soit, les bénéfices qu'une maison retire d'une marque se situent surtout du côté

des vendeurs, où se joue principalement la concurrence entre OVV. En effet, les vendeurs vont davantage prêter attention à la réputation et à la visibilité associées à la marque de la maison de ventes dans leur choix de confier des objets, que des acheteurs dont l'attention se portera en premier lieu sur la qualité des biens. En outre, se regrouper ou s'étendre sous une même marque permet à certaines maisons de ventes de proposer un plus large éventail de solutions aux vendeurs : plus de lieux physiques, plus de spécialités et plus de dates. Du point de vue de l'image, cela augure d'une force de frappe plus importante.

De la nécessité de se différencier

L'argument clé dans la création d'une marque est la différenciation. Au milieu d'une multitude de propositions faisant concurrence aux maisons de ventes (sites de vente en ligne, foires, galeries...), les choix audacieux vont permettre d'attirer l'attention des clients et d'occuper l'espace médiatique. À cet égard, les marques de luxe qui mènent beaucoup de recherches dans le domaine des collaborations constituent un modèle inspirant, à l'instar de Louis Vuitton qui fait revivre les archives de l'atelier Fornasetti en 2021. Ces associations avec l'extérieur (créateurs, ateliers d'art, enseignes de consommation...), que le groupe Sotheby's explore de façon volontariste, de Paul Smith à Bulgari en passant par Highsnobiety, sont certainement une piste à creuser pour les maisons de ventes. ■

1. Auctionspress.
2. Drouot Digital.
3. En 1852.
- 4, 5, 6, 7. Rapport d'études Harris Interactive pour le Conseil des ventes aux enchères, « Les maisons de ventes et les ventes électroniques : usages et attentes », décembre 2020.



La prépondérance de Paris dans le montant des adjudications du secteur diminue

Si, comme les années précédentes, les ventes du secteur Art & objets de collection sont toujours assez fortement concentrées dans la capitale, la part des maisons de ventes parisiennes dans le montant total adjugé diminue significativement, passant de 68% en 2019 à 61% en 2020. En effet, les maisons de ventes parisiennes ont été plus durement touchées par les mesures de fermeture que leurs concurrents en région puisque leur montant adjugé cumulé en 2020 a diminué de 30% par rapport à 2019, tandis que la baisse du montant d'adjudication des autres opérateurs de ventes volontaires n'est que de 7%.

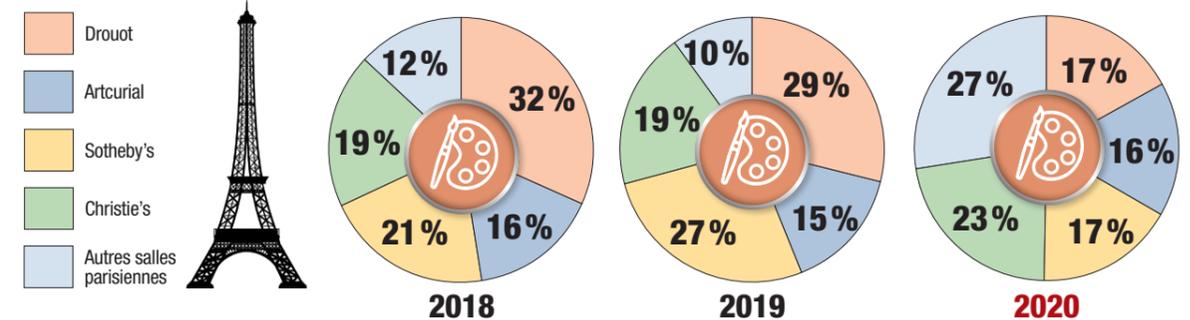
Le poids historique de Paris dans ce secteur s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Bien que moins de ventes aient été organisées en 2020 à Paris, 1739 ventes contre 1850 en 2019, le nombre de lots adjugés a, lui, augmenté, passant de 255 000 en 2019 à 305 000 en 2020. Le marché est profond,

ce qui constitue un facteur d'attractivité internationale. Les trois premières maisons de ventes aux enchères réalisent près de 56% du montant adjugé en Art & objets de collection dans la capitale et 33% du montant adjugé en Île-de-France pour le secteur. Elles perdent ainsi 6% de parts de marché par rapport à 2019.

Par l'effet mécanique du transfert sur internet d'une proportion importante des ventes initialement programmées en salle, le montant des ventes volontaires hors frais réalisé à Drouot s'est effondré de 54% en 2020, diminuant significativement sa part dans le montant cumulé des ventes parisiennes, qui passe de 29% en 2019 à 17% en 2020. Le nombre de ventes réalisées au sein de l'hôtel de ventes parisien a en effet diminué de moitié, passant de 930 à 470.

A contrario, la part de marché des autres salles parisiennes a fortement augmenté, passant de 10% en 2019 à 27% en 2020. ■

Évolution des montants adjugés et des parts de marché des principaux opérateurs parisiens du secteur Art & objets de collection (montants exprimés en M€, hors frais)



Ceci n'est pas une expertise.

La Compagnie Nationale des Experts regroupe plus de 180 véritables experts dans toutes les spécialités du marché de l'art

Compétence, expérience, indépendance : faire appel à un membre de la CNE, c'est la garantie d'une expertise fiable et d'une estimation sérieuse



www.cne-experts.com



Exceptionnelle commode issue d'une paire (ci-contre, celle estampillée Charles Chevallier)

En vernis Martin, les deux datées entre 1745 et 1759

180 000 €

Adjugées le 28 mai 2020 par Fraysse & Associés.



Jean Dubuffet (1901-1985)
Pourlèche fiston (13 juin 1963)
5 600 000 €
Adjugée le 10 juillet 2020 par Christie's.

Chapitre III

Le secteur Véhicules d'occasion
& Matériel industriel



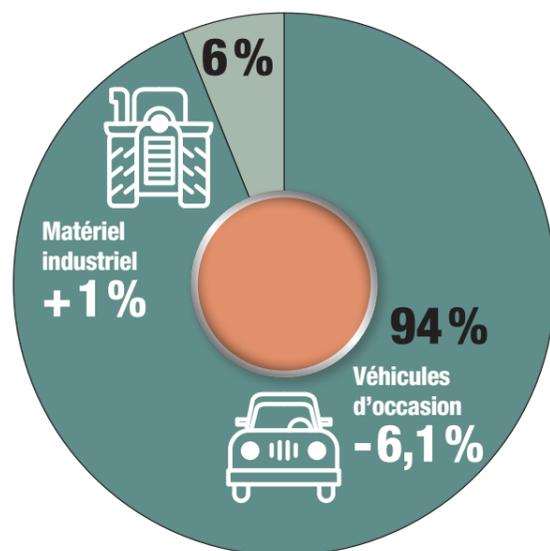
Marteaux de M^e Jennifer Primpied-Rolland, commissaire-priseur
au sein de la maison de ventes Aix Lubéron Enchères.

Caractéristiques
Évolution du montant des ventes en 2020
Véhicules d'occasion
Matériel industriel
Classement des vingt premières maisons de ventes

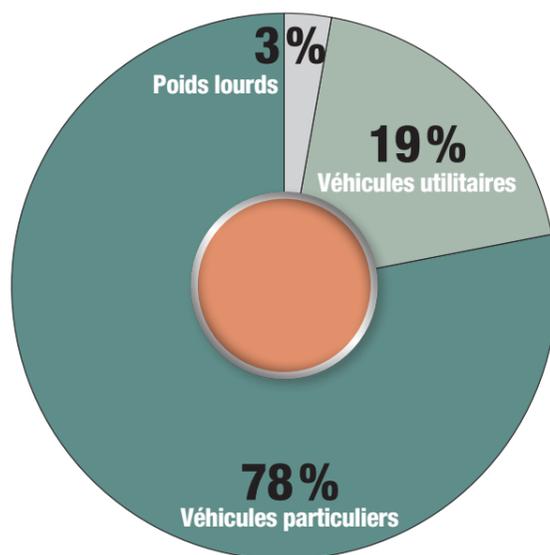


Un secteur dominé par les ventes de véhicules d'occasion

Répartition des ventes



Répartition des montants adjudgés par type de véhicules d'occasion



Le marché des Véhicules d'occasion et de Matériel industriel (montant total des ventes 1536 M€ en 2020) est porté à 94% par les ventes de véhicules d'occasion (1447 M€), tandis que les ventes de matériel industriel ne représentent que 6% du montant total (89 M€). Cette répartition est stable entre 2019 et 2020 avec une légère progression de la part du Matériel industriel (+1%). Ce secteur est très concentré, avec seulement 8% des opérateurs de ventes en France (33 OVV) spécialisés sur ce marché qui représente 53% du montant total adjudgé dans l'Hexagone. Le secteur des Véhicules d'occasion se caractérise par :

- Une clientèle de vendeurs quasi exclusivement composée de professionnels qui cherchent, par le biais des enchères publiques, à optimiser le prix de vente des véhicules et à diversifier leurs canaux de distribution. Ces vendeurs sont des loueurs longue durée ou courte durée, des sociétés de crédit et de *leasing* ou encore des concessionnaires automobiles. Ce sont des vendeurs institutionnels économiquement puissants qui écoulent des flux réguliers de véhicules d'occasion. Ils soumettent les opérateurs de ventes volontaires à une intense concurrence pour obtenir les meilleures conditions.

- Des biens présentant des caractéristiques clairement définies et objectives, pour lesquels existent des barèmes de cotation aisément accessibles en ligne et un marché marqué par la fluidité de l'information sur les prix et les volumes. La qualité de l'organisation de la vente et des services annexes proposés devient un atout concurrentiel majeur.

- Un secteur où l'activité tend à se concentrer depuis plus de cinq ans, les quatre premiers acteurs représentant 83% des ventes du secteur. Cette concentration répond à des contraintes logistiques et d'évolution du métier : les principales maisons de ventes du secteur deviennent des agences de cotation en temps réel des véhicules d'occasion. En effet, pour gagner des commissions de vente, elles doivent vendre un volume croissant de véhicules d'occasion et parfois prendre des risques en s'engageant, vis-à-vis de certains grands comptes vendeurs, sur des volumes de vente et des délais de paiement. Les autres maisons de vente sont soit amenées à se spécialiser sur des niches, soit à capter un marché local résiduel.

- Une prédominance des ventes dématérialisées (40% des ventes du secteur), qui répondent parfaitement aux besoins d'un public composé de professionnels (marchands revendeurs) ou d'institutionnels et de particuliers (utilisateurs finaux). Ces sociétés étaient ainsi préparées aux restrictions d'accueil du public générées par la pandémie



Le secteur des Véhicules d'occasion se caractérise par la présence marquée de sociétés étrangères européennes, dont les trois premières maisons de vente sont BCAuto Enchères, Alcopa et VP Auto.

mie et à la nécessité de transférer l'ensemble des ventes sur internet qui en a découlé. Dans le contexte de crise sanitaire de 2020, ce sont les ventes retransmises en direct qui ont été privilégiées comme canal de substitution aux ventes physiques avec public, puisqu'elles ont connu une croissance de +127% au sein de ce secteur; alors que les ventes totalement dématérialisées réalisaient -1%.

- La présence renforcée de sociétés étrangères européennes dans le secteur : les trois premières maisons de vente – BCAuto Enchères, Alcopa et VP Auto – sont détenues majoritairement par des actionnaires respectivement britanniques, belges et espagnols.

- La prédominance des véhicules particuliers sur les autres types de véhicules d'occasion, qui représentent 78% du montant total adjudgé dans cette catégorie contre 19% pour les véhicules utilitaires et 3% pour les poids lourds.

Le secteur de la vente de Matériel industriel présente d'autres caractéristiques :

- Comme au sein du segment Véhicules d'occasion, les vendeurs sont exclusivement des professionnels ou

des institutionnels et l'activité y est concentrée : les quatre premières maisons de vente réalisent 65 M€ en 2020, soit 82% du montant des ventes de la spécialité.

- Le flux d'approvisionnement est néanmoins beaucoup plus irrégulier et 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 bâtiment et les travaux publics conduisant à des cessions ou des acquisitions de véhicules (pelles hydrauliques, niveleuses, camions-bennes...). En conséquence, les variations de montants des ventes, d'une année à l'autre, sont fortes.

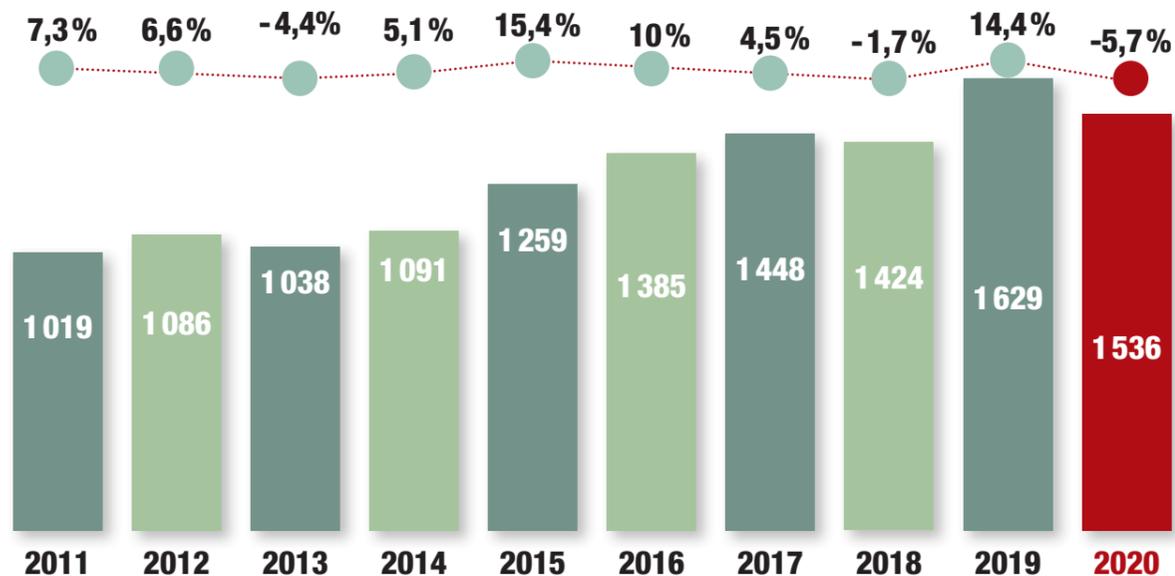
- Les biens vendus relèvent de catégories très diverses. L'offre de biens est plus aléatoire d'une année à l'autre et moins homogène que sur le secteur des Véhicules d'occasion : l'amplitude des prix des biens vendus est donc très élevée (de 100 à 100 000 €).

- Le marché est dominé par des groupes étrangers qui réalisent 73% du montant des ventes en 2020 : Ritchie Bros Auctioneers (Canada), Roux Troostwijk (Pays-Bas), Alcopa (Belgique). ■



Un bon maintien des ventes compte tenu du contexte

Évolution du montant adjugé des ventes volontaires du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel en France sur dix ans (en M€)



En 2020, le montant des ventes du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel connaît une baisse maîtrisée de 5,7% et atteint 1 536 M€. Cette maîtrise est d'autant plus remarquable que l'année 2019 était une année record pour le secteur, avec une forte croissance de l'ordre de 14,4%. Le montant adjugé en 2020 reste d'ailleurs supérieur de 8% à celui de 2018 (1 424 M€). C'est le secteur qui, au sein des ventes volontaires aux enchères, a le mieux résisté à la crise sanitaire. À long terme, ce dernier reste sur une dynamique de croissance très positive avec une moyenne annuelle de 5,2% sur dix ans. En termes de volume, les acteurs du secteur ont déclaré avoir réalisé 9 089 ventes (contre 12 114 en 2019) et adjugé environ 399 000 lots en 2020 (contre 273 500 en 2019); ce qui montre une tendance au regroupement d'un plus grand nombre de lots dans un plus petit nombre de ventes. ■



Véhicules d'occasion : un marché qui montre une excellente résistance

Le contexte de crise sanitaire a eu un impact limité sur les ventes de véhicules d'occasion : le montant total adjugé ne baisse en effet que de 6,1%, passant de 1 541 M€ en 2019 à 1 447 M€ en 2020. Cette évolution générale masque plusieurs tendances :

- **Un impact contrasté du contexte 2020 sur les différents opérateurs de ventes du secteur** puisque 48% d'entre eux ont connu une hausse d'activité en 2020, tandis que 52% ont vu leur montant d'adjudication baisser.

- **Une excellente tenue des prix de vente** quelle que soit la segmentation des véhicules vendus : faibles ou gros kilométrages, véhicules récents ou âgés. En effet, l'appétence des clients français et européens a été fortement motivée à la sortie du premier confinement, produisant un effet de rattrapage sur les ventes jusqu'à l'approche de l'hiver, puis leur permettant de retrouver une saisonnalité normale. Non seulement les prix de vente en ont été dopés, mais par un effet mécanique les taux d'adjudication aussi.

- **Une croissance de 20% du nombre total de véhicules d'occasion vendus aux enchères** (359 000 unités en 2020 contre 300 000 en 2019) qui indique un recours plus important à ce canal, non seulement des professionnels pour diversifier leurs ventes, mais également des particuliers qui montrent un intérêt de plus en plus marqué pour ce mode d'achat dont l'ensemble des prestations délivrées procure un sentiment de sécurité (données sur l'origine des biens, facilités de paiement, assurances et garanties développées par certaines maisons...). *A contrario*, le marché français de l'automobile d'occasion dans sa globalité enregistre un repli de 3,5% du nombre de véhicules vendus.

- **Une majorité de véhicules diesel dans les ventes** (par exemple, 73% des véhicules vendus par BCAuto), qui s'explique par les réseaux d'approvisionnement des acteurs et contraste avec l'attention de plus en plus soutenue des consommateurs à la réduction de la pollution. En effet, comme le souligne Alcopa, contrairement au marché des véhicules neufs sur lequel on constate une discrimination de ce type de motorisations, essence et diesel se vendent toujours très bien dans les ventes aux enchères de véhicules d'occasion, où les véhicules hybrides et électriques ne sont encore qu'en nombre très limité.

- **La présence de deux groupes de maisons de ventes distincts** : ceux qui réalisent de gros volumes de ventes, notamment favorisés par les reprises de concession et ceux dont les volumes sont plus réduits et dont les véhicules proviennent davantage des locations de longue durée et des services contentieux des organismes de crédit, et sont majoritairement âgés de deux à trois ans, avec un prix moyen plus élevé.

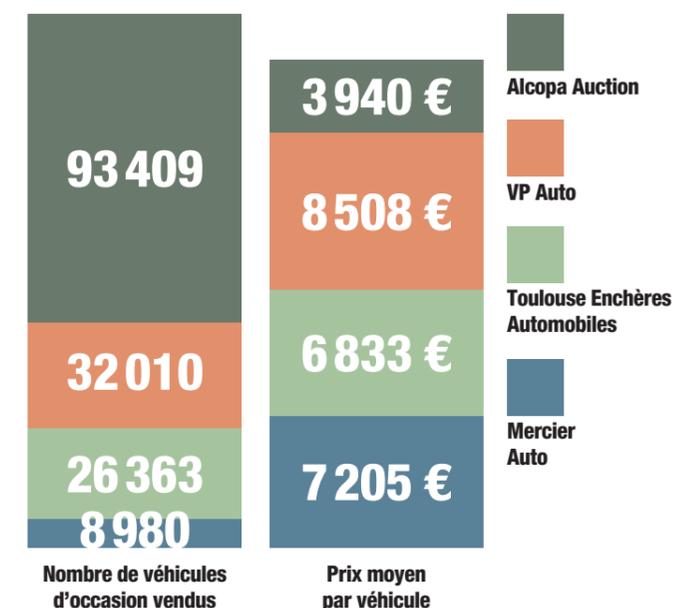
De fait, les principaux groupes qui concentrent l'activité ont des stratégies et des positionnements différenciés en termes d'offre de véhicules (âge moyen variable ; source d'approvisionnement) et de canaux de vente (vente en salle physique, vente retransmise en direct ou dématérialisée).

- **BCAuto**, le leader, vend exclusivement en ligne et à une clientèle de professionnel à professionnel. Ses véhicules d'occasion proviennent majoritairement des reprises de concessionnaires et sont à 86% des véhicules particuliers dont les modèles les plus vendus en 2020 sont la Citroën C3, la Peugeot 207 et la Peugeot 307. Le groupe enregistre une baisse de 9% de son activité en 2020.

« Cette excellente tenue du marché a dopé non seulement les prix de ventes, mais par un effet mécanique les taux d'adjudications aussi. »

Jean-François Maréchal, DG d'Alcopa Auction

Le nombre de véhicules d'occasion vendus et leur prix unitaire moyen *



* Non renseigné par BCAUTO Enchères et Autorola



• **Alcopa Auction**, qui a intégré l'activité de l'opérateur Parisud Enchères en fin d'année 2019, réalise des ventes tant en salle physique que retransmises en direct (*live*) et en ligne. Son offre de véhicules comprend reprises de concessionnaires, et aussi des véhicules issus de location longue durée. Ses trois modèles les plus vendus en 2020 sont la Renault Clio 3, la Citroën C3 et la Renault Kangoo VU. Sa clientèle d'acheteurs comprenant des particuliers, Alcopa Auction a développé une offre de service comprenant une information enrichie sur la provenance des véhicules vendus et une garantie technique sur les véhicules achetés. L'opérateur réalise +5% d'adjudications en 2020. Le prix moyen des véhicules vendus se situe autour de 3900 €.

• **VP Auto** réalise des ventes en salle physique, en *live* et en ligne – ses ventes par internet étant majoritaires en montant de ventes. Son offre de véhicules, en moyenne âgés de moins de 6 ans, est plus diversifiée et comprend des véhicules venant, par ordre d'importance, de retours de location longue durée, de sociétés de *leasing* et de location financière, de reprises de concessionnaires et de loueurs de courte durée. Le prix d'adjudication moyen des véhicules vendus en 2020 est supérieur à 8500 €. L'opérateur connaît une baisse d'activité de 7% en 2020.

• **Toulouse Enchères Automobiles**, qui vendait habituellement principalement en salle, a réalisé 69% de ses ventes par internet en 2020. Son offre de véhicules comprend des

véhicules issus de retours de location longue durée, de sociétés de *leasing*, de reprises de concessionnaires. Le prix moyen d'adjudication est d'environ 7200 € en 2020. Le groupe réalise +44% de croissance de ses ventes, notamment du fait de la récente acquisition d'Aquitaine Enchères Automobiles.

• **Certains maisons de ventes ont un positionnement généraliste**, comme Mercier Auto, et vendent tant à des particuliers qu'à des professionnels. Elles utilisent l'ensemble des canaux de vente (en salle, en *live* et *online*) ou adoptent un modèle de vente exclusivement *online* à l'instar d'Adesa spécialisée sur le « B to B », avec un prix de vente moyen autour de 8900 € en 2020.

L'évolution à venir des montants d'adjudication de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes à augmenter leurs volumes et donc à accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente tout en veillant à maintenir ou faire progresser le prix moyen d'adjudication.

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 6% du marché des Véhicules d'occasion en France (contre 5,1% en 2019 et 4,9% en 2018); il est encore limité par rapport au marché du gré à gré mais a progressé plus vite depuis cinq ans que le nombre total de véhicules d'occasion vendus tous canaux confondus en France. ■

Audi R8 V10 5.2 FSI 540 S tronic 7 RWS

Modèle limité et rare de la marque allemande (uniquement 999 exemplaires sur le marché).

90 000 €

Adjugée le 24 février 2020 par VP Auto.



2016 Sandvik QI441
Concasseur à percussions Crawler
190 000 €
Adjugé à Saint-Aubin-sur-Gaillon
le 29 novembre 2020 par Ritchie Bros.

Les ventes de matériel industriel progressent de 1% en 2020

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 montant total des ventes en 2020 s'élève à 89 M€, soit une légère progression de 1% par rapport à 2019 (88 M€), sans effet majeur de la pandémie. Cette tendance positive couvre des évolutions très contrastées entre les maisons de ventes. Ainsi, parmi les six premiers opérateurs du secteur, qui représentent 89% du marché, quatre connaissent une nette progression de leur montant d'adjudication en 2020, tandis que deux subissent une évolution inverse.

• Les ventes de matériel industriel du leader **Ritchie Bros**, constituées majoritairement de matériels du secteur des bâtiments et travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, niveleuses, grues...) ont explosé de 51% passant de 25 M€ en 2019 à 37,8 M€ en 2020.

• **Alcopa Auction**, 2^e acteur du marché, suit la même tendance avec une progression de 10% du montant d'adjudication en 2020 (11,9 M€).

• **La SVV Bremens-Belleville**, en 4^e position, connaît également une augmentation très significative de ses ventes (+31%).

• *A contrario*, le numéro 3 du secteur, **RouxTroostwijk**, voit son montant total d'adjudication baisser de 17% à 8,7 M€ contre 10,4 M€ en 2019.

• Même sort pour **Mercier Auto**, à la 6^e place, dont les ventes de matériel industriel baissent de 19%.

Il est par ailleurs intéressant de relever que l'opérateur de ventes France Médical Enchères a connu une hausse de son montant de vente de 142%, passant de 312000 € en 2019 à 755000 € en 2020, progression vraisemblablement corrélée à la crise épidémique de la Covid-19.

L'une des raisons pouvant expliquer le maintien des ventes de matériel industriel est l'impact de la crise sanitaire sur le secteur du BTP. En effet, le volume de matériels issu de ce secteur proposé aux enchères est corrélé à sa santé : lorsque l'activité de construction reste soutenue, les sociétés de travaux conservent leurs équipements et matériels, ce qui limite l'offre de biens aux enchères. Or, le BTP a connu un ralentissement en 2020 avec un arrêt de la plupart des chantiers durant le premier confinement et un faible nombre de permis de construire délivrés sur la période. Cela éclaire certainement la bonne performance d'un acteur comme Ritchie Bros spécialisé dans la vente de ce type de matériel. ■



Une concentration qui s'accroît

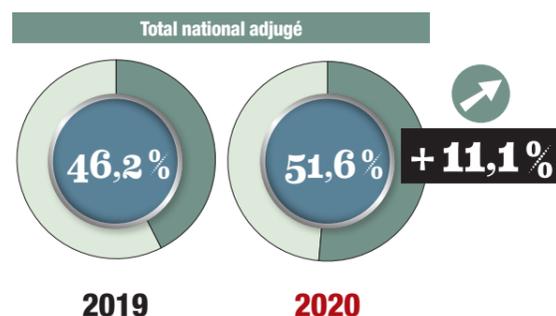
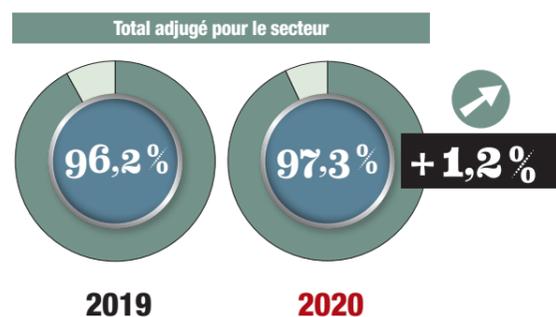
Comme en 2019, le marché est dominé par quatre maisons de vente, qui dépassent chacune le seuil des 100 M€ d'adjudications : BCAuto Enchères, Alcopa Auction, VP Auto et Toulouse Enchères Automobiles. En 2020, ces quatre opérateurs de ventes totalisent 1 222 M€ d'adjudications contre 1 203 M€ en 2019, soit 80 % du montant total adjugé dans ce secteur (+ 6 %). Les vingt premières maisons de ventes concentrent 97,3 % des adjudications du secteur, soit un accroissement de 1,2 % de leur part par rapport à 2019. Le poids de ces maisons dans le total national adjugé se renforce également fortement en

2020, puisqu'elles en représentent 51,6 %, contre 46,2 % en 2019, soit une croissance de 11,1 %. Le secteur continue à se consolider étant donné les performances de ventes demandées par les grands fournisseurs aux maisons de ventes (capacité à vendre un volume significatif de véhicules dans l'année, à un prix moyen de vente optimisé ; délai de paiement réduit), qui appellent des moyens logistiques et financiers adaptés. Avec - 4,6 % de montant cumulé en 2020 (1 495 M€) ces vingt maisons enregistrent une baisse d'activité inférieure de 1,1 point à celle de l'ensemble du secteur (- 5,7 %). ■

Classement des 20 premières maisons de ventes en 2020 (en M€, frais acheteurs inclus)

Rang 2020	Maisons de ventes	Montant total adjugé (M€)		Variation
		2019*	2020	
1	BCAUTO ENCHÈRES	418	382	-9%
2	ALCOPA AUCTION	361	380	5%
3	VP AUTO	294	272	-7%
4	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	130	187	44%
5	MERCIER AUTO	71	67	-6%
6	RITCHIE BROS AUCTIONEERS FRANCE	33	49	47%
7	AUTOROLA	51	48	-4%
8	PARCS ENCHÈRES	20	19	-5%
9	CAR ENCHÈRES	18	18	0%
10	ADESA FRANCE	23	16	-33%
11	FIVE AUCTION BETHUNE	17	15	-11%
12	ROUX TROOSTWIJK SVV	10	9	-17%
13	VOUTIER ASSOCIÉS	10	7	-25%
14	ARDÈCHE ENCHÈRES	5	4	-3%
15	APONEM	3	4	53%
16	SVV BREMENS-BELLEVILLE	3	4	8%
17	APONEM ATLANTIQUE	3	3	2%
18	SAINT-DIÉ ENCHÈRES	3	3	11%
19	ENCHÈRES PAYS DE LOIRE	3	3	15%
20	BALSAN ENCHÈRES	3	2	-21%
TOTAL DES 20 PREMIÈRES MDV		1 567	1 495	-4,6%

Part des montants adjugés par les 20 premières MDV



* Pour 2019: montant des 20 premières maisons de vente

Chapitre IV

Le secteur Chevaux



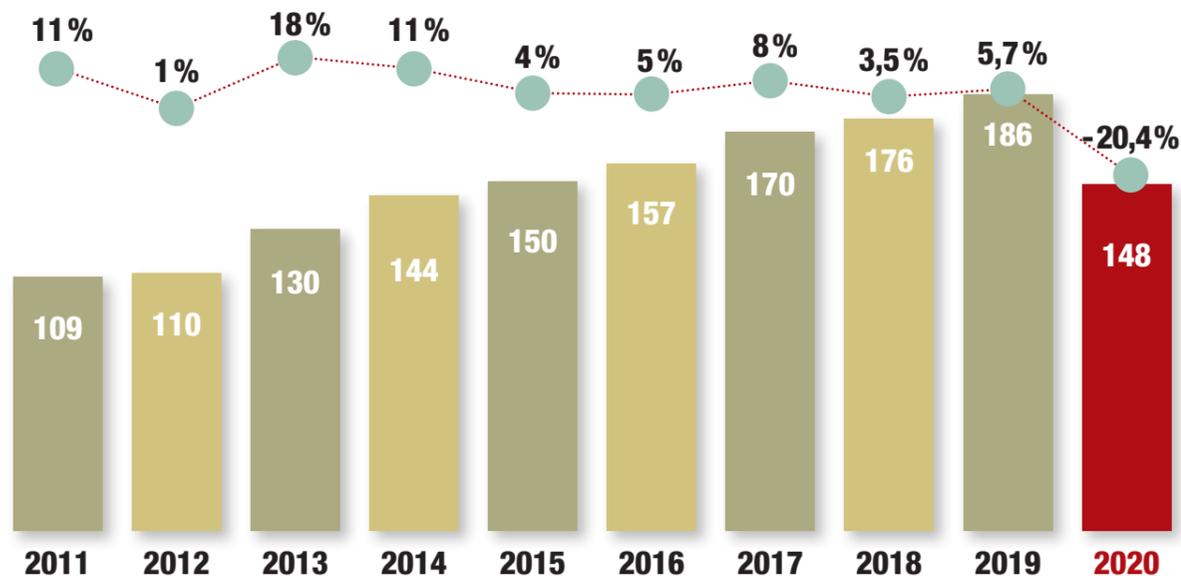
Marteau de M^e Aymeric Rouillac.
Imprimé en 3D et plaqué en nickel par un sous-traitant de la NASA, réalisé par Julien Rouillac en 2020.

Évolution du montant des ventes en 2020
Caractéristiques
Ouverture internationale du marché français



Une baisse du montant des ventes de 20,4% en 2020

Évolution du montant adjugé des ventes aux enchères volontaires du secteur Chevaux en France sur dix ans (montants exprimés en M€, hors frais)



Les ventes d'équidés aux enchères en France, qui depuis 2011 connaissent une croissance ininterrompue, ont chuté de 20,4% entre 2019 et 2020. Leur montant d'adjudication total, qui s'élevait à 186 M€ en 2019, atteint 148 M€ en 2020, retrouvant ainsi son niveau d'avant 2015. En effet, la crise sanitaire a fortement perturbé l'organisation des ventes au premier semestre 2020, avec des modifications de calendrier qui ont été en partie compensées dans la seconde partie de l'année. Néanmoins, sur dix ans, la croissance annuelle observée pour le secteur reste très positive (+4,7%).

Le classement des cinq premières maisons de ventes spécialisées dans la vente de chevaux a connu quelques changements en 2020 :

- Alors que les années précédentes les cinq premières maisons de ventes du secteur étaient toutes géographiquement situées en Normandie, l'arrivée de **Balsan Enchères**, en 5^e position, fait entrer les Pays de la Loire dans ce classement. Cette maison de ventes a en effet ouvert une filiale spécialisée qui a réalisé 1,4 M€ de ventes en 2020.

- Avec un montant de ventes de 133 M€, soit 90% du montant total adjugé du secteur, l'opérateur de ventes **Arqana** domine toujours très largement ce marché, malgré une baisse d'activité de 19% entre 2019 et 2020.

- **Ventes Osarus**, dont le montant d'adjudications baisse de 73%, cède la 2^e place à **Fences** et se retrouve en 4^e position.
- Avec une croissance du montant de ses ventes de chevaux de 18%, **Caen Enchères** connaît une tendance inverse à celle du secteur en 2020. La maison de ventes gagne ainsi une place dans le classement et se situe en 3^e position.
- Quant à **Nash**, malgré une belle progression de 38% de ses ventes en 2020 (de 997 000 € à 1 374 500 €), la maison cède sa 5^e place au nouvel arrivant Balsan Enchères et passe donc en 6^e position. ■

Classement 2020 des 5 maisons de ventes spécialisées du secteur Chevaux

Rang 2020	Maisons de ventes	Montant total adjugé (M€)		Variation
		2019	2020	
1	ARQANA	164,8	133	-19%
2	FENCES	6	5,4	-11%
3	CAEN ENCHÈRES	2,5	2,9	18%
4	VENTES OSARUS	10,6	2,9	-73%
5	BALSAN ENCHÈRES	NA	1,4	NA
TOTAL DES 5 PREMIÈRES MDV		184	148	-20%



La grande majorité des chevaux vendus reste exploitée en France. Une activité qui contribue au soutien de la filière équine française.



Un marché dominé par la vente de chevaux de course pur-sang

En tout, douze maisons de ventes ont été actives dans la vente de chevaux en 2020, dont seulement cinq sont spécialisées sur ce secteur. Le nombre de chevaux vendus aux enchères est de 5 086 en 2020 contre 5 353 en 2019 (-5%) et 5 400 en 2018 (-6%).

Ce marché comprend différents segments qu'il convient de distinguer.

- Les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères), dont le montant cumulé des ventes représente 94% du montant total des enchères du secteur, et les chevaux de sport (Fences et Nash).

- Au sein des chevaux de course, les chevaux de galop et ceux de trot, dont les prix unitaires sont sensiblement différents.

- Parmi les chevaux de course, les « Yearlings Pur-sang » – chevaux pur-sang anglais de moins de 2 ans –, les chevaux à l'entraînement (CAE, chevaux de plus de 2 ans pour la course de plat ou d'obstacles) et les chevaux d'élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d'un an).

Entre 2019 et 2020, le nombre total de chevaux de course vendus baisse de 8%, passant de 4 890 à 4 520 équidés ; tandis que le nombre de chevaux de sport vendus reste le même (436).

Au sein des chevaux de course, le marché du trotteur, moins sujet aux déplacements internationaux, s'est parfaitement maintenu, alors que le marché du galop, de nature internationale, a subi une dégradation en phase avec l'ensemble de l'activité européenne.



Lot 199, m., Galileo x Prudenzia

2 000 000 €

Adjudgé lors de la Vente de Sélection, en septembre 2020, par Arqana.

Ainsi, le galop s'est rétracté de 21%, dont seulement 13% sur le segment des Yearlings dont le volume d'adjudication est passé de 70 M€ à 60 M€. Sur ce même segment, une bonne capacité d'absorption du marché est observée, mais avec un prix moyen en baisse de 23% alors que les coûts des producteurs sont constants ou en hausse. Une moindre capacité de réinvestissement des producteurs en termes de saillies ou de renouvellement de jumenterie est donc attendue. ■

« Le marché du trotteur, moins sujet aux déplacements internationaux, s'est parfaitement maintenu alors que le marché du galop, de nature internationale, a subi une dégradation... »

Éric Hoyeau, président d'Arqana

Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2020

Montant	Type de chevaux
7 M€	Chevaux de sport (436 chevaux)
139 M€	Chevaux de course (4 520 chevaux)

	Nombre de chevaux vendus	Prix moyen	Évolution du prix moyen 2019/2020	Évolution du montant total adjudgé 2019/2020	
GALOP	Yearlings Pur-sang (Arqana)	1 200	50 547 €	-23%	-13%
	Activité totale Pur-sang (Arqana)	2 715	43 157 €	-16%	-21%
TROT	Yearlings trot (Arqana)	324	24 546 €	-1%	-4%
	Activité totale trot (Arqana)	855	18 552 €	+4%	-1%



Un savoir-faire mondialement reconnu et des acheteurs étrangers toujours présents

La part des acheteurs étrangers dans les ventes de chevaux en 2020, bien que toujours significative, a nettement chuté puisqu'elle est passée de 46% en 2019 (86 M€ d'adjudications) à 32% en 2020 (47 M€). Sur cette proportion d'acheteurs étrangers, 68% sont des ressortissants de l'UE et 32% hors UE.

Dans le contexte des restrictions de circulation des biens et personnes générées par l'épidémie en 2020, les ventes aux enchères de chevaux n'ont pas pu capter la clientèle internationale dans les proportions précédemment atteintes.

Habituellement, pour les chevaux de galop, les acheteurs étrangers viennent des cinq continents, les plus importants d'entre eux venant du Royaume-Uni, d'Irlande, d'Australie, des États-Unis, du Japon, de Dubaï et du Qatar, d'où l'impact plus important de la crise sanitaire sur ce segment de marché. En revanche, pour les chevaux de trot, dont le marché est avant tout national, les acheteurs étrangers restent principalement originaires d'Allemagne et de Suède.

Il est à noter que la grande majorité des chevaux vendus reste exploitée en France et contribue donc au soutien à l'activité économique de la filière équine française. Cela repose, d'une part, sur la qualité internationalement reconnue de la chaîne française des métiers du cheval (élevage, entraînement de chevaux, organisation de courses...), d'autre part, sur les performances du système de redistribution des gains des courses, lesquelles ont une incidence sur la valeur d'un che-

val de course, qui est fonction tant d'un pedigree que d'une espérance de gain aux courses.

Le marché français maintient son poids dans le marché mondial

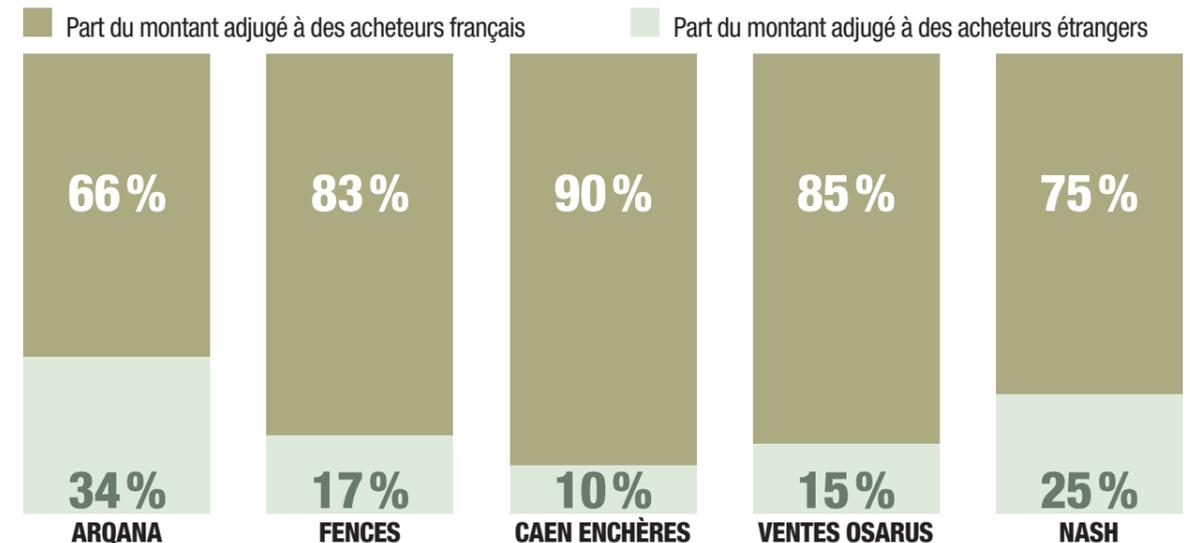
Le marché mondial du pur-sang en ventes publiques a perdu dans sa globalité 18% passant de 2,5 Md€ à 2,03 Md€ (chiffre proche de celui de 2014), avec cependant des nuances en fonction des zones géographiques.

Au niveau de l'Europe, la perte de volume avoisine les 26%, l'Irlande ayant le plus souffert avec -35%. Les États-Unis régressent de 22% (en raisonnant en euros), alors que l'Australasie (Australie, Nouvelle-Zélande et Japon) a mieux résisté avec une baisse maîtrisée de 15% (en euros) et seulement 6% en monnaie locale. Avec -21%, la France se situe donc à peu près dans la moyenne mondiale.

L'Europe perd du terrain en termes de parts de marché avec 28% en 2020 contre 31% en 2019. Les États-Unis également, qui représentent 35% du montant total en 2020 contre 37% en 2019. À l'inverse, l'Australasie voit sa part du marché mondial progresser de 6%, passant de 30% à 36%, sous l'effet conjugué des écarts de change (€/£/\$) et du poids de l'Australie et du Japon.

En 2020, la France représente 5,75% du marché mondial (hors ventes de trotteurs), soit une très légère baisse de -0,2 points de part de marché. ■

Part du montant des ventes adjudgé aux acheteurs étrangers et français



International



Les chiffres clés de 2020 à l'étranger Art & objets de collection



3 020

maisons
de ventes



20,5 Md€

-19,6%

de produit des ventes
aux enchères



soit



11,8 Md€

réalisés par les 20 premières
maisons de ventes

59%

du produit des ventes
mondiales

Les 4 premières places de marché



Chine

35%

7,1 Md€



États-Unis

32%

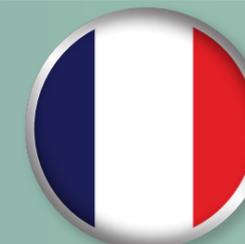
6,6 Md€



Royaume-Uni

13%

2,7 Md€



France

7%

1,5 Md€



Mark Rothko (1903-1970) *Untitled* (1967)

31 300 000 \$
(environ 25,6 M€)

Adjugée le 6 octobre 2020 à New York par Christie's.

Chapitre I

Physionomie du marché mondial
des ventes Art & objets de collection



Marteau de commissaire-priseur créé par le sculpteur et orfèvre Goudji, en 1999.

Évolution des ventes en 2020
Analyse par zone géographique
Zoom sur les principaux pays
Les grandes tendances

FOCUS

Les plateformes numériques d'enchères

Dans un contexte de pandémie mondiale, un repli historique du marché de 19,6%

En 2020, la crise sanitaire liée à la Covid-19 et diverses mesures de restriction d'accueil du public ont provoqué des périodes de fermeture des salles de ventes qui ont touché fortement les ventes aux enchères mondiales en **Art & objets de collection**. Le produit des ventes, qui s'établit à 21 Md€, plus bas montant observé depuis 2009 (13 Md€), connaît en effet un recul historique de -19,5% par rapport à l'année 2019. Ce contexte accentue la baisse constatée lors des deux dernières années (-5,8% en 2019 et -2,8% en 2018). Il s'agit de la cinquième année de baisse sur les dix dernières. Avec ce repli, l'évolution du marché sur le long terme (dix ans) est, pour la première fois, négative : -0,2% depuis 2011.

Cependant, et pour autant que la confrontation des crises ait un sens, le marché semble avoir mieux résisté en 2020 que lors de la crise financière qui avait secoué l'économie mondiale en 2008. En effet, le redressement observé entre l'année 2009 et l'année 2010 (+66,5%), où le produit mondial des ventes atteignait 22,1 Md€, montre que la chute avait été à l'époque beaucoup plus spectaculaire.

La contraction du marché en 2020 s'accompagne d'une légère baisse du nombre de maisons de ventes actives : 3 020 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur Art & objets de collection en 2020 contre 3 079 une

année plus tôt. Le nombre de vacations est également en baisse : 37 000 (contre 49 000 en 2019), soit une chute de 25%. Mais cette chute concerne les seules ventes courantes (-47% de vacations), tandis que le nombre de ventes cataloguées a progressé de 19%. Cela peut s'expliquer par le transfert d'une partie des ventes courantes sur internet qui, d'une part a pu entraîner leur catalogage, les faisant changer de catégorie et, d'autre part, a pu occasionner leur regroupement dans des ventes plus volumineuses au nombre plus restreint.

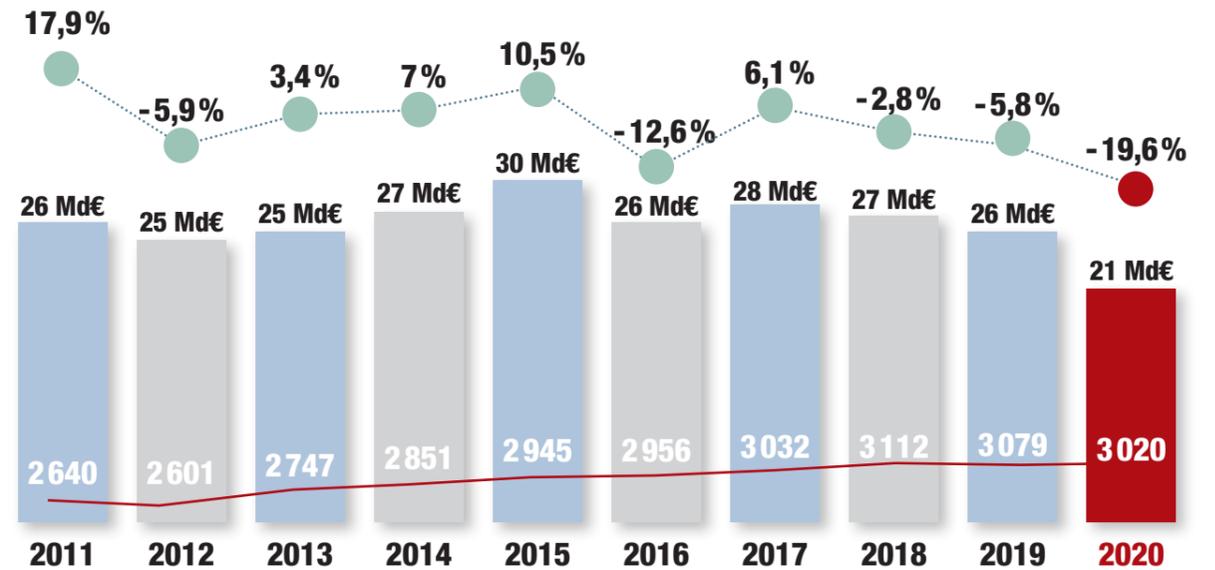
Le montant moyen adjugé par vente est d'ailleurs en hausse, passant de 524 000 € en 2019 à 555 000 €, ce qui peut laisser supposer que les biens présentés à la vente se sont vendus à des prix plus élevés. Là encore, le transfert des ventes sur le canal numérique a pu jouer en élargissant le public des ventes. Le produit moyen annuel d'adjudication par maison s'élève à 6,8 M€, en baisse, cette moyenne masquant toutefois une dispersion des valeurs entre sociétés.

La contraction du marché affecte les principaux pays à des degrés divers : le Royaume-Uni (-10%) et l'Allemagne (-2%) sont les pays qui s'en sortent le mieux, devant la Chine (-15%); les États-Unis connaissent une des plus fortes contractions (-28%). La France se situe dans la moyenne mondiale (-22%). ■



160^e Vente des vins des Hospices de Beaune, réalisée le 6 novembre 2020 par Christie's.

Évolution du produit mondial des ventes entre 2011 et 2020 (en Md€, frais acheteurs inclus)



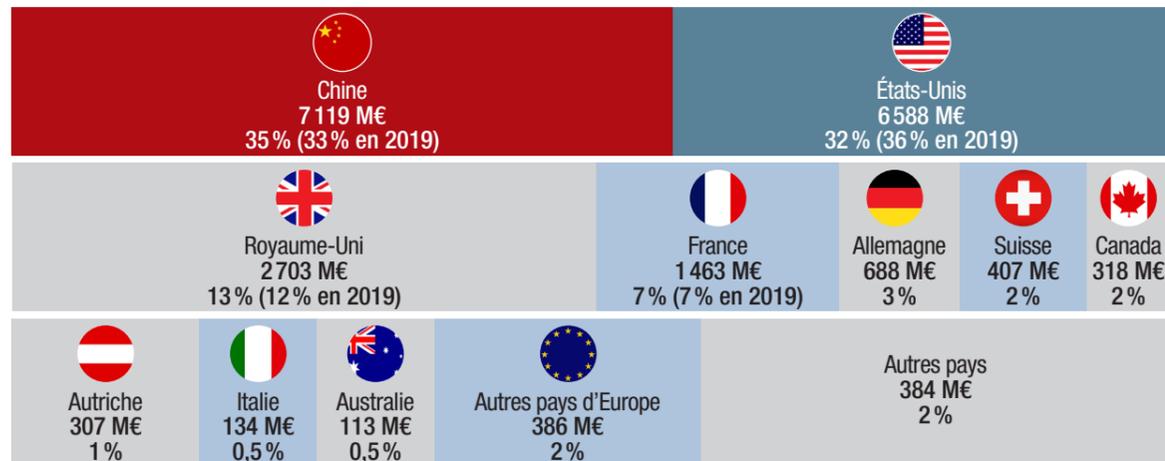
Chiffres clés des ventes sur le secteur Art & objets de collection dans le monde en 2020



	2019	2020	Variation
Produit mondial des ventes (frais acheteurs inclus)	25 533 M€	20 533 M€	-19,6%
Nombre de maisons actives	3 079	3 020	-1,9%
Nombre de ventes cataloguées	16 758	19 901	19% ↗
Nombre de ventes courantes	32 010	17 022	-47%
Montant moyen par vente	0,52 M€	0,56 M€	6% ↗

Un marché contracté qui bouleverse la tête du classement

Répartition du produit mondial des ventes sur le secteur Art & Objets de collection en 2020 (en M€)



Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur Art & objets de collection en 2020 (produit des ventes en M€)

Rang 2020	Pays	Produit des ventes (M€)			Nombre de sociétés actives
		2019	2020	Variation	
1	Chine	8 353	7 119	-14,8%	345
2	États-Unis	9 125	6 588	-27,8%	944
3	Royaume-Uni	2 988	2 703	-9,6%	422
4	France	1 887	1 463	-22,5%	331
5	Allemagne	699	688	-1,6%	244
6	Suisse	525	407	-22,5%	40
7	Canada	451	318	-29,5%	53
8	Autriche	286	307	7,3% ↗	18
9	Italie	194	134	-30,7%	67
10	Australie	108	113	4,8% ↗	61
TOTAL MONDE		25 533	20 533	-19,6%	3 020



Avec 35% de parts de marché, la Chine est passée devant les États-Unis (32%), qui perdent la première place qu'ils occupaient en 2018 et 2019. La part de marché cumulée des deux premières places mondiales du secteur Art & objets de collection s'affaïssit légèrement à 67% (contre 69% en 2019). Avec celle du Royaume-Uni, c'est 80% du produit mondial des ventes qui est concentré dans ces trois zones de marché. Le reste du classement des dix premiers pays du marché est inchangé.

Les trois grandes zones géographiques – Amérique du Nord, Asie et Europe – sont affectées par une baisse de leur montant de ventes avec de forts contrastes selon les pays

• **La Chine** enregistre la sixième baisse de son montant de vente en l'espace de dix ans. La contraction de son marché est cependant moins forte que la moyenne mondiale : -14,8% avec 7,1 Md€ d'adjudication. Cette baisse masque de fortes disparités de situation entre maisons de ventes. Les principales maisons de ventes nationales (Poly International Auction, China Guardian Auctions Co, Xiling Yinshe Auction) opérant sur le continent enregistrent de fortes baisses de leur activité. À l'inverse, les maisons occidentales agissant à Hong Kong – Sotheby's Hong Kong et Christie's Hong Kong – voient leur activité se stabiliser, tandis que Phillips de Pury & Company Hong Kong voit même son activité bondir de 26%. La crise s'accompagne ainsi d'une réorientation du marché vers l'ancienne colonie britannique, après une tendance inverse ces dernières années.

• **Les États-Unis** enregistrent une des plus fortes baisses du produit de leurs ventes parmi les dix premiers pays : -27,8% à 6,6 Md€ (contre 9,1 Md€ en 2019). Cette baisse accentue celle observée en 2019 (-7,4%). La décroissance est en partie due aux deux grands acteurs internationaux de « Fine art », Christie's et Sotheby's, dont la baisse cumulée du montant des ventes en 2020 s'élève à plus de 1,5 Md€.

• **L'Europe** enregistre une baisse de 12,4% du produit de ses ventes, consécutive à celle observée en 2019 (5,3%). Cette baisse, moins prononcée qu'au plan mondial, permet à l'Europe d'accroître sa part de marché de 28% à 30%.

Les évolutions sont divergentes entre pays : **l'Italie** (en tête), **la France et la Suisse** connaissent les plus fortes baisses du produit de vente ; **en Allemagne**, le marché est presque stable (-2%), tandis que **l'Autriche** est le seul pays à enregistrer une augmentation de son produit de vente (+7,3%) ; **le Royaume-Uni** connaît une évolution à la baisse intermédiaire. L'activité dans ce pays est soutenue par les bonnes performances de Sotheby's Londres qui enregistre une croissance de son produit de vente à deux chiffres (+28%).

Le classement européen des dix premiers pays européens reste toutefois inchangé : le Royaume-Uni consolide sa première place devant la France qui perd quelques points de parts de marché (de 27% en 2019 à 24% en 2020) ; l'Allemagne consolide également sa troisième place, devant la Suisse qui reste le quatrième acteur du marché, loin devant l'Autriche.

Au total, la contraction du marché international est essentiellement due à celle des deux premiers acteurs mondiaux, Christie's et Sotheby's, qui avec 2,2 Md€ de montant de ventes en moins par rapport à 2019 contribuent à hauteur de 65% à la baisse du montant mondial

La concentration du montant de ventes entre quelques acteurs dominants reste très élevée en 2020, à la fois au plan mondial et dans les principaux pays.

• Avec plus de 10 Md€ d'adjudications cumulées, les dix premières maisons de ventes mondiales concentrent 50% du montant total des ventes dans le monde. Cette part a toutefois tendance à s'affaïssir puisqu'elle était de 52% en 2019 et de 54% en 2018.

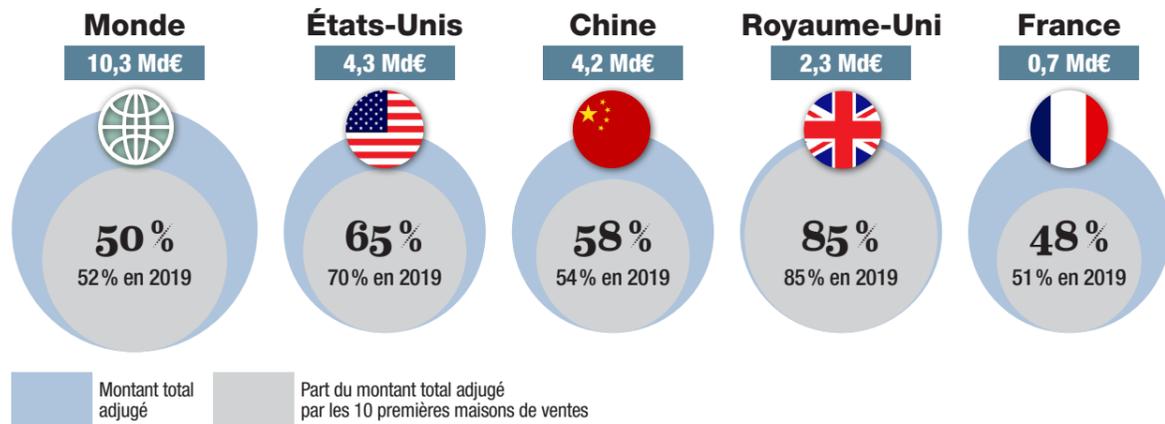
• Le Royaume-Uni – qui a vu naître les deux leaders mondiaux – est le pays où la concentration est la plus élevée (85%), stable par rapport à 2019, maintenue par les bonnes performances de Sotheby's Londres.

• Aux États-Unis, la concentration, également très élevée (65%), a tendance à décroître.

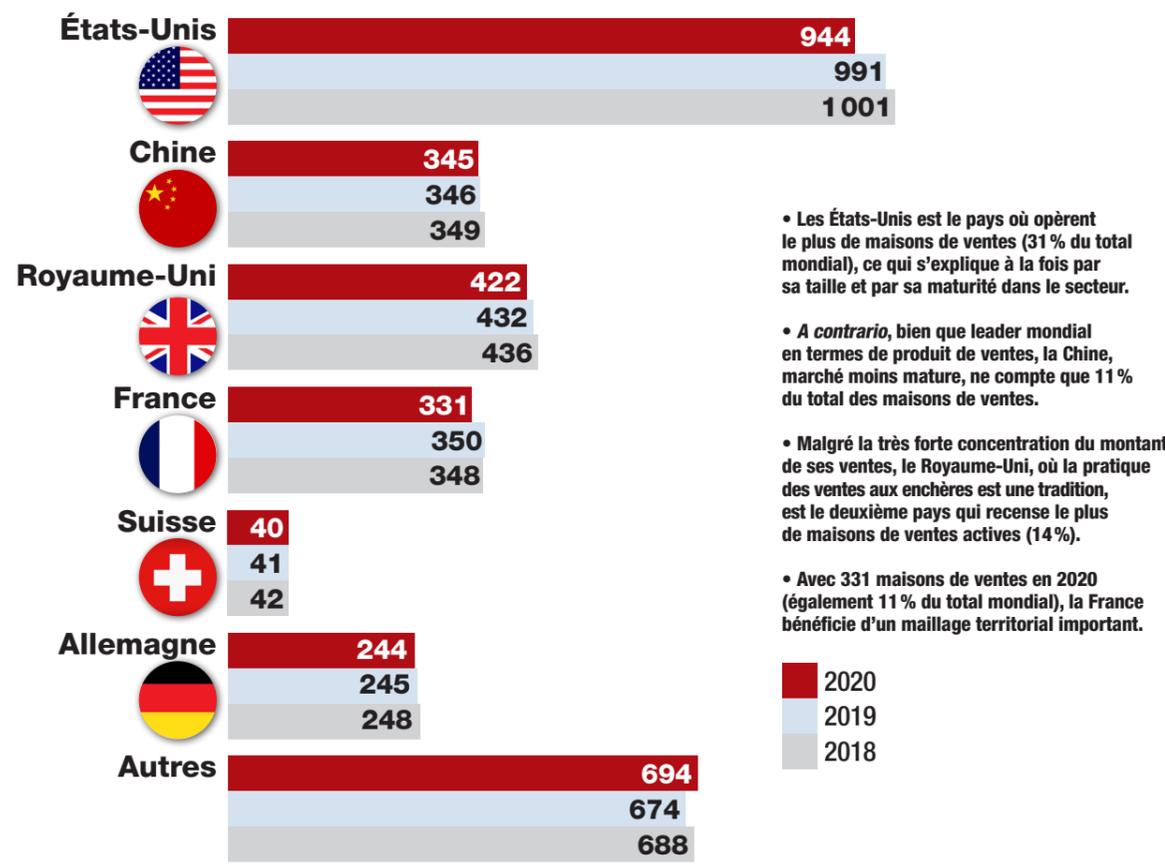
• En Chine, le phénomène est inverse avec une concentration renforcée à 58% (54% en 2019 et 52% en 2018).

• En France, la concentration est plus faible avec les dix premières maisons de ventes qui produisent 48% du montant total des ventes – tendance qui se prolonge depuis 2017. ■

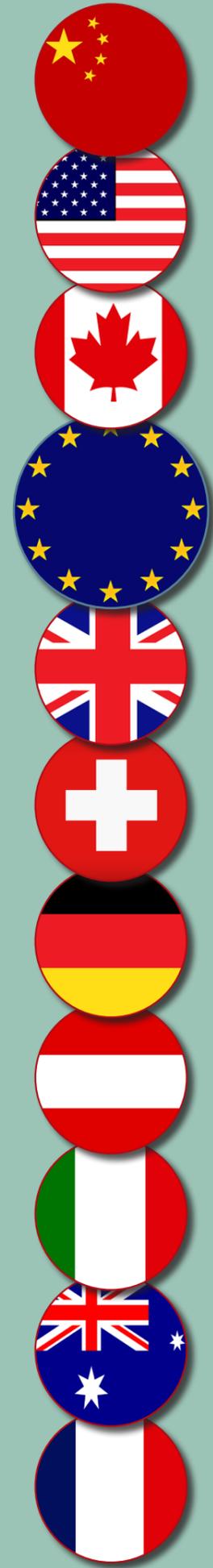
Montant total adjudgé par les 10 premières maisons de ventes de chaque pays en 2020 et part dans le montant total du pays (en M€)



Répartition des maisons de ventes à travers le monde entre 2018 et 2020 (nombre de maisons de ventes actives)



- Les États-Unis est le pays où opèrent le plus de maisons de ventes (31% du total mondial), ce qui s'explique à la fois par sa taille et par sa maturité dans le secteur.
- *A contrario*, bien que leader mondial en termes de produit de ventes, la Chine, marché moins mature, ne compte que 11% du total des maisons de ventes.
- Malgré la très forte concentration du montant de ses ventes, le Royaume-Uni, où la pratique des ventes aux enchères est une tradition, est le deuxième pays qui recense le plus de maisons de ventes actives (14%).
- Avec 331 maisons de ventes en 2020 (également 11% du total mondial), la France bénéficie d'un maillage territorial important.



Des places d'échanges globalement touchées par la crise

Trois zones de marché des ventes aux enchères dominant le monde : la Chine, marché le plus récent ; les États-Unis, cœur du marché depuis le milieu du XX^e siècle ; l'Europe, berceau historique du marché des enchères. Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 97% dans ces trois zones. 2 697 maisons de ventes actives y ont été dénombrées, soit 89% des sociétés mondiales. Les ventes aux enchères enregistrées dans les autres pays et autres continents (Océanie, Afrique, Amérique du Sud, Moyen-Orient) restent marginales. Ces places d'échanges représentent en cumulé 3% du marché mondial des enchères. Ces zones souffrent également en 2020, avec un produit cumulé de leurs ventes qui régresse de 41,8% en 2020, soit 22,2% de plus que la moyenne mondiale. L'Australie, principale place « secondaire », fait figure d'exception dans ce panorama avec un montant de ventes de 113 M€ en hausse de 4,8%, grâce aux bonnes performances de son acteur principal Deutscher And Hackett. Après avoir connu une augmentation continue de ses ventes depuis 2017 (32% en 2017, 3% en 2018 et plus de 5% en 2019), l'Inde voit son montant baisser de 7,4% à 65 M€ d'adjudication en 2020. La faible contraction du marché dans ce pays est essentiellement due à ses deux acteurs locaux – Saffronart, fondé en 2000, et Pundole's – lesquels parviennent à contenir la baisse de leur activité.



La Chine ravit la première place aux États-Unis

Chiffres clés du secteur Art & objets de collection en Chine en 2020

Produit des ventes 2020	7 119 M€
Nombre d'opérateurs actifs	345
Variation du produit par rapport à 2019	-14,8 %
Nombre de ventes cataloguées	449
Nombre de ventes courantes	0
Montant moyen par vente	16 M€
Montant moyen par maison de ventes	21 M€

La Chine enregistre une baisse de 14,8% de son montant de ventes en 2020, moins prononcée que la moyenne mondiale, mais pour la troisième année consécutive (après une contraction de 4,6% en 2019 et de 12,1% en 2018). Son produit des ventes s'établit à 7,1 Md€ d'adjudication, soit une perte de 1,2 Md€ en l'espace d'un an. Son poids dans le marché mondial progresse toutefois de 2% (à 36%) compte tenu de la contraction plus importante des autres places.

Le nombre de maisons de ventes actives est stable: 345. Le produit moyen par vente est le plus élevé au monde compte tenu du faible nombre de ventes (449): 16 M€ en 2020. Le montant moyen réalisé par maison de ventes reste également le plus élevé au monde: 21 M€.

Le classement des dix premières maisons de ventes en Chine masque une disparité de situations. La baisse du montant de ventes en Chine est principalement le fait des acteurs nationaux situés sur le continent, au premier rang desquels **Poly International Auction**: la maison accuse 28% de baisse de montant de ventes à 750 M€. Les autres acteurs enregistrent des baisses similaires: **China Guardian Auctions** -20% à 585 M€, **Xiling Yinshe Auction** -28% à 256 M€.

À l'inverse, les agences locales des grandes maisons occidentales situées à Hong Kong parviennent soit à maintenir leur activité – c'est le cas de **Sotheby's** et de **Christie's** – soit à la dynamiser, c'est le cas de **Phillips de Pury & Company Hong Kong**, avec 23% de montant de ventes additionnel, à 134 M€. La maison a profité d'une nouvelle collaboration avec **Beijing Poly** en automne et a battu son record historique de ventes à Hong Kong. **Sotheby's**, malgré une baisse de 4% de son montant de ventes en 2020, ravit la première place du classement à Poly avec près de 800 M€ de montant de ventes. **Christie's Hong Kong** voit son montant de ventes croître de 3%.

La part des deux maisons anglo-saxonnes reste stable dans le classement des dix premières maisons de ventes chinoises à 22%. Les principales maisons du marché souffrent moins que les plus petites: ainsi, la contraction du marché auprès des dix premières maisons est moins prononcée qu'auprès des maisons de ventes situées hors de ce classement, respectivement -8,4% et -22,4%.

Une année à deux vitesses

Le début d'année a été très marqué par la pandémie (annulation ou report des ventes). Après trois mois d'atonie, le rattrapage s'est toutefois effectué dès juin-juillet 2020, avec 96% du produit des ventes de l'année réalisés au deuxième semestre et la quasi-totalité des lots prévus vendus.

Classement des 10 premières maisons de ventes en Chine en 2020 (produit des ventes en M€)

Rang 2020	Sociétés	Produit des ventes (M€)		
		2019	2020	Variation
1	Sotheby's Hong Kong	833	798	-4%
2	Poly International Auction Co. Ltd	1 042	750	-28%
3	Christie's Hong Kong	606	627	3%
4	China Guardian Auctions Co. Ltd	736	585	-20%
5	Yongle Auction (Beijing Yongle Auctions)	NA	420	NA
6	Guangzhou Huayi International Auctions Co. Ltd	294	353	20%
7	Xiling Yinshe Auction Co. Ltd	357	256	-28%
8	Phillips de Pury & Company Hong Kong	109	134	23%
9	Sungari International Auction Co. Ltd	211	133	-37%
10	Shanghai Jiahe Auction Co. Ltd	34	99	193%
TOTAL DES 10 PREMIÈRES SOCIÉTÉS EN CHINE*		4 534	4 154	-8,4%
TOTAL CHINE		8 353	7 119	-14,8%

* Pour 2019: montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année en 2019

Les raisons de la résilience

Les spécialistes et observateurs du marché chinois avancent les explications suivantes à la résistance du marché.

- Une moindre dépendance à l'internationalisation avec l'interdiction d'exportation de l'art traditionnel, des restrictions et taxes liées à la circulation des œuvres d'art: un marché qui dépend donc plus d'acheteurs locaux.
- Une qualité des œuvres qui tend à s'améliorer sur le long terme, notamment sur le segment de l'art traditionnel, en raison de cette interdiction d'exportation.
- Des ventes très haut de gamme qui visent une minorité d'acheteurs fortunés, dont le pouvoir d'achat a été moins entamé par la crise sanitaire.
- L'alimentation du marché par des œuvres de collectionneurs ayant des difficultés financières.
- Plus largement, la transformation par certaines fortunes de leurs liquidités en œuvres d'art, ces dernières faisant office de valeur refuge.

Le marché est ainsi marqué par une croissance du prix vendu par objet, en moyenne plus élevée en 2020 que lors des dix dernières années à 37511,19€ (291455 RMB).

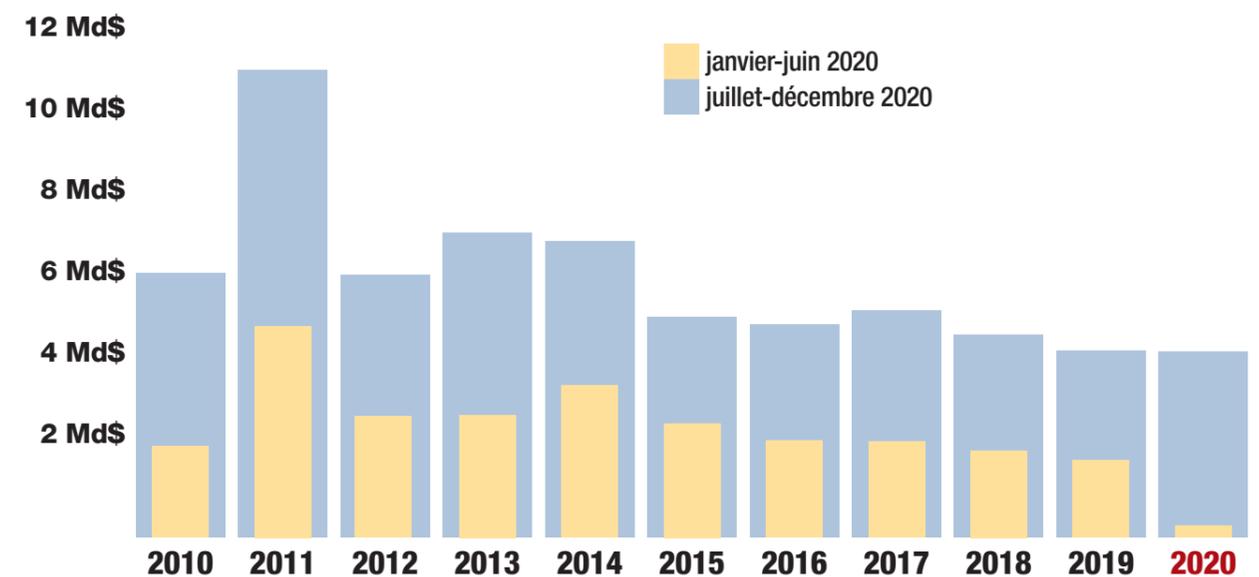
Un marché marqué par une évolution de la demande

Pour la première année, la catégorie Peinture à l'huile & Art moderne et contemporain dépasse Porcelaine & meubles antiques, et devient la deuxième catégorie du marché avec 32% de parts derrière la Peinture & Calligraphie chinoise classiques, première avec 38%. Parmi les raisons des progrès fulgurants de Yongle Auctions qui sont avancées par les experts, figure le succès des œuvres de Sanyu, artiste le plus populaire du marché chinois en 2020, sur lequel a misé la société.



Sanyu (1901-1966) *Quatre nus* (1950)
33 300 000 \$
(environ 27,3 M€)
Adjugée par Sotheby's Hong Kong.
L'un des dix records mondiaux en 2020

Évolution comparative des ventes printemps-automne du marché Chine (2010-2020)





EXCEPTIONNEL
CHARIOT ATTELÉ
ET SON PALEFRENIER

Bronze
Dynastie des Han Orientaux,
25 – 220 après J.-C.
Longueur totale : 170 cm
Hauteur du cheval : 120 cm
Hauteur du palefrenier : 62 cm

Galerie Christian Deydier
30 rue de Seine, 75006 Paris
Tél. : + 33 (0)1 40 20 97 34
www.deydier.com



Les États-Unis, toujours puissants malgré une baisse notable

Chiffres clés du secteur Art & objets de collection aux États-Unis en 2020

Produit des ventes 2020	6 588 M€
Nombre d'opérateurs actifs	944
Variation du produit par rapport à 2019	-27,8 %
Nombre de ventes cataloguées	4 238
Nombre de ventes courantes	6 599
Montant moyen par vente	0,608 M€
Montant moyen par maison de ventes	7 M€
Nombre de ventes total	10 837

Avec un montant de ventes en baisse de 27,8% à 6,6 Md€ d'adjudications, soit un manque à gagner de 2,5 Md€ par rapport à 2019, les États-Unis contribuent à environ 50% de la baisse mondiale. Avec 32% du produit mondial des ventes, le pays bascule ainsi à la deuxième place mondiale derrière la Chine. La concentration du marché y est élevée, mais faiblit légèrement en 2020: les dix premières maisons de ventes représentant 69% du montant total des ventes américaines contre 70% en 2018. Le pays accueille toujours le plus grand nombre de maisons de ventes: près de 944. Le nombre de vacations reste également le plus élevé au monde: 11 000 en 2020, soit 30% du total mondial, mais en

Classement des 10 premières maisons de ventes aux États-Unis en 2020 (produit des ventes en M€)

Rang 2020	Sociétés	Produit des ventes (M€)		
		2019	2020	Variation
1	Sotheby's New York	1910	1432	-25%
2	Christie's New York	2246	1177	-48%
3	Heritage Auction Galleries	551	537	-3%
4	Seized Assets Auctioneers	395	367	-7%
5	Mecum Auction	320	259	-19%
6	Phillips New York	325	253	-22%
7	Barrett-Jackson Auction Company	198	154	-22%
8	Bonham's New York	194	138	-29%
9	Stack's and Bower	93	130	40% ↗
10	Gooding & Company	131	100	-24%
TOTAL DES 10 PREMIÈRES SOCIÉTÉS AUX ÉTATS-UNIS*		6 364	4 547	-28,5%
TOTAL ÉTATS-UNIS		9 125	6 588	-27,8%

* Pour 2019: montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année en 2019



forte baisse (27%). La baisse concerne surtout les ventes courantes (moins de 7000 en 2019), le nombre de ventes prestige ayant tendance à rester stable à 4200. Avec une contraction du montant de ventes équivalente à celle du nombre de vacations, le montant moyen par vente reste quasiment le même en 2020 à 608 000 €.

La contribution à la baisse de Christie's New York et Sotheby's New York est essentielle – le recul des deux acteurs atteignant plus de 1,5 Md€, soit 61% des pertes totales des États-Unis. Leur poids dans le montant total des ventes du pays n'en reste pas moins écrasant, même s'il est en diminution : 40% contre 46% en 2019 et 50% en 2018. La baisse d'activité de la maison britannique Christie's est plus brutale que celle de son concurrent américain : avec un « manque à gagner » de 1 Md€ par rapport à 2019, la société montre un recul de 48% de son montant de ventes contre 25% pour son concurrent qui perd près d'un demi-milliard d'adjudications sur cette année.

Les deux autres acteurs du secteur du « Fine art » connaissent des évolutions équivalentes à celles de Sotheby's : Bonham's, après une hausse de 14% de son montant de ventes en 2019, voit son montant se contracter de 29%, et Phillips de 22%.

Les spécialistes des ventes de véhicules de collection connaissent des évolutions similaires.

- **Mecum Auction** -19%
- **Barrett-Jackson Auction Company** -22%
- **Gooding & Company** -24%

Tandis que les spécialistes des Objets de collection connaissent des évolutions moins défavorables.

- **Heritage** -3%
- **Seized Assets Auctioneers** -7%
- Activité en progression pour **Stack's and Bower**, +40%, maisons spécialisées dans les collections de monnaies et pièces.

En dépit de l'impact de la crise sur le marché américain, New York reste la première place de marché mondiale, et ce loin devant Pékin (Beijing) et Hong Kong.

Ainsi, les ventes cumulées de Sotheby's, Christie's et Phillips représentent 14% du montant mondial de ventes en 2020, malgré une baisse de 36% du montant de ventes ; quand Pékin réalise 8% et Hong Kong 5% du montant de ventes mondial. Par ailleurs, la place de New York est prépondérante dans les plus belles ventes de l'année puisqu'elle en réalise 42 sur 100.

Les places du marché mondial

Places de marché	Montant total adjugé en M€		Variation	Part dans le total monde	
	2019	2020		2019	2020
Total New York (Christie's, Sotheby's, Phillips)	4 481	2 862	-36%	18%	14%
Total Hong Kong (Christie's, Sotheby's, Phillips, Poly)	829	1 128	36% ↗	3%	5%
Total Pékin (Poly, Yongle Auctions)	1 763	1 601	-9%	7%	8%
Total mondial	25 533	20 533	-19,6%	100%	100%



Le Canada : une contraction du marché équivalente à celle des États-Unis

En 2020, le Canada enregistre une baisse de son montant de ventes de -29,5% à 318 M€. Malgré ce fort recul (consécutif à deux baisses en 2019 et 2018), le pays se maintient à la septième place du marché mondial, derrière la Suisse et devant l'Autriche qui se rapproche. Le Canada, qui occupait le quinzième rang mondial en 2009, s'est fait une place parmi les principaux pays. Le nombre de sociétés actives se maintient (53 maisons de ventes) et celui des ventes augmente légèrement (809 contre 777 en 2019). Le montant moyen par vente baisse en revanche de 580 000 € en 2019 à près de 400 000 € en 2020.

Sur ce marché extrêmement concentré, les ventes sont très sensibles aux fluctuations du premier acteur national et également première maison de vente aux enchères de voitures de collection sur le marché mondial, RM Sotheby's. Or, la maison qui génère 75% du montant total du pays voit son montant de ventes chuter de 33% à 238 M€.

Le deuxième acteur du marché, Heffel Fine art Auction, accuse une tendance inverse, puisqu'il voit le montant de ses ventes augmenter de 4% en 2020 à 28 M€ ; tandis que Waddington's, l'autre société de référence des ventes de « Fine art », enregistre une baisse de 18%, à 9 M€.



David Hockney (1937) Nichols Canyon (1980)
41 000 000 \$ (environ 34 M€)

Adjugée le 7 décembre 2020 par Philips New York.
 L'un des dix records mondiaux en 2020.



L'Europe, la plus résiliente des principales places de marché

Chiffres clés du secteur Art & objets de collection en Europe en 2020

Produit des ventes 2020	6 207 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 408
Variation du produit par rapport à 2019	-12,4 %
Nombre de ventes cataloguées	12 344
Nombre de ventes courantes	6 169
Montant moyen par vente	0,335 M€
Part de l'Europe dans le total monde	30 %
Total monde	20 533 M€

Le produit des ventes en Europe fléchit de 12,4% entre 2019 et 2020, passant de 7,1 Md€ à 6,2 Md€, soit environ 7 points de baisse de moins que la moyenne mondiale. La part de la zone dans le total mondial se renforce ainsi, passant de 28% à 30%.

Les principaux contributeurs à l'inflexion sont le marché français, dont la baisse du montant de ventes représente près de 50% de la baisse totale du marché européen; ainsi que le Royaume-Uni, bien que sa contraction soit plus mesurée (-9,6%), compte tenu de son poids dans les ventes (44%). Autres marchés d'importance également orientés à la baisse: le marché suisse avec -22,5% (400 M€ en 2020) et l'Italie qui enregistre l'une des plus fortes baisses du continent -30,7%. À l'inverse, deux pays résistent, permettant de limiter la baisse de la zone en 2020: l'Allemagne (-1,6%) et l'Autriche (+7,6%). De plus, avec une baisse plus forte du nombre de ventes courantes ou cataloguées (-39% à 18 000) que du

montant de ventes total, le montant moyen d'une vente en Europe augmente sensiblement à 335 000 € en 2020 contre 233 000 € en 2019.

Les quatre premières maisons du classement demeurent les anglo-saxonnes Sotheby's, Christie's, Bonham's et Phillips, comme en 2019, mais avec l'américaine Sotheby's en tête, seule parmi ces dernières à connaître la croissance en 2020. Il convient de noter la bonne performance des maisons autrichienne, suisse et allemande, qui affichent une croissance fortement positive pour la plupart.

Classement des 10 premières maisons de ventes en Europe en 2020 (produit des ventes en M€)

Rang 2020	Sociétés	Produit des ventes (M€)			Part dans le total Europe	Pays
		2019	2020	Variation		
1	Sotheby's	1 482	1 499	1,2%	24%	
2	Christie's	1 515	908	-40,1%	15%	
3	Bonham's	255	207	-19,1%	3%	
4	Phillips	224	177	-21,2%	3%	
5	Dorotheum	136	144	6,1%	2%	
6	Artcurial	192	143	-25,3%	2%	
7	Ketterer Kunst Berlin	62	61	-1,6%	1%	
8	Antiquorum	43	54	24,2%	1%	
9	Lempertz	43	53	23,8%	1%	
10	Koller Auction	43	48	11,2%	1%	
TOTAL DES 10 PREMIÈRES SOCIÉTÉS EN EUROPE*		4 017	3 293	-18%	53,1%	
TOTAL EUROPE		7 086	6 207	-12,4%	100%	

* Pour 2019: montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année en 2019



Le Royaume-Uni, une baisse contenue par la maison leader

Premier pays du marché européen, le Royaume-Uni voit son produit des ventes fléchir de près de 10% à 2,7 Md€ en 2020 (contre 3 Md€ en 2019). Cette inflexion est moins forte que celle enregistrée entre 2018 et 2019 qui atteignait 12,8%, donnant ainsi à penser que les incertitudes liées au Brexit avaient été davantage ressenties par les acteurs du marché que la pandémie. La part du Royaume-Uni dans le montant total mondial se consolide légèrement (13% contre 12% en 2019).

Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les maisons de ventes nombreuses: 422 en 2020. Bien que ces sociétés aient réalisé un montant de ventes moyen par maison moins important qu'en 2019 (6 M€ contre 6,9 M€), le montant moyen par vente est supérieur à la moyenne mondiale: 800 000 € contre 555 000 €.

Le Royaume-Uni est l'un des marchés les plus concentrés au monde, la part du duopole **Christie's et Sotheby's** s'élevant à 69% en 2020, soit 3 points de plus qu'en 2019. Les quatre premières maisons de ventes représentent 80% du montant total des ventes.

La situation est opposée entre les deux premiers acteurs. **Sotheby's** voit le montant de ses ventes croître de 28% pour s'établir à 1,3 Md€, le poids des ventes électroniques (58%) soutenant l'activité de la maison américaine. Dans le même temps, **Christie's** accuse une chute de ses ventes de 39%, à 600 M€, avec une part des ventes électroniques à (seulement) -14%.

Situation également très contrastée entre les autres acteurs des dix premières maisons de ventes du royaume. Les deux grandes maisons spécialistes de «*Fine art*», **Bonham's** et **Phillips**, voient leur activité baisser respectivement de 23% et de 38%. **Spink & Son** (numismatique), à la cinquième place, est stable à 45 M€ de ventes. **Dix Noonan & Webb**, autre spécialiste des monnaies, médailles et «*militaria*», enregistre la plus forte progression du classement (+33%), ce qui lui permet de se positionner juste derrière le spécialiste des véhicules de collection **Silverstone**, qui réalise +21%. **The Fine Art Group**, généraliste en Objets de collection, connaît une légère baisse (-5%).

Ainsi, à l'exception de Sotheby's, les «grandes» maisons, plus dépendantes aux ventes exceptionnelles, souffrent-elles davantage en 2020 que les maisons spécialisées dans des secteurs moins concernés par le très haut de gamme. La moindre circulation des biens à haute valeur, les craintes autour de la logistique et le report des ventes des grands collectionneurs en période de crise sanitaire affectent tout particulièrement le haut du classement.

Chiffres clés du secteur Art & objets de collection au Royaume-Uni en 2020

Produit des ventes 2020	2 703 M€
Nombre d'opérateurs actifs	422
Variation du produit par rapport à 2019	-9,6 %
Nombre de ventes cataloguées	1 695
Nombre de ventes courantes	1 623
Montant moyen par vente	0,8 M€
Montant moyen par maison de ventes	6 M€
Nombre de ventes total	3 318

Classement des 10 premières maisons de ventes au Royaume-Uni en 2020 (produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang 2020	Sociétés	Produit des ventes (M€)		
		2019	2020	Variation
1	Sotheby's Londres	988	1 261	28%
2	Christie's Londres	991	603	-39%
3	Bonham's Londres	226	174	-23%
4	Phillips Londres	180	112	-38%
5	Spink and Son	45	45	0%
6	Silverstone	30	37	21%
7	Dix Noonan & Webb	15	20	34%
8	The Fine art Auction Group (Dreweatts & Bloomsbury)	21	20	-5%
9	Woolley & Wallis	24	16	-33%
10	Freeman's Lyons & Tumball	15	15	3%
TOTAL DES 10 PREMIÈRES SOCIÉTÉS AU ROYAUME-UNI*		2 547	2 304	-10%
TOTAL ROYAUME-UNI		2 988	2 119	-10%

* Pour 2019: montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année en 2019



La Suisse enregistre une nouvelle baisse prononcée de ses ventes

Avec 407 M€ d'adjudications en 2020, la Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, connaît une baisse prononcée de 22,5% de son montant de ventes (équivalente à celle de la France), faisant suite à deux années déjà en baisse (8,4% en 2018 et 17,5% en 2019).

La forte spécialisation des enchères dans le secteur de la joaillerie expose le marché suisse aux fluctuations. À l'instar du marché britannique, il était très concentré autour de **Christie's** et de **Sotheby's** en 2018, avec 63% de parts, pour passer à 57% en 2019, puis à 37% en 2020, soit 20 points de moins. Les ventes de Christie's Genève (centrées sur la joaillerie) reculent de 43% pour passer sous la barre des 100 M€ et celles de Sothe-

by's Genève (également centrées sur la joaillerie) de 49% pour atteindre 56 M€. Au-delà de la spécialité joaillerie, Christie's et Sotheby's ont également une activité sur la place secondaire de Zurich où sont réalisées les vacations de «*Fine art*».

Avec une baisse de moitié de son activité, Sotheby's Genève se voit ainsi ravir la deuxième place par Phillips, dont les bonnes performances font croître le montant de ventes à plus de 60 M€. Deux autres acteurs, **Antiquorum** (spécialiste des montres) et **Koller Auctions** réalisent chacun autour de 50 M€ de montant de ventes avec une belle progression de respectivement 24,2% et 11,2%. Le spécialiste des timbres, **Corimphila**, voit quant à lui son produit de ventes chuter de 44% à 7 M€.



L'Allemagne consolide sa cinquième place au classement mondial

L'Allemagne confirme la bonne tenue de son marché en 2020 avec une baisse limitée de son montant de ventes de 1,6%, après deux années de croissance à environ +6% en 2018 et 2019, qui lui ont permis de prendre la cinquième place du classement mondial à la Suisse et de la consolider.

Rappelons qu'en 2016, le pays souffrait des effets de la cessation d'activité d'Auctionata, premier acteur de son marché, qui avait connu une croissance exponentielle depuis 2012. En 2019, l'Allemagne a fini d'absorber la disparition de cet acteur majeur et les évolutions observées en 2020 confirment la résilience de son marché.

Le marché allemand repose sur quatre acteurs historiques, lesquels réalisent près de 200 M€ de montant de ventes cumulé. Chacun d'eux affichent des évolutions contrastées.

• **Ketterer Kunst**, spécialiste du «*Fine art*» basé à Berlin, résiste à la situation particulière de 2020 avec 61 M€ d'adjudications, soit une baisse de 2% de son activité.

• **Lempertz**, également spécialiste du «*Fine art*» – en particulier de l'art ancien –, basé à Cologne, voit ses ventes aug-

menter de 24% à 53 M€ d'adjudications. La société parvenait à placer une œuvre de Georges de La Tour (*La Fillette au brasier*) pour plus de 4 M€ en décembre 2020.

• **Fritz Rudolf Künker**, spécialisé en numismatique, enregistre un montant de ventes en baisse de 18%, avec 49 M€.

• **Villa Grisebach**, spécialiste «*Fine art*» et plus particulièrement de l'art moderne, voit ses ventes légèrement diminuer (-3%).

Les autres maisons de ventes de taille intermédiaire, réalisant des montants de ventes entre 10 et 30 M€, enregistrent des résultats variables: le spécialiste du «*Fine art*», **Van Ham**, voit ses activités fortement orientées à la baisse en 2020, tandis que **Nagel et Hermann Historica**, spécialiste du «*militaria*», réalise une belle progression.

Georges de La Tour (1593-1652)
La Fillette au brasier (1646-1648)
4,3 M€ (frais inclus)

Adjugée le 8 décembre 2020 par Lempertz. Record pour l'artiste.





L'Autriche, une tendance dynamique qui succède à une forte baisse

Très liée au destin de **Dorotheum**, maison de ventes qui représente 47% du montant total dans ce pays, la place autrichienne enregistre 7,3% de croissance et bénéficie des bonnes performances de cet acteur majeur (+6%). La maison gagne quatre places au plan mondial et se classe au quatorzième rang. Dorotheum a organisé un nombre élevé de ventes en 2020 (plus de 700), dont beaucoup en ligne (plus de 500), pour un montant de près de 25 M€. Le deuxième acteur du pays soutient également le marché : **Im Kinsky Kunst Auktionen**, maison de ventes spécialisée sur le secteur du «*Fine art*», enregistre une hausse de 44%, à 17 M€.



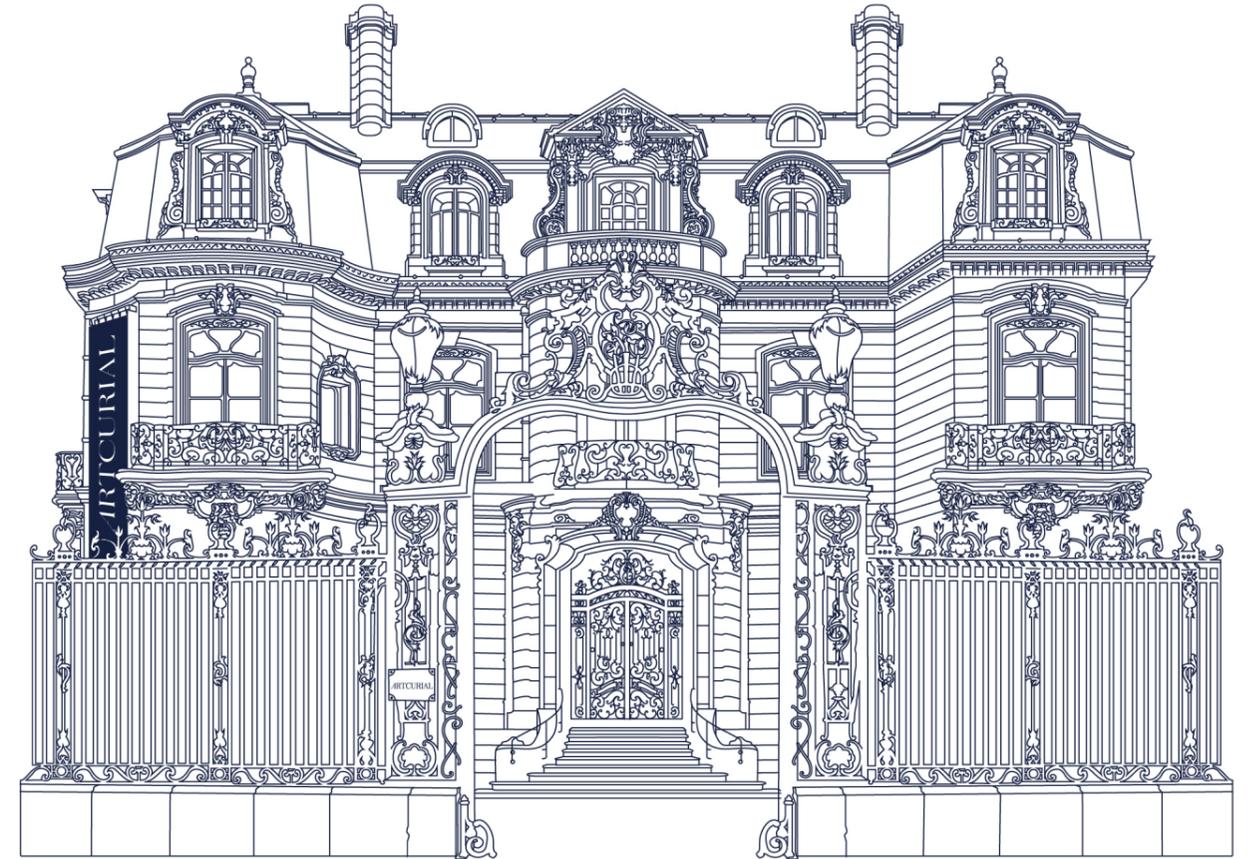
L'Italie, le pays le plus fortement touché parmi les places majeures

Après ses bonnes performances des deux dernières années, l'Italie est le pays qui, parmi les dix premiers, souffre le plus en 2020, avec une baisse de son produit de ventes de 30,7%. Le pays se maintient toutefois au neuvième rang mondial devant l'Australie. Les trois principales maisons du pays en 2020 font chuter le marché : **Pandolfini Casa D'Aste**, basé à Florence, atteint moins de 15 M€ de montant de ventes contre près de 40 M€ en 2019 ; **Sotheby's Milan** et **Il Ponte Casa d'Aste** perdent chacun plus de 30% de montant de ventes. Dans ce contexte, **Cambi Casa d'Aste** devient le premier acteur du pays. La société, qui possède des bureaux à Milan, Gênes et Rome, est spécialisée dans les ventes d'antiquités traditionnelles, ainsi que dans des secteurs de niche tels que l'art marin, les instruments scientifiques ou les cadres anciens.

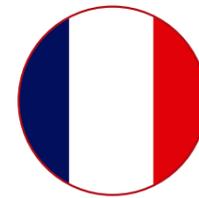


L'Australie, un marché qui se consolide

Dixième acteur du marché mondial, avec 113 M€ de montant de ventes, l'Australie est un des rares pays à observer une croissance de son activité (+4,8%), grâce aux performances de son acteur majeur, **Leonard Joel** (+11%). Une seule société internationale, **Bonham's**, est présente en Australie, à Sydney, et réalise un montant total de près de 7 M€ d'adjudications (stable). Avec 61 maisons de ventes, l'Australie offre un panorama assez diversifié.



Façade de la maison de ventes Artcurial, Hôtel Marcel-Dassault, Paris VIII^e.



La France, affectée par la tendance baissière générale, réussit à maintenir sa position au plan international

La France, avec 1,5 Md€ d'adjudications⁽¹⁾ (frais inclus) en Art & objets de collection, enregistre une baisse d'activité légèrement plus élevée qu'au plan mondial (22,5% contre 19,6%). La bonne dynamique entamée en 2015, confirmée en 2016, 2017 et 2019, est donc sensiblement interrompue. Pour autant, la France reste, en 2020, le deuxième pays de ventes aux enchères en Europe, loin devant l'Allemagne, et le quatrième sur le plan mondial en maintenant sa part de marché à 7%. Les performances du marché sont tirées vers le bas par plusieurs grandes maisons, et plus particulièrement par **Sotheby's** et **Christie's**, dont les évolutions sont plus prononcées (respectivement -56% et -17%) que pour nombre de maisons locales. Ainsi, le calcul de l'évolution du montant des ventes entre 2019 et 2020, sur la base de l'ensemble des maisons de ventes nationales du secteur – en excluant Christie's et

Sotheby's –, donne une baisse d'activité de -14,4%, moins prononcée donc qu'au plan mondial. La France place 18 maisons parmi les 100 premières sociétés mondiales, soit le même nombre qu'en 2019. Avec un montant adjugé de 143 M€, la maison française **Artcurial** se situe au seizième rang mondial, juste derrière **Dorotheum** qui figurait en dix-huitième place l'année précédente. **Claude Aguttes**, la deuxième société française en 2020, se place 35^e (elle était 44^e en 2019 et 47^e en 2018) et **Millon & Associés** au 42^e rang (52^e en 2019). La **Société Thierry de Maigret**, avec 12 M€ d'adjudications (frais inclus), est la dernière à s'insérer dans le classement des 100 premières sociétés mondiales, au 99^e rang. ■

⁽¹⁾ Le montant de ventes est exprimé en frais inclus pour être comparable aux montants collectés dans le monde. Il est donc différent de celui exprimé dans la partie consacrée à la France.

Des bouleversements économiques et sociaux liés à la crise sanitaire

En 2020, les bouleversements économiques et sociaux entraînés par la Covid-19 provoquent à la fois l'accélération de tendances existantes et l'apparition de nouvelles sur le marché des ventes aux enchères. Parmi celles-ci, on observe :

L'accélération des ventes en ligne

La fermeture des salles de ventes et les restrictions d'accueil du public amènent un basculement mécanique des ventes organisées en salle sur le canal numérique. Par conséquent, on observe une progression spectaculaire du nombre des ventes en direct ou « *live* » (adossées à une vente physique) et des ventes entièrement dématérialisées. En outre, la proposition de lots à plus forte valeur sur internet et l'audience naturellement plus large de ce canal conduisent à des niveaux de prix et à des montants de ventes plus élevés que par le passé.

Les champions mondiaux du secteur se sont particulièrement appuyés sur les ventes dématérialisées pour soutenir leur activité. Sotheby's a ainsi organisé 400 ventes entièrement dématérialisées en 2020, contre 120 en 2019, pour un montant total de 584 M\$, soit une progression de 650%. Christie's en a organisé 200 en 2020, contre 83 en 2019, pour un montant de 311 M\$, soit une progression de 260% par rapport à 2019.

Sur ce plan, la France fait très bonne figure avec un dynamisme particulièrement marqué : les ventes en ligne explosent en effet de +212% quel que soit le mode (+386% pour les ventes « *live* » et +129% pour les ventes entièrement dématérialisées).

Le dynamisme du segment Objets de collection

Ce segment propose des biens à des prix moins élevés que celui du « *Fine art* », dont les performances reposent largement sur des œuvres très haut de gamme. Il est donc moins soumis aux freins de la vente en ligne. En effet, les ventes d'objets de collection engendrent de moindres risques financiers, de moindres frais logistiques (transport, assurance) et de moindres défauts de conformité par rapport à l'objet attendu. Ainsi, à titre d'exemple, Sotheby's réalise 640 M\$ dans ce domaine en 2020, dont 28% en ligne. Heritage Auction Galleries et Stack's and Bower, sociétés spécialisées dans ce secteur (notamment en numismatique), figurent également parmi les beaux succès de l'année, respectivement aux sixième et dix-huitième places du classement mondial.

Les partenariats conclus entre différents acteurs du marché de l'art

Cette tendance se matérialise par des partenariats inédits entre acteurs du marché, à l'instar de ceux noués entre Sotheby's et des galeries d'art (Gallery Network) afin de développer des ventes privées, de celui de Christie's avec China Guardian pour une série de ventes à Shanghai, ou encore de celui de Phillips avec Poly Auction.

Des ventes « mélangées »

La pratique qui consiste à proposer des biens appartenant à différents segments de marché lors d'une même vente n'est pas nouvelle : le *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci avait été adjugé (pour 450 M\$) lors d'une session d'art contemporain de Christie's en 2017. En 2020, Christie's a organisé les ventes « ONE » couvrant tout l'art du XX^e siècle, tandis que Sotheby's a organisé une vente intitulée « De Rembrandt à Richter » mélangeant toutes les époques.

L'internationalisation des ventes, avec la retransmission de ventes en direct depuis plusieurs pays

À titre d'exemple, Christie's, lors de la vente « ONE », innovait avec l'intervention de quatre commissaires-priseurs en relais depuis Hong Kong, Paris, Londres et New York, que les enchérisseurs pouvaient suivre en « *live* ». Dans la même logique, Sotheby's a également organisé un événement en relais entre Paris et Londres, à l'automne 2020, pour ses ventes d'art moderne (« Modernités ») et d'art contemporain (« Contemporary Evening Sale »).

L'évolution des sociétés de ventes vers une économie de moyens

Deux tendances peuvent être relevées : la réduction, voire l'arrêt du catalogue papier à l'instar de Sotheby's en 2020, et la moindre circulation des œuvres, du fait de l'absence d'exposition physique nécessitant leur réunion dans un hôtel des ventes.

L'affaiblissement du poids des ventes exceptionnelles

En 2020, 174 ventes d'un montant égal ou supérieur à 5 M€ sont recensées en Art & objets de collection dans le monde, contre 315 en 2019, pour un montant de 2 Md€, en baisse de 45%. ■

Ventes	Montant total adjugé (M€)		Variation
	2019	2020	
De plus de 5 M€	3655	2027	-45%
De plus de 10 M€	2208	1301	-41%
Nombre	Montant total adjugé (M€)		Variation
	2019	2020	
De plus de 5 M€	315	97	-69%
De plus de 10 M€	97	68	-30%

Sotheby's a organisé un événement en relais entre Paris et Londres, à l'automne 2020, pour ses ventes d'art moderne « Modernités » et d'art contemporain « Contemporary Evening Sale ».



SEREX

FINE ART

Courtier en Assurances
spécialiste depuis 1971

**Collections – Objets d’Art – Expositions
dans le monde Entier**



Contact : serex@serex-assurances.fr - Tel : 01 47 45 96 05

WWW.SEREX-ASSURANCES.FR

N°Orias : 07 000 780

Les plateformes numériques d’enchères ont la cote

La progression des ventes aux enchères publiques sur internet, qu’elles soient retransmises en direct («*live*») ou dématérialisées («*online*»), a contribué à l’essor considérable des portails digitaux.

Véritables places de marché en ligne qui permettent la rencontre des opérateurs de vente et des enchérisseurs, ces plateformes sont appréciées à la fois pour l’apport d’un service «*clé en main*» et pour le gain de notoriété qu’elles procurent. Aussi, 95% des maisons réalisant des ventes «*live*» et 65% des maisons réalisant des ventes dématérialisées y ont aujourd’hui recours.

En France, Interenchères et Drouot Digital, utilisés respectivement par 74% et 55% des maisons de ventes pratiquant les plateformes d’enchères, sont les principaux acteurs devant Auction (utilisé par 32% des opérateurs) et Invaluable (utilisé par 16% d’entre eux).

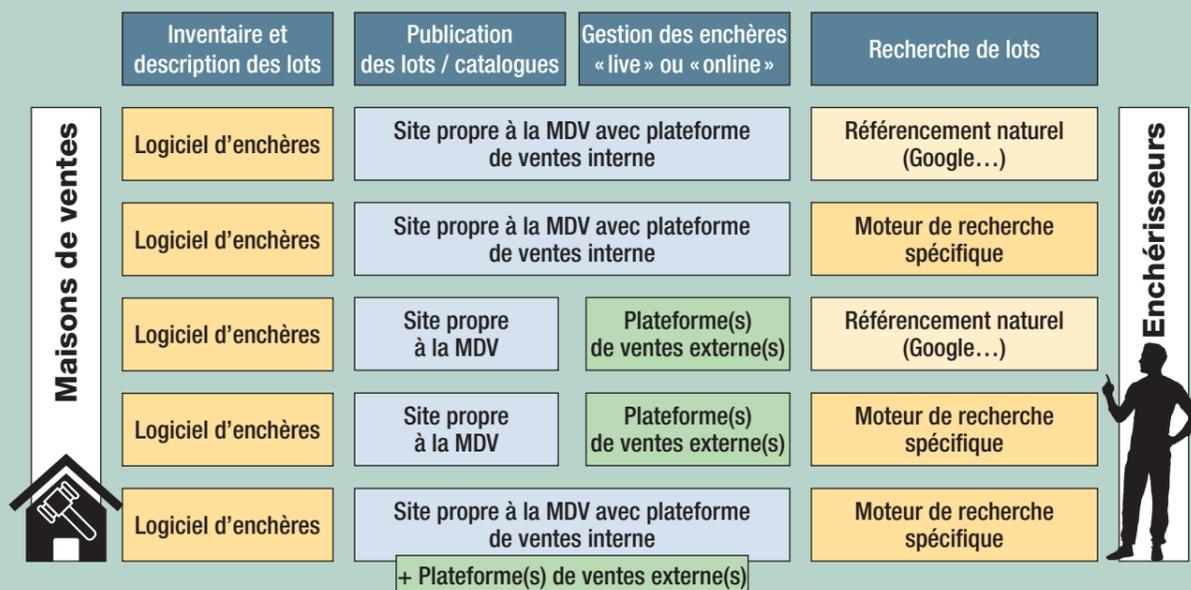
En France, Interenchères et Drouot Digital, utilisés respectivement par 74 % et 55 % des maisons de ventes pratiquant les plateformes d’enchères, sont les principaux acteurs devant Auction (utilisé par 32 % des opérateurs) et Invaluable (utilisé par 16 % d’entre eux).

Visibilité, logiciel, sécurisation de la vente... : des services qui rassurent

Avant toute chose, les portails d’enchères permettent aux maisons de ventes de faire progresser la visibilité de leurs ventes. À titre d’exemple, Invaluable et Auction mentionnent respectivement plus de 3 000 000 et 500 000 visiteurs par mois, un trafic sans rapport avec celui des sites propres des maisons de ventes et dont ces dernières peuvent ainsi bénéficier via la mise en ligne de catalogues. Cependant, d’autres moteurs de recherche existent qui viennent concurrencer les plateformes, tels que Barneby’s et Lot-Art, qui recensent des centaines de milliers de lots sans proposer d’outil de vente «*live*». Pour progresser encore en visibilité et se démarquer de la concurrence, les plateformes offrent des outils marketing comme des emplacements publicitaires sur le site et des campagnes de mailings ciblées. En revanche, seulement un tiers des maisons exploitent les données collectées par les plateformes pour améliorer la connaissance des clients. En outre, la mise en ligne, par les maisons, d’informations concernant leur actualité génère spontanément du contenu rédactionnel sur les magazines associés ou appartenant à ces agrégateurs, tels que *le Magazine des enchères* d’Interenchères, *la Gazette Drouot*, *The Antiques Trade Gazette* d’ATG ou encore *le Magazine de Barneby’s*, qui comptabilise trois millions de lecteurs en 2020.



Cartographie des outils numériques pour la réalisation de ventes par internet



Deuxième principal attrait, les plateformes mettent à disposition des opérateurs leurs outils de vente en ligne qui peuvent venir compléter ou remplacer l'outil interne dont certaines maisons sont équipées. Certaines plateformes proposent même de fournir un outil interne en marque blanche aux maisons de ventes soucieuses de préserver leur propre marque et leur identité ; à l'instar d'Invaluable et de Barney's avec Skeleton. Ces solutions sont également fournies par d'autres acteurs tels Bidpath ou Auction Mobility.

La mise en ligne d'une vente est généralement simplifiée, d'autant que la plupart des plateformes ont des passerelles vers les logiciels d'enchères existants. La gestion d'une session de « live » (vente en direct) nécessite, elle, une prise en main, qui passe souvent par une courte formation. La difficulté qui peut se présenter pour les maisons de ventes est de jongler avec plusieurs plateformes d'enchères lorsqu'elles font

ce choix pour les ventes importantes. Pour la surmonter, certains agrégateurs proposent désormais des cyber-clerks faisant le lien à distance entre la salle de ventes et les internautes.

Par ailleurs, les impayés étant la principale préoccupation des maisons dans le cadre de leur activité sur internet, les services permettant de s'en prémunir sont très recherchés. S'y ajoutent les dispositifs d'identification des clients répondant aux obligations de lutte contre le blanchiment. C'est pourquoi la plupart des plateformes effectuent un certain nombre de vérifications au moment de l'inscription de l'enchérisseur : collecte de pièces d'identité, correspondance avec les listes d'exclusion, test du numéro de téléphone, prise d'empreinte bancaire...

D'autres garanties peuvent s'ajouter, dont le paramétrage est souvent laissé à la discrétion des maisons, par exemple le cautionnement, qui sur Drouot Digital peut couvrir jusqu'à 100 % du montant estimé plus les frais de ventes. Il arrive fréquemment qu'un plafond d'enchères soit institué que seule une authentification renforcée permet de lever : c'est le cas pour Invaluable au-delà de 7500 \$ et Saleroom au-delà de 8000 £. En outre, pour les aider dans leur appréciation du risque, les agrégateurs offrent la possibilité aux opérateurs de consulter les incidents de paiement signalés par leurs confrères, comme le fait Interenchères via son fichier TEMIS.

Les impayés étant la principale préoccupation des maisons dans le cadre de leur activité sur internet, les services permettant de s'en prémunir sont très recherchés.

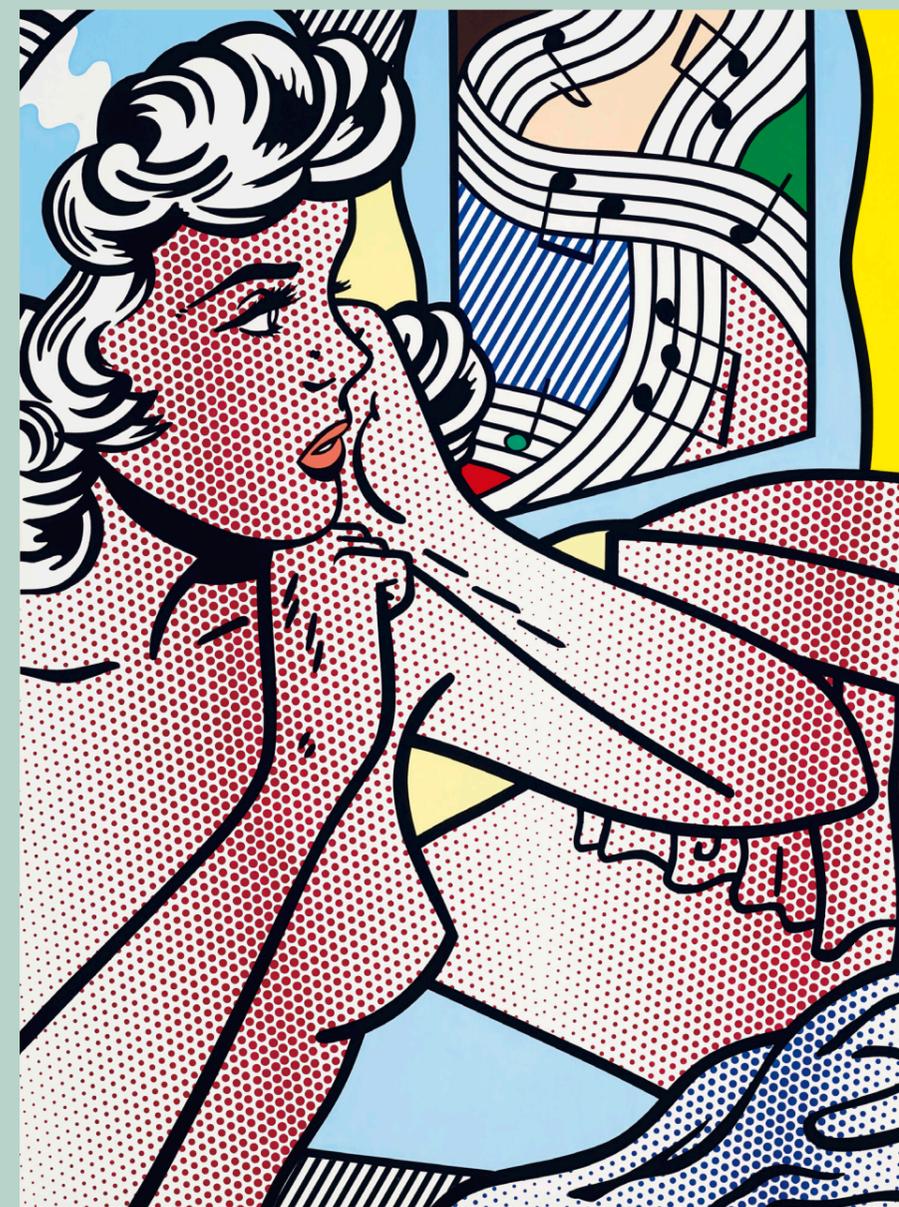
Des avantages plébiscités par les enchérisseurs

La première fonctionnalité séduisant les enchérisseurs en ligne est le système de filtres de recherche de lots (par mot clé, catégorie) et de paramétrage d'alertes leur permettant de repérer de manière efficace un grand nombre de ventes à venir et ainsi trouver la perle rare parmi une multitude de lots. Il n'est pas rare d'identifier une vente correspondant à ses centres d'intérêts à plusieurs centaines ou milliers de kilomètres de son domicile, sans connaissance préalable de la maison en question.

L'utilisateur averti apprécie aussi, tout comme les commissaires-priseurs eux-mêmes, la possibilité de consulter la base de données d'adjudications, afin de conforter ou remettre en cause son évaluation du lot. Véritable mine d'informations pour établir la cote d'un objet ou d'un artiste, ces résultats d'enchères sont généralement accessibles par abonnement. Le « Price Guide » d'ATG est disponible à partir de 6 £ par mois. Sur Auction, les résultats sont consultables gratuitement pendant trois mois, puis passent par un abonnement premium à 139 € par an au-delà. S'agissant de Drouot, ce service vient en complément de l'abonnement à *la Gazette*. En revanche, l'outil d'Interenchères, aux plus de 11 millions d'enregistrements, reste réservé aux maisons de ventes adhérentes.

Un coût non négligeable pour les maisons de ventes

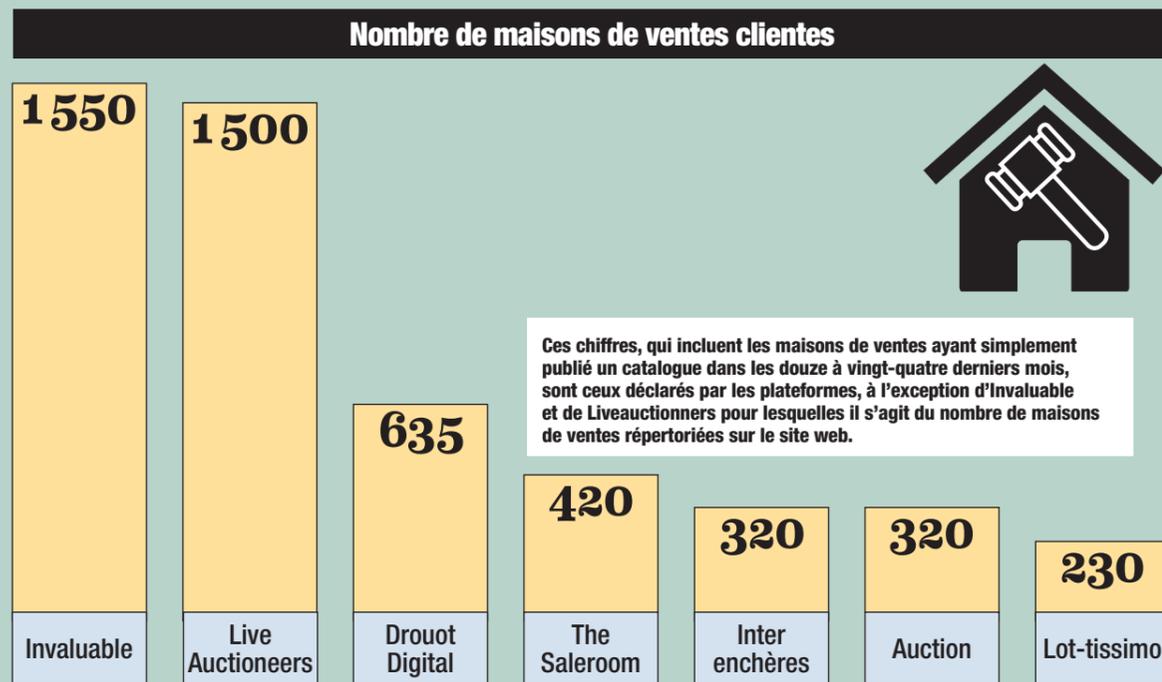
Généralement, une offre par session de vente « live » ou « online » est proposée aux opérateurs ponctuellement clients. Le prix de publication de la vente peut aller de 100 à 700 €, auxquels s'ajoute en principe une commission sur le produit de vente, pouvant aller de 1,5 % à 5 %. Quand une maison de ventes souhaite faire un usage régulier du service, les agrégateurs négocient souvent un abonnement dégressif en fonction de l'utilisation estimée sur l'année, à l'instar d'Invaluable, The Saleroom ou Auction. Pour les adhérents d'Interenchères, la logique mutualiste prévaut avec un montant d'abonnement annuel déterminé en fonction du produit de vente de l'opérateur. L'utilisation de plusieurs plateformes



Roy Lichtenstein (1923-1997)
Nude with Joyous Painting (1994)

46 200 000 \$
(environ 38 M€)

Adjugée le 10 juillet 2020 par Christie's en ligne.



d'enchères peut donc représenter un coût important, d'autant qu'elle induit également la mobilisation d'un personnel formé pour gérer les différentes consoles au moment de la vente. S'agissant des acheteurs, l'utilisation des plateformes est généralement gratuite (excepté la consultation des bases de données), tel que précisé dans les CGU, mais les maisons de ventes peuvent leur facturer le service de vente «live» ou «online» en leur répercutant tout ou partie de la commission de la plateforme (entre 1,5% et 5% du montant adjugé); ce qu'elles font presque systématiquement.

Quelles plateformes pour quels marchés

À l'international, les leaders sont les plateformes anglo-saxonnes Invaluable et Liveauctioneers, avec une forte présence à la fois sur les marchés américain, australien et en Europe occidentale. The Saleroom est particulièrement présente au Royaume-Uni et en Irlande, tandis que sa consœur Lot-tissimo (qui fait partie du même

groupe, ATG) couvre principalement les pays germanophones. En sus des maisons françaises, Drouot Digital représente de nombreux opérateurs belges, anglais, allemands et italiens. Sa clientèle d'acheteurs internationaux est également de plus en plus importante (36,5% en nombre et 48% en produit de vente), notamment aux États-Unis et en Chine où elle a triplé depuis janvier 2020. Auction représente plus de 170 maisons étrangères implantées essentiellement en Europe de l'Ouest. Son audience est à 35% étrangère, dont 28% d'Européens et 7% d'Américains et d'Asiatiques. Quant à Interenchères, si ses maisons de ventes sont exclusivement françaises, 12% de ses acheteurs sont étrangers, principalement originaires de Belgique et des États-Unis. La répartition entre acheteurs professionnels et particuliers étant pratiquement la même entre Interenchères et Drouot Digital (environ 6% de professionnels), c'est essentiellement l'origine des acheteurs, plus parisienne et internationale pour Drouot Digital, qui explique le montant d'adjudications moyen plus élevé (environ 695 € vs environ 215 €) sur le mobilier et les objets d'art. En revanche, Interenchères enregistre un nombre d'enchérisseurs plus élevé que son homologue avec 310 000 enchérisseurs actifs environ en 2020 contre environ 75 000 pour Drouot Digital. La complémentarité des publics

des deux plateformes explique donc pourquoi les maisons de ventes françaises sont très nombreuses à les utiliser simultanément.

Une transition numérique accélérée

Les restrictions sanitaires liées à l'épidémie ont eu l'effet d'un boom spectaculaire sur l'activité des plateformes. Elles affirment presque toutes avoir gagné de nombreux nouveaux clients – maisons de ventes et enchérisseurs – en 2020. The Saleroom a recruté quelque quarante nouvelles maisons de ventes et enregistré 50% de nouveaux enchérisseurs. Barneby's a constaté une augmentation de 37% de son trafic. Interenchères bénéficie toujours d'un rythme de 25 000 créations de comptes par mois. Ce phénomène a entraîné une hausse significative de leur produit de vente 2020, malgré le faible volume réalisé lors du premier confinement. Drouot Digital a ainsi observé une croissance de 67% du produit des ventes dans la catégorie Objets d'art & de collection, Interenchères de 65% en Mobilier & objets d'art, et ATG (The Saleroom et Lot-tissimo) affirme avoir triplé son produit total. Les agrégateurs d'enchères apparaissent donc bien comme les grands bénéficiaires de la transition numérique accélérée qu'est en train de vivre le secteur.

En outre, l'ajout progressif de solutions renforçant la sécurisation des transactions – notamment en matière de lutte contre le blanchiment – et l'intégration de solutions logistiques améliorant le service client (cf. Focus sur la vente à huis clos) devraient encore renforcer leur attractivité. À moins que la question du devenir de leur marque et de la propriété de leurs données ne pousse les opérateurs de ventes à privilégier un outil de vente interne (cf. Focus sur les marques des maisons de ventes). La proposition d'outils de traduction automatisée des catalogues, majoritairement publiés en français par les opérateurs, pourrait par ailleurs favoriser le développement des ventes du marché français à l'international.

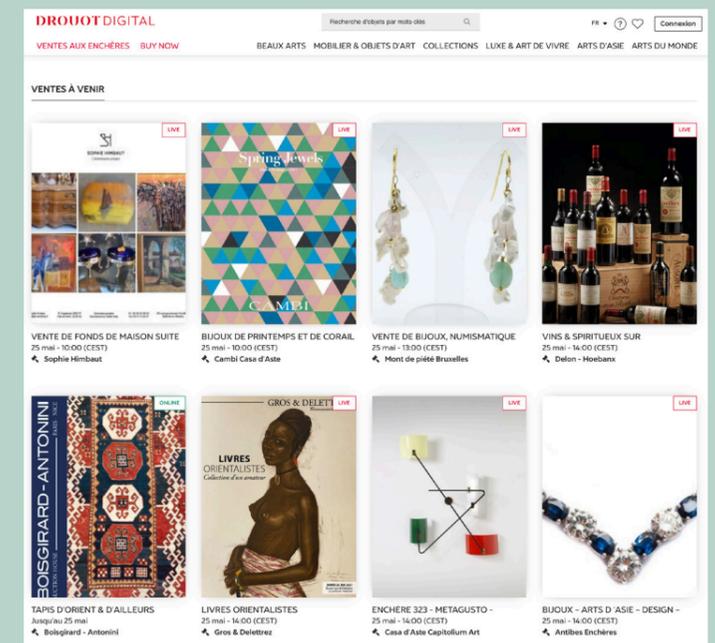
Le basculement généralisé des acheteurs sur les canaux numériques met les maisons de ventes et leurs partenaires que sont les plateformes d'enchères en ligne face à un nouveau défi. Il s'agit de faire comprendre au consommateur non averti en quoi le fait d'acheter sur de véritables plateformes d'enchères diffère d'un autre mode d'achat d'objets d'art en ligne. En effet, le marché français des enchères offre des garanties particulièrement fortes aux acheteurs, dont ils bénéficient autant en achetant par internet qu'en salle. Parmi ces protections assurées par la

Les restrictions sanitaires liées à l'épidémie ont eu l'effet d'un boom spectaculaire sur l'activité des plateformes. Elles affirment presque toutes avoir gagné de nombreux nouveaux clients en 2020.

réglementation et la déontologie des enchères, citons l'engagement de la responsabilité solidaire du commissaire-priseur et de l'expert sur les mentions du catalogue de vente, l'obligation pour ces derniers de signaler la présence d'éventuels défauts des lots, le devoir d'exposer les biens avant la vente, ou encore la responsabilité de la maison de ventes quant à leur délivrance. À cet égard, le Conseil des ventes volontaires préconise de porter une attention particulière à la description des objets, à laquelle il recommande de joindre plusieurs photographies. Il invite également les maisons de ventes à bien préciser le périmètre d'intervention des experts et à les mettre en relation avec les potentiels enchérisseurs afin qu'ils puissent leur donner toute précision utile sur les biens mis en vente. ■

- auction.fr • barnebys.com • drouotonline.com
- interenchères.com • invaluable.com
- liveauctioneers.com • lot-art.com • lot-tissimo.com
- the-saleroom.com

Interenchères enregistre un nombre d'enchérisseurs plus élevé que Drouot Digital avec 310 000 enchérisseurs actifs environ en 2020 contre environ 75 000.



Chapitre II

Analyse du marché
par maison de ventes



Marteau de M^e Jean-Pierre Osenat, commissaire-priseur à Fontainebleau, Paris et Versailles.

Classement des vingt premières maisons mondiales
Les deux champions du marché en 2020
L'évolution des autres maisons de ventes



Yoshitomo Nara (1959)
Hothouse Doll (1995)
103 115 000 HK\$
(environ 10,9 M€)

Adjugée le 3 décembre 2020
par Philips, en association avec Poly Auction.

59% du montant total des ventes est réalisé par les vingt premières maisons mondiales

Le marché des ventes aux enchères publiques en Art et objets de collection reste très concentré. Les vingt premières maisons de ventes mondiales réalisent 12,1 Md€, soit 58,8% du produit mondial de ventes en 2020. Cette part est en très légère baisse par rapport à 2019 (59,3%).

La baisse du montant des ventes des vingt premières maisons est légèrement plus prononcée que celle de l'ensemble des maisons situées hors de ce classement : -20,4% contre -15,7%. La contraction du marché affecte donc tous les types de maisons de ventes, mais plus encore les maisons portant les ventes du très haut de gamme.

La perte d'activité cumulée des vingt premières maisons de ventes s'élève à 3,1 Md€. Ces maisons contribuent ainsi à hauteur de 62% à la baisse du montant mondial (5 Md€). Les pertes des Christie's + Sotheby's s'élevant à 2,2 Md€, le duo mondial représente donc 44% du déficit mondial.

La liste des vingt premières maisons mondiales met en exergue les évolutions du marché chinois

La représentation des pays au sein de la liste des vingt premières maisons mondiales n'évolue pas : ainsi, en 2020, huit sociétés sont américaines, sept sociétés sont chinoises, une société est canadienne, et quatre sont européennes

(deux anglaises, une française et une autrichienne). La liste des sociétés européennes et canadiennes présentes dans le classement est la même qu'en 2019. En revanche, deux maisons de ventes chinoises sortent du classement en 2020 – Beijing RongBao Auction Co. Ltd et Beijing Council International Auction Co. Ltd –, au profit de deux autres sociétés chinoises : Yongle Auction et Shanghai Jiahe auction Co. Ltd. Quatorze des vingt premières sociétés du classement mondial affichent un montant de ventes en baisse.

Parmi celles-ci, sept sont nord-américaines, quatre sont chinoises et trois européennes. Les montants de ventes des deux premières maisons du classement, Sotheby's et Christie's, régressent respectivement de 12% et de 38%. Ensemble, les deux maisons contribuent à hauteur de 53% au montant cumulé des vingt premières sociétés (contre 57% en 2019 et 60% en 2018). ■

Classement des 20 premières maisons de ventes dans le monde en 2020 (produit des ventes en M€, frais acheteurs inclus)

Rang 2020	Sociétés	Pays	Montant total adjugé (M€)		Variation
			2019	2020	
1	Sotheby's	États-Unis	4234	3731	-12%
2	Christie's	Royaume-Uni	4397	2711	-38%
3	Poly International Auctions Co. Ltd	Chine	1042	750	-28%
4	China Guardian Auctions Co. Ltd	Chine	736	585	-20%
5	Phillips	États-Unis	658	563	-14%
6	Heritage Auction Galleries	États-Unis	551	537	-3%
7	Bonham's	Royaume-Uni	508	390	-23%
8	Seized Assets Auctioneers	États-Unis	395	367	-7%
9	Yongle Auction (Beijing Yongle Auctions)	Chine	NA	420	NA
10	Guangzhou Huayi International Auctions Co. Ltd	Chine	294	353	20%
11	Mecum Auction	États-Unis	320	259	-19%
12	Xiling Yinshe Auction Co. Ltd	Chine	357	256	-28%
13	RM Sotheby's	Canada	355	238	-33%
14	Barrett-Jackson Auction Company	États-Unis	198	154	-22%
15	Dorotheum	Autriche	136	144	6%
16	Artcurial	France	192	143	-25%
17	Sungari International Auction Co. Ltd	Chine	211	133	-37%
18	Stack's and Bower	États-Unis	93	130	40%
19	Gooding & Company	États-Unis	131	100	-24%
20	Shanghai Jiahe Auction Co. Ltd	Chine	34	99	193%
TOTAL DES 20 PREMIÈRES MDV			15 153	12 064	-20,4%
PART DES 20 PREMIÈRES SOCIÉTÉS DANS LE MONTANT TOTAL ADJUGÉ DANS LE MONDE*			59,3%	58,8%	-1%
TOTAL MONDE			25 533	20 533	-19,6%

* Pour 2019: montant et part correspondant aux 20 premières sociétés de l'année en 2019

Sotheby's repasse devant Christie's

Avec une baisse de 38% de montant de ventes (consécutive à celle de 17% en 2019), Christie's perd sa première place au classement mondial au profit de son concurrent historique Sotheby's, dont le montant des ventes ne baisse « que » de 12%. Avec 2,7 Md€ d'adjudications contre 4,4 Md€ en 2019, la maison britannique perd en effet 1,7 Md€ de montant de ventes; tandis que l'américaine Sotheby's, rachetée par Patrick Drahi en 2019, génère 3,7 Md€ de montant de ventes en 2020 contre 4,2 Md€ en 2019 (-0,5 Md€).

Deux maisons de ventes sur des dynamiques différentes

La capacité à basculer les ventes physiques en ventes direct dites « live » (adossées à une vente physique) ou en ventes entièrement dématérialisées (dites « online only ») a joué pleinement sur les résultats des deux maisons; en témoigne par exemple la vente d'Art contemporain de Sotheby's, annoncée en présentiel à Hong Kong et finalement basculée en ligne, dont le résultat a quasiment doublé l'estima-

tion haute. La capacité à réaliser des ventes haut de gamme en ligne est également un soutien clé à l'activité des maisons de ventes: avec la vente d'*Antipodal Reunion* de George Condo pour 1,3 M\$, Sotheby's battait ainsi son record pour une toile vendue en ligne. La part des ventes électroniques est sans commune mesure entre la société américaine (près de 30%) et la société britannique (moins de 10%). En 2020, les ventes en ligne de Sotheby's augmentent d'environ 440%, celles de Christie's de 260%, et celles de Phillips de 130%. Plus de 70% des enchères de la société américaine ont lieu sur internet en 2020, contre 30% en 2019.

Les résultats de Christie's sont également liés à une offre moins fournie en œuvres de prestige, comparativement aux années passées. Ainsi, parmi les dix plus belles ventes de l'année, Christie's en place quatre, mais aucune d'un montant supérieur à 50 M\$; alors qu'elle en plaçait six en 2019, toutes d'un montant égal ou supérieur à 50 M\$. La société souffre également d'un volume de transactions moindre qu'en 2019 (3 000 lots en moins). À l'inverse, Sotheby's réalise la plus belle vente de l'année en 2020 avec le *Triptych Inspired by the*



Francis Bacon (1909-1992)
Triptych Inspired by the Oresteia of Aeschylus (1981)
84,6 M\$ (frais inclus, environ 75 M€)
 Adjudgé le 29 juin 2020 par Sotheby's.

Oresteia of Aeschylus de Francis Bacon, vendu pour un montant de 85 M\$ (après *les Meules* de Claude Monet, d'un montant de 110 M\$ en 2019). Son volume de transaction se maintient par rapport à 2019 (plus de 14 000 lots vendus).

Une baisse de la prédominance des deux maisons

Avec 6,4 Md€ de produit de ventes cumulé, les deux sociétés réalisent 53% du montant total des vingt premières sociétés, soit 4% de moins qu'en 2019 (57%) et 7% de moins par rapport à 2018 (60%). La tendance à la concentration du marché sur ces deux sociétés, observée depuis plusieurs années, est donc à nouveau mise entre parenthèses en 2020. La baisse de leur montant de ventes cumulé est plus prononcée (-25%) que celle des dix-huit autres maisons du classement (-13,8%). Pour autant, les deux sociétés conservent leur très large avance sur la troisième maison de ventes du classement : Poly International Auction. La part du produit mondial de ventes captée par les deux maisons baisse également à 31% en 2020, contre 34% en 2019 et 36% en 2018.

Par zone géographique, les deux maisons de ventes montrent des tendances d'évolution similaires, hormis celle de Londres, positive pour Sotheby's, négative pour Christie's. Elles ont ainsi pour point commun de connaître :

- une relative stabilité de leurs ventes sur la place de Hong Kong (-4% pour Sotheby's, +3% pour Christie's)
- une baisse de leur montant de ventes sur la place parisienne, d'ailleurs plus prononcée pour Sotheby's que pour Christie's (-55% vs -15%)
- une évolution négative sur la première place de marché mondiale, New York, très prononcée pour Christie's (-48%), un peu moins pour Sotheby's (-25%).

La part de la place américaine dans le montant de ventes réalisé par les deux sociétés fond ainsi significativement, tandis que celle de Hong Kong se renforce, pour représenter près d'un quart de leurs ventes.

En termes de montant de ventes, les autres marchés de Christie's et Sotheby's (Dubai, Milan, Amsterdam, Bombay) sont secondaires. ■



CHRISTIE'S



Sotheby's

Lieux de vente	CHRISTIE'S			Sotheby's		
	2019	2020	Variation	2019	2020	Variation
New York	2246	1177	-48%	1910	1432	-25%
Londres	991	603	-39%	988	1261	28% ↗
Hong Kong	606	627	3 ↗	833	798	-4%
Suisse	169	96	-43%	111	62	-44%
Paris	238	201	-15%	344	154	-55%
Milan	14	7	-51%	34	23	-34%
TOTAL MONDE	4397	2711	-38%	4234	3731	-12%

Les 18 autres sociétés mondiales affichent une belle stabilité

Plusieurs faits notables

- Une baisse de leurs montants de ventes moins prononcée que celle des sociétés hors de ce classement -13,8% contre -18,4%
- Le maintien des maisons chinoises continentales **Poly International Auction** et **China Guardian Auctions** aux troisième et quatrième places, des deux sociétés américaines **Phillips** et **Heritage Auction Galleries** aux cinquième et sixième places et de **Bonham's** à la septième place.
- L'arrivée d'un nouvel entrant dans le classement, **Yongle Auction**, acteur chinois basé à Pékin, qui se hisse directement à la huitième place avec 420 M€.
- Les évolutions tout aussi spectaculaires de quelques maisons chinoises comme **Shanghai Jiahe Auction** (+193%).
- Le seul d'entrée dans ce classement tout aussi élevé que l'année précédente : **92 M€ en 2020** contre 93 M€ en 2019.

Huit sociétés sont basées en Amérique du Nord

Sans compter Sotheby's, huit sociétés nord-américaines sont présentes dans ce classement, dont une canadienne.

Six d'entre elles connaissent une baisse d'activité en 2020. **Phillips** enregistre une nouvelle baisse de 14% après celle de 2019. La société qui réalise l'essentiel de son activité en Art contemporain a également développé une activité dans les domaines de l'Horlogerie, de la Joaillerie, de la Photographie, de l'Édition et du Design. En 2020, elle réalise une des plus belles ventes de l'année avec l'œuvre de David Hockney, *Nichols Canyon* adjugée 36 M€. Ses ventes hong-kongaises et genevoises en progression de respectivement 23% et de 46% portent son activité en 2020 ; à l'inverse, ses ventes réalisées sur les places londonienne et new-yorkaise baissent significativement (de 38% et de 22%).

Heritage Auction Galleries est la troisième société américaine après Sotheby's et Phillips. La société, basée à Dallas et spécialisée dans la vente d'objets de collection (dits « *Collectibles* »), enregistre une baisse très modérée de son activité en 2020 (-3%) avec 537 M€ d'adjudications. La situation est identique pour **Seized Assets Auctioneers**, spécialisée dans les ventes en Joaillerie et Orfèvrerie totalement dématérialisées, qui affiche une baisse de 7%.

Trois autres sociétés américaines, spécialisées dans la vente de véhicules de collection, sont présentes dans le classement avec des évolutions similaires : **Mecum Auction** (-19%),

Barrett-Jackson (-22%), **Gooding & Company** (-24%). **Stack's and Bower**, spécialisée en numismatique, enregistre une des plus fortes progressions du classement (+40%) et se hisse ainsi à la dix-huitième place.

Au Canada, **RM Sotheby's** (antérieurement RM Auctions), spécialisée dans la vente de véhicules de collection, voit son montant de ventes baisser de 33% en 2020.

Sept sociétés sont basées en Chine

Sur les sept sociétés chinoises présentes dans le classement des vingt principales maisons, quatre sont en baisse.

L'activité de la troisième société mondiale **Poly International Auction** chute de 28% pour s'établir à 750 M€ après avoir dépassé la barre du milliard d'adjudications (en €) en 2019. Ses activités sur le continent (à Pékin, cœur de son activité) et celles de Hong Kong sont toutes en baisse.

China Guardian Auctions, deuxième acteur chinois et quatrième mondial, voit son montant de ventes chuter de 20%. Deux autres sociétés connaissent de fortes baisses, **Xiling Yinshe Auction** et **Sungari International Auction**, tandis que quatre autres enregistrent des progressions fulgurantes telles que **Yongle Auction**, inactive en 2019, qui bénéficie des services et de l'expérience de l'ancien directeur exécutif de Beijing Poly.

Trois sociétés sont basées en Europe

Bonham's est la deuxième société européenne du classement (après Christie's) en septième position mondiale, comme en 2019. Les ventes de la société britannique s'infléchissent de 23% en 2020. La maison de ventes, très active sur les segments des Maîtres anciens et des Objets de collection (Joaillerie, Véhicules de collection...) pâtit d'une baisse d'activité sur ses places principales (Londres, New York), mais aussi secondaires (Hong Kong, Bruxelles). Seule sa place parisienne est épargnée avec une croissance de ses ventes de 35%, due à la bonne performance de la maison dans le domaine des véhicules de collection.

Le viennois **Dorotheum**, spécialisé dans les ventes de Maîtres anciens, maintient son activité et gagne quatre places au classement en se positionnant au quinzième rang mondial. Il devient ainsi la deuxième société européenne du classement. La française **Artcurial**, à la seizième place du classement mondial, est la troisième société européenne. ■



L'explosion des ventes en ligne : le véritable phénomène de cette année 2020

En 2020, la pandémie a bouleversé l'économie mondiale. Le secteur des ventes aux enchères d'Art & d'objets de collection n'a pas été épargné. Il a connu plusieurs périodes de fermeture des salles des ventes et une diminution de la circulation des biens et collectionneurs. Les grandes données macro-économiques du marché en ont été affectées, avec pour résultat une baisse sensible du montant et du nombre de ventes globaux. Cependant, la contraction du marché n'est pas la seule conséquence de ces perturbations, qui ont également engendré une formidable accélération de tendances déjà existantes, parmi lesquelles le poids croissant des ventes en ligne – en direct dites « *live* » et entièrement dématérialisées; l'internationalisation de l'organisation des ventes, avec la mobilisation simultanée de plusieurs places de marché, l'hybridation des modèles économiques des acteurs du marché, ainsi qu'un changement dans les catégories de ventes, se traduisant par la proposition d'œuvres de plusieurs époques et/ou spécialités au sein de mêmes vacations.

La baisse est beaucoup moins brutale que lors de la crise financière de 2008

Par ailleurs, malgré une chute de 20% du montant total des ventes d'Art & objets de collection dans le monde, qui atteint 21 Md€ en 2020, le marché montre des signes forts de résilience. À titre de comparaison, cette baisse est beaucoup moins brutale que lors de la crise financière de 2008 qui avait fait chuter le montant de ventes à 13 Md€ en 2009.

Les composantes structurelles du marché restent d'ailleurs bien en place et la continuité reste présente sur de nombreux aspects.

• **Le duopole États-Unis/Chine**, au-delà de leur alternance à la première et deuxième places selon les années, capte toujours une part majoritaire du marché (67% du montant mondial des ventes en 2020; 69% en 2019).

• **Le classement des premières places mondiales n'est pas bouleversé.** La place new-yorkaise est toujours prépondérante malgré la chute brutale de son montant de ventes. Des rééquilibres s'opèrent toutefois en Chine à la faveur de Hong Kong, tandis que l'on voit arriver des sociétés occidentales sur la place pékinoise.

• **Le poids des principales maisons de ventes, bien qu'en diminution, reste écrasant** puisque les dix premiers acteurs concentrent 50% du montant total des ventes dans le monde. En revanche, on observe un clair affaiblissement des ventes exceptionnelles (-45%), plus difficiles à basculer en ligne que les autres. L'incertitude quant au succès du canal numérique sur le très haut de gamme a en effet suscité des réticences chez les vendeurs, au profit des ventes privées.

L'évolution des ventes en France se situe dans la moyenne internationale

Dans ce contexte, la France, qui en 2019 s'affichait comme le pays le plus dynamique (avec 10,5% de croissance), subit le même sort que le marché mondial. Avec une diminution de 22,5% de ses ventes d'Art & objets de collection en 2020, elle est beaucoup moins affectée que le marché nord-américain ou l'Italie, mais plus que d'autres voisins européens tels que l'Allemagne et l'Autriche, dont les maisons de ventes ont montré une particulièrement grande réactivité face aux contraintes opérationnelles nées du confinement. L'évolution de ses ventes se situe ainsi dans la moyenne internationale.

Ce maintien de l'Hexagone repose notamment sur la moindre concentration de son marché et lui permet de conserver sa quatrième place mondiale et ses 7% de parts de marché comme en 2019. Il faut d'ailleurs souligner qu'en dépit de ce contexte peu favorable, aucune maison de ventes aux enchères en France n'a déclaré une cession d'activité due aux répercussions de la crise sanitaire.

Tous secteurs confondus – Art & objets de collection, Véhicules d'occasion & Matériel industriel, Chevaux –, la baisse du montant total des ventes volontaires aux enchères publiques en France est limitée à 14,1% en 2020. Cette bonne tenue est largement due au secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, dont la contraction n'est que de 5,7% en 2020.

La baisse du montant des ventes est observée aussi bien au sein des maisons de ventes importantes qu'au sein de maisons de ventes réalisant moins de 2 M€, si bien qu'en 2020 seuls 45% des opérateurs de ventes ont vu leur activité progresser (contre 64% en 2019).

Contrairement à 2019, les maisons réalisant plus de 5 M€ de ventes sont même plus touchées que les autres opérateurs du marché. À titre d'exemple, les vingt premières maisons du secteur Art & objets de collection ont vu leur montant adjugé cumulé baisser de 29%.

Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel détient la plus grosse part de marché

La grande majorité des opérateurs de vente (59%) reste toujours spécialisée dans le secteur Art & objets de collection, qui représente 42% du montant national adjugé. Le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui *a contrario* comptabilise un petit nombre d'acteurs spécialisés (33 opérateurs de vente en 2020), détient la plus grosse part de marché avec 53% du montant des ventes (+5% en 2020).

Comme les années précédentes, le marché reste concentré en Île-de-France (59% du montant total adjugé), bien que le poids de cette région soit en recul de 3%. Suivent la Bretagne (spécialisée dans les ventes de véhicules d'occasion) et la Normandie (spécialisée dans les ventes de chevaux). Elles affichent respectivement 10% et 8% des adjudications nationales.

Le véritable phénomène de l'année 2020 est l'explosion des ventes en ligne (+61% de leur montant), point sur lequel la France se démarque par un fort dynamisme. En 2020, ces ventes représentent 68% du montant total adjugé (contre 34% en 2019). Les ventes en direct (ou « *live* ») ont particulièrement bénéficié de cette accélération avec +190% de croissance en 2020, alors que les ventes dématérialisées n'ont connu qu'une légère hausse de 4% de leur montant de ventes. Le secteur Arts & objets de collection, jusqu'alors traditionnellement attaché à la vente physique, a connu une progression de plus de 200% des ventes par internet. Le secteur des Véhicules d'occasion & Matériel industriel, déjà largement présent dans le numérique, croît de 25%.

Enfin, il faut souligner la meilleure résistance à la crise de certaines catégories du secteur Art & objets de collection, dont la France s'est fait une spécialité. C'est le cas des ventes de Mobilier & objets d'art ancien (-9%), dont ont émergé des lots exceptionnels en 2020, des ventes de livres, manuscrits et bandes dessinées (-4%), qui ont vu la dispersion d'importantes collections, ou encore des voitures de collection (-13%) dont les ventes-événements parisiennes sont devenues incontournables pour les collectionneurs internationaux.

En résumé, grâce à la vitalité de ses nombreuses maisons de ventes qui, face à la crise, ont vite embrassé le virage numérique, et aux spécificités qu'il propose, le marché français des ventes volontaires aux enchères fait preuve d'une bonne résilience en 2020. En outre, le maintien de l'ouverture des salles de ventes en ce début d'année 2021 et les solutions opérationnelles (technologiques, logistiques, sanitaires) permettant de répondre aux contraintes durablement imposées par la pandémie préfigurent une année très dynamique, à l'image de l'agenda des ventes déjà disponible. ■



En couverture

Gourde en porcelaine blanche émaillée en bleu ayant appartenu à l'empereur chinois Qianlong, dite « Bianhu », XVIII^e siècle.

4,1 M€

Adjudgée le 7 mars 2020 par l'Hôtel des ventes de Bourges.

Crédits photographiques

Couverture : © Laurent Lafosse / © OVV Darmancier-Clair. **p. 3 :** © Didier Plowry. **p. 4 :** © ADAGP, Paris / Photo Ader. **p. 11 :** © ADAGP, Paris. **p. 12 :** © Studio Seberr. **p. 17 :** © FauveParis. **p. 18-19 :** © Artmyn. **p. 20 :** © OVV Rouillac. **p. 23 :** © Beausant-Lefèvre. **p. 25 :** © Chris Saunders. **p. 31 :** © ADAGP, Paris / Photo Artcurial. **p. 32 :** © Beausant-Lefèvre. **p. 33 :** © Stéphane Briolant photographe. **p. 35 :** © Solène Renoud-Grappin. **p. 37 :** © ADAGP, Paris / Photo Sotheby's / ArtDigital Studio. **p. 39 :** © Maxime Champion pour Drouot Estimations. **p. 41 :** © Briscadieu Bordeaux. **p. 43 :** © ADAGP, Paris / Photo Thierry Jacob / Magnin-Wedry. **p. 44 :** © SVV Enchères Océanes. **p. 45 :** © ADAGP, Paris / Photo Studio Sébert / © Azur Enchères Cannes. **p. 47 :** © Sotheby's / ArtDigital Studio. **p. 49 :** © Juri de Luca pour Binoche et Giquello. **p. 51 :** © Société Thierry de Maigret. **p. 53 :** © Studio Christian Baraja. **p. 54 :** © Rouillac.com. **p. 55 :** © CHRISTIE'S IMAGES LTD. 2021. **p. 57 :** © Gran Turismo. **p. 58 :** © Boisgirard-Antonini. **p. 59 :** © Coutau-Bégarie Associés / © Vichy Enchères Christophe Darbelet. **p. 60 :** © Bruno Simon. **p. 62 :** © Ambroise de Motigny. **p. 64 :** © Versailles Enchères / François Mallet. **p. 67 :** © Photo Xavier Testelin / Divergence. **p. 69 :** © Photo Bruno Klein / Divergence. **p. 71 :** © Osenat. **p. 73 :** © Tajan. **p. 77 :** © Fraysse & Associés. **p. 78 :** © ADAGP, Paris / Photo Christie's Images Ltd. **p. 79 :** © Jennifer Primpied-Rolland. **p. 84 :** © VP Auto. **p. 85 :** © 2021 Ritchie Bros. Auctioneers. **p. 87 :** © Rouillac.com. **p. 90 :** © Zuzannalupa. **p. 94 :** © 1998 Kate Rothko Prizel & Christopher Rothko / ADAGP, Paris, 2021 / Photo Christies images Ltd. **p. 95 :** © Rouillac.com. **p. 96 :** © Photo Philippe Desmazes / AFP. **p. 99 :** © Stephan Scheuer / Picture Alliance via Getty Images. **p. 103 :** © Sotheby's. **p. 105 :** © iStock via Getty images. **p. 106 :** © David Hockney / Photo Phillips. **p. 111 :** © Lempertz. **p. 113 :** © Artcurial. **p. 115 :** © Sotheby's. **p. 119 :** © Estate of Roy Lichtenstein New York / Adagp, Paris, 2021 / Photo Christies Images Ltd. **p. 121 :** © Drouot Digital. **p. 122 :** © Phillips / Poly Auction. **p. 123 :** © Osenat / Bury. **p. 125 :** © The Estate of Francis Bacon. All rights reserved / ADAGP, Paris et DACS, Londres, 2021 / Photo Sotheby's. **p. 130 :** © Darmancier-Clair



Le marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en 2020
Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques
 19, avenue de l'Opéra - 75001 Paris
 Tél. +33(0)153458545 - conseildesventes.fr

Président **Henri Paul**
 Directeur délégué administratif, financier et juridique **Pierre Taugourdeau**
 Directeur délégué au développement projets et études **Quentin Loiseleur**
 Directrice de la communication **Ariane Chausson**

Une publication de **Beaux Arts & Cie**
 9, boulevard de la Madeleine
 75 038 Paris Cedex 1
 Tél. 0187899100 – Fax 0187899149
 beauxarts.com – RCS Paris B 435 355 896

Coordination éditoriale **Juliette Chazelle et Laure Pressac**, assistées de **Joséphine Balique**
 Création graphique **Ingrid Mabire**
 Iconographie **Pierre Morio**
 Secrétariat de rédaction **Stéphanie Damiot**
 Traduction **Garry White**

Ont collaboré à cette édition **Stéphanie Pioda, Éléonore Thery**

Beaux Arts & Cie
 Président **Frédéric Jousset**
 Directrice générale **Solenne Blanc**

Régie publicitaire Beaux Arts & Cie

ISBN 979-10-204-0688-0
 Dépôt légal : **juin 2021**
 Photogravure : **Key Graphic**, Paris
 Imprimé en Espagne

Diffusion librairies **Clients UD / Flammarion Diffusion**
 commandesclients@union-distribution.fr
 Tél. + 33 (0)141802020

Autres librairies **Florence Hanappe / Amélie Fontaine**
 Tél. +33 (0)141083806/04

Vente par correspondance **Beaux Arts magazine**
 4, rue de Mouchy – 60438 Noailles Cedex
 Tél. + 33 (0)155567072
 abo.beauxarts@groupe-gli.com

© Beaux Arts & Cie, 2021

ARTPRICE.COM LE SITE DE RÉFÉRENCE POUR LES ANNONCES ET RÉSULTATS DES VENTES AUX ENCHÈRES

Site disponible en 6 langues



4,5 million de membres dans le monde

Nos bases de données sont le complément idéal à votre expertise pour préparer vos ventes !

● 752 303 artistes

● 13 484 600 prix de vente dont 805 000 lots référencés sur les 12 derniers mois

● 6 300 maisons de ventes référencées

Offrez à vos spécialistes et à votre service d'estimation un accès illimité à partir de **245 € par an** ou **175,93 €** pour les maisons de ventes **partenaires*** !

Demandez votre journée d'essai gratuit au **04 72 42 17 06** ou à support@artprice.com.

Notre service gratuit de promotion de vos ventes (sans engagement d'abonnement) :



L'annonce de vos ventes sur les pages ventes futures et pages artistes.



Des alertes email ciblées avertissent selon leurs artistes en favoris les potentiels acheteurs de vos lots en ventes futures.



Vos adjudications dans les pages artistes vous offrent une visibilité indéniable auprès de potentiels consignataires.

Les + réservés à nos partenaires :



Un lien direct pour les ventes futures vers les sites des maisons de ventes : disponibles à partir de la liste des lots et dans le détail des lots de vos ventes.



Un accès dédié à vos archives de ventes, au nombre d'alertes email envoyées et de consultations pour chaque vente, ainsi que les lots les plus vus.

* Sont partenaires les maisons de ventes qui nous envoient régulièrement et à leur initiative leurs catalogues de ventes, listes de lots et résultats.



LEADER MONDIAL DE L'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DE L'ART

<https://fr.artprice.com>

