

Les nouvelles tendances du MARCHÉ DE L'ART

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



**2021, année de
tous les records**

**Ventes dématérialisées,
la mutation du marché**

**NFT,
une révolution ?**

Une base de données des objets d'art volés et spoliés
pour opérations de due diligences



Opérateurs de Ventes Volontaires, confiez vos opérations
de due diligences au Art Loss Register

Coût annuel moyen : 2,500€

700,000+

Enregistrements
d'œuvres volées
& spoliées

150 +

Maisons de Ventes aux
Enchères abonnées

450,000+

Recherches
Annuelles

info@artloss.com



“ 2021 présente un marché en
grande forme dans pratiquement
tous ses compartiments. ”

Par Henri PAUL, président du Conseil des ventes volontaires

L'année 2021 fut exceptionnelle : elle a confirmé les tendances que nous pressentions l'année dernière, et elle a dépassé les espérances. Pour la première fois en 2021, le produit des ventes publiques en France a atteint plus de 4 milliards d'euros, en progression de 39,5 %. Notre rapport pour 2021 présente un marché en grande forme dans pratiquement tous ses compartiments. Pour le secteur phare des objets d'art et de collection, la progression est supérieure à celle du marché mondial : 54,1 %. Les signaux sont au vert, et cette bonne santé peut assez largement être attribuée à la progression des ventes en ligne. Un chapitre entier du rapport est consacré cette année aux ventes numériques, et à la présence des maisons sur les réseaux. Il illustre la plasticité des opérateurs qui se sont mis presque tous à développer une activité sur Internet, y compris pour les ventes de véhicules d'occasion et de matériel industriel. J'ai souhaité également qu'un focus soit consacré aux acheteurs du Web, nourri par une étude d'opinion que le Conseil des ventes a commandée à notre partenaire Harris Interactive.

Notre rapport, cette année, avec le concours des journalistes de *Beaux-Arts*, que je remercie, met l'accent sur des tendances du marché, parfois pittoresques et peu connues (la fascination des dinosaures, par exemple), jette un regard sur une procédure d'acquisition réservée aux musées, la préemption, exprimée par la formule cabalistique « préemption pour les musées de France », jetée à la fin d'une adjudication. L'année 2021 a vu aussi l'échange de très beaux objets, avec une croissance des objets d'art et d'antiquités de 71 % : l'appétit des acheteurs était au zénith. Notre rapport passe en revue nombre de belles adjudications. Sur le marché mondial des ventes d'objets d'art et de collection, la France conserve sa 4^e place sur un marché en forte progression, et bénéficie, je crois, des effets du Brexit. Elle place une maison de ventes, Artcurial, parmi les vingt premières mondiales. La Chine cède la première place aux États-Unis, mais son marché devient plus mature, selon ce que l'on peut déduire de notre enquête. Cette année, j'espère que les lecteurs de notre rapport trouveront plaisir à le consulter, nous avons apporté du soin à son contenu et à ses illustrations. Le Conseil des ventes les remercie de leur intérêt pour nos maisons, qui évoluent très vite, dans le respect de leur déontologie et grâce à la confiance des acheteurs et des vendeurs.

Qu'est-ce que le Conseil des ventes volontaires ?

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 volontaires. Institué par la loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, il est ensuite modifié 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, composée 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. La loi n° 2022-267 du 28 février 2022 visant à moderniser la régulation du marché de l'art a modifié la dénomination, les missions et la composition du Conseil. À la date de la publication de ce bilan, le Conseil reste dans l'attente des décrets d'application.

Le Conseil des ventes est chargé notamment :

- D'enregistrer les déclarations des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques (OVV).
- 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 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'organisation ou de direction des ventes. Cette mesure est provisoire (un mois au plus), et 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 prononcer 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 ni 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, 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 millions d'euros (hors actions de formation) 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. Les comptes du Conseil sont établis sous la supervision d'un expert-comptable. La gestion financière et comptable du Conseil est soumise au contrôle de la Cour des comptes.

Les membres du Conseil des ventes (2021)

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

Brigitte GARRIGUES
Commissaire du gouvernement (jusqu'en mars 2021)
Yves MICOLET
Commissaire du gouvernement (depuis mars 2021)

Membres suppléants

Geneviève BAUME, Bernard CHAUVET,
Dominique CHELLE, Cyrille COHEN (jusqu'en mars 2021),
Sophie CRAS, Éric GISSLER, Isabelle LATOURNARIE-
WILLEMS, Antoinette LENORMAND-ROMAIN, Sylvie
MENOTTI, Dominique RIBEYRE, Yves WETTERWALD



František Kupka,
Le cheval blanc, la chapelle Sainte-Anne devant la mer, Trégastel
1909, huile sur toile, 54,5 x 81,5 cm.

630 000 €

Adjugée le 15 mars 2021 par Rennes Enchères SVV, Rennes.

Sommaire

6 LA MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

France

8 LES CHIFFRES CLÉS DE 2021

11 I. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS

12 Coup de jeune sur les maisons de ventes, relève assurée

13 Évolution du montant des ventes en 2021

16 FOCUS | Commissaire-priseur, une formation d'excellence aux débouchés multiples

21 Présentation géographique du marché

22 Classement 2021 des maisons de ventes volontaires

24 Ouverture internationale du marché français

25 Les ventes de gré à gré et de biens neufs

27 II. LES VENTES NUMÉRIQUES

28 La nouvelle ère digitale des enchères

30 Répartition par secteur

31 Répartition par canal

33 Activité des maisons de ventes sur les réseaux sociaux

34 FOCUS | Qui sont les acheteurs du Web ?

39 III. LE SECTEUR ART & OBJETS DE COLLECTION

40 Évolution du montant des ventes en 2021

42 FOCUS | La préemption, un mode d'acquisition à part

48 Art & Antiquités

55 Les multiples visages des Objets de collection

58 FOCUS | La mode, plus que jamais tendance

62 Joaillerie & Orfèvrerie

64 Vins & Alcools

66 FOCUS | Le pouvoir de fascination des dinosaures enflamme le marché

71 Ventes courantes

72 Les 20 premiers opérateurs tirent le marché vers le haut

74 FOCUS | Quand les enchères sont porteuses de tendances

79 Le marché parisien retrouve son poids au sein du secteur Art & Objets de collection

81 IV. VÉHICULES D'OCCASION & MATÉRIEL INDUSTRIEL

82 La ruée vers les Véhicules d'occasion

84 Évolution du montant des ventes en 2021

85 Véhicules d'occasion

87 Les ventes de Matériel industriel

88 Classement

89 V. LE SECTEUR CHEVAUX

90 Évolution du montant des ventes en 2021

91 Caractéristiques du secteur

92 Ouverture internationale du marché français

93 La France, un acteur de poids sur le marché mondial

International

94 LES CHIFFRES CLÉS DE 2021 À L'ÉTRANGER

97 I. PHYSIONOMIE DU MARCHÉ MONDIAL DES VENTES AUX ENCHÈRES ART & OBJETS DE COLLECTION

98 Évolution des ventes en 2021

100 Analyse par zones géographiques

103 Zoom des principaux pays

117 II. ANALYSE DU MARCHÉ PAR MAISON DE VENTES

118 Classement des vingt premières maisons mondiales

119 Zoom sur les deux champions, Sotheby's et Christie's

121 L'évolution des 18 autres sociétés du classement

125 FOCUS | Les ventes dématérialisées, un canal qui séduit à l'international

128 FOCUS | La révolution des NFT, mirage ou secteur d'avenir ?

Conclusion

132 SYNTHÈSE

134 LISTE DES MAISONS DE VENTES AUX ENCHÈRES VOLONTAIRES EN 2021

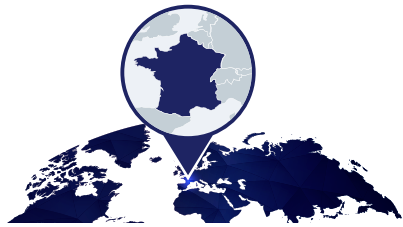
136 GLOSSAIRE DES VENTES AUX ENCHÈRES

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 2021. 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 des ventes aux enchères



L'ÉTUDE FRANCE

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur une collecte de données d'une grande exhaustivité conduite annuellement par le Conseil des ventes **auprès de l'ensemble des maisons de ventes déclarées**, soit 427 maisons en 2021. 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 porte sur un grand nombre d'aspects relatifs à leur activité. Notamment sur le montant des adjudications hors frais (prix « marteau ») réalisées au cours de l'année, ventilé selon les différentes catégories de ventes volontaires, l'effectif salarié des maisons de ventes, leur usage du numérique, les ventes de biens neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes.

Les résultats sont d'une grande précision, dans la mesure où ils proviennent du questionnaire économique – pour 82 % des maisons de ventes – ou de la déclaration prévisionnelle du montant annuel adjudugé, pour 11 % des maisons de ventes. En 2021, seules 7 % des sociétés n'ont pas répondu à l'enquête.

Une vérification méthodique pour chaque répondant

Pour les maisons de ventes qui ont répondu de manière

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

- Pour les **déclarations des cinquante premières sociétés**, des contrôles de cohérence, 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 2021.

Les maisons de ventes réalisant moins de 95 % de leur montant adjudugé 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 ». ■



L'ÉTUDE INTERNATIONALE

L'analyse du marché mondial des ventes aux enchères, réalisée depuis 13 ans par Harris Interactive (institut d'étude spécialiste des sondages) à la demande du Conseil des ventes, s'appuie sur une **démarche scientifiquement éprouvée et homogène** depuis 2009, basée sur une **collecte de données étendue**.

Un périmètre large

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 ventes analysées sous la dénomination « Art & Objets de collection » ne se concentrent pas seulement sur le « Fine Art » (peinture, sculpture, œuvres sur papier) ni une partie des « Decorative Arts » (mobilier et objets d'art) comme dans la plupart des publications disponibles, mais englobent également les segments « Art & Antiquités », « Joaillerie & Orfèvrerie », « Objets de collection » au sens large¹, « Vins & alcools » et « Ventes courantes ».

Une base de données particulièrement riche

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

- **Le recensement des sociétés de vente aux enchères publiques actives² sur le secteur « Art & Objets de collection »** avec, en particulier, la recherche de nouvelles sociétés actives durant l'année. Il s'appuie sur de nombreuses sources d'information, telles que 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 3200 maisons de ventes aux enchères à travers le monde, actives en 2021**.

- **La mise à jour et l'enrichissement de la base de données internationale** 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** : directement sur Internet si les résultats de ventes sont disponibles, par l'envoi d'un courriel aux sociétés dont les chiffres ne sont pas sur Internet, ou bien, en absence de réponse, par contact téléphonique.

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 2021, les taux de change évoluent peu par rapport à 2020 : le dollar américain et le dollar de Hong Kong se sont tous les deux dépréciés de 4 % par rapport à l'euro, tandis que la livre sterling et le renminbi se sont appréciés de 3 %.

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 éprouvés** 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 2021, le montant des adjudications recueilli auprès des maisons de vente représente **71 % du total mondial** après estimation. **L'extrapolation des 29 % restants du montant mondial présente un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 5 %**. ■

¹. Terme qui correspond aux « Collectibles » et regroupe essentiellement des ventes de véhicules de collection, de timbres et monnaies, de livres et manuscrits anciens, de bandes dessinées, de *militaria*, d'affiches, de *naturalia* et de jouets anciens.

². C'est-à-dire ayant réalisé au moins une vente au cours de l'année.

France

Les chiffres clés de 2021

427

maisons de ventes actives

4 Md€

+ 39,6%

de produit des ventes
aux enchères

1,8 Md€

+ 54,1%

en Art & Objets
de collection

66%

réalisés par les 20 premières
maisons de ventes

75%

+ 53%

des ventes
réalisées par Internet

32%

des biens en valeur
adjudés à des étrangers

Corse

Martinique

Régions dans lesquelles les commissaires-priseurs sont présents

Chapitre I

Physionomie du marché français



Jean-Honoré Fragonard
Un philosophe lisant [détail]

7 686 000 €

Huile sur toile ovale, cadre d'origine estampillé Chartier, 45,8 x 57 cm.
Adjugée le 26 juin 2021 par Enchères Champagne OVV, Epernay.



- **Présentation des maisons de ventes**
- **L'évolution du montant des ventes en 2021**
- **Présentation géographique du marché**
- **Le classement 2021 des maisons de ventes volontaires**
- **L'ouverture internationale du marché français**
- **Les ventes de gré à gré et ventes de biens neufs**

FOCUS

Commissaire-priseur, une formation d'excellence aux débouchés multiples

Coup de jeune sur les maisons de ventes, relève assurée

Un nombre de maisons de ventes en hausse en 2021...

20 nouvelles venues, de jeunes commissaires-pri-seurs au marteau, un nombre d'opérateurs à la hausse, une activité en croissance... 2021 est un bon cru et le secteur affiche une belle vitalité après la crise de 2020. En 2021, le nombre de maisons de ventes s'élève à 427. Une progression significative puisqu'elles étaient 415 en 2020 (soit+ 12 maisons de ventes). En effet, l'année 2021 est marquée par l'arrivée de 20 nouvelles mai-sons de ventes (déclarées au Conseil des ventes volon-taires), tandis que 8 opérateurs de ventes volontaires ont cessé leur activité. Ces nombreuses créations, qui sont en

partie le fait de l'arrivée d'une nouvelle génération de com-missaires-pri-seurs sur le marché, expliquent cette bonne reprise de l'activité en 2021. Sur ces 427 maisons de ventes, 278 sont localisées en régions, soit 65 % d'entre elles, 102 à Paris (soit 24 %) et 47 en Île-de-France hors Paris (soit 11 %). Il est enfin à relever que, sur ces 427 maisons deventes, 108 (soit un quart) ne sont pas adossées à un office de commissaire-pri-seur judi-ciaire ; ce nombre est en légère augmentation par rapport à 2020, où 24 % des opérateurs de ventes volontaires n'était pas adossés. ■

... dont la moitié relève du secteur « Arts et Objets de collection »

Du côté des spécialités¹, la répartition des secteurs reste stable, avec en tête celui de l'Art & Objets de collection, qui représente à lui seul plus de la moi-tié des parts (52 %, soit 220 maisons de ventes), avec cependant un infléchissement de - 7 % par rapport à 2020. Ce secteur est suivi par celui des maisons de ventes géné-ralistes (27 %, soit 117 maisons de ventes), très stable par

rapport à 2020 (+ 1 %). Enfin, 7 % des maisons de ventes (soit 30) appartiennent au secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel (- 1 % versus 2020) et 2 % (7 maisons) à celui du secteur Chevaux (+ 1 maison de ventes par rap-port à 2020).² La répartition des maisons de ventes aux enchères par secteur sur cinq ans ne connaît que peu d'évo-lution. Les fluctuations observées concernent surtout le sec-teur Généralistes, qui oscille entre 26 % et 34 % du total entre 2015 et 2021 et le secteur Art & Objets de collection, qui varie entre 52 % et 63 % du total entre 2015 et 2021. En 2021, le chiffre d'affaires moyen réalisé par maison de vente du secteur Généralistes est de 2,5 M€ contre 1,9 M€ en 2020 et 2,7 M€ en 2019. Celui des OVV du secteur Art & Objets de collection est de 7,6 M€, en hausse non seulement par rapport à 2020 (4,4 M€), mais également à 2019 (5,6M€). Celui des OVV du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel est de 62,5 M€, également en forte augmentation par rapport à 2020 (44,6 M€) et à 2019 (51,6 M€). Enfin, le montant moyen des ventes réalisé par OVV du secteur Chevaux s'élève à 29,2 M€, soit une légère progression par rapport à 2020, qui reste en deçà du montant de 2019 (36,7 M€), mais la création d'une nouvelle maison de ventes dans ce secteur relativise la comparaison. Le chiffre d'affaires moyen élevé de ces deux derniers secteurs s'explique notam-ment par leur très forte concentration. ■

⁽¹⁾ Dans le cadre de la présente analyse, les maisons de ventes réalisant au moins 95 % de leur montant adjudé dans une seule spécialité sont classées comme « spécialisées » ; les autres sont considérées comme « généralistes ».
⁽²⁾ La spécialité de 53 opérateurs de ventes, soit 12 %, n'a pu être identifiée.



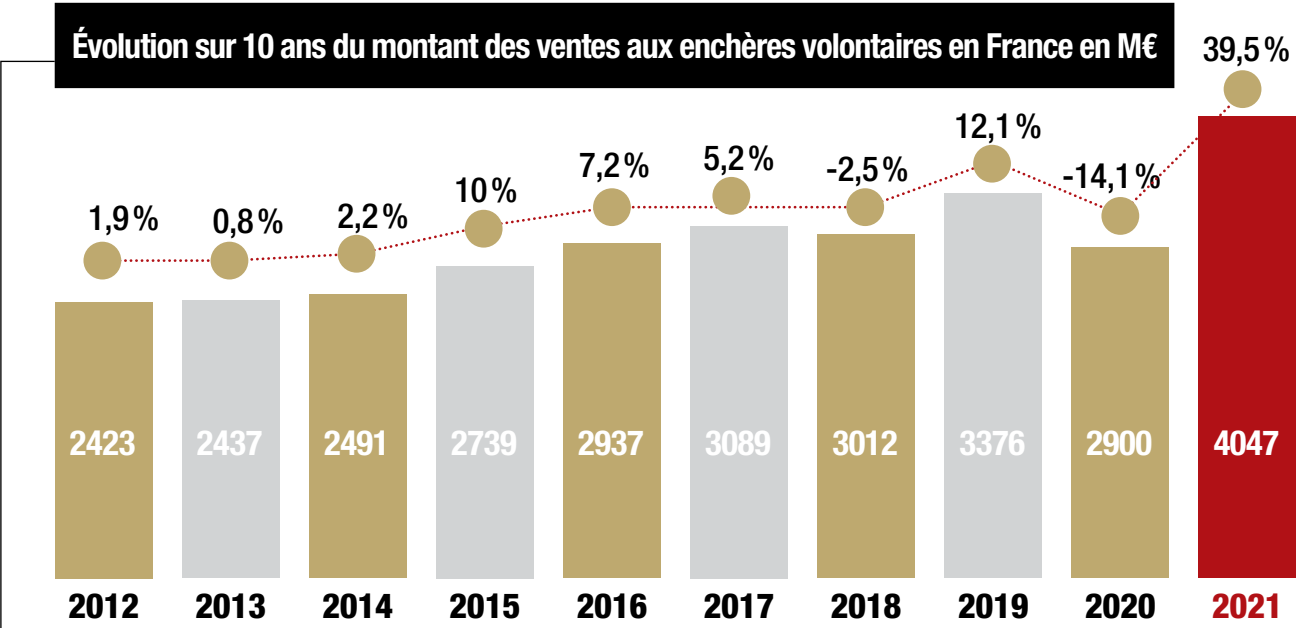
Auguste Renoir
Jeune femme, fleurs dans les cheveux
Vers 1900, huile sur toile, 33,5 x 30 cm
1 165 600 €
Adjudée le 22 juin 2021 par Marseille Enchères Provence-Emmanuel Dard OVV.

Évolution du montant de vente

2021 : la meilleure année du marché de l'art en France

C'est un des chiffres marquants de l'année 2021. Le montant total adjudé, hors frais et tous secteurs confondus, atteint un record inédit à 4,05Md€, soit un bond de près de 40 % par rapport à 2020 et une hausse de 20 % par rapport à 2019, jusqu'alors la meilleure année avec 3,38 Md€. Alors que l'année 2020 avait été marquée par une rétraction de 14,1 % du montant des ventes aux enchères (pour rappel, cette baisse était plus importante que la baisse du PIB français sur la période, - 8,3 %), cette fulgurante aug-mentation prouve que le marché a retrouvé une dynamique de croissance malgré le maintien des mesures sanitaires en

2021. Cette augmentation allant bien au-delà d'un simple rattrapage de la baisse de 2020, montre l'excellente santé du marché des ventes aux enchères en France. Les secteurs Art & Objets de collection et Chevaux, qui ont connu une forte baisse en 2020 (respectivement - 22,4 % et - 20,4 %), sont marqués tous deux par une spectaculaire hausse des montants de ventes en 2021 avec + 54,1 % pour AOC et + 41,9 % pour Chevaux. Le montant de ventes du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui avait mieux résisté en 2020 avec une baisse de 5,7 %, augmente de 27,8 % en 2021. ■



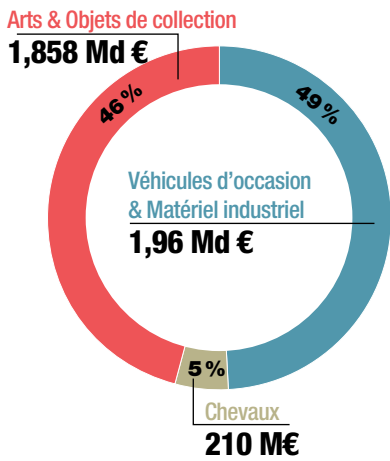
> Cette hausse spectaculaire se manifeste dans tous les secteurs :

+ 54,1%
pour le secteur Art & Objets de collection
(+ 19,5 % par rapport à 2019)

+ 41,9%
pour le secteur Chevaux
(+ 12,9 % par rapport à 2019)

+ 27,8%
pour le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel
(+ 20,5 % par rapport à 2019)

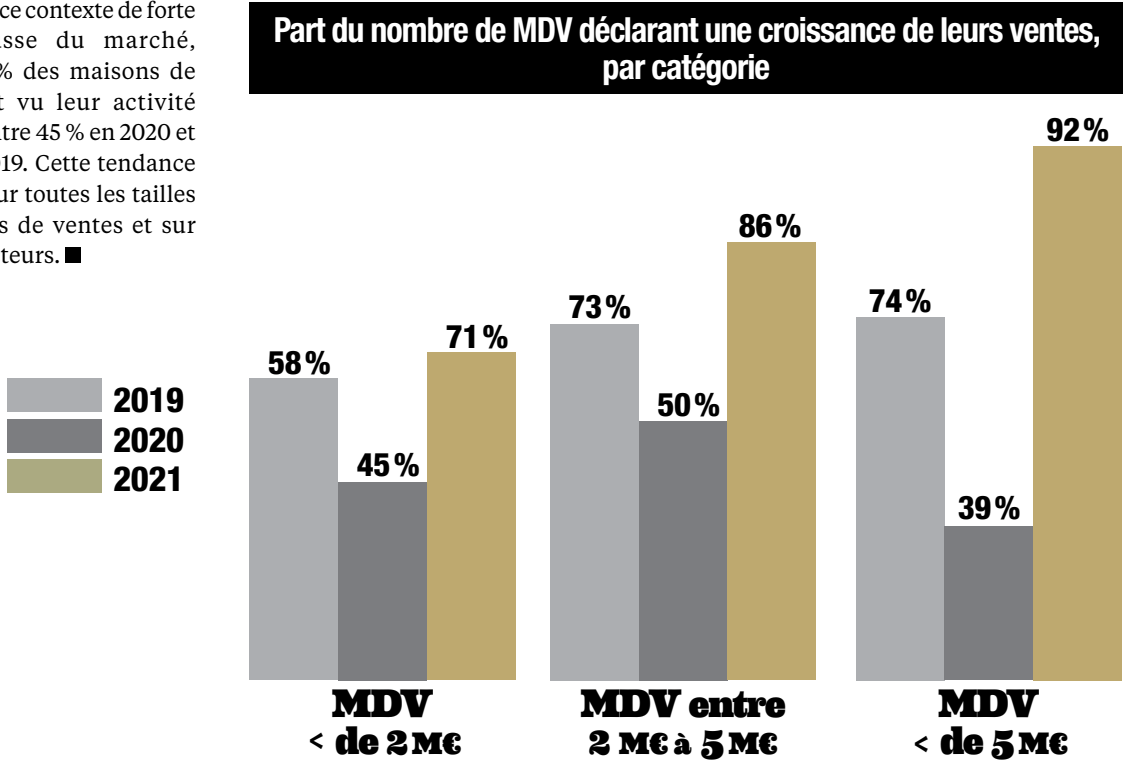
Ventilation du montant adjudé par secteur d'activité en 2021



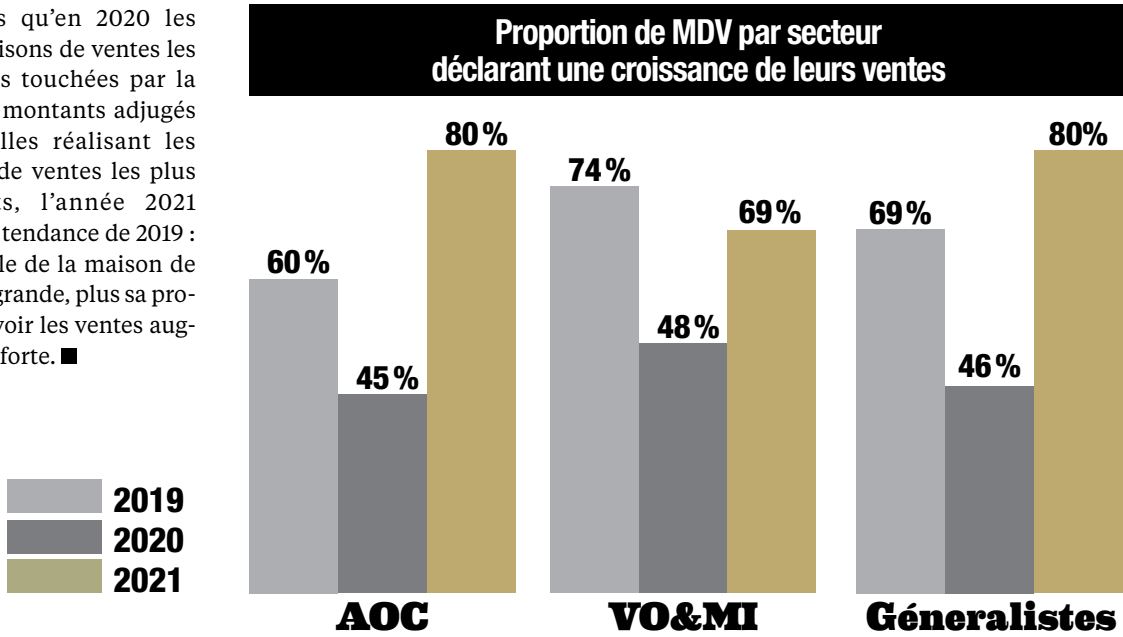
> Les secteurs d'activité retrouvent à peu près leur ventilation de 2019 dans le montant total des ventes. Le poids du secteur Art & Objets de collection passe ainsi de 42 % en 2020 à 46 % en 2021 (soit le même taux qu'en 2019), tandis que la part relative de la catégorie Véhicules d'occasion & Matériel industriel baisse de 4 points (53 % en 2020, 48 % en 2019). La part du secteur Chevaux reste inchangée entre 2020 et 2021, avec 5 % du montant adjudé.

L'activité des maisons de ventes grimpe en flèche

Dans ce contexte de forte hausse du marché, 79 % des maisons de ventes ont vu leur activité croître, contre 45 % en 2020 et 64 % en 2019. Cette tendance se vérifie sur toutes les tailles de maisons de ventes et sur tous les secteurs. ■

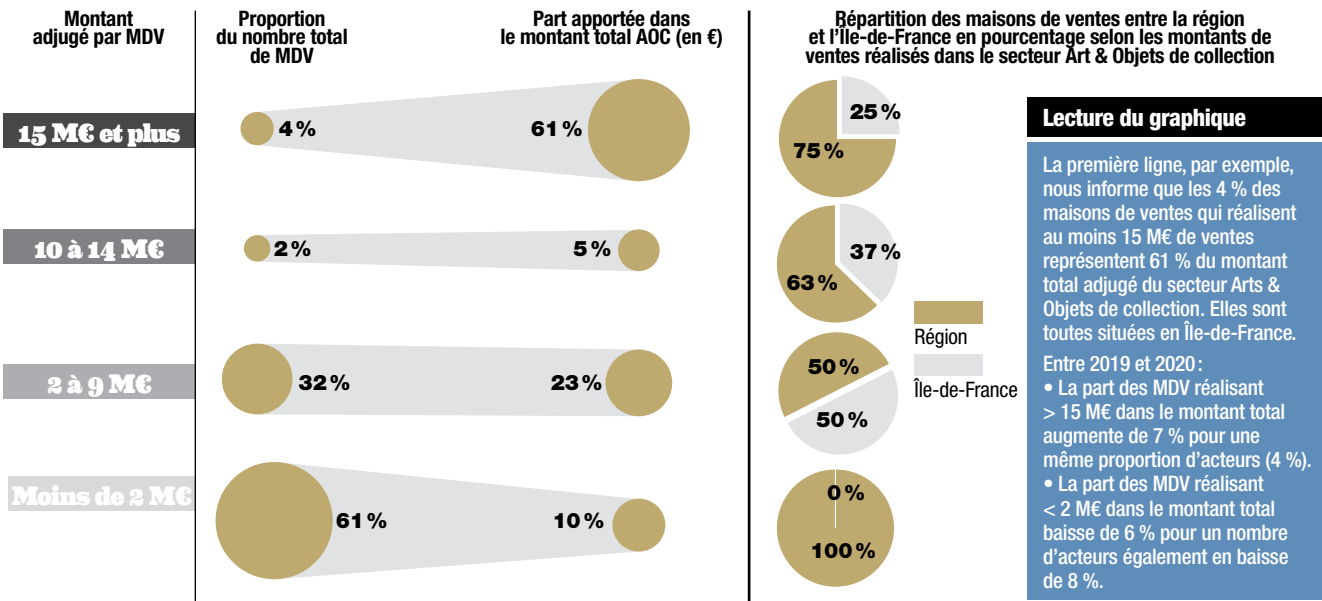


Alors qu'en 2020 les maisons de ventes les plus touchées par la baisse des montants adjugés étaient celles réalisant les montants de ventes les plus importants, l'année 2021 retrouve la tendance de 2019 : plus la taille de la maison de ventes est grande, plus sa propension à voir les ventes augmenter est forte. ■



La proportion de maisons de ventes déclarant une hausse d'activité est forte pour tous les secteurs. Au sein du secteur Chevaux, le chiffre d'affaires de 4 opérateurs de ventes sur 7 a progressé (les maisons de ventes restantes sont des nouveaux opérateurs de ventes volontaires, ne permettant pas la comparaison des montants de ventes avec l'année 2020).

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



Évolution du montant des ventes dans les 3 secteurs d'activité entre 2017 et 2021 (montant d'adjudication en M€ – hors frais)

Art & Objets de collection	2017	2018	2019	2020	2021
Dont Art & Antiquités	945	875	1 002	723	1 235
Dont Autres objets de collection	265	289	286	234	287
Dont Joaillerie & Orfèvrerie	144	134	146	135	193
Dont Vins & Alcools	39	46	47	47	76
Dont Ventes courantes	75	62	74	68	67
Montant total	1 467	1 407	1 555	1 206	1 858
Progression annuelle	+5,4%	- 4,1%	10,5%	- 22,4%	54,1%
Véhicules d'occasion & Matériel industriel	2017	2018	2019	2020	2021
Dont Véhicules d'occasion	1 364	1 361	1 541	1 447	1 838
Dont Matériel industriel	84	64	88	89	124
Montant total	1 448	1 424	1 629	1 536	1 963
Progression annuelle	+4,5%	-1,7%	+14,4%	-5,7%	27,8%
Chevaux	2017	2018	2019	2020	2021
Montant total	170	176	186	148	210
Progression annuelle	+8,3%	+3,5%	+5,7%	-20,4%	41,9%
Total	3 089	3 012	3 376	2 900	4 047
Progression annuelle	+5,2%	-2,5%	+12,1%	-14,1%	39,6%

20,5 % sur la période 2019-2021.

• Le secteur Chevaux, qui enregistrait une croissance continue (de 3,5 % à 8,8 %) depuis 2011, à l'exception de l'année 2020 (- 20,4 %), voit son montant des ventes augmenter de 41,9 % entre 2020 et 2021, soit, compte tenu de la baisse constatée entre 2019 et 2020, une hausse de 12,9 % sur la période 2019-2021, soit 24 M€ adjugés en plus.

Commissaire-priseur, une formation d'excellence aux débouchés multiples

Parce que la formation de commissaire-priseur (pilotée par le CVV) rime avec excellence et alternance, les diplômés ne suivent pas tous la voie tracée jusqu'à la salle de ventes. Le champ des possibles est aussi vaste qu'il y a de parcours et de passions individuelles. Démonstration.



« Nous venons de formations universitaires où le mot d'ordre est de ne surtout pas toucher les objets, et là, au contraire, on nous impose de tout toucher. »

Marie-Amélie Chotard, assesseur au Crédit Municipal de Paris.

« C'est une formation solide, exigeante et de très haut niveau », résume Ali-zée Lauvray, sortie diplômée commissaire-priseur en 2017. Et de passion, peut-on immédiatement compléter. Pour preuve, les propos des commissaires-priseurs que nous avons interrogés, mais aussi ceux d'un jeune étudiant en première année de licence de droit, Victor de Boissieu, très emballé : « J'adore vraiment le droit et, étant donné que je suis également fan d'horlogerie et de montres anciennes, je me suis demandé quel métier pouvait mêler le meilleur des deux mondes, et celui de commissaire-priseur est apparu une évidence. Avant que je ne m'y intéresse, je pensais que ce métier était réservé aux personnes d'un certain âge, et en discutant cette année avec le responsable formation du CVV, j'ai découvert que c'est une idée fausse ». Alors, dès la prochaine rentrée, il s'inscrit en licence d'histoire de l'art pour compléter son parcours et répondre aux conditions pour prétendre au concours d'entrée élitiste de commissaire-priseur. Sur les 100 à 150 candidats qui se présentent chaque année, seule une vingtaine sont admis. Les élèves s'engagent alors dans un cursus de deux années rythmées par des périodes de stage dans des études de commissaires-



Manipulation d'un vase chinois en cloisonné.

« J’ai eu la chance d’avoir de bons maîtres de stage qui m’ont ouvert le regard sur le métier, des encadrements qui légitiment cette formation professionnelle en alternance. »

Augustin David, galerie Stimmung.

priseurs et par des sessions de cours pratiques et théoriques (10 semaines au total) dans des institutions partenaires. Grâce à l’École du Louvre, en plus des cours en amphithéâtre avec des conservateurs et des historiens, ils accèdent aux réserves des musées du Louvre, Orsay, Bourdelle, Rodin... Et là, ils multiplient les expériences prodigieuses. « Il est véritablement exceptionnel d’accéder ainsi aux collections publiques et de manipuler les objets, avec toutes les précautions requises, bien sûr. Les objets

sont au cœur de cette formation », explique Quentin Loiseleur, responsable formation du CVV. C’est que cette manipulation donne accès à un autre niveau de connaissance des œuvres à travers les différents sens sollicités, indispensable complément des savoirs théoriques. « Nous venons de formations universitaires où le mot d’ordre est de ne surtout pas toucher

les objets, et là, au contraire, on nous impose de tout toucher », s’enthousiasme encore Marie-Amélie Chotard, diplômée en 2012. Et c’est à l’Hôtel Drouot, le temple parisien des ventes aux enchères et deuxième partenaire historique du CVV, que l’aventure se poursuit, avec le fameux « tour de salle ». Marie-Amélie Chotard détaille l’exercice : « Face à 20 objets aussi divers que des bijoux, une commode, un tapis, une console, une pièce d’argenterie, de maroquinerie, de numismatique, des tableaux, du vin... Nous avons un temps limité pour rédiger une fiche type de catalogue de vente aux enchères publiques et poser une estimation. On passe de l’objet le plus classique au plus pointu ou incongru. L’exercice est hyper stimulant, mais aussi très angoissant. Je me souviens que M. Deburaux, qui nous préparait à cet exercice et à l’examen final, nous conseillait toujours de rester humble vis-à-vis de l’objet et d’admettre notre ignorance plutôt que d’avancer des choses fausses ». Certes, les cours à l’ESCP (École Supé-

rieure de Commerce de Paris) sont importants pour être capable de diriger une étude – aborder la gestion, la comptabilité et le management –, mais le cœur de la formation demeure la compréhension de l’objet et la plongée dans le monde professionnel. En cela, « le point fort est le compagnonnage », détaille Augustin David (diplômé en 2008), qui poursuit : « J’ai eu la chance d’avoir de bons maîtres de stage qui m’ont ouvert le regard sur le métier, des encadrements qui légitiment cette formation professionnelle en alternance ». En complément des cours et des stages, l’Association nationale des élèves commissaires-priseurs (ANECP) est très impliquée et organise, en plus des visites aux événements phares du marché de l’art, des rencontres, comme le détaille Catherine Piazza, ancienne présidente de l’Association et jeune diplômée en janvier 2022. « Nous proposons des soirées pratiques avec des experts, autour de la photographie, de la céramique, du bijou... » Des occasions pour construire le réseau de professionnels avec lesquels ils auront à travailler par la suite, mais aussi à créer des liens entre les élèves, qui peuvent être en stage aux quatre coins de la France.

Du marché de l’art au patrimoine

Si la plupart des diplômés deviennent commissaires-priseurs, créent leur propre étude ou intègrent une équipe, d’autres s’engagent dans d’autres voies. Cela peut s’inscrire dans une continuité, comme en témoigne Marie-Amélie Chotard, qui est restée au Crédit Municipal de Paris où elle était en stage en tant qu’assesseur-appréciateur. Que ce soit pour le prêt sur gage ou pour la préparation des ventes aux enchères, elle se concentre sur ce qui l’intéresse le plus, à savoir l’expertise des objets. « Je garde le côté généraliste du commissaire-priseur, tout en me spécialisant dans le bijou, l’horlogerie et les arts de la table – la majorité des objets que l’on voit passer –, mais je n’ai pas besoin de faire des inventaires ni de passer du temps avec les clients. Mes journées sont entièrement consacrées à l’expertise des objets, ce qui me plaît davantage, me challenge. On est obligés de rester curieux ! » Cette curiosité est aussi ce qui a amené Élodie Pasquinet à explorer d’autres territoires. Après 8 ans dans une étude à Argenteuil, elle a intégré en



Augustin David entouré de grès japonais de Bizen, de grès de la Borne (notamment un plat à devise de David Whitehead, un panneau de Claude Gaget et une coupe zoomorphe de Monique Lacroix), d’œuvres japonaises (un vase en bambou, etc.), et en arrière-plan un tableau de 1962 de Luigi Guardigli.

2020 l’ADAGP (société française de perception et de répartition des droits d’auteur dans le domaine des arts graphiques et plastiques) en tant que juriste, « un métier qui me permet de découvrir d’autres acteurs du milieu de l’art que l’on rencontre moins dans le monde des enchères, et des sujets très importants comme les droits d’auteur, de diffusion ou de divulgation ». Mais elle se laisse la possibilité de revenir à ses premières amours, qui ne l’ont pas quittée. Françoise Livinec, galeriste à Paris, revendique d’avoir toujours fait les choses à fond et avec une grande ouverture d’esprit : « J’ai toujours voulu faire du commerce dans l’art, et je ne voyais pas d’autre voie que celle d’un oncle commissaire-priseur à Rennes. J’ai adoré ces années, mais j’avais besoin d’un rapport à l’art contemporain. Étant donné que les artistes que je fréquentais avaient tous des référents liés à la

psychanalyse, j’ai repris mes études pour faire un DESS de psychologie clinique et psychopathologique et, après quelques années comme psychologue dans un hôpital psychiatrique, j’ai fini par ouvrir ma galerie d’art contemporain en 2004. Mais je retourne régulièrement à Drouot depuis peu, car cette ambiance incroyable me manquait ». Comprendre, analyser et étudier. Françoise Livinec avait besoin de temps pour effectuer un travail en profondeur, une problématique que partage Augustin David. Lui aussi a créé sa galerie, en ligne cependant, où il propose des céramiques et objets de vannerie des XIX^e et le XX^e siècles – qui ont une âme, pourrait-on définir –, avec un fort ancrage du côté des traditions populaires. « La galerie Stimmung est une solution pour rendre viable une activité de recherche. Mon intérêt demeure à l’endroit des objets, et au lieu de vendre 1000 objets par



« Avec l'Association nationale des élèves commissaires-priseurs, nous proposons des soirées pratiques avec des experts, autour de la photographie, de la céramique, du bijou... »

Catherine Piazza, commissaire-priseur.

semaine, j'en vends 200 par an. » Un projet à la croisée du marché de l'art et de la recherche, ce n'est donc pas un hasard si Augustin David est aussi enseignant à Paris 8 !

Les surprises dans les trajectoires viennent donc de parcours de vie et d'intérêts personnels, comme on le voit avec Françoise Livinec ou encore avec Juliette Chazelle. Après une école de commerce, un passage dans le conseil au secteur bancaire, l'envie de se rapprocher du monde culturel l'a conduite à la formation de commissaire-priseur, à la croisée « de l'histoire de l'art, la dimension commerciale et la connaissance du marché de l'art ». Elle avait cependant besoin de conduire des projets plus variés et, aujourd'hui, elle est manager au sein de l'équipe d'ingénierie culturelle de Beaux Arts & Cie. « Mon parcours et ma formation m'ont donné une expertise et une légitimité auprès de mes interlocuteurs, et me permettent de comprendre leur domaine et leurs besoins, justifie-t-elle. J'interviens sur des projets culturels variés, comme la création d'un musée dédié à Saint-Exupéry dans sa maison d'enfance en Auvergne-Rhône-Alpes ou la conception de l'offre culturelle et de loisirs du Hangar Y, un ancien hangar à dirigeables du XIX^e siècle qui ouvrira prochainement au public. »

Du marché de l'art au patrimoine, il n'y a qu'un pas ! Mais avec comme dénominateur commun, la passion. ■

Présentation géographique du marché

L'Île-de-France, plus que jamais en tête des parts de marché avec 64 % du montant des ventes

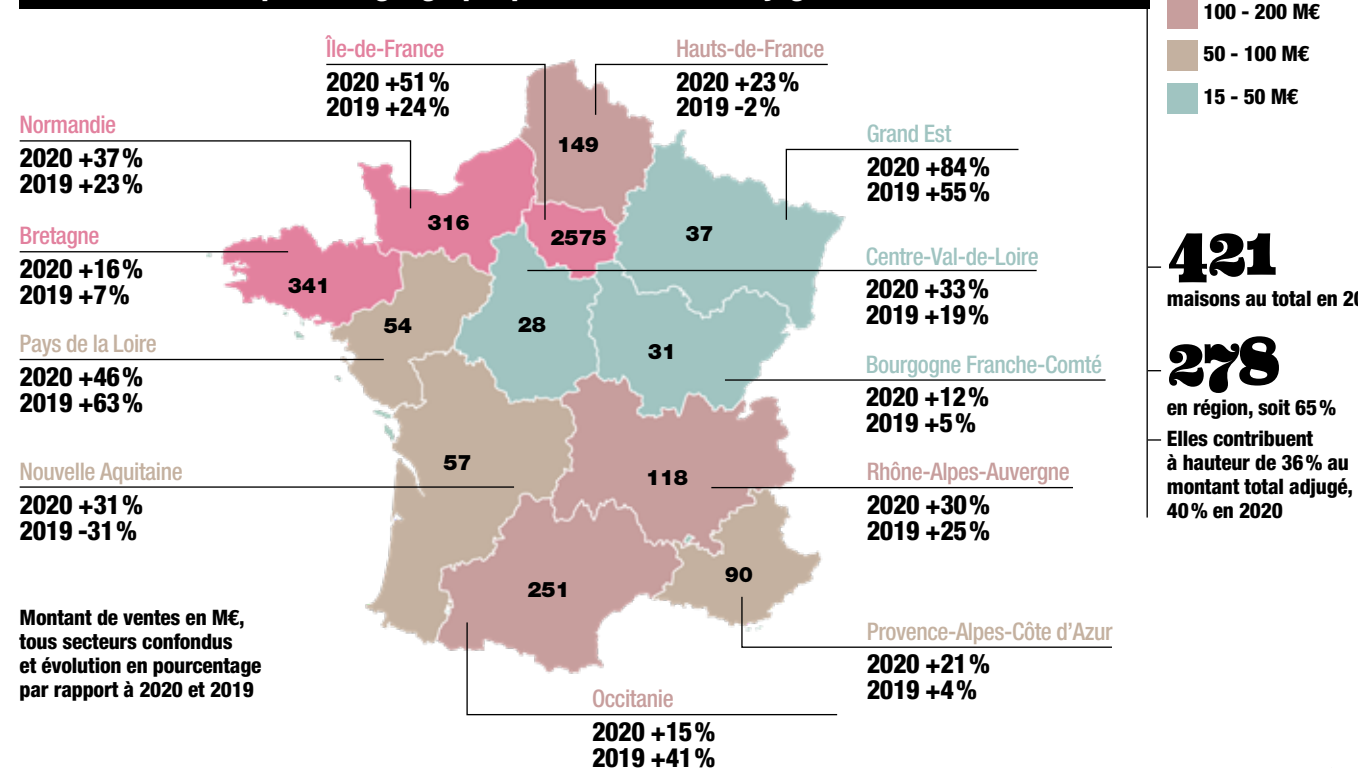
Plus nombreuses, un chiffre d'affaires plus élevé... Sans trop de surprise, les maisons de ventes se concentrent en Île-de-France. Parmi les 427 maisons de ventes aux enchères en France, 149 (soit 35 %) se trouvent en Île-de-France, dont 102 à Paris. La région francilienne conserve la plus grande part des adjudications en 2021 avec 64 % du montant de ventes réalisé dans le pays (59 % en 2020) et retrouve ainsi une part équivalente à celle de 2019 (63 %). En effet, le montant adjugé par les opérateurs franciliens est en hausse de 51 % par rapport à l'année précédente, sur le podium des régions enregistrant la plus forte croissance avec la région Grand Est (+ 84 %) et la région Pays de la Loire (+ 46 %). Les 278 opérateurs de ventes situés en région contribuent à hauteur de 36 % du montant total adjugé, soit une part relative en baisse par rapport à 2020, où ils représentaient 40 % du montant total adjugé.

Les trois régions arrivant en tête après l'Île-de-France sont à nouveau : la Bretagne, la Normandie et l'Occitanie, des territoires spécialisés dans l'un des trois secteurs de ventes aux enchères. La Bretagne, qui concentre 8,4 % des parts d'adjudications, est spécialisée dans la vente de Véhicules d'occasion, qui représente 93 % des montants adjugés dans la région (la vente de Matériel industriel comptant pour moins de 1 % du montant total adjugé), contre 7 % pour le secteur Art & Objets de collection. La Normandie, qui concentre 8 % des montants adjugés, est spécialisée dans la vente aux

enchères des Chevaux, qui représente 65 % des montants adjugés. Viennent ensuite les secteurs Véhicules d'occasion & Matériel Industriel avec 23 %, et Art & Objets de collection avec 11 %. Enfin, l'Occitanie, qui concentre 6 % des parts d'adjudications de l'Hexagone, est spécialisée elle aussi dans les ventes de Véhicules d'occasion, qui représentent 85,5 % des montants adjugés (Matériel industriel, 1 %), quand le secteur Art & Objets de collection représente les 13,5 % restants.

Toutes les régions françaises sans exception connaissent une hausse de leur montant de ventes en 2021 par rapport à 2020. La forte progression de la région Grand Est s'explique par les excellents résultats de quatre maisons de ventes aux enchères présentes sur le territoire. Citons notamment Enchères Champagne à Epernay, qui a adjugé *Un Philosophe*, tableau de Jean-Honoré Fragonard, pour 7,6 M€. À noter que deux régions connaissent une baisse de leur montant total adjugé par rapport à 2019 : les Hauts-de-France (- 2 %), où cette année avait été particulièrement excellente, et la Nouvelle-Aquitaine (- 31 %), du fait de la fusion de la société Aquitaine Enchères Automobile avec le groupe Enchères VO en Occitanie en 2019. Cette fusion prive en effet la région de la Nouvelle-Aquitaine des montants de ventes de la société Aquitaine Enchères Automobile dans les comparaisons entre les années 2019, 2020 et 2021, avec le transfert des résultats de cet opérateur de ventes volontaires vers la région occitane. ■

Répartition géographique des montants adjugés en 2021



421
maisons au total en 2021

278
en région, soit 65 %
Elles contribuent à hauteur de 36 % au montant total adjugé, 40 % en 2020

Classement 2021 des maisons de ventes volontaires

Plus de 75 % des montants d’adjudication concentrés entre les 20 premières maisons de ventes

Le phénomène de concentration n’est pas que géographique : les vingt premières maisons de ventes aux enchères ont adjuduré un montant cumulé de 3,04 Md€ en 2021, soit 75 % des montants d’adjudication, en hausse de 42 % par rapport à 2020 et de 24 % en comparaison à 2019. La part de ces 20 maisons dans le montant total adjuduré en France est encore une fois en progression et atteint plus des trois quarts du montant des ventes aux enchères en France. Les cinq premières maisons de ventes concentrent 49,3 % du montant total adjuduré, soit une part relative en baisse de 7,6 % par rapport à 2020 (année de forte concentration de ces 5 opérateurs avec une augmentation de 15,3 %), mais en hausse de 6,6 % par rapport à 2019.

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

Alcopa Auction et BCAuto Enchères occupent toujours les deux premières places du classement, mais échangent leurs places par rapport à l’année 2020 : 517M€ pour la première, contre

492 M€ pour la seconde. La proportion des opérateurs de ventes volontaires spécialisés dans le secteur Véhicules d’occasion & Matériel industriel est plus importante dans le classement des vingt premières maisons de ventes que dans l’ensemble du marché : alors que ce secteur représente 58 % des montants de ventes dans le classement des vingt premières maisons de ventes, ce taux chute à 49 % pour l’ensemble du marché national. VPauto et Enchères VO cèdent leurs 3^e et 4^e places à Sotheby’s et Christie’s, et se retrouvent en 5^e et 6^e places. Le secteur Chevaux représenté dans le classement par Arqana maintient sa part de 6 % dans le montant de ventes des 20 premières maisons de ventes. Le secteur Art & Objets de collection occupe 35 % des montants d’adjudication de ce classement avec 11 maisons de ventes spécialisées dans ce secteur.

Les acteurs du marché connaissent pour la plupart des évolutions positives de leur montant de ventes

Toujours dans ce classement général des maisons de vente, Sotheby’s, dont le chiffre d’affaires avait fortement chuté en

Rang 2021	Rang 2020	Maisons de ventes	Montants adjudugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
			2019	2020	2021		
1	2	ALCOPA AUCTION	361	380	517	36 %	43 %
2	1	BCAUTO ENCHÈRES	418	382	492	29 %	18 %
3	7	SOTHEBY'S France	289	127	338	166 %	17 %
4	5	CHRISTIE'S France	200	166	333	101 %	67 %
5	3	VP AUTO (ex TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES)	294	272	315	16 %	7 %
6	4	ENCHÈRES VO	130	187	209	12 %	61 %
7	6	ARQANA	165	133	182	37 %	10 %
8	8	ARTCURIAL	161	118	132	12 %	-18 %
9	11	AUTOROLA	51	48	82	71 %	61 %
10	9	MERCIER AUTOMOBILES	71	67	80	19 %	13 %
11	10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS	33	49	70	43 %	112 %
12	13	MILLON	35	32	51	59 %	46 %
13	12	CLAUDE AGUTTES	41	40	42	5 %	2 %
14	14	ADER	27	25	33	32 %	22 %
15	24	PIASA	22	17	30	76 %	36 %
16	22	TAJAN	32	17	29	71 %	-9 %
17	15	OSENAT	16	19	29	53 %	81 %
18	26	ADESSA FRANCE	23	16	26	63 %	13 %
19	23	CORNETTE DE SAINT CYR MDV	17	17	25	47 %	47 %
20	16	INTERNATIONAL WINE AUCTION	18	19	24	26 %	33 %
Montant total adjuduré par les 20 premières maisons			2 443	2 140	3 040	42 %	24 %
Part des montants adjudugés par les 20 premières maisons par rapport au total national adjuduré			72,4 %	73,8 %	75,1 %	1,8 %	3,8 %
Part des montants adjudugés par les 5 premières maisons par rapport au total national adjuduré			46,3 %	53,3 %	49,3 %	-7,6 %	6,6 %



Vente de voitures chez Alcopa Auction, dans la salle de ventes de Rennes.

2020, passe devant Christie’s en 2021 et emporte la 3^e place du classement. Les deux leaders du secteur Art & Objets de collection connaissent une croissance de plus de 100 % de leur montant adjuduré par rapport à 2020, et de respectivement + 67 % pour Christie’s et + 17 % pour Sotheby’s par rapport à 2019. Quatre maisons de ventes sortent du classement malgré des progressions de leurs montants adjudugés : Parcs enchères, qui était 17^e, se retrouve en 21^e position, Car Encheres passe de la 20^e à la 24^e place, Bonhams France cède 11 places et se retrouve à la 30^e position, et Beaussant Lefevre à la 29^e. La maison de ventes, située à la 18^e place en 2020, avait réalisé la plus belle adjudication de l’année à 6,4 M€. *A contrario*, Piasa, Tajan, Adesa France et Cornette de Saint Cyr réintègrent le

classement des 20 premières maisons, respectivement à la 15^e, 16^e, 18^e et 19^e places.

La prédominance des filiales françaises de sociétés internationales s’affirme à nouveau

Alors que l’année 2020 avait été marquée par la diminution de la prédominance des filiales françaises de sociétés internationales sur le marché par rapport à 2019, l’année 2021 voit à nouveau une hausse de leur part dans le montant total des ventes aux enchères. Les six filiales présentes dans ce classement (soit une de moins qu’en 2020) – BCAuto Enchères, Christie’s, Sotheby’s, Ritchie Bros, Autorola et Adesa France – réalisent en effet 46 % du montant total d’adjudications en France, contre 40 % en 2020 et 42 % en 2019. ■

Ouverture internationale du marché français

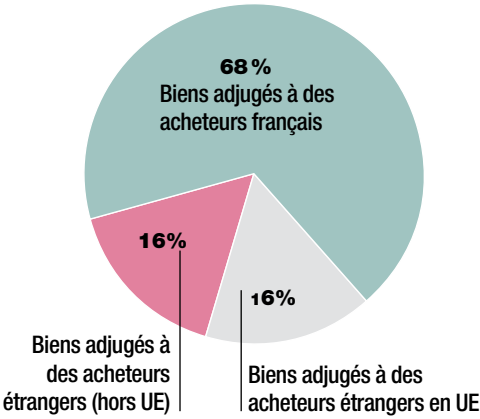
La France, place forte des enchères

Plus d'un tiers des acheteurs des maisons de ventes françaises sont étrangers. Et ils ont massivement acheté de l'art. La preuve que la France retrouve un haut niveau d'attractivité à l'échelle européenne et mondiale. En 2021, le montant total des ventes internationales, c'est-à-dire des biens adjugés à des acheteurs étrangers ou provenant de vendeurs étrangers, s'envole ainsi à 1,7 Md€

contre 1,2 Md€ en 2020 et en 2019, tandis que le nombre de maisons de ventes aux enchères déclarant une activité internationale augmente légèrement avec 182 opérateurs, contre 179 en 2020 (+ 1,7 %). Ces chiffres indiquent un fort dynamisme du marché, en définitive peu impacté par les restrictions sanitaires et la fermeture, totale ou partielle, des frontières. ■

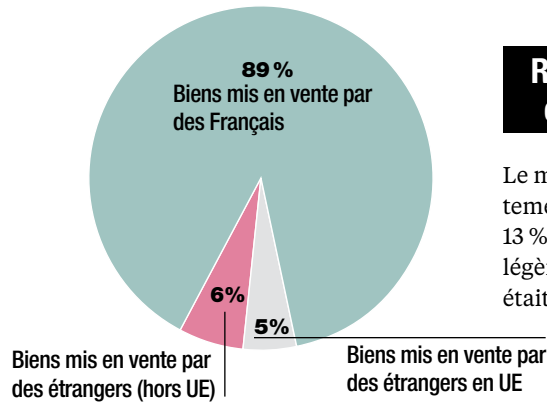
Répartition du montant total adjugé par les maisons de ventes entre acheteurs français et acheteurs étrangers UE et hors UE

Le montant des ventes adjugé à des acheteurs étrangers s'élève à 1,3 Md€, soit 32 % du montant total des ventes aux enchères en France. Ce montant progresse significativement en 2021, puisqu'il était de 806 M€ en 2020 et représentait 28 % du montant total des ventes aux enchères en France. Le montant des ventes emportées par des étrangers masque d'importants écarts entre maisons de ventes et entre secteurs. Ainsi, sur le secteur Art & Objets de collection, Christie's et Sotheby's réalisent chacune plus de 80 % de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne, alors que cette part est de 48 % pour l'ensemble du secteur Art & Objets de collection. Elle représente 22 % des montants adjugés pour le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel.



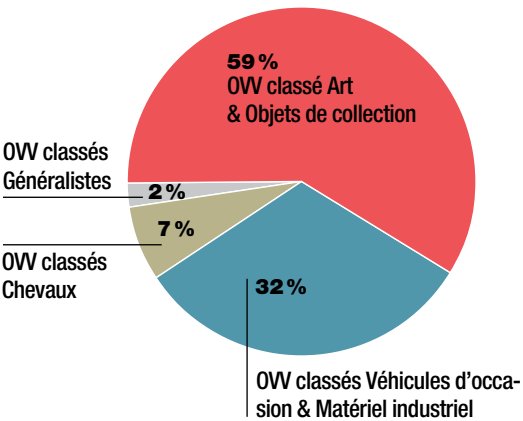
Répartition du montant total adjugé par les maisons de ventes entre vendeurs français et vendeurs étrangers UE et hors UE

Le montant des biens mis en vente par des vendeurs étrangers évolue plus modestement, passant de 404 M€ en 2020 à 455 M€ en 2021, soit une augmentation de 13 %. Sa part dans le montant total des ventes aux enchères en France s'affaïsse légèrement, passant de 14 % en 2020 à 11 % en 2021, toujours supérieure à ce qu'elle était en 2019 (8 %). La France reste donc un grenier, pas un pays de transit.



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

59 % 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. Cette part augmente de 5 points en 2021, témoignant de la plus forte tendance à l'internationalisation des ventes au sein du secteur Art & Objets de collection. 32 % des biens adjugés à des acheteurs étrangers le sont au sein du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, alors qu'il représente 49 % du montant total des ventes aux enchères volontaires.



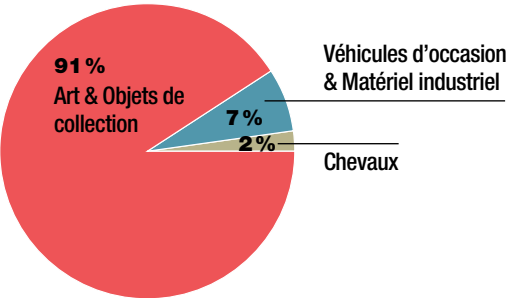
Les ventes de gré à gré de biens neufs

De l'art, encore de l'art, toujours de l'art !

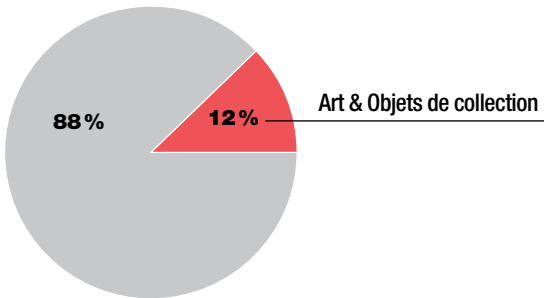
Autre évolution notable de l'année 2021 : les ventes de gré à gré ont plus que jamais le vent en poupe. Selon les données recueillies par le Conseil des ventes en 2021, 65 opérateurs de ventes volontaires ont réalisé des ventes de gré à gré, soit 9 de plus qu'en 2020, pour un total de vente d'environ 167 M€. Ce montant est une nouvelle fois en forte augmentation, puisqu'il représente + 69 % par rapport à 2020, après une augmentation de 60 % par rapport à 2019. En l'espace de trois ans, les ventes de gré à gré gagnent ainsi plus de 100 M€ (62 M€ en 2019). Bien que leur montant soit en

forte augmentation, elles ne représentent que 9 % du montant total des ventes des maisons qui les pratiquent, une part équivalente à celle de 2020. Toutefois, il est important de noter que le montant des ventes de gré à gré est déclaratif, et qu'encre peu de maisons de ventes renseignent cette partie de l'enquête. La grande majorité (91 %) des biens vendus de gré à gré par les commissaires-priseurs fait partie du secteur Art & Objets de collection. Ce secteur apporte ainsi la quasi-totalité de l'augmentation des ventes en gré à gré avec une progression de 61 %. Il représente 12 % du montant total des ventes réalisé en Art & Objets de collection par ces maisons. ■

Ventilation des ventes de gré à gré selon le secteur



Part du montant des ventes de gré à gré dans le montant total réalisé en Arts & Objets de collection

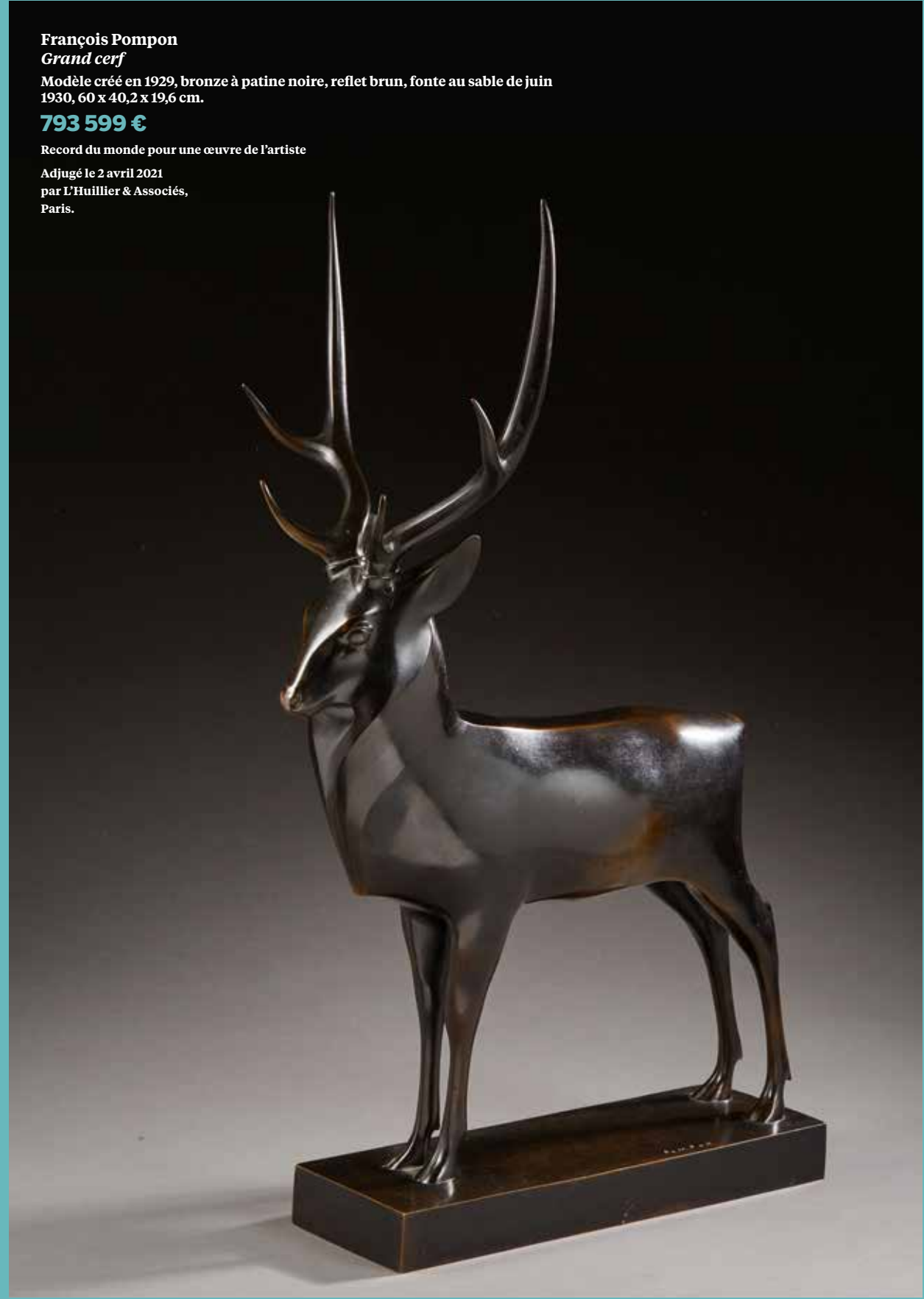


Les ventes de biens neufs : un secteur qui se dynamise

C'est sans doute l'un des secteurs les moins connus aux enchères, mais il révèle de belles surprises. 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 minorité de maisons de ventes, mais leur nombre est en forte progression, passant d'une dizaine en 2020 à 25 en 2021. Ceci reflète peut-être le sentiment qu'elles représentent un potentiel de croissance important pour les opérateurs de ventes. Le montant généré atteint ainsi 16,4 M€ en 2021 contre 10,1 M€ en 2020, soit une progression de 62 %, à l'instar de celle de 2019. Pour autant, le secteur reste toujours assez marginal dans l'Hexagone, où il ne représente que 0,4 % du montant total adjugé. ADN Enchères, nouvel OVV du secteur qui avait déjà conquis 22 % de parts de marché en 2020, voit son montant de vente multiplié par trois à 6,1 M€ (contre 2,3 M€ en 2020) et voit ainsi sa part de marché sur le secteur se consolider à 37 % en 2021. La société se place devant Enchères Rhône Alpes E.R.A. qui, avec 3,2 M€ de montant de vente et 19 % de parts de marché, passe devant Enchères Pays de Loire (2,6 M€ et 16 % de parts de marché). ■



L'écran de présentation du site d'ADN Enchères. © ADN Enchères



Chapitre II

Les ventes numériques



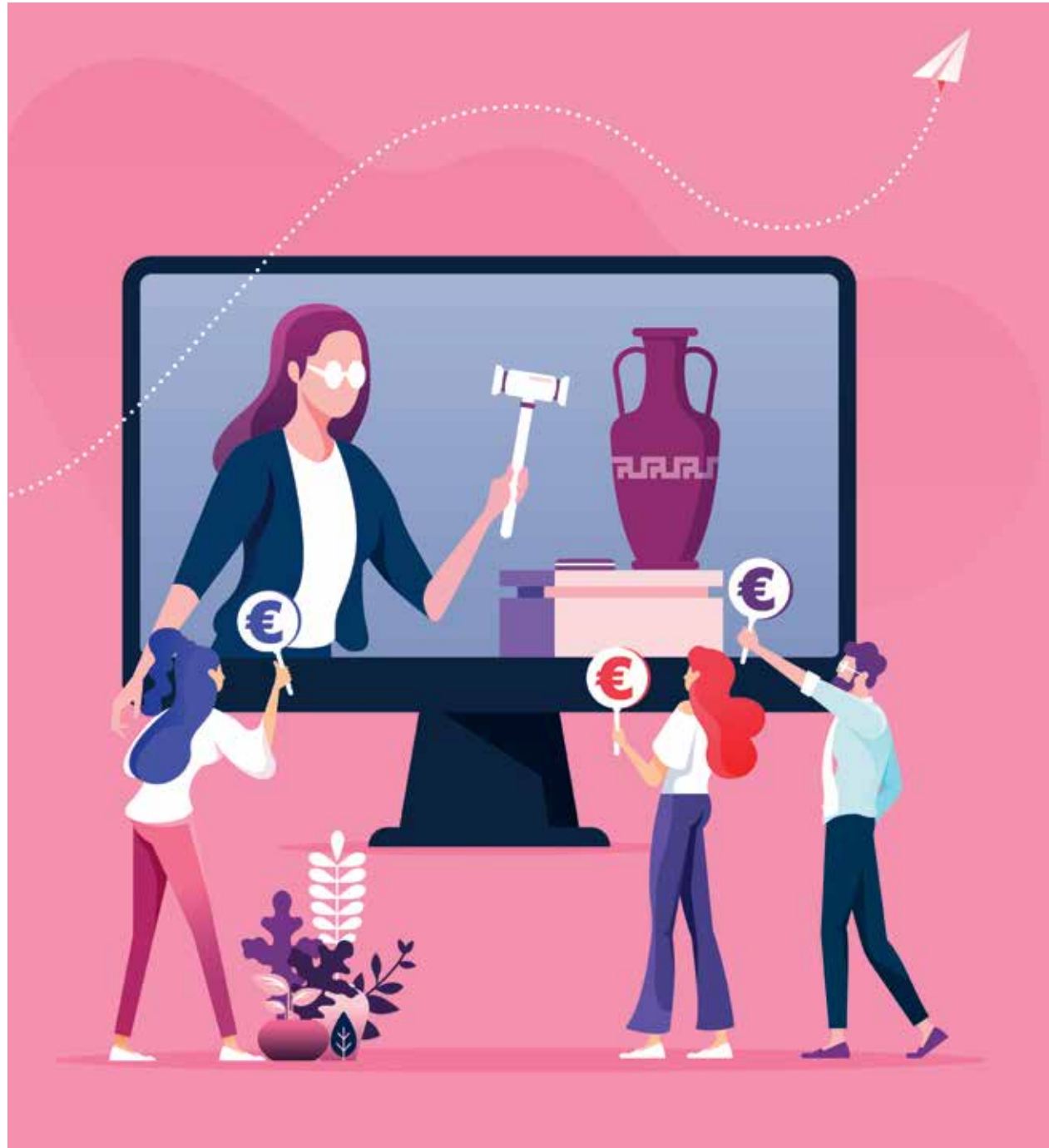
- La nouvelle ère digitale des enchères
- Répartition par secteur : tous les secteurs renforcent leur position sur Internet en 2021
 - Répartition par canal : des ventes en direct plébiscitées
 - Activité des maisons de ventes sur les réseaux sociaux

FOCUS

Qui sont les acheteurs du Web ?



La nouvelle ère digitale des 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 opère le commissaire-priseur.

LES VENTES DÉMATÉRIALISÉES (DITES VENTES *ONLINE*)

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

Une nouvelle progression fulgurante du montant des ventes sur Internet en 2021...

Elles sont devenues incontournables. En 2021, les ventes électroniques représentent désormais 75 % du montant total des ventes aux enchères, contre 68 % en 2020 et 34 % en 2019. Du jamais vu dans l'Hexagone. Si les maisons de ventes avaient déjà pris massivement le virage numérique en 2020, crise sanitaire oblige, l'année 2021 confirme ce qui n'est désormais plus une tendance, mais une véritable révolution digitale. Ainsi, le montant des produits adjugés électroniquement passe la barre des 3 Md€, soit une augmentation de 53 % par rapport à 2020 (alors que l'année 2020 avait déjà battu des records avec 61 % d'augmentation par rapport à 2019).

Le transfert massif des ventes sur Internet s'est renforcé alors même que, bien que restreint (distanciation à respecter entre les personnes, obligation de présenter un pass vaccinal), l'accès aux maisons de ventes est resté possible durant toute l'année 2021. Le montant total adjugé sur Internet a explosé, notamment grâce aux ventes *live* qui ont connu une augmentation de 75 % (après une augmentation de 190 % entre 2019 et 2020). Le montant adjugé dans les ventes en direct approche ainsi les deux milliards d'euros en 2021 et contribue à l'essentiel de la progression des ventes par Internet, avec près d'un milliard d'euros sur le gain total de 1,2 Md€. ■



Cabinet de placage de palissande

Travail flamand, XVII^e s., en ébène, écaille de tortue et ivoire, ouvrant 12 tiroirs et deux portes, découvrant une « grotte » ornée de miroirs et 6 tiroirs. 153 x 116 x 40 cm

7100 €

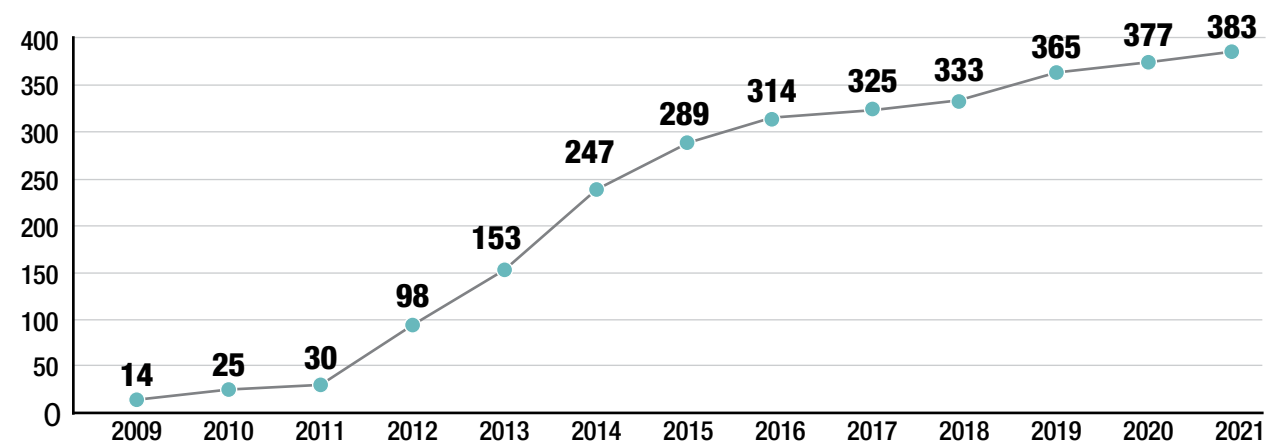
Adjudé le 28 février 2021 par Enchères Maisons-Laffitte.

...accompagné d'une augmentation du nombre d'opérateurs de ventes volontaires déclarant les pratiquer

Le nombre de maisons de ventes déclarant une activité d'enchères sur Internet s'élève à 383 en 2021 (soit 90 % d'entre elles), versus 91 % avec 377 maisons de ventes en 2020. Cette légère augmentation de 2 % est cohérente au vu de l'évolution de la

part des ventes électroniques dans le montant total des ventes. L'année 2021 confirme ainsi la tendance observée en 2020, à savoir la digitalisation de plus en plus d'opérateurs de ventes volontaires dans leurs canaux de ventes afin de toucher un plus grand nombre d'enchérisseurs. ■

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



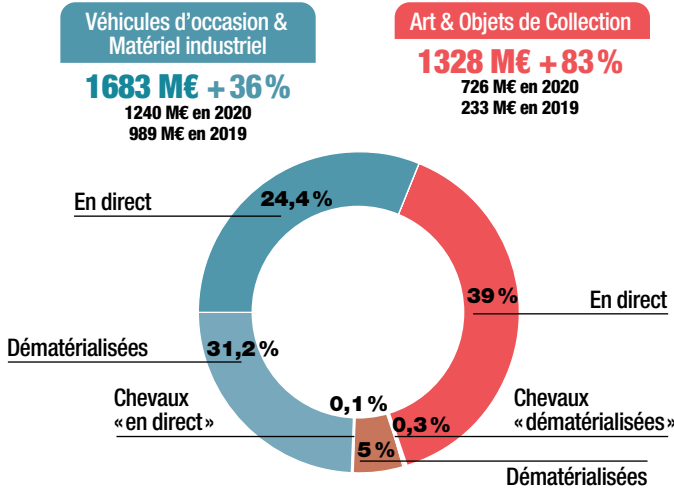


Répartition par secteur

Tous les secteurs renforcent leur position sur Internet en 2021

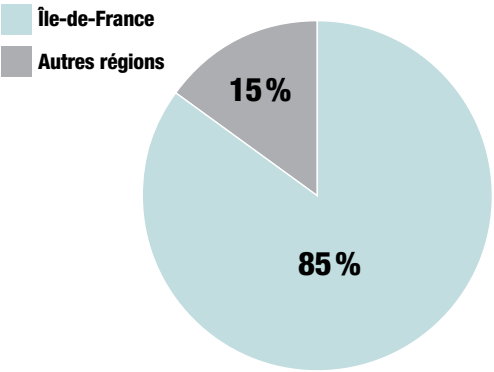
La digitalisation s'accélère en particulier pour le secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel, qui domine les ventes aux enchères volontaires par Internet avec 56 % du montant total adjudgé. La proportion de ventes du secteur réalisées par voie électronique a augmenté, passant de 81 % en 2020 à 86 % en 2021, soit en valeur absolue de 1240 M€ en 2020 à 1683 M€ en 2021. Car voitures comme matériel se prêtent particulièrement bien au jeu de la visualisation par écrans interposés. D'après VPauto, acteur majeur du secteur¹, les outils mis en place (photos 3D, expertises quasi systématiques, visites virtuelles, etc.) conviennent parfaitement aux acheteurs, dont la

Répartition par secteur (hors frais, en M€)

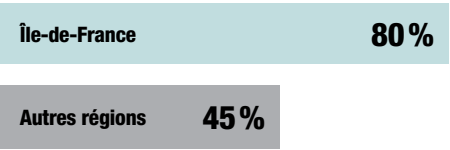


Les maisons franciliennes, championnes du pixel

Répartition des montants adjudgés sur Internet en Art & Objets de collection entre l'Île-de-France et les autres régions en 2021



Part des ventes réalisées sur Internet en Île-de-France et en région dans le montant total des ventes du secteur Art & Objets de collection en 2021



présence en salle des ventes devient anecdotique. Le poids relatif du secteur dans le montant total des ventes électroniques recule, lui, de 7 points par rapport à 2020 (63 % des ventes électroniques), compte tenu de la progression spectaculaire du secteur Art & Objets de collection. Œuvres d'art et objets de collection s'aventurent de plus en plus hors de l'univers feutré des salles de ventes pour s'exposer sur la Toile. Une mutation inédite pour ce secteur, puisqu'il réalise 71 % du montant de ses ventes par voie électronique en 2021, soit 1328 M€ (contre 726 M€ en 2020 et 233 M€ en 2019). Surtout, ses ventes réalisées sur Internet bondissent de 83 % entre 2020 et 2021, témoignant de la poursuite de la mutation du secteur observée l'année précédente (+ 212 % adjudgés par voie électronique entre 2019 et 2020). Le secteur, dont les ventes en salle ont longtemps constitué le canal principal, représente désormais 41 % du montant total des ventes électroniques (contre 37 % en 2020). ■

⁽¹⁾ Analyse de M^e Laurent Guignard, dirigeant de VPauto

Locomotives de la digitalisation des pratiques, les maisons de ventes franciliennes réalisent 80 % de leur produit d'adjudication par Internet, tandis que les maisons de ventes installées en région n'adjugent que 45 % du montant de leurs ventes par la voie électronique. De ce fait, l'Île-de-France pèse pour 85 % des ventes par Internet réalisées en Art & Objets de collection, alors que la région représente 76 % du montant total des ventes du secteur tous canaux de ventes confondus. Le secteur Chevaux réalise également une belle performance, avec 14 M€ de produit de ventes par Internet en 2021, soit une augmentation de 51 % depuis 2020. Cette progression peut s'expliquer par l'importance des acheteurs étrangers dans ce secteur qui, compte tenu de la fermeture partielle des frontières, ont pour une partie d'entre eux dû prendre part aux ventes par la voie numérique. Néanmoins, fin 2021, le secteur Chevaux ne représente encore que 0,1 % du montant total des ventes par Internet.

Répartition par canal

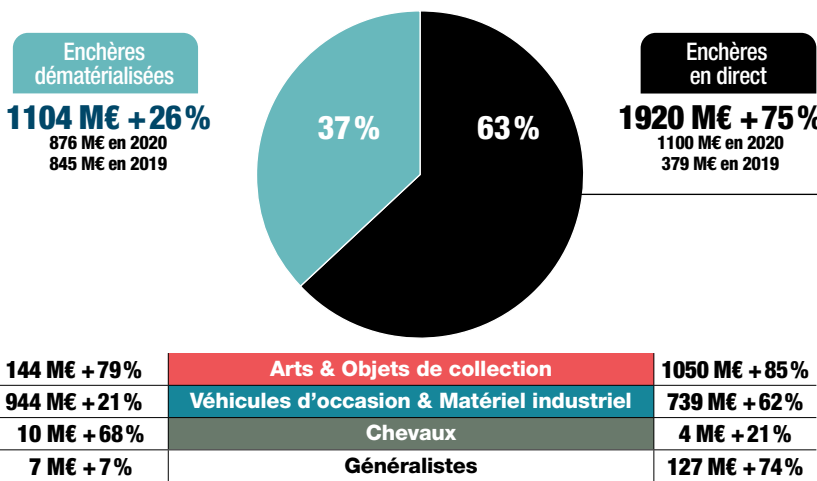
Des ventes en direct plébiscitées

Dématérialisé ou non, le rôle des commissaires-priseurs reste central. Et la magie des enchères aussi. La pratique des ventes en direct, dites *live*, est celle qui a le plus progressé et ce, dans tous les secteurs. En effet, prolongement de la vente physique permettant au commissaire-priseur d'animer la vacation² à distance, elle a l'avantage d'offrir le spectacle des ventes aux enchères aux enchérisseurs attachés à leur caractère événementiel. Alors que cette typologie de vente avait déjà progressé de 190 % en 2020 du fait du report des ventes programmées en salle sur ce canal, les ventes en direct ont poursuivi leur explosion avec + 75 % de montant adjudgé en 2021. Le transfert des ventes physiques vers des ventes *live* est particulièrement important au sein des secteurs Art & Objets de collection, où les ventes en direct ont connu une augmentation de 85 % entre 2020 et 2021. La hausse des montants adjudgés par cette voie est également significative au sein du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel

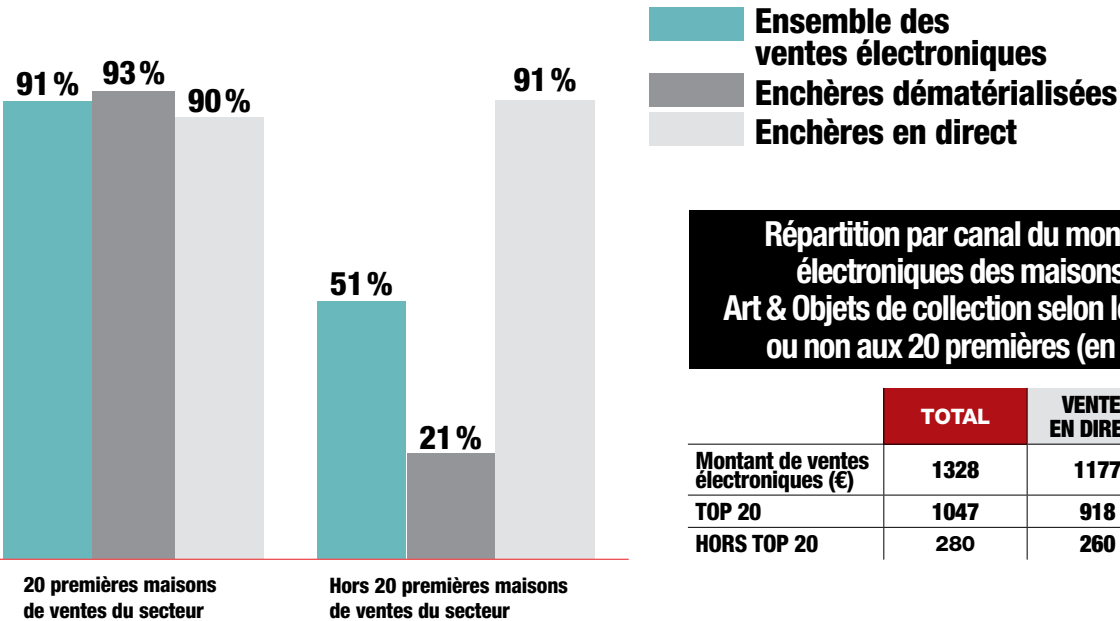
⁽²⁾ Cf. Focus sur la vente à huit-clos présenté au sein du bilan économique 2020.

(+ 62 %), même si la part des ventes dématérialisées y reste prédominante, avec 48 % du montant total adjudgé par le secteur contre 38 % pour les ventes en direct. De l'ordre de 90 %, la progression des ventes en direct est uniforme quelle que soit la taille des maisons de ventes en 2021. En revanche, toutes les maisons de ventes ne voient pas leurs ventes dématérialisées progresser de la même manière : alors que la progression est de 90 % pour les 20 premières maisons de ventes, elle n'est « que » de 21 % pour les maisons hors de ce classement.

Répartition par canal (hors frais, en M€)



Progression par canal du montant des ventes aux enchères électroniques en 2021 selon l'appartenance aux 20 premières maisons de ventes du secteur Art & Objets de collection



Répartition par canal du montant de ventes électroniques des maisons du secteur Art & Objets de collection selon leur appartenance ou non aux 20 premières (en M€ hors frais)

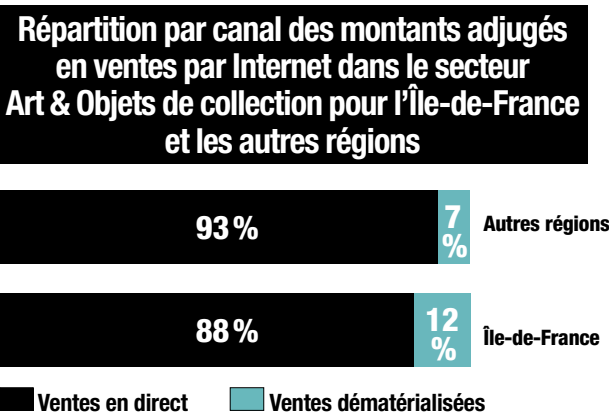
	TOTAL	VENTES EN DIRECT	VENTES DÉMATÉRIALISÉES
Montant de ventes électroniques (€)	1328	1177	150
TOP 20	1047	918	130
HORS TOP 20	280	260	21



Les 20 premières maisons de ventes aux enchères du secteur Art & Objets de collection concentrent 79 % des ventes électroniques réalisées dans le secteur alors qu’elles ne concentrent que 66 % du montant total adjugé dans les ventes volontaires d’Art & Objets de collection. Alors que ces 20 premières maisons de ventes réalisent 88 % de leurs ventes dans les ventes en direct, les autres maisons de ventes réalisent plus de ventes à travers ce même canal : 93 % de leurs ventes par Internet sont également disponibles en direct. La pratique des ventes dématérialisées est un peu plus importante en Île-de-France que dans les autres régions, puisque la part de ces ventes dans le total réalisé par Internet y est supérieure de 5 % à la part qu’elles représentent en région. ■

Le succès des portails d’enchères

Ils sont les grands bénéficiaires de ce basculement numérique. Les portails d’enchères comme Drouot Digital et Interenchères profitent largement du transfert des ventes vers le canal Internet. Sur Drouot Digital, les montants adjugés dans le secteur Art & Objets de collection en ventes *live* et *online* se sont élevés à 209,8 M€ hors frais en 2021, en progression de 55 % par rapport à 2020. 5 542 ventes ont été organisées en 2021, soit une hausse de 51 % par rapport à 2021. Concernant le nombre de ventes *online*, il a augmenté de 211 % entre 2019 et 2021, passant ainsi de 98 ventes à 305, soit 207 ventes de plus. Le produit moyen des ventes *online* sur Drouot Digital a progressé de 28 %. Le nombre d’acheteurs étrangers de la plateforme a également augmenté de 11%, pour atteindre 30 % des acheteurs. Selon la société Interenchères, les internautes ont pu suivre 5627 vacations consacrées aux



Objets d’art & de collection en 2021 soit + 28 % par rapport à 2020. Ces ventes ont rassemblé plus de 823 000 lots (contre 611 000 en 2020) et totalisé 174 M€ hors frais, soit une progression de 24 % en 2021. En tout, plus de 480 000 utilisateurs se sont enregistrés sur Interenchères durant l’année pour participer à au moins une vente tous secteurs confondus, tandis qu’environ 88 700 ont été comptabilisés sur Drouot Digital et Le Moniteur Live. Notons que le prix moyen d’adjudication (hors frais de vente) en Art & Objets de collection sur Drouot Digital est de 695€, alors qu’il se monte à 211€ sur Interenchères en 2021. Christie’s a réalisé 309 M€ d’adjudications sur le *live*, soit + 99 % par rapport à 2020, dépassant les montants atteints par les deux plateformes leaders, et Sotheby’s 278 M€, soit 82 % du montant de ses ventes, avec une hausse de 171 %. ■

L’évolution des ventes dématérialisées est positive dans tous les secteurs

Grâce à elles, les maisons de ventes améliorent leur visibilité, mais aussi leur rentabilité commerciale. Le montant des ventes dématérialisées réalisées par le secteur Véhicules d’occasion & Matériel industriel représente 85 % de la totalité des ventes réalisées par ce canal en 2021, avec 944 M€ de produits adjugés. Cette part continue de diminuer légèrement par rapport à 2020 (89 %) et à 2019 (93 %), du fait de la progression des ventes dématérialisées des autres secteurs. L’importance de ce canal dans le secteur Véhicules d’occasion & Matériel industriel 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 Art & Objets de collection et du secteur Chevaux ont à nouveau crû sensiblement. Ainsi, le premier a vu son montant de ventes de cette nature passer de 80 M€ en 2020 à 144 M€ en 2021 (+ 79 %) et le second de 6 M€ à 10 M€ (+ 68 %). Concernant le secteur Art & Objets de collection, cela s’explique notamment par le transfert accéléré d’une partie des 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 transport, de manutention et d’édition de catalogues). ■

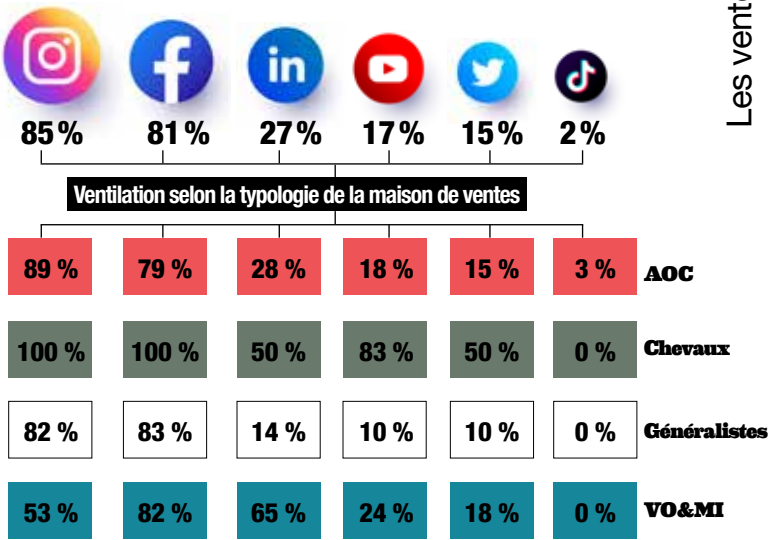
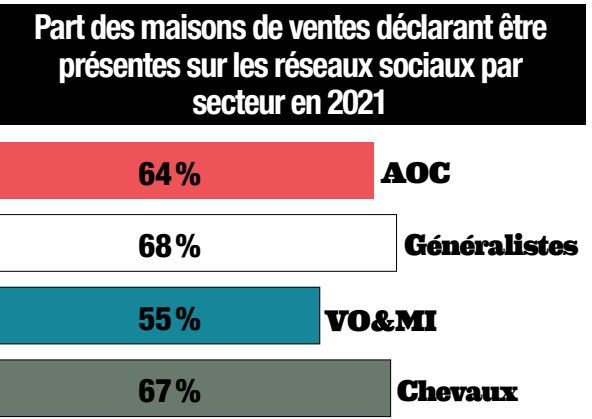
Activité des maisons de ventes sur les réseaux sociaux L’AUTRE FACE DE LA RÉVOLUTION NUMÉRIQUE

Pour la première fois depuis la réalisation de l’étude, les maisons de ventes volontaires ont été interrogées sur leur utilisation des réseaux sociaux.

Le monde des enchères n’échappe pas au phénomène. Sur l’ensemble des opérateurs de ventes volontaires ayant répondu à l’enquête, 260 maisons de ventes, soit 62 % d’entre elles, déclarent avoir un ou plusieurs comptes sur les réseaux sociaux. Parmi elles, 58 % sont des maisons de ventes spécialisées en Art & Objets de collection, 34 % sont classées comme Généralistes, et 6 % sont issues du secteur Véhicules d’occasion & Matériel industriel. **Toutes ne sont pas aussi actives sur les réseaux sociaux.** Selon les secteurs, les maisons de ventes y sont plus ou moins présentes. Par exemple, 86 % des opérateurs de ventes volontaires spécialisés dans les Chevaux (6 maisons sur 7) y sont présents. 69 % des opérateurs de ventes volontaires classés dans le secteur Art & Objets de collection (152 sur 220) utilisent les réseaux sociaux pour communiquer, et 72 % (84 sur 117) des maisons de ventes classées comme Généralistes y réalisent des publications. Plus d’un opérateur de ventes volontaires sur deux (18 sur 30) du secteur Véhicules d’occasion & Matériel industriel partage et échange des informations avec sa communauté et son réseau.

Réseaux sociaux sur lesquels les maisons de ventes ont un compte

Le règne sans partage de l’image. Que ce soit pour promouvoir leurs activités ou entretenir leur réseau, les maisons de ventes privilégient les médias sociaux les plus dynamiques en termes d’impact visuel. Ainsi, les réseaux sociaux les plus uti-



lisés par les maisons de ventes sont Instagram (85 % des opérateurs de ventes volontaires déclarent avoir un compte) et Facebook (81 %). Instagram, réseau social spécialisé dans le partage de photographies et de vidéos, permet aux maisons de ventes de mettre en valeur les lots mis en vente auprès des quelque 22 millions³ d’utilisateurs mensuels en France. Facebook, réseau social disponible depuis 2008, est le plus visité en France avec 40 millions⁴ de visiteurs mensuels. Il permet aussi bien de promouvoir les ventes, avec la publication de visuels, que d’entretenir et développer le réseau de clients. LinkedIn, réseau social dédié aux professionnels, occupe la 3^e marche du podium avec 27 % de maisons de ventes déclarant y avoir un compte. La plateforme de vidéos YouTube arrive en 4^e position des réseaux sociaux les plus utilisés par les maisons de ventes, avec 17 % des répondants. TikTok, réseau social chinois très prisé des jeunes générations, n’est encore utilisé que par 2 % des répondants, tous sectorisés en Art & Objets de collection, alors qu’il comptait 14,9 millions⁵ d’utilisateurs mensuels actifs en janvier 2021 (avec un triplement entre 2020 et 2021). Compte tenu de son développement fulgurant depuis son arrivée en France en 2017, on peut s’attendre à ce qu’un nombre croissant d’acteurs du secteur s’y intéressent. ■

Une présence et un usage différenciés selon les secteurs

À chacun son réseau. Il est intéressant de constater que, selon leur secteur, les maisons de ventes utilisent plus ou moins certains réseaux sociaux. Ainsi, les opérateurs de ventes volontaires des secteurs Véhicules d’occasion & Matériel industriel et Chevaux, dont les acheteurs sont majoritairement composés de professionnels, utilisent davantage LinkedIn, qui cible ce public. 65 % des maisons de ventes du secteur Véhicules d’occasion & Matériel industriel ayant répondu et 50 % de celles du secteur Chevaux affirment en effet y être présentes. 83 % des maisons de ventes aux enchères du secteur Chevaux fréquentent YouTube, qui leur permet de créer des vidéos de présentation plus longues pour présenter les lots équi-ns à la clientèle étrangère. La moitié d’entre elles est également présente sur Twitter.

³ <https://blog.digimind.com/fr/agences/instagram-chiffres-incontournables-2020-france-et-monde#France>
⁴ <https://www.journaldunet.com/ebusiness/le-net/1125276-les-utilisateurs-de-facebook-en-france/>
⁵ <https://www.alioze.com/chiffrestiktok/>

Qui sont les acheteurs du Web ?

Le Conseil des ventes volontaire a commandé à Harris Interactive une enquête d'envergure auprès des Français sur leurs comportements d'achat d'objets d'arts et de collection sur Internet, que ce soit sur les sites des maisons de ventes ou sur les plateformes en ligne.



Jean DUBUFFET
Petit paysage avec personnages
1949, Huile sur isorel, 50 x 61 cm

595 507 €

Adjugée le 15 décembre 2021 par Boisgirard-Antonini.

Les Français achètent de plus en plus en ligne – crise sanitaire oblige – et les maisons de ventes n'échappent pas au phénomène : en 2020 et 2021, le montant de leurs transactions digitales (à la fois en direct et dématérialisées) a considérablement augmenté. Une clientèle habituée des salles de ventes s'est mise à enchérir en ligne, tandis que de tout nouveaux acheteurs se frottaient pour la première fois au monde des enchères *via* le numérique. Pour les uns comme pour les autres, de nouvelles habitudes se sont ancrées. Mais qui sont ces acheteurs qui se tournent à la fois vers les sites Internet des maisons de ventes, mais aussi vers les plateformes en ligne telles que Drouot Digital et Interenchères ? Quelles sont leurs motivations d'achat ? Comment vivent-ils cette expérience et en quoi se différencie-t-elle de l'ambiance de la salle de vente ? Les maisons de ventes comprennent bien le potentiel de cette dématérialisation, mais s'interrogent encore sur les leviers qu'elles devront activer pour séduire de nouveaux enchérisseurs.

Telle est l'ambition de cette enquête d'envergure menée par Harris Interactive pour le Conseil des ventes¹. ■

⁽¹⁾ Voir la méthodologie détaillée d'enquête en encadré.

Méthodologie d'enquête

Étude Harris Interactive réalisée auprès d'un échantillon de 1000 Français, représentatif de la population nationale et auprès d'un sur-échantillon de 1900 acheteurs sur les sites Internet des maisons de ventes aux enchères publiques. Méthode des quotas et redressement appliquée. Terrain d'enquête réalisé en mars 2022.



Jean Prouvé
Fauteuil Visiteur
« à lattes » en tôle d'acier laquée blanc, structure, accotoirs et boules de pied en bois
Provenant de la maison de la fille de Jean Prouvé

141 000 €

Adjugé le 13 février 2021 par l'Hôtel des ventes Anticthermal, Nancy.

1 Portrait-robot de l'enchérisseur 2.0

Première constatation : le profil des acheteurs qui vont sur les sites Internet des maisons de ventes est bien différent du profil moyen des Français. Et encore plus de celui des acheteurs, souvent plus jeunes, qui ont déjà l'habitude de faire leurs achats sur Internet (par exemple, *via* les sites de ventes entre particuliers tels Leboncoin ou Facebook Marketplace).

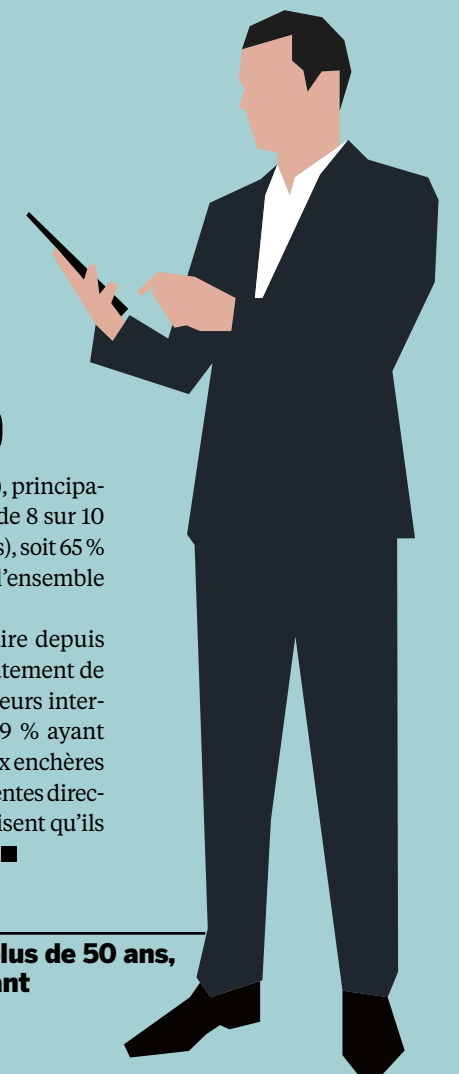
Un homme âgé de plus de 50 ans, plutôt un cadre vivant en Île-de-France

Chez ces enchérisseurs en ligne, les catégories socio-professionnelles supérieures sont surreprésentées (45 % contre 29 % parmi la population nationale), avec des profils de cadres (27 % contre 18 %), habitant en Île-de-France (26 % contre 18 %). Mauvaise nouvelle pour la parité, ces ache-

teurs sont surtout des hommes (63 %), principalement âgés de plus de 50 ans (près de 8 sur 10 pour certaines plateformes d'enchères), soit 65 % de la classe d'âge, contre 48 % pour l'ensemble des Français.

Le contexte lié à la situation sanitaire depuis 2020 a joué pleinement dans le recrutement de nouveaux acheteurs : 37 % des acheteurs interrogés sont primo-acheteurs, avec 19 % ayant commencé à participer aux ventes aux enchères sur les sites Internet des maisons de ventes directement suite à cette situation ; 18 % disent qu'ils l'auraient fait même sans la Covid-19.■

Un homme âgé de plus de 50 ans, plutôt un cadre vivant en Île-de-France

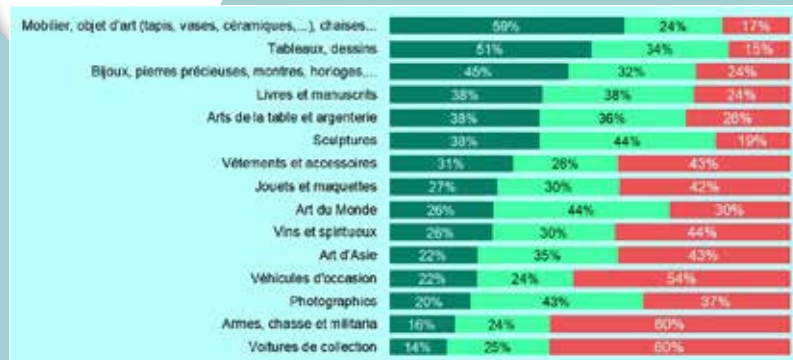


2 À chaque type d'objet, son canal d'achat

Les acheteurs qui se rendent sur les sites des maisons de ventes ne sont pas pour autant des débutants. Les trois quarts d'entre eux sont également clients de *pure players* proposant des systèmes d'enchères non régulés, de type Catawiki, Loisirs Enchères ou Ebay, mais achètent aussi des produits de seconde main entre particuliers sur des sites Internet (Leboncoin ou Facebook Marketplace).

Une majorité participe à des ventes *live* (9 sur 10) et 58 % à des ventes *online*. 53 % participent aux deux types de ventes, et seulement 5 % participent exclusivement à des ventes *online*.

QUESTION POSÉE
Quels produits achetez-vous ?



■ Oui déjà acheté ■ Non mais pourquoi pas ■ Non jamais et pas l'intention



■ Souvent ■ Parfois ■ Jamais

QUESTION POSÉE
Quelles sont les circonstances qui vous incitent à aller sur ces sites ?



■ 1er critère de choix
■ Parmi les 3 premiers critères de choix

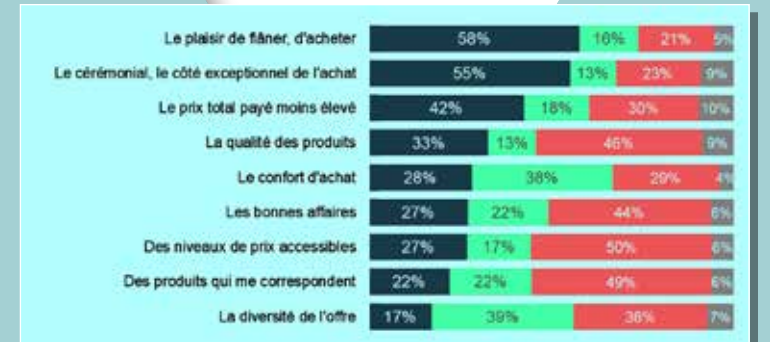
QUESTION POSÉE
Quelles sont les raisons principales pour lesquelles vous choisissez un site Internet plutôt qu'un autre ?

3 Nouvelles expériences

Difficile de remplacer la magie des salles de ventes : plaisir de flâner d'un lot à l'autre pendant les expositions, le cérémonial du coup de marteau et le côté exceptionnel de l'achat font partie des aspects les plus appréciés par les acheteurs « mixtes », c'est-à-dire ceux qui achètent en salle de ventes et sur les sites Internet des maisons.

Des freins à l'achat en ligne subsistent, notamment la prégnance encore forte des frais de livraison (et donc potentiellement du renvoi du produit), freins qu'on su faire sauter les *pure players* du commerce de détail. Mais, dans l'ensemble, les deux canaux font jeu égal sur la qualité de l'offre, les bonnes affaires, et l'accessibilité des niveaux de prix. ■

QUESTION POSÉE
Entre la salle de vente et les sites Internet, quel circuit répond le mieux, selon vous, à ces critères ?



■ Salles de ventes ■ Sites Internet ■ Équivalent dans les deux circuits ■ Ne sait pas

4 Un potentiel qui ne demande qu'à être développé

Alors que les Français n'hésitent plus à acheter en ligne, la notoriété des sites Internet d'enchères des grandes maisons ou maisons de ventes reste modeste : 46 % des Français connaissent ne serait-ce que de nom les sites d'enchères en ligne des maisons ou plateformes de ventes (Drouot, Interenchères, Auction...), alors qu'ils sont 84 % à connaître les sites proposant d'autres systèmes d'enchères, au premier rang desquels Ebay (78 % de notoriété), devant Catawiki (26 %) et Loisirs Enchères (24 %). Pour autant, les ventes aux enchères publiques – d'une façon générale, quel que soit le canal de vente – véhiculent une image plutôt haut de gamme et complexe. Ainsi, 6 Français sur 10 estiment que « c'est compliqué » d'enchérir (comme 29 % des acheteurs) et que ce système est d'abord destiné « aux riches », tandis que les trois quarts estiment que « c'est pour les initiés » et pour acheter des objets de grande valeur, proportion qui tombe à 60 % parmi les acheteurs.

Authenticité et garanties : un levier essentiel pour attirer de nouveaux acheteurs

Les freins à l'achat sur Internet sont différents entre acheteurs en salle de ventes et l'ensemble des Français. Pour les premiers, l'expérience en salle reste irremplaçable : le fait de ne pas bien se représenter le produit (taille, aspect, volume) et la peur d'être déçu en le recevant sont les principaux freins. Auprès des Français, le panorama

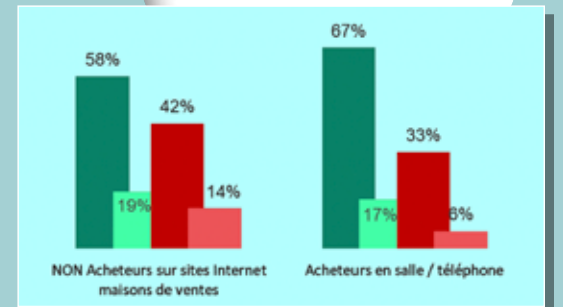
est légèrement différent : l'image, le prix et l'absence d'occasion d'y participer sont les principaux freins.

En revanche, les leviers à activer sont les mêmes pour tous : des garanties sur l'origine des objets. Plus spécifiquement, pour l'ensemble des Français, c'est l'indication claire des frais de vente et, dans une moindre mesure, la facilité d'enchérir et de se faire expédier le lot.

Améliorer l'ergonomie et la navigation des sites

Développer les ventes en ligne est un travail qui requiert quelques adaptations dans l'organisation des ventes aux enchères et leur préparation. En effet, les maisons de ventes doivent mettre en place des outils et méthodes propres à l'utilisation de ce canal, afin de faciliter son utilisation par les clients tout en les sécurisant quant à la fiabilité des transactions. À cet égard, le Conseil des ventes volontaires recommande aux opérateurs de ventes volontaires de proposer un site clair et ergonomique pour que les potentiels clients puissent s'inscrire et enchérir facilement. Afin de les informer et les rassurer quant à l'origine et à l'authenticité des objets proposés, est également conseillé de communiquer clairement sur les objets mis en vente, avec des descriptifs complets et des photographies des lots de bonne qualité, pouvant donner envie aux enchérisseurs d'acquiescer sans appréhension

QUESTION POSÉE
Pourriez-vous participer à des ventes aux enchères sur les sites Internet des maisons de ventes ?



■ Oui certainement + probablement
■ Oui certainement
■ Non probablement + certainement pas
■ Non certainement pas

et en parfaite connaissance desdits lots. Exposer les informations pratiques, telles que le coût d'emballage et de transport ou le détail des frais de ventes, peut également permettre d'éviter toute surprise désagréable après la vente, en proposant aux enchérisseurs des solutions logistiques adaptées à leur besoin et en leur donnant une vision complète du coût de leur achat. La prise en compte de l'ensemble de ces aspects pratiques est cruciale pour faire venir et fidéliser de nouveaux acheteurs qui, à l'ère du numérique, ont déjà une expérience importante dans les achats en ligne et attendent des ventes numériques un service de grande qualité, en phase avec les pratiques digitales. ■

Chapitre III

Le secteur Art & Objets de collection



Leonard Tsuguharu Foujita
Jeune fille aux roses (1957)
Huile et technique mixte sur toile, 41 x 33 cm.
572 592 €
Adjugée le 17 décembre 2021 par Lucien, Paris.



- **Évolution du montant des ventes en 2021**
 - **Art & Antiquités – Objets de collection**
 - **Joaillerie & Orfèvrerie**
 - **Vins & Alcools**
 - **Ventes courantes**
 - **Le marché parisien**

FOCUS

- **La préemption, un mode d'acquisition à part**
 - **La mode, plus que jamais tendance**
- **Le pouvoir de fascination des dinosaures enflamme le marché**
 - **Quand les enchères sont porteuses de tendances**

Évolution du montant des ventes en 2021

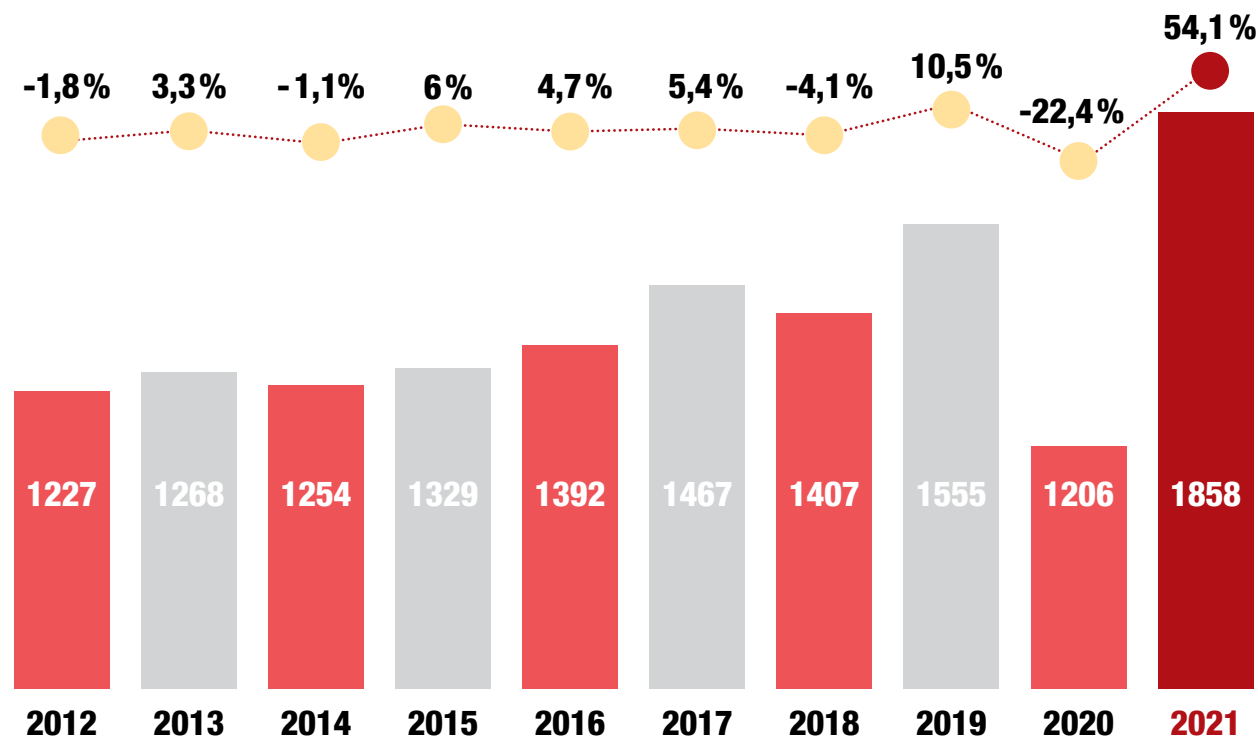
Un résultat record et une croissance jamais vue



Claude Lalanne, *L'Enlèvement d'Europe*
1990, bronze à patine brune, 200 x 202 x 85 cm
950 000 €
Adjugé le 3 octobre 2021 par Sotheby's Paris.

Sans nul doute, 2021 restera dans les mémoires. Une hausse inédite, un résultat jamais atteint aux enchères et une pluie de records auront marqué cette année exceptionnelle pour le secteur Art & Objets de collection. Le montant global adjugé s'établit en 2021 à 1,858 Md€, soit une croissance spectaculaire de 54,1 % par rapport à 2020 (1,206 Md€) et de 19,5 % par rapport à 2019 (1,555 Md€), qui démontre la très forte vitalité retrouvée du marché de l'art. En effet, une telle hausse n'a jamais été observée dans ce secteur des ventes aux enchères en l'espace de 10 ans, puisqu'elle est en moyenne de 5,5 % sur la période 2012-2021, avec un pic à 10,5 % en 2019. Plusieurs facteurs expliquent ces résultats hors norme. Loin de n'être qu'une année de correction suite au choc pandémique, 2021 témoigne des mutations profondes touchant l'ensemble du secteur. Ainsi, après une année en berne, il a non seulement bien rebondi, mais a amplifié sa dynamique sous l'effet conjugué de la place grandissante du numérique, de l'arrivée de nouveaux enchérisseurs dans les ventes, de la présence d'œuvres exceptionnelles sur le marché, et du report d'un certain nombre de ventes de l'année 2020 sur 2021. ■

Évolution des montants adjugés en France entre 2012 et 2021 sur le secteur Art & Objets de collection (en M€ hors frais)

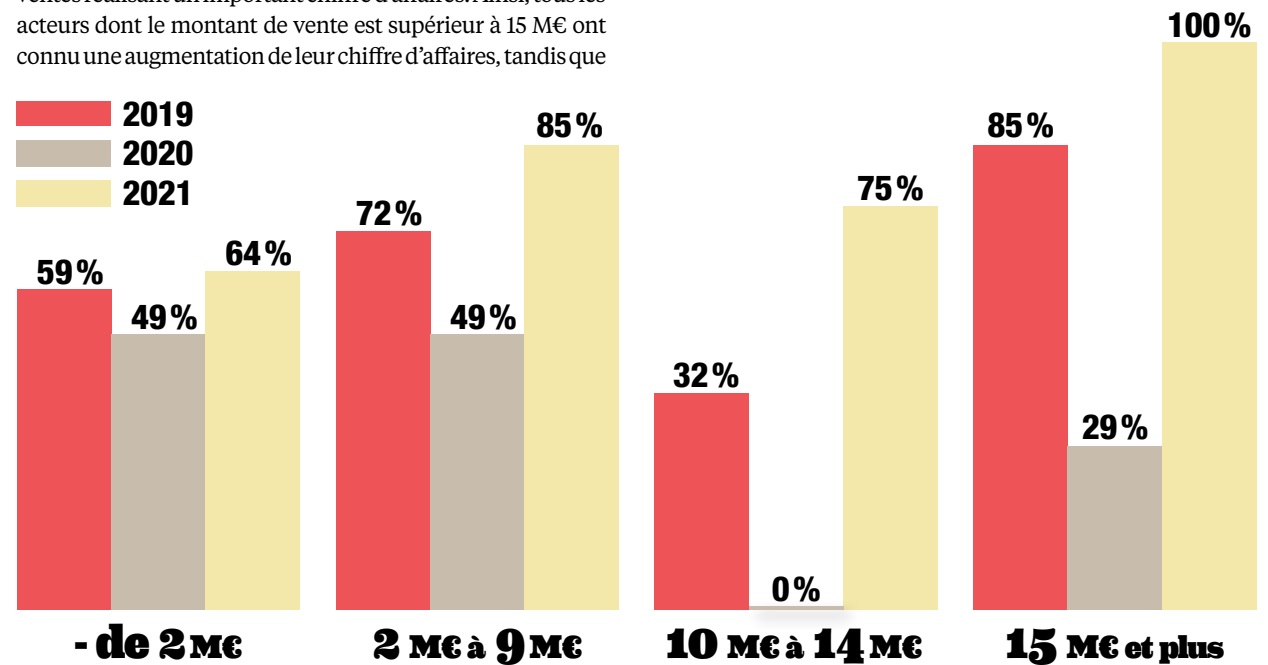


Évolution du nombre de MDV du secteur Art & Objets de collection déclarant une croissance de leurs ventes

En 2021, 342 maisons de ventes opèrent dans l'Art & Objets de collection, dont 220 sont considérées comme spécialisées dans le secteur. Parmi ces dernières, 80 % voient leur produit d'adjudication augmenter cette année, contre 45 % l'an passé.

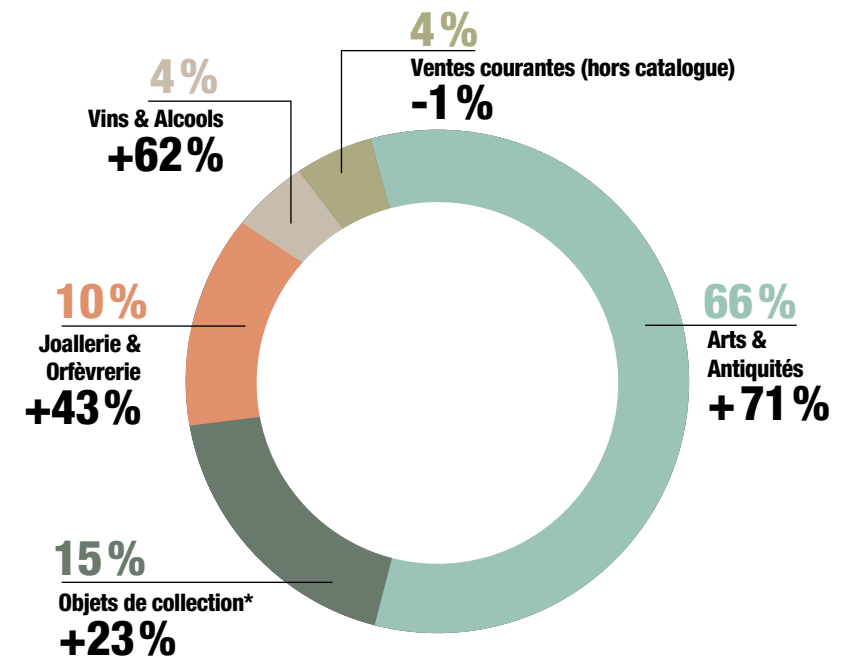
La bonne santé du secteur touche toutes les typologies de maisons de ventes, et plus fortement encore les maisons de ventes réalisant un important chiffre d'affaires. Ainsi, tous les acteurs dont le montant de vente est supérieur à 15 M€ ont connu une augmentation de leur chiffre d'affaires, tandis que

les maisons de ventes réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 2 M€ n'étaient que 64 % à le voir progresser. Ce constat peut notamment s'expliquer par le rattrapage que connaissent les grands opérateurs du secteur, davantage impactés par le contexte sanitaire en 2020, alors que les maisons de ventes réalisant un chiffre d'affaires plus modeste avaient mieux amorti la baisse.



Répartition des montants adjugés par segment en 2021, par rapport au total des montants adjugés pour le secteur Art & Objets de collection

Tous les segments de marché du secteur connaissent une forte hausse du montant de leurs ventes, hormis celui des ventes dites « courantes » (non cataloguées). Le segment Art & Antiquités, qui avait subi la plus forte baisse de montant en 2020, est celui qui progresse le plus : + 71 %. Il représente ainsi les deux tiers du montant de ventes du secteur en 2021. Le segment Vins & Alcools, stable en 2020, enregistre la deuxième plus forte progression du secteur (+ 62 %). Le montant des ventes de Joaillerie & Orfèvrerie croît de 43 %, avec une part de marché qui se maintient autour de 10 %. Bien que la hausse des ventes d'Objets de collection (+ 23 %) en 2021 ait compensé la baisse subie en 2020 (- 18 %), le poids relatif de la catégorie a diminué de 4 points, compte tenu de la bonne performance des autres segments de marché.



*Les objets de collection concernent : livres, manuscrits et bandes dessinées, véhicules de collection, numismatique, photographies, mode et accessoires, *militaria* et armes, instruments de musique, orientalisme et art russe, etc.

La préemption, un mode d'acquisition à part

Si cette procédure réservée aux musées est perçue par certains commissaires-priseurs comme un élément perturbateur d'une vente, elle apparaît aussi comme un indicateur de la valeur intrinsèque des œuvres que ces derniers proposent aux enchères.

Cela fait désormais un siècle que cette procédure, prévue par une loi promulguée le 31 décembre 1901, renforce les liens entre le public et le privé. Les deux secteurs ont pourtant longtemps été considérés irréconciliables. « J'ai connu ces temps-là, se souvient Alain Tapié, conservateur en chef honoraire du Service des musées de France (SMF). Cette opposition est en voie de résorption. Heureusement, car le bien privé est potentiellement un futur bien public. » En 2021, 208 dossiers de préemption avaient été traités par le SMF, service au sein de la direction générale des patrimoines pilotant la politique des musées du ministère de la Culture, dont 108 pour les musées de France (hors musée national d'Art moderne) et le reste pour les

musées appartenant à l'État. De tels chiffres témoignent de l'utilisation de cette ressource, ayant pour but d'enrichir les collections publiques. Le principe ? Offrir aux institutions la possibilité de se substituer à l'acquéreur lors d'une vente afin de réaliser l'achat à sa place, dans les mêmes conditions que ce dernier. Seule contrainte : le commissaire-priseur et les acquéreurs ne doivent pas être alertés à l'avance, afin de ne pas freiner la hausse des enchères et ainsi fausser la dynamique du marché. Le conservateur présent à la vente ne se manifeste donc qu'une fois le marteau tombé, le plus souvent par la formule « préemption pour les musées de France », en précisant par la suite l'organisme bénéficiaire. « Les acquéreurs sont souvent très déçus. Il est important dans ces cas-là de leur rappeler que la préemption est la preuve qu'ils ont fait un choix muséal », explique Alexandre Millon, directeur général de la maison de ventes du même nom, signalant toutefois que les préemptions sont généralement applaudies dans la salle. Si la démarche est désormais bien connue du public français, elle est parfois plus difficile à expliquer aux enchérisseurs étrangers, notamment ceux dont la législation ne connaît pas de droit de préemption. L'information est encore plus compliquée à digérer lorsque la préemption est confirmée vers la fin du délai de quinze jours mis à disposition de l'État.

Le principe ? Offrir aux institutions la possibilité de se substituer à l'acquéreur lors d'une vente afin de réaliser l'achat à sa place, dans les mêmes conditions que ce ce dernier.



Amphore à figures rouges de type de Nola à anse trifide, présentant sur la face A un hoplite richement paré. Au revers, semblant lui faire face, est représenté un frondeur en tunique courte, protégé par un bonnet et une peau de bête lui faisant office de bouclier. Grèce, Atelier attique, attribuable au peintre Nikon, vers 475-425 av. J.-C. Terre cuite orange à vernis noir

260 000 €
Préempté par le musée du Louvre. Adjugé le 6 décembre 2021 par Millon.

« On fait souvent recours au droit de préemption lorsqu’il manque une œuvre d’une série ou lorsque nous sommes face à une pièce unique que l’on n’est pas sûrs de revoir. »

Alain Tapié, conservateur en chef honoraire du Service des musées de France.

« Les Américains appellent parfois même leurs avocats ! », confie Alexandre Giquello, président de Drouot Patrimoine.

Dans quels cas préempte-t-on ?

Les institutions ne peuvent donc pas abuser de ce privilège – ne serait-ce que parce que leurs crédits d’acquisition sont limités – et y font appel dans des circonstances très précises, en fonction notamment du caractère historique des œuvres ou de la valeur des œuvres pour leur collection. Leur demande est argumentée et examinée auprès d’une commission scientifique interne, en suivant une démarche très cadrée. Dans quels cas préempte-t-on ? « C’est une prérogative qui est surtout utilisée lorsqu’il s’agit d’un projet d’acquisition pour un montant élevé, mais qui peut également être mobilisée pour de plus petits montants, lorsqu’il y a un risque d’emballement aux enchères et que le lot risque d’être convoité par d’autres enchérisseurs, malgré son estimation basse », explique Vincent Drognet,

sous-directeur des collections du ministère de la Culture, précisant que l’ensemble des acquisitions des musées de France – qu’il s’agisse ou non de préemptions – doit toujours répondre à un projet scientifique et culturel préalablement établi, au sein duquel est déterminée la politique d’acquisition. Alain Tapié soulève pour sa part deux cas de figure particulièrement fréquents : « On fait souvent recours au droit de préemption lorsqu’il manque une œuvre d’une série ou lorsque nous sommes face à une pièce unique que l’on n’est pas sûr de revoir », résume-t-il, signalant également des manières de contourner le procédé, notamment à travers de « belles complexités » avec le privé. « Si nous savons où va la pièce et qu’elle est bien conservée, elle peut toujours rejoindre l’institution dans le cadre de futurs prêts ou donations », précise-t-il.

Il n’est cependant pas garanti que les préemptions aboutissent, puisque celles-ci doivent s’inscrire dans une enveloppe budgétaire déterminée à l’avance par les musées. Or, celle-ci peut s’avérer insuffisante, surtout si les artistes convoités flambent sur le marché, comme c’est le cas des impressionnistes : « Le budget du musée d’Orsay, dépendant à 16 % de la billetterie et fixé à mon époque aux alentours de 3 millions, nous permettait d’acquérir un seul tableau important dans l’année ou plusieurs petites pièces pour compléter les collections, guère plus », se souvient Yves Badetz, conservateur au musée de 2008 à 2012. En 2021, avec un budget quasiment réduit par cinq, les acquisitions à titre onéreux de l’établissement des



Trésor de Plozevet
239 pièces d’or Louis XIII et Louis XIV

29 pièces préemptées par La Monnaie de Paris. Adjugées le 29 septembre 2021 par Deloys Volontaire.

musées d’Orsay et de l’Orangerie ont été financées à hauteur de 686 900 €.

Une véritable offre patrimoniale

La participation des musées aux enchères s’avère globalement moins perturbatrice pour les maisons de ventes qu’elle n’est valorisante, puisqu’elle confère également un sceau de qualité aux objets présentés. La préemption est même une spécialité de certaines enseignes dont l’offre est très patrimoniale : « Nous comptons près de 200 préemptions par an, car nous avons beaucoup d’archives », explique David Nordmann, commissaire-priseur chez Ader. En 2021, la Bibliothèque nationale de France (BnF), le musée Fabre de Montpellier ou le Palais de la Porte Dorée à Paris y avaient préempté, ainsi que le Centre Pompidou (un bureau d’André Lurçat pour 16 000 €), le musée d’Orsay (un fauteuil d’Henri Rapin pour 17 920 €), et la Cité de la Musique (un portrait de Claude Debussy par Jacques-Émile Blanche à 280 600 €). Bien d’autres bijoux ont fait leur entrée au musée par ce biais l’an dernier : parmi les 26 préemptions effectuées chez Christie’s France figurent notam-

ment un microscope attribué à Philippe et Jacques Caffieri et Claude-Siméon Passemant, daté du XVIII^e siècle (estimé à 300 000 € et adjugé à la mairie de Paris pour 1 M€) et un panneau sculpté de Papouasie-Nouvelle-Guinée (cédé pour 400 000 €, son estimation haute, au musée du quai Branly – Jacques Chirac). Dix préemptions ont été conclues chez Sotheby’s à la même période, pour la plupart dans le domaine des livres et des manuscrits (dont des épreuves d’une édition originale de Paul Éluard de 1926 dédicacées à René Char pour 2272 €), tandis que 116 ont été répertoriées chez Drouot (une pièce décorative médiévale du XIV^e siècle au musée de Cluny pour 57 200 € chez Pierre Bergé & Associés, ou une huile sur toile datée du début XVII^e siècle de Jean-Baptiste de Champaigne cédée pour 91 160 € par Lynda Trouvé au château de Versailles). Millon comptait pour sa part 60 préemptions de 24 institutions en 2021, dont 37 lors de la vente de la collection archéologique de Louis-Gabriel Bellon, avec notamment une amphore de type Nola (V^e siècle avant J.-C.), préemptée par le musée du Louvre pour 338 000 €.

Jean Daret et Nicasius Bernaerts
Portrait de chasseur assis en compagnie de ses chiens

1661, huile sur toile, 179,5 x 131 cm.

290 000 €

Préemptée par le musée de la Chasse et de la Nature. Adjugée le 29 janvier 2021 par Mathias-Bournazel.



Henri Rapin
Fauteuil sculptural à haut dossier

14 000 €

Préempté par le musée d'Orsay. Adjugé le 3 décembre 2021 par Ader.



Utile pendant le confinement strict de 2020, la préemption en ligne est encore peu employée par les institutions, qui préfèrent l'anonymat que leur confèrent les ventes physiques.

Les ajustements pour les préemptions en ligne

Face à la numérisation du marché, accélérée par la pandémie, la préemption peut également se dérouler en ligne, selon une démarche pensée de commun accord par le Service des musées de France et le Conseil des ventes volontaires. Il a fallu pour cela réaliser quelques adaptations. « Il faut introduire une carte bleue pour s'inscrire sur les plateformes de vente en ligne. Or, les musées n'en avaient pas ! », signale Claire Chastanier, adjointe au sous-directeur des collections du ministère de la Culture. Afin d'exercer leur droit de préemption, les conservateurs devaient initialement se manifester quatre heures après la vente, via courrier électronique. Le délai a depuis été écourté, et une ligne téléphonique est désormais proposée aux conservateurs durant la vente. Si leur présence est ainsi révélée, les commissaires-priseurs ne sont jamais avertis du lot convoité. Utile pendant le confinement strict de 2020, la préemption en ligne est encore peu employée par les institutions, qui préfèrent l'anonymat que leur confèrent les ventes physiques. Leur stratégie n'est cependant pas à toute épreuve. « Il y a souvent des rumeurs de marché. Pour certains lots, on sent très vite qu'une institution risque de se positionner », fait remarquer Pierre Mothes, vice-président de Sotheby's France. Le dialogue entre les deux organismes peut précéder les vacations, à condition de ne jamais dévoiler l'intention de préemption : « Il n'est pas rare qu'on reçoive des messages de maisons de ventes nous alertant du passage d'une pièce susceptible de nous intéresser », explique Xavier Rey, directeur du musée national d'Art moderne – Centre Pompidou. Pilier de toute bonne entente, la communication demeure donc cruciale pour l'identification des œuvres par l'État, mais aussi pour définir l'approche la plus adaptée à chaque cas, la préemption n'étant qu'un outil parmi bien d'autres pour enrichir les collections publiques, en plus de l'acquisition classique ou du refus d'un passeport culturel permettant de bloquer un bien pendant 18 mois, et plus adéquat lorsqu'il est nécessaire de récolter des fonds. « Ce ne sont pas des relations antinomiques, mais plutôt des liens de bon voisinage : nous accompagnons beaucoup de clients pour des datations en paiement auprès d'institutions », rappelle Cécile Verdier, présidente de Christie's France. ■



Manuscrit persan

Le Livre des Rois ou Shāhnāmeh

Ouvrage de 730 folios, enluminé de vingt miniatures en polychromie et or, d'un extrême raffinement.

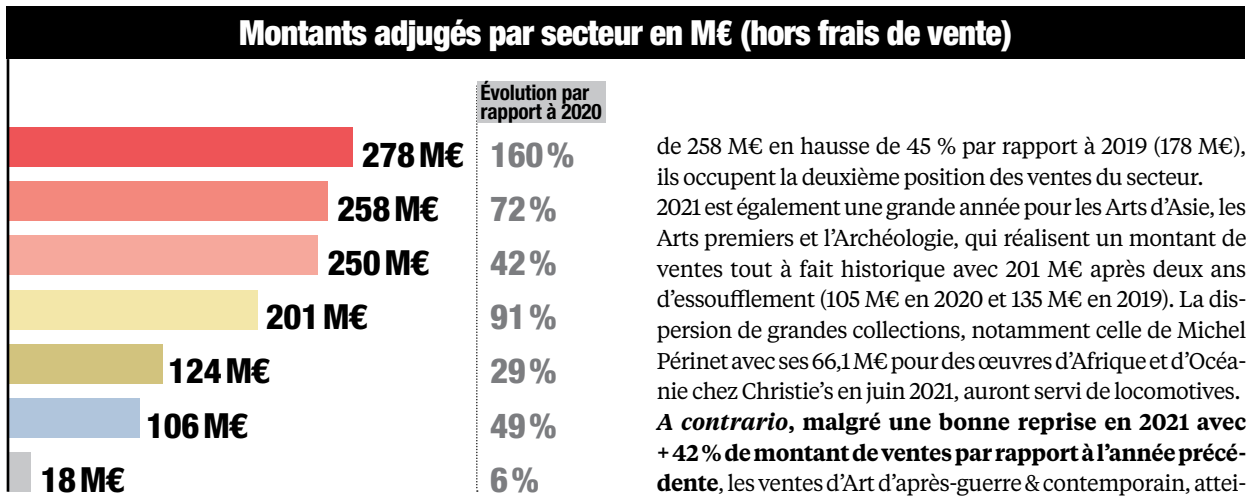
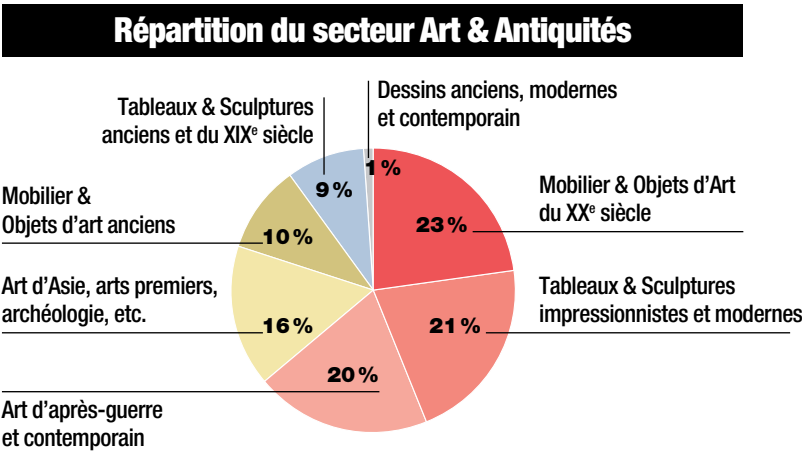
150 000 €

Adjugée le 1^{er} août 2021 par Samuel Boscher, Cherbourg.

Art & Antiquités

Une croissance au plus haut : + 71 %

L'art et les antiquités sont les grands gagnants de cette croissance à deux chiffres. Leurs ventes atteignent le plus haut montant d'adjudication de leur histoire en 2021, avec 1235 M€ de ventes, soit une croissance de 71 % par rapport à 2020 (723 M€) et de 23 % par rapport à l'année 2019 (1002 M€). Le segment retrouve ainsi son poids d'avant la crise pandémique au sein du secteur Art & Objets de collection (66 % de part relative, contre 60 % en 2020) et représente toujours la majorité de ses ventes. ■



Toutes les catégories du segment Art & Antiquités enregistrent un montant d'adjudication en hausse en 2021, avec une croissance spectaculaire pour certaines d'entre elles. À tel point que le classement traditionnel de ces catégories s'en trouve quelque peu bousculé.

Premières bénéficiaires : les ventes Mobilier & Objets d'art du XX^e siècle prennent la tête du secteur, devançant pour la première fois l'Art d'après-guerre & contemporain. Leur progression est fulgurante (+ 160 % par rapport à 2020 et + 48 % par rapport à 2019), avec un résultat qui s'établit à 278 M€ en 2021. Désormais, elles représentent à elles seules près d'un quart du secteur Art & Antiquités (23 % de parts, contre 15 % en 2020).

Les Tableaux & Sculptures impressionnistes et modernes ont également le vent en poupe. Avec un montant d'adjudication

de 258 M€ en hausse de 45 % par rapport à 2019 (178 M€), ils occupent la deuxième position des ventes du secteur.

2021 est également une grande année pour les Arts d'Asie, les Arts premiers et l'Archéologie, qui réalisent un montant de ventes tout à fait historique avec 201 M€ après deux ans d'essoufflement (105 M€ en 2020 et 135 M€ en 2019). La dispersion de grandes collections, notamment celle de Michel Périnet avec ses 66,1 M€ pour des œuvres d'Afrique et d'Océanie chez Christie's en juin 2021, auront servi de locomotives.

A contrario, malgré une bonne reprise en 2021 avec + 42 % de montant de ventes par rapport à l'année précédente, les ventes d'Art d'après-guerre & contemporain, atteignant 250 M€, n'ont pas tout à fait retrouvé leur niveau de 2019 (259 M€). Aussi la part relative de la catégorie diminue-t-elle de 4 points, à 20 % contre 24 % en 2020 et 26 % en 2019. Si les ventes de Mobilier & Objets d'art anciens connaissent elles aussi une belle croissance (+ 29 % par rapport à 2020 et + 18 % par rapport à 2019), leur poids dans les ventes du secteur diminue également (10 % contre 13 % en 2020). La catégorie Tableaux & Sculptures anciens et XIX^e siècle affiche quant à elle une progression significative du montant adjugé par rapport à 2020 : + 49 %. Notons que, compte tenu de la nouvelle classification « Dessins anciens » depuis 2020, les 106 M€ adjugés dans cette catégorie ne peuvent être comparés aux montants obtenus les années précédentes. En effet, la catégorie Dessins anciens, modernes et contemporains, créée en 2020, intègre désormais ce montant d'adjudication. Cette dernière, dont le total des ventes s'élève à 18 M€, représente 1 % du secteur Art & Antiquités en 2021. ■

MOBILIER & OBJETS D'ART DU XX^e SIÈCLE

Des adjudications records et une croissance au firmament

● C'est une envolée spectaculaire. En 2021, la catégorie Mobilier & Objets d'art du XX^e siècle affiche 278 M€ d'adjudication, contre 107 M€ en 2020 et 188 M€ en 2019, son précédent record. Cette hausse exceptionnelle de 160 % des ventes s'explique principalement par la dispersion de quelques collections remarquables par les maisons en tête du marché : Sotheby's, Christie's, Piasa et Artcurial. À cet égard, la vente de la collection Dorothée Lalanne (fille de Claude et François-Xavier Lalanne) par Sotheby's, qui à elle seule a totalisé 79 M€ (frais inclus) – soit presque 30 % des ventes de cette catégorie –, est significative de la place prise par les œuvres des deux artistes dans les ventes de Mobilier & Objets d'art du XX^e siècle. En effet, depuis une dizaine d'année, la cote du couple de designers n'a cessé de s'apprécier, à tel point que la vente en question a généré pas moins de 21 lots millionnaires. Parmi les autres ventes majeures de 2021, citons la vente de la collection Daniel Lebard par Christie's (31,6 M€ frais inclus), qui comprenait parmi les pièces phares une paire de fauteuils *Boule dits « Ours polaire »* de Jean Royère partie pour 1,3 M€, une table trapèze et un bahut de Jean Prouvé, ainsi qu'une table de bibliothèque de Charlotte Perriand, eux aussi millionnaires ; la vente des collections de la Maison de Verre d'Annie et Jean Dalsace, constituées principalement de mobilier de Pierre Chareau, parties pour 15,3 M€ frais inclus (également par Christie's) ; la vente « Important Design » de Sotheby's (27,2 M€ frais inclus) avec comme lot emblématique un *Hippopotame Bar* de François-Xavier Lalanne ; la vente du mobilier de Karl Lagerfeld (12 M€ frais inclus) qui présentait de beaux ensembles Art déco de Louis Süe et André Mare ; ou encore la dispersion de la collection Marion Lambert, qui comprenait notamment des meubles de Jean Prouvé, Pierre Chareau et Jean Royère, et qui a généré 8,4 M€ (frais inclus). La maison Piasa, qui enregistre 21,6 M€ (hors frais) de ventes dans la catégorie, a organisé plus d'une vingtaine de ventes réparties sur l'année, segmentées tantôt par région (design scandinave, design italien, design brésilien...), tantôt par designer/décorateur (Christian Astuguevieille, Liaigre...) ou encore par médium (céramiques, textiles d'art). Artcurial, dont le montant total adjugé au sein de la catégorie s'élève à 11,4 M€ (hors frais), a organisé six ventes de design et a par ailleurs dispersé le mobilier de l'appartement de Kenzo Takada, dont du mobilier contemporain de Philippe Hurel. Ce marché est encore plus concentré que 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 68 % du montant total vendu. Au sein des lots millionnaires adjugés par d'autres opérateurs dans cette catégorie, mentionnons le *Grand canard* de



Pierre Soulages

Peinture 16 avril 1975

1 612 000 €

Adjugée le 8 mai 2021 par l'Hôtel des ventes de Montpellier Languedoc OVV, Montpellier.

François-Xavier Lalanne vendu 1,9 M€ (frais inclus) à l'Hôtel Drouot, par la maison Gros & Delettrez, ou encore *L'Enlèvement d'Europe* de Claude Lalanne adjugé 1,2 M€ par la maison Osenat.

TABLEAUX & SCULPTURES IMPRESSIONNISTES ET MODERNES

Le grand rebond

● En 2021, le montant adjugé dans cette catégorie augmente de 72 % à 258 M€, contre 150 M€ l'année précédente. La catégorie, qui avec 21 % de parts relatives reste la deuxième du segment Art & Antiquités, a vu ses ventes s'envoler avec un certain nombre de lots millionnaires à la clé. À cet égard, la vente « Modernités » de Sotheby's, leader de la catégorie en 2021 – qui présentait des œuvres de René Magritte, Kurt Schwitters, Alberto Giacometti, Picabia et autres grands noms de la première moitié du XX^e siècle –, a atteint 43,9 M€ d'adjudication (frais inclus) avec pas moins d'une dizaine d'enchères millionnaires. Le record revient au collage *L'Art de la conversation* de Magritte, obtenu pour 12,4 M€. La vente « Art Impressionniste & Moderne (Evening Sale) » de l'opérateur a quant à elle emporté 36,9 M€ (frais inclus) avec 8 lots millionnaires, parmi lesquels la fameuse *Scène de rue à Montmartre* de Van Gogh, vendue 13 M€, conjointement avec la maison Mirabaud Mercier, qui intervient à l'Hôtel Drouot. La vente de la collection de Monsieur & Madame Robert Schmit a aussi obtenu de beaux résultats, notamment pour *Deauville*,

champ de courses en 1866 d'Eugène Boudin (1,4 M€), *La belle Fatima* de Van Dongen (1,2 M€) et *Recueillement* de Pierre Bonnard (1,1 M€). Chez Christie's, la collection Francis Gros a été vendue pour 26 M€ avec 4 enchères millionnaires, dont *La vengeance* de Magritte en haut du podium avec 14,5 M€, suivie par des œuvres de Picasso, Alberto Giacometti et Jean Dubuffet. Les ventes « Paris avant-garde » et « Art moderne » du mois d'octobre 2021 ont quant à elles rapporté respectivement 20,2 M€ et 11,3 M€ à la maison de ventes, avec 2,5 M€ pour un tableau de Soulages et 2,2 M€ pour le tableau *Les pommes* d'Alberto Giacometti (présentés dans la première). En outre, la vacation « De Caillebotte à Calder » du mois de mars a totalisé 9,3 M€, avec une adjudication de 3,6 M€ pour l'œuvre de Gustave Caillebotte, *Le petit bras de la Seine à Argenteuil*. Le leader français Artcurial, troisième opérateur de la catégorie avec un montant total adjugé de 16,7 M€ (hors frais), a quant à lui emporté deux belles enchères millionnaires : 3 M€ (frais inclus) pour le *Portrait de David D. Bourliouk* de Larionov et 2,5 M€ (frais inclus) pour la *Machine à coudre avec parapluies dans un paysage surréaliste* de Dalí. Mentionnons également l'*Autoportrait en chemise* de l'impressionniste Frédéric Bazille, qui a décroché 1,69 M€ (frais inclus) chez Cornette de Saint Cyr. Les maisons de ventes en région ne sont pas en reste, comme en témoignent Marseille Enchères Provence qui a adjugé 1,2 M€ le tableau *Jeune femme fleurs dans les cheveux* d'Auguste Renoir, Rennes Enchères qui a cédé pour 774 K€ une œuvre du cubiste tchèque Frantisek Kupka, ou encore Thierry

Lannon & Associés à Brest qui a vendu 226 K€ un *Nu debout à la cruche* de Jean Souverbie. Cependant, le marché reste toujours très concentré autour des 3 maisons de ventes. Christie's, Sotheby's et Artcurial réunissent plus de 161 M€ de montants adjugés, soit 63 % du montant total du secteur Tableaux & Sculptures impressionnistes et modernes (contre 54 % en 2020).

ART D'APRÈS-GUERRE & CONTEMPORAIN

La belle reprise des ventes

● Les grandes vacations en salles de ventes ont enfin pu reprendre en 2021. La catégorie Art d'après-guerre & contemporain connaît ainsi une belle croissance en 2021 (+ 42 %), qui compense presque entièrement la baisse subie en 2020 (– 32 %). Avec 250 M€ d'adjudication, elle retrouve pratiquement le niveau de 2019 (259 M€). Moins réticents qu'en 2020 à confier leurs œuvres à la vente, les clients ont retrouvé le chemin des maisons. Résultat ? Une belle moisson d'enchères millionnaires, et le retour en grâce du haut de gamme. Lors de sa vente du soir au mois de juin, Sotheby's a ainsi réalisé 20,8 M€ (frais inclus) d'adjudication et cinq enchères millionnaires, parmi lesquelles l'œuvre *Ville arabe* de Zao Wou-Ki, qui à elle seule a atteint 4,4 M€. La vacation d'art contemporain de décembre de l'opérateur « Collection Passion... Passions » a aussi emporté un montant de 20 M€ de ventes, avec en tête des résultats un tableau de Pierre Soulages obtenu pour 3,8 M€. La collection de Christo et Jeanne-Claude, également dispersée par Sotheby's, a quant à elle atteint 8 M€ (frais inclus) avec l'obtention de deux records dépassant le million d'euros pour l'artiste décédé en mai 2021. Christie's, deuxième maison de ventes de la catégorie avec 63,7 M€ (hors frais) adjugés, s'est aussi illustrée par d'importantes vacations dans cette spécialité. Ainsi sa vente « Post War & Contemporary » de décembre a-t-elle totalisé 16,7 M€ (frais inclus) avec une enchère de 3,7 M€ pour le tableau *La sombreuse* de Jean-Paul Riopelle, sa vente du soir



Pierre Soulages *Bronze, n°2*

1976, bronze patiné et doré, signé, numéroté 3/5, Blanchet fondeur, Paris, 66,5 x 88 cm

685 800 €

Record du monde pour une sculpture de l'artiste.

Adjugé le 28 mai 2021 par Beaussant Lefèvre & Associés, Paris.

de septembre 2021, 13,3 M€, avec des enchères millionnaires pour des œuvres de Pierre Soulages, Kazuo Shiraga, Zao Wou-Ki et Jean Dubuffet. Tandis que les collections Gérard Valkier et Pierre Rochelois étaient respectivement dispersées pour 6,6 M€ et 4,1 M€ (frais inclus). La maison Artcurial, bien que troisième opérateur en termes de parts de marché dans les ventes d'Art d'après-guerre & contemporain avec 21,8 M€ de montant, et la présentation d'œuvres de qualité telles que *L'étude en bleu* de Simon Hantaï (adjugée 672 K€) et *Peinture 9 avril 1934* de Pierre Soulages (adjugée 895 K€), n'a quant à elle pas obtenu de lot millionnaire en 2021. *A contrario*, la maison de ventes Millon a adjugé 6,6 M€ (hors frais) un tableau de l'artiste Domenico Gnoli (1933-1970) titré *Unbuttoned Button*, qui lui a permis de se hisser à la quatrième place des opérateurs d'Art d'après-guerre & contemporain, avec un montant total de ventes de 10,6 M€ (hors frais), contre 2,1 M€ en 2020 dans cette catégorie.

Dans les régions, les œuvres de Pierre Soulages étaient à nouveau à l'honneur au sein de deux maisons de ventes : Latour & Giuseppi, qui obtenait 1,6 M€ pour *Peinture 16 avril 1975*, et Caen Enchères qui adjugeait 1,5 M€ *Peinture 3 décembre 1956*. Globalement, les résultats de vente de la catégorie Art d'après-guerre & contemporain permettent d'observer que l'offre haut de gamme est à nouveau très similaire à celle des années passées. La majeure partie du montant total se fait sur les œuvres d'un nombre réduit d'artistes : Pierre Soulages, Zao Wou-Ki, Simon Hantaï, Jean Dubuffet, Jean-Paul Riopelle, Kazuo Shiraga... Alors qu'en volume, ce marché reste majoritairement composé d'œuvres financièrement accessibles à un large public d'amateurs, qu'il s'agisse de reproductions, multiples, lithographies ou d'œuvres originales. Le marché de l'Art d'après-guerre & contemporain demeure aussi très concentré sur quelques opérateurs dominants. Ainsi, près de 63 % du montant total des ventes sont réalisés 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. Malgré sa bonne santé, la part de cette catégorie au sein du segment Arts & Antiquités continue de diminuer, avec 20 % de parts de marché en 2021 contre 24 % en 2020. Elle devient donc la troisième catégorie du secteur, derrière Mobilier & Objets d'art du XX^e siècle et Tableaux & Sculptures impressionnistes et modernes.

ART D'ASIE, ARTS PREMIERS ET ARCHÉOLOGIE

Un décollage historique

● Elles ont augmenté de 91 % en 2021. Les ventes d'Art d'Asie, Arts premiers et Archéologie atteignent un montant record de 201 M€ en 2021, contre 105 M€ en 2020 et 135 M€ en 2019. La catégorie qui avait connu un infléchissement des ventes durant deux années consécutives (– 22 % en 2020, – 20 % en 2019) retrouve une importante dynamique.



Mai Trung Thu *La Cérémonie du thé*

1971, encre et couleurs sur soie, 55,8 x 55,8 cm

781 160 €

Adjugé le 29 septembre 2021 par Aguttes, Paris.

Les artistes vietnamiens sous le feu des projecteurs

Le marché des arts d'Asie connaît en effet des évolutions avec le développement de certains segments, tels que les arts vietnamiens ou l'art chinois contemporain. Qu'il s'agisse de peinture avec l'École des Beaux-Arts d'Hanoï, ou de céramique avec les bleus de Huê, le Vietnam a le vent en poupe, si bien que certaines maisons de ventes s'en sont fait une spécialité. À titre illustratif, la maison Claude Aguttes, qui organise des ventes dédiées aux artistes vietnamiens – tels que Mai Trung Thu, Vu Cao Dam ou Luong Xuan Nhi... – est devenue le deuxième opérateur de la catégorie Arts d'Asie, Arts premiers et Archéologie avec 10,6 M€ de montant de ventes en 2021. Parmi les œuvres majeures de sa vente « Peintres d'Asie » du mois de novembre : le paravent au décor laqué de Pham Hau a obtenu 833 K€ et la *Jeune femme à la colombe* de Long Xuan Nhi, 539 K€, sur une vente qui totalisait 3,4 M€ (frais inclus). Par ailleurs, la récente exposition dédiée à Mai Trung Thu au musée des Ursulines à Mâcon témoigne elle aussi de l'intérêt grandissant pour cette école de peinture. La maison de ventes Millon, sixième opérateur de la catégorie en 2021, développe également des ventes dédiées aux arts du Vietnam *via* sa marque Asia by Millon. La maison s'est notamment distinguée par la vente de porcelaines dites « Bleu de Huê », dont certaines pièces ont dépassé les 100 000 € d'adjudication, à l'instar d'un bol du XVIII^e siècle à décor de dragons et kilins parmi les nuages, vendu cette année.

L'art chinois, une valeur sûre

Les autres arts d'Asie, en particulier chinois, ne sont pas en reste en 2021, comme en témoignent le vase meiping d'époque Yongle, Chine (1403-1424), adjugé 4,5 M€ par Vassy & Jalenques à Clermont-Ferrand, celui en forme de double gourde (vers 1900) adjugé 780 K€ par Mazzoni & Neyt au Havre, ou encore celui en forme de grenade d'époque Qian-long (1736-1795) adjugé 496 K€ par la maison Rouillac. Les leaders anglo-saxons ont également réalisé de belles performances : Christie's, premier opérateur de la catégorie en 2021, a totalisé 12,3 M€ (frais inclus) lors de sa vente de juin, dont une Guanyin de la dynastie Jin enlevée pour 2,9 M€, et 12,5 M€ lors de sa vente de décembre. Sa rivale Sotheby's réalisait quant à elle 3,7 M€ (frais inclus) lors de sa vente de juin, et 3,4 M€ (frais inclus) au mois de décembre. En effet, le marché des Arts d'Asie a partiellement retrouvé son rythme d'avant la crise sanitaire, articulé autour de deux temps forts : une semaine au mois de juin et une semaine au mois de décembre, durant lesquelles les principales ventes sont concentrées, permettant d'attirer une clientèle étrangère essentiellement asiatique. Même si de nouveaux événements émaillent désormais le calendrier, tels que la foire Asia Now, qui se tient au mois d'octobre et a rassemblé plus de 14 000 visiteurs en 2021.

Les Arts premiers plébiscités

Le marché des Arts premiers, qui montrait un certain essouffement depuis deux ans, accentué par le repli global du marché de l'art en 2020, retrouve une certaine vitalité grâce à la dispersion exceptionnelle de la collection Michel Périnet d'arts africain et océanien. En effet, la vente du collectionneur orchestrée par Christie's en juin 2021 a totalisé 66,1 M€ d'adjudication (frais inclus), soit plus des deux tiers du montant des ventes de l'opérateur dans cette catégorie (92,8 M€ hors frais), et un record mondial pour la spécialité. Parmi les lots phares de cette vacation, citons un masque micronésien des îles Mortlock qui a recueilli 9,2 M€, une tête Fang de l'ancienne collection de Maurice de Vlaminck adjugée 7,7 M€, ou encore un masque Luba de RDC qui a obtenu 7,2 M€. Alors que la spécialité Arts premiers ne comptait aucun lot millionnaire en 2020, 5 lots en 2019 et 7 en 2018, cette vente sensationnelle en a généré 17 à elle seule. Le montant record obtenu par la maison pour cette vente lui permet de peser pour 46 % du montant de la catégorie en 2021, contre 19 % en 2020. Sotheby's a quant à elle recueilli 1,3 M€ (frais inclus) lors de sa vente « Arts d'Afrique, d'Océanie et des Amériques » de novembre, 400 K€ (frais inclus) pour une vente dédiée à l'Indonésie, et 466 K€ pour la vente « Extra ! Objets rares et singuliers extra-européens », et 5,9 M€ pour la vente « Daniel Cordier, collection privée », dont une partie était constituée d'œuvres africaines et océaniques. Notons que la maison présente également des œuvres qualifiées d'« arts premiers » mêlées à des œuvres d'art contemporaines dans

sa vente « Now ! ». Paris, qui accueille également des événements reconnus comme Parcours des mondes, confirme ainsi sa prépondérance dans cette spécialité. Les autres acteurs principaux sont Millon, qui a organisé une dizaine de ventes en 2021 dont 6 dématérialisées sur Artprecium, et Binoche & Giquello – plus particulièrement connu pour les ventes d'art précolombien –, qui en a organisé 7 dont 2 dématérialisées.

MOBILIER & OBJETS D'ART ANCIENS

Le royaume des provenances prestigieuses

● L'année de l'Empereur. Les commémorations du bicentenaire de la mort de Napoléon ont remis sur le devant de la scène les objets impériaux, dont les bons résultats aux enchères ont contribué à faire de 2021 une année faste pour la catégorie Mobilier & Objets d'art anciens, en hausse de 29 %. Avec un montant total de 124 M€ en 2021 (contre 96 M€ en 2020 et 105 M€ en 2019), ce marché, qui avait montré une bonne résistance en 2020, confirme sa solidité. 2021 étant ainsi placée sous le signe de Napoléon, plusieurs opérateurs ont organisé des ventes dédiées à sa légende. La maison Osenat, qui organise depuis longtemps des ventes spécialisées sur cette thématique, a recueilli d'importantes enchères pour des objets impériaux, à l'instar d'une rare assiette en porcelaine du service dit « des Quartiers généraux » adjugée 243 K€, d'un traineau de Joséphine enlevé pour 112 K€, ou encore d'une épée de dignitaire obtenue à 182 K€ (frais inclus). L'opérateur, organisant également des ventes dédiées au Grand Siècle et à la royauté à Versailles depuis son achat de la maison Éric Pillon Enchères, se hisse ainsi à la troisième place en termes de montant de ventes adjugé dans cette catégorie, avec 8 % de parts de marché (10,2 M€).



François Linke
Bureau plat

Bois marqueté, bronze doré, 79 x 177 x 95 cm

199 390 €

Adjugé le 26 septembre 2021 par Cheval-Légers
Enchères OVV, Versailles.

La maison Sotheby's, leader de la spécialité avec 13 % de parts de marché (15,9 M€), a quant à elle obtenu 2,4 M€ (frais inclus) lors de sa vente « Les arts sous influence : Napoléon », dont 1,2 M€ pour un fameux bicorne de l'empereur.

D'une manière générale, les ventes de Mobilier & Objets d'art anciens font preuve d'un important dynamisme, qui se manifeste par quelques très belles adjudications. La maison Couteau-Bégarie & Associés, intervenant à l'Hôtel Drouot, a ainsi vendu 1,1 M€ (frais inclus) une plaque en émail peint, *Les bocages fortunés* du Maître de l'Énéide (Limoges, vers 1525-1530), tandis que son homologue De Baecque & Associés adjugeait 444,5 M€ (frais inclus) un élément de retable d'un atelier souabe du XVI^e siècle présentant la dormition de la Vierge. S'agissant du mobilier, certaines estampilles célèbres du XVIII^e siècle déclenchent encore de belles batailles d'enchères, comme en témoigne la remarquable armoire à folios portant celles de BVRB (pour Bernard II Van Riesenburgh), adjugée 1,3 M€ (frais inclus) par la maison de ventes Hugues Taquet. Christie's, deuxième opérateur de la catégorie avec 10 % du montant de ses ventes, organise plusieurs fois par an des ventes intitulées « The Collector : le Goût Français », qui rassemblent mobilier et objets d'art anciens. Celle du mois d'avril a totalisé 3,1 M€ (frais inclus), dont 387,5 K€ pour une console d'appui dite « à la tour » ayant appartenu à la marquise de Pompadour, qui multipliait par 10 son estimation. Parmi les tendances de la spécialité, citons encore le succès des ébénistes ayant travaillé dans le style du XVIII^e siècle tels que François Linke, dont un bureau plat adjugé 199 K€ était en vedette chez Cheval-Légers Enchères, et Paul Sorman, dont le mobilier faisait l'objet d'une vente chez Millon. Ce marché est relativement peu concentré, puisque les 5 premiers opérateurs de ventes de Mobilier & Objets d'art anciens ne représentent que 39 % des parts de marché.

TABLEAUX & SCULPTURES ANCIENS ET DU XIX^e SIÈCLE

La catégorie illustre la qualité de « réservoir de trésors » du marché français avec de multiples redécouvertes (+ 49 %)

● Les commissaires-priseurs sont aussi des découvreurs. En 2021, le montant total des ventes de la catégorie atteint 106 M€, contre 71 M€ en 2020. Cette belle reprise témoigne de la vitalité retrouvée par les maisons de ventes partout en France, qui ont su dénicher et promouvoir des œuvres de qualité, à l'instar d'Enchères Champagne qui a adjugé 7,7 M€ (frais inclus) un tableau d'exception intitulé *Un philosophe lisant* de Jean-Honoré Fragonard (1732-1806), propulsant l'opérateur à la quatrième place des acteurs de cette spécialité. Parmi les autres belles surprises de l'année, mentionnons l'œuvre *Vue du Megamendung* du peintre javanais Raden Saleh (v. 1811-1880), qui collectait 2,2 M€ (frais inclus) sous le marteau des commissaires-priseurs



Charles Cordier
Arabe d'El Aghouat
Vers 1856
Chef-modèle en bronze à patine brune, 48 cm

460 800 €

Adjugé le 17 décembre 2021
par Ader, Paris.

Maîtres Benoît Derouineau et Bertrand de Cotton de la maison Daguerre. Cette enchère s'inscrit dans une suite de redécouvertes de l'artiste, avec notamment *La Chasse au taureau sauvage* vendue 8,9 M€ par Maître Ruellan en 2018. La maison Gros & Delettretz de Drouot, qui proposait à la vente un *Saint Pierre repentant* de Jusepe de Ribera (1588-1656), recueillait quant à elle 1,4 M€ (frais inclus) pour ce chef-d'œuvre. S'agissant de la période Renaissance, Claude Aguttes adjugeait 910 K€ un panneau représentant une *Annonciation* du Quattrocento par les peintres vénitiens Antonio Vivarini et Giovanni d'Alemagna ; tandis que Sotheby's cédait deux bronzes de Miguel Anguier, *Neptune* et *Pluton mélancolique*, pour respectivement 1,5 M€ et 800 K€ (frais inclus). Par ailleurs, la peinture flamande et hollandaise continue de faire des adeptes, comme l'illustrent les prix obtenus par Christie's pour l'*Orphée aux enfers* de Jan Brueghel l'Ancien (1568-1625) adjugé 1,5 M€ (frais inclus), et par Boisseau-Pomez à Troyes pour une nature morte de Maria Van Oosterwyck (1630-1693), enlevée pour 650K€ (hors frais). Enfin, plus que jamais, la peinture française du XVIII^e siècle est à l'honneur avec les œuvres de Jean-Siméon Chardin (1699-1779), à en juger par les 7,9 M€ (frais inclus) collectés par Christie's pour la *Fontaine de cuivre* en 2021 et par le record mondial de 24,4 M€ réalisé par Artcurial pour *Le panier de fraises des bois* en mars 2022.

Ce marché est peu concentré au regard de la part des 10 premiers opérateurs, qui ne représentent que 55 % du montant total des ventes, ce qui est révélateur d’une part de l’importance d’œuvres de qualité sur le territoire français, et d’autre part de la capacité de l’ensemble des maisons de ventes françaises à valoriser ce patrimoine.

DESSINS ANCIENS, MODERNES ET CONTEMPORAINS

Avec 18 M€ d’adjudication en 2021, le marché du dessin fait preuve d’une grande stabilité

● Au regard de la faible évolution de son montant de ventes entre 2020 et 2021 (de 17 M€ à 18 M€), le marché des Dessins anciens, modernes et contemporains montre une grande constance. En effet, compte tenu des montants moins élevés généralement obtenus par ses lots, la spécialité est moins sensible aux mouvements généraux du marché de l’art. Seuls quatre acteurs dépassent le million d’euros d’adjudication dans cette catégorie en 2021 : Christie’s, Ader, Actéon Compiègne Enchères et Prado-Falque Enchères. Le record de la catégorie revient à Actéon Compiègne, qui obtenait 1,9 M€ (frais inclus) pour une *Académie d’homme* à la sanguine du célèbre Bernin (Gian Lorenzo Bernini, 1598-1680), qui faisait l’objet de toutes les attentions en mars 2021. Christie’s, leader de la spécialité cette année, réalisait également de beaux résultats pour les « œuvres d’art moderne sur papier » présentées au mois d’avril, dont un grand *Nu coloré* de Marie Vassilieff (1884-1957) qui s’enlevait pour 680 K€ (frais inclus). Parmi les lots phares de la spécialité, *La sieste à Marrakech* de l’orientaliste Jacques Majorelle (1886-1962) trouvait preneur à 434 K€ sous le feu des enchères. Deuxième opérateur de la catégorie avec l’organisation de ventes régulières dédiées au dessin, Ader

recueillait notamment 136 K€ (frais inclus) pour un *Visage de femme* au fusain d’Henri Matisse, et 128 K€ (frais inclus) pour un album de dessins, croquis et aquarelles de Pierre-François-Léonard Fontaine. L’opérateur dispersait par ailleurs le fonds de dessins de la succession de Romain de Tiroff dit Erté (1892-1990), célèbre pour ses gouaches reflétant la période Art déco et les costumes de théâtre et de mode de l’époque. Mentionnons encore un dessin d’Henri de Toulouse-Lautrec représentant *Une opération par le Docteur Péan à l’Hôpital International*, adjudgé 883 K€ (frais inclus) par Artcurial. ■



Gian Lorenzo Bernini, dit Le Bernin *Académie d’homme* sanguine et légers rehauts de craie blanche, 56 x 42,5 cm 1 937 500 € Adjudgée le 20 mars 2021 par Actéon – Compiègne enchère OVV.

Part de marché des 10 premières maisons de ventes de la catégorie en 2021 (en montants de vente adjudgés hors frais)		
CHRISTIE'S FRANCE		19%
ADER		10%
COMPIEGNE ENCHERES		9%
PRADO FALQUE ENCHERES		8%
ENCHERES PAYS DE LOIRE		5%
BERARD - PERON		3%
THIERRY DE MAIGRET		3%
KÂ-MONDO		3%
DE BAECQUE & ASSOCIES		2%
AZUR ENCHERES CANNES		2%
AUTRES		36%

En 2021, les trois premiers acteurs représentent 38 % du montant des ventes (contre 54 % en 2020). Notons toutefois que, des acteurs majeurs de cette catégorie n’ayant pas renseigné leur montant de vente de dessins en 2021 (notamment Sotheby’s et Artcurial), la répartition des parts de marché affichée ci-contre ne suffit pas pour évaluer sa concentration. 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), dédiés au dessin contemporain, en font une véritable spécificité du marché parisien qu’il convient de distinguer et de valoriser. Le marché des ventes aux enchères de cette spécialité a pu être légèrement perturbé cette année avec le décalage de certains grands rendez-vous du début du printemps à la fin de cette saison. En effet, les opérateurs de ventes volontaires programment traditionnellement leurs ventes lors de ces temps forts.

Les multiples visages des Objets de collection

Le montant de ventes total du segment Objets de collection s’élève à 270 M€ en 2021, soit une remontée de 15 % par rapport à 2020 (234 M€). Ce marché retrouve donc un certain dynamisme, sans atteindre pour autant le niveau de ventes de 2019 (286 M€). Au sein du secteur Art & Objets de collection, il représente ainsi 15 % du montant des ventes, contre 19 % en 2020, les autres segments de marché ayant progressé davantage. En termes de poids relatif au sein des Objets de collection, la part des véhicules de collection recule de 10 points en 2021 (24 % contre 34 % en 2020), tandis que celle des livres, manuscrits et bandes dessinées progresse significativement (+ 6 points), pour atteindre le même niveau que les véhicules de collection. En effet, les deux catégories totalisent l’une comme l’autre 65 M€ cette année. La numismatique reste une spécialité attractive qui compte pour 9 % des ventes d’Objets de collection, avec 25 M€ de produit adjudgé. Les ventes de photographies représentent 5 %, en progression de 2 %. Les catégories mode et accessoires, *militaria* et armes, instruments de musique, orientalisme et art russe représentent toutes à peu près 4 % du marché des enchères volontaires d’Objets de collection. Notons que ces dernières ayant été regroupées dans la catégorie « Autres » jusqu’en 2021, il n’est pas possible d’observer l’évolution de leurs montants par rapport à 2020. La catégorie « Autres » ne regroupe dorénavant plus que les timbres, cartes postales, affiches, jouets anciens et objets de curiosité, etc.

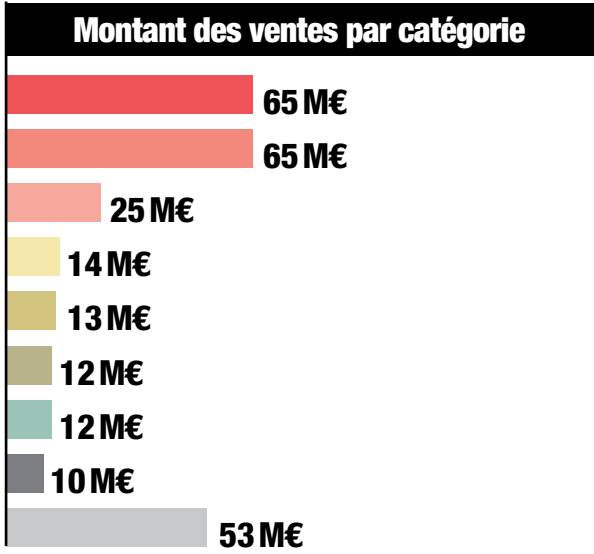
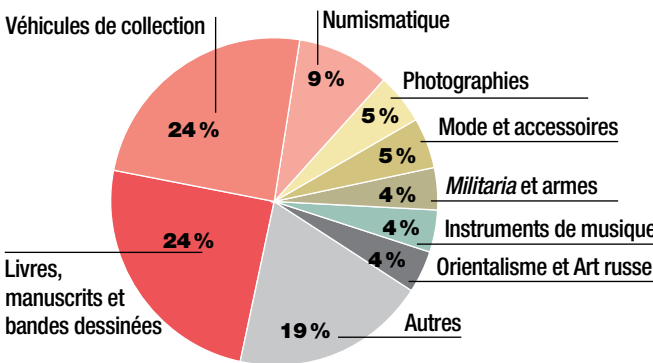
LES LIVRES, MANUSCRITS & BANDES DESSINÉES

Un marché qui bondit en 2021 avec 34 % d’augmentation

● L’amour des belles-lettres ne se tarit pas. Le marché des livres, manuscrits et bandes dessinées, après s’être maintenu en 2020 avec une diminution de l’ordre de 4 % du montant des ventes par rapport à 2019, connaît une importante croissance de 34 % du produit total adjudgé en 2021, atteignant 65 M€ (contre 43 M€ en 2020 et 45 M€ en 2019). Ce secteur est dominé par six maisons de ventes, qui concentrent 47 % du montant total des ventes. Par ordre décroissant, elles sont : Artcurial, qui passe de la septième à la première place en 2021, Christie’s France, Claude Aguttes, Pierre Bergé & Associés (qui passe de la première place à la quatrième), Binoche & Giquello, et Daniel Maghen Enchères. La France confirme sa place de référence sur ce marché grâce à de nombreuses ventes dédiées à cette spécialité, dont la troisième partie de la bibliothèque des avant-gardes de Paul Destribats dispersée par Christie’s pour 3,7 M€ en février 2021 ; la vente des manuscrits de Georges Brassens, partis

Le segment Objets de collection rassemble des biens 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, etc. Elle correspond, dans les pays anglo-saxons, aux biens qui sont regroupés sous le nom de « *collectibles* ».

Répartition du secteur Objets de collection



pour 377 K€ (frais inclus) sous le marteau de Maître Hervé Poulain chez Artcurial, qui a suscité pas moins de 9 préemptions avec 100 % des lots vendus ; la vente d’Aguttes dédiée aux livres anciens et modernes en juin 2021, qui a totalisé 675 K€ (frais inclus), dont 104 K€ pour une édition de luxe reliée en maroquin rouge de *À l’ombre des jeunes filles en fleurs* de Marcel Proust, présentant des passages du manuscrit ; et celle dédiée aux autographes et manuscrits du mois de mars 2021, qui a collecté 700 K€ grâce à des noms célèbres tels qu’André Breton, Alphonse de Lamartine, Félicien Rops

ou encore Antoine de Saint-Exupéry. Parmi les nombreux lots prestigieux présentés cette année, citons le projet de couverture du *Lotus Bleu* d'Hergé (1936), figurant les aventures de Tintin reporter en Extrême-Orient, qui s'est vendu 3,2 M€ (frais inclus) et a obtenu un record européen pour une œuvre originale de bande dessinée.

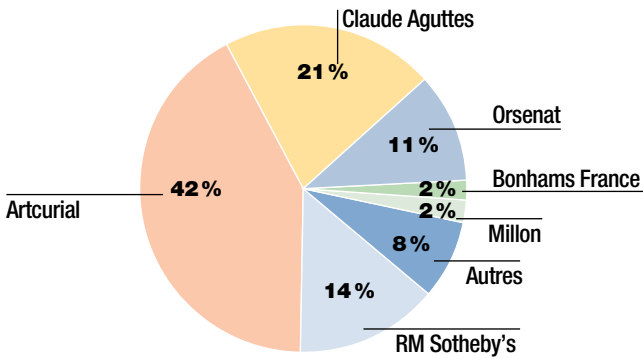
LES VOITURES DE COLLECTION

Un marché qui subit une nouvelle baisse (– 23 % du montant des ventes)

● Alors qu'en 2020 l'impact de la crise sanitaire sur le marché des voitures de collection était limité comparativement à d'autres secteurs (– 13 % de produit de vente contre – 18 % pour l'ensemble des Objets de collection), l'année 2021 est difficile pour cette catégorie. En effet, le montant des ventes de voitures de collection passe de 80 M€ en 2020 à 65 M€ en 2021 (92 M€ en 2019), soit une baisse significative de 23 %. L'année 2021 aura notamment été marquée par l'annulation du salon Rétromobile, rendez-vous incontournable des collectionneurs de voitures anciennes, qui *a contrario* avait pu se tenir en 2020 juste avant le confinement. Si la vente partenaire de l'événement organisée par Artcurial a tout de même eu lieu le 5 février 2021, le montant total adjugé (frais inclus) par l'opérateur a été moins élevé que l'année précédente (18,3 M€ en 2021 contre 21,9 M€ en 2020).

Pour autant, Artcurial, leader habituel de cette catégorie, conserve sa première place avec 42 % du montant adjugé, soit la même part qu'en 2020. Parmi les évolutions notables de l'année, Claude Aguttes ravit la deuxième place du podium à Bonhams avec 14 M€ d'adjudication ; RM Sotheby's conserve sa troisième place, bien que sa part de marché passe de 21 % en 2020 à 14 % en 2021 ; Osenat conserve sa quatrième place avec 7,3 M€ adjugés en 2021 ; suivie par Millon, avec 2 % de parts de marché. La maison de ventes la plus affectée au sein du segment est Bonhams France qui, de la deuxième place, arrive à la sixième avec 1,3 M€ d'adjudication, alors qu'en 2020 la seule vente parisienne Les Grandes Marques du Monde lui avait permis de collecter 19,6 M€ (frais inclus). Le marché reste

Part des OW actifs sur le secteur



très concentré, avec 77 % du total des ventes réalisés par les trois premières maisons.

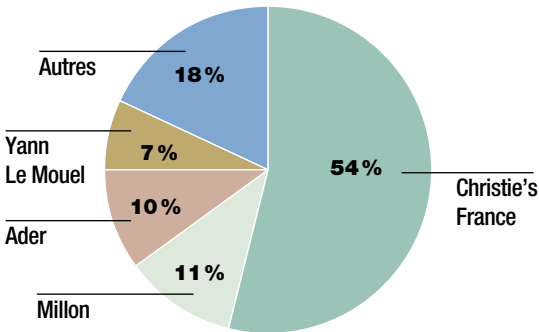
Parmi les plus belles enchères réalisées cette année dans la catégorie, trois adjudications peuvent être citées : une Matra MS 670 s'est enlevée pour 6,9 M€ lors de la vente Rétromobile d'Artcurial, une Ferrari 250 GT Berlinetta Competizione by Pininfarina de 1955 a été adjugée pour 6,2 M€ (frais inclus) lors de la vente « The Guikas Collection », et une Ferrari 250 GT Cabriolet Series I by Pininfarina de 1958 s'est vendue 4,4 M€ par RM Sotheby's au Castellet au mois de novembre.

LA PHOTOGRAPHIE

Dans un marché toujours plus concentré, les ventes de photographies doublent en 2021

● De quelques centaines d'euros à plusieurs milliers, les tirages photographiques séduisent par leur variété et leur accessibilité. Après une année 2020 qui avait vu le marché reculer de 22 %, à 7 M€ (contre 9 M€ en 2019), le montant des

Part des OW actifs sur le secteur



ventes de photographies double en 2021 pour atteindre 14 M€, soit une augmentation de 56 % entre 2019 et 2021. Les quatre grandes maisons de ventes de la catégorie (Christie's, Millon, Ader et Yann Le Mouel), qui ne représentaient plus que 58 % du montant des ventes en 2020 (contre près de 90 % en 2019), regagnent des parts de marché avec 65 % du produit total réalisé en 2021.

Onze maisons de ventes adjugent plus de 100 000 € dans cette spécialité en 2021 (comme l'année précédente), pour un montant représentant 94 % des ventes de la spécialité, soit 11 points de plus que l'an passé. Le classement des quatre principaux opérateurs de la catégorie reste inchangé : Christie's demeure le leader des ventes de photographies avec 48 % du produit adjugé dans la catégorie, Millon conserve la deuxième place avec 10 % de parts de marché, Ader la troisième avec 8,5 %, et enfin Yann Le Mouel, qui réalise 6,2 % des ventes, clôt cette liste à la quatrième place. En principe, les temps forts de ce marché ont lieu au mois de novembre, période des salons Paris Photo et Approche.

La grande diversité des tirages argentiques regroupés dans cette spécialité (daguerrotypes, calotypes, monotypes...) conduit à une fourchette de prix s'étirant de quelques centaines d'euros à plusieurs centaines de milliers d'euros pour les plus belles adjudications de l'année. Les œuvres de photographes nord-américains sont à nouveau bien représentées parmi les lots phares de la catégorie, comme en témoignent *Mathilde on the Eiffel Tower (Homage à Marc Riboud)* de Peter Lindbergh (Paris, 1989), adjugée 200 K€ (frais inclus) par Christie's, et *Coulisses Azzedine Alaïa...* de William Klein, vendue 38 K€ (frais inclus) par Ader lors de sa vacation dédiée à Paris Photo en novembre 2021. Pour autant, les photographes français n'en prennent pas ombrage, comme l'illustrent les 32 K€ obtenus par un tirage argentique de Jacques-Henri Lartigue, *Course de Bob (1910)*, chez Millon, la photographie de Jean-Baptiste Frenet, *Jeune femme de profil*, adjugée 28 000 € chez Ader, ou encore le portfolio « Back is beautiful » de Jeanloup Sieff, enlevé 15 K€ dans la vente de photographies de Yann Le Mouel en juin 2021.

LA MODE ET LES ACCESSOIRES

Une spécialité dynamisée par les garde-robes prestigieuses et la tendance du vintage

● Les ventes de la catégorie Mode et accessoires ont totalisé 13 M€ en 2021. Deux maisons de ventes se démarquent : Gros & Delettrez, qui réalise 19 % du montant des ventes de la catégorie, et Artcurial, avec 16 %. Viennent ensuite Tajan (9 %), Coutau-Bégarie (7 %) et les maisons de ventes Art Richelieu et Millon, à la 5^e et 6^e places avec 4 % des parts de marché. (*Éléments détaillés sur cette spécialité à retrouver dans le focus dédié page 58.*)

LES INSTRUMENTS DE MUSIQUE

Une catégorie dominée par un opérateur principal

● Avec un montant total de 12 M€ en 2021, les instruments de musique représentent 4 % des ventes du segment Objets de collection. Vichy Enchères, qui représente à lui seul 71 % du montant total des ventes réalisées dans cette spécialité avec 8,4 M€ d'adjudication, en reste le leader incontournable. Ses ventes progressent d'ailleurs de 8 % entre 2020 et 2021. Les trois plus belles enchères de l'année enregistrées par l'opérateur de ventes volontaires sont : une guitare d'Antonio de Torres, provenant de la collection du prince et de la princesse Georges Toporkoff (de 1882), adjugée 142 000 € en novembre ; un violon de Stephan Von Baehr, fait à Paris en 2017, qui a trouvé preneur pour

Violon de Stefan von Baehr
fait à Paris en 2017, dit le Faust

151 280 €

Adjugé le 2 décembre 2021
par Vichy Enchères, Vichy.

122 000 € en décembre ; et un archet de violon de Dominique Peccatte, réalisé vers 1845, monté argent, qui a été adjugé 104 000 € également en décembre.

LA NUMISMATIQUE

Une spécialité dont les trésors continuent de faire rêver les collectionneurs

● La Numismatique, qui rassemble les collectionneurs de monnaies, jetons et médailles, représente 9 % du montant total des ventes d'Objets de collection, soit 25 M€ en 2021. Cette catégorie, dont les ventes sont assez peu concentrées, possède deux acteurs majeurs : la maison Beaussant-Lefèvre & Associés, de l'Hôtel Drouot, et Aix Lubéron Enchères, étude répartie entre Aix-en-Provence et Manosque. Leurs montants de ventes sont de 2,1 M€ chacune et représentent 9 % des parts de la numismatique. Viennent ensuite Jura Enchères en troisième position avec 7 % des parts du secteur, Fraysse & Associés, puis Khan & Associés, toutes deux autour de 5 % de parts de marché, en quatrième et cinquième positions.

L'année 2021 aura été marquée par la vente du trésor de Plozévet, adjugé pour 830 000 € (hors frais) par la maison Ivoire/Deloy's à Angers le 29 septembre. [*En numismatique, le terme « trésor » évoque un ensemble de pièces rassemblées volontairement et perdues par le propriétaire dans des circonstances particulières, telles qu'une guerre ou un naufrage. Ne sont pas considérées comme trésor les monnaies réunies au hasard, comme dans un égout.*] En 2019, ce trésor de 239 pièces d'or avait été découvert lors de la restauration d'un manoir, à Plozévet, dans le département du Finistère. Ces pièces ont été produites sous les règnes de Louis XIII et Louis XIV, la plus ancienne étant datée de l'année 1638. Chaque pièce a été vendue unitairement et, parmi elles, un Louis d'or à la Croix de Templiers de 1640, frappé à Paris et mis en vente à 8000 €, a été adjugé 46 000 € ; un double Louis « à la mèche longue » de 1646, frappé à Dijon, répertorié à seulement 120 exemplaires, a également trouvé preneur pour 46 000 €. Dix-neuf pièces de ce trésor ont été préemptées par La Monnaie de Paris et rejoindront bientôt son musée situé quai de Conti. ■

⁽¹⁾ La maison de vente Deloy's Volontaire n'ayant pas entré de montant dans la partie du questionnaire concernant la Numismatique, elle ne fait donc pas partie du classement des opérateurs de ventes volontaires de ce segment.



La mode, plus que jamais tendance

La haute couture et les accessoires sont des marchés en plein développement, ce qu'illustrent un nombre croissant de ventes, des prix soutenus, et le nouvel intérêt de certaines maisons de ventes se lançant dans le secteur.

Le 11 février 2021, les enchères se sont envolées chez Cornette de Saint Cyr pour un manteau du soir d'Elsa Schiaparelli, hiver 1938-1939, estimé entre 15 000 et 30 000 €. C'est un collectionneur étranger, inconnu de la maison de ventes, qui a remporté pour 542 200 € ce manteau à six poches, le seul connu à être accompagné de sa coiffe (un modèle à deux poches avait été adjugé 30 000 £ à Londres en 2014). Un record mondial pour une pièce haute couture, doublé d'une année exceptionnelle pour la maison de ventes, qui réalise plus de 2,4 M€ dans cette spécialité, dont près de 800 000 € grâce à cette vente. Y était mise à l'encan une partie de la collection de la Maison Mode Méditerranée, constituée à Marseille dès 1988 par Maryline Bellieud-Vigouroux avec l'appui d'Azzedine Alaïa, et qu'elle vend au profit de son nouveau fonds de dotation. Parmi les 550 autres pièces, une cape du soir de Chanel (vers 1922) a été acquise pour 79 300 € par la National Gallery of Victoria de Melbourne, grande acheteuse depuis qu'une mécène australienne finance ses acquisitions. Par son biais, le musée

australien a aussi acquis, cette fois chez Christie's, la robe du soir *Hommage à Picasso* de 1979 pour 112 500 €, un record pour une robe Yves Saint Laurent. « Cela montre combien la haute couture est une expression artistique à part entière, une idée que nous défendons en l'intégrant à nos ventes d'art », explique Camille de Foresta, spécialiste chez Christie's. Ainsi cette robe a-t-elle été présentée au cœur de la vente « Art moderne », et trois robes de Madame Grès dans la vacacion « Women in art ».

Hissées au statut d'œuvres d'art, reconnues pour la rareté et l'excellence des savoir-faire, ces pièces de haute couture s'approchent des prix du marché de l'art contemporain. Ce phénomène est renforcé par la reconnaissance institutionnelle, qui donne à la fois une visibilité et un adoubement. Les expositions dédiées à la mode se multiplient, dans des musées ciblés comme le Palais Galliera – avec « Gabrielle Chanel, Manifeste de mode » (qui a attiré 120 000 visiteurs) –, le Centre national du costume de scène à Moulins – les splendides plumes et paillettes du « Carnaval de Rio » ont émerveillé 7592 visiteurs pour le seul mois de février 2022, un record pour l'institution depuis 2017 –, mais aussi dans des musées de beaux-arts, telle que l'exposition « Yves Saint Laurent aux musées » qui circulait dans six institutions parisiennes du 29 janvier au 15 mai dernier (musée d'Art moderne de Paris, musée du Louvre, musée d'Orsay, Centre Pompidou, musée national Picasso-Paris et musée Yves Saint Laurent Paris) ou « À la mode. L'art de

« Les records montrent combien la haute couture est une expression artistique à part entière, une idée que nous défendons en l'intégrant à nos ventes d'art. »

Camille de Foresta, commissaire-priseur chez Christie's.



Sélection de chaussures ayant appartenu à Catherine Deneuve adjugées par Artcurial le 14 septembre 2021.

paraître au XVIII^e siècle » au musée des Beaux-Arts de Nantes. Elle a ravi près de 89 000 visiteurs, faisant ainsi d'elle la quatrième exposition la plus fréquentée depuis la réouverture du musée en 2017.

On comprend alors pourquoi, lorsque l'actualité est forte, le succès est au rendez-vous. Celles et ceux qui se sont pâmés devant « Thierry Mugler, Couturissime » au musée des Arts décoratifs (30 septembre 2021 - 24 avril 2022) ont pu acquérir une part de glamour du défunt couturier décédé le 23 janvier 2022, grâce à la vente « Forever Mugler » organisée par Millon le 15 mars dernier. Avec 96 % des lots vendus et un total de 97 000 €, frais compris, elle confirme le plébiscite des vacances de mode et signe le grand retour en salle des acheteurs, dont beaucoup d'Américains.

Prêt-à-porter de couturiers, un secteur porteur

Plus accessibles, les pièces de prêt-à-porter de couturiers séduisent un nouveau public, le développement des enchères en ligne ayant permis de les démocratiser et de les internationaliser davantage. Ce qu'a compris Piasa, qui s'est lancée dans l'aventure fin 2021 – avec une première vente de mode intégrée au pôle Luxe créé à l'arrivée de Véronique Tajan –, là où des maisons comme Cornette de Saint Cyr ou Artcurial occupent le

terrain de la mode depuis plus de 15 ans. Plus jeunes, ses clients se tournent vers l'économie circulaire, poussés par la vogue du vintage qui permet d'allier le style à la conscience écologique, tout en réalisant de bonnes affaires. Yves Saint Laurent Rive gauche est particulièrement recherché, tout comme Chanel, plus singulièrement depuis le décès de Karl Lagerfeld. Seule collection chez Christie's en 2021, celle de Zizi Jeanmaire par Yves Saint Laurent a touché 33 nouveaux acheteurs et 79 nouveaux enchérisseurs. Parmi eux, les Asiatiques ont remporté 19 pièces, dont le top lot, une robe de cocktail de 1967 à 21 250 €. Si ces vacances entraînent des (re)découvertes, elles permettent aussi de mesurer à quel point la provenance compte dans le résultat. Ainsi, la robe du soir perlée de 1969 de Zizi Jeanmaire a-t-elle été vendue 5625 €, quand sa réplique appartenant à Catherine Deneuve fit 42 500 €, toujours chez Christie's en 2019. L'aura de l'actrice a bénéficié à sa vente de chaussures chez Artcurial (7-14 septembre 2021) au profit des Restos du Cœur, 125 paires totalisant 46 130 € pour une estimation basse de 10 000 €.

« L'effet collection est un atout majeur, relève Hubert Felbacq, expert chez Cornette de Saint Cyr qui a vendu la totalité des 700 carrés Hermès de Didier Ludot, antiquaire de mode au Palais-Royal depuis 48 ans (9-10 novembre 2021). Pour des carrés que l'on vend généralement entre 60 et 100 €, on double ou triple ce prix. » Pour Dominique Chombert, du cabinet d'expertise Chombert et Sternbach, 32 ans de métier, l'important n'est pas tant le prix que la valorisation de ces métiers d'art. « C'est aussi une spécialité où l'affect est très présent. À travers leurs vêtements, nos clients nous confient des souvenirs intimes, et d'autres acquièrent des parts de rêve. »

Les accessoires, les plus rentables !

Les départements mode et accessoires n'ont, pour la plupart, jamais connu un tel succès malgré la concurrence des plateformes de revente à prix fixe. Ainsi, la maison Gros & Delettrez a-t-elle enregistré, avec 2 856 100 €, son meilleur chiffre pour la spécialité. Si le nombre de vacances spécialisées tend à diminuer à Drouot depuis quelques années (40 en 2017 contre 14 en 2021), elles rapportent davantage, avec 118 276 € par vente en moyenne en 2017 contre 197 698 € en 2021 (chiffre communiqué sur les 10 vacances organisées de janvier à mai 2021). Extrêmement rentables, les ventes de maroquinerie se multiplient. Les pièces historiques Vuitton, comme la malle secrétaire à linge (autour de 1920) – adjugée 23 000 € chez Tajan –, restent très recherchées.

**Hermès,
Sac « Birkin »**
35 cm, en *Crocodylus Niloticus* Himalaya, attaches et fermoir en métal argenté palladié, double poignée, clefs sous clochette, cadenas recouvert

124 800 €
Adjugé le 19 octobre 2021 par Gros & Delettrez, Paris.



Chanel Haute couture

Tailleur en lainage façonné dans les tons bordeaux, beige et potiron, boutons en métal doré siglés, vers 1970.

1 196 €

Adjugé le 1^{er} octobre 2021 par Piasa, Paris.

Mais ce sont surtout les sacs Hermès *Kelly* et *Birkin*, dont la marque attise la convoitise grâce à ses éditions limitées, qui ne cessent de faire monter les prix. Artcurial et ses ventes « Hermès & Luxury Bags » ont ainsi totalisé, en seulement trois ventes, environ 1 900 000 € pour 450 pièces vendues. Chez Gros & Delettrez, un très rare sac *Birkin* en crocodile du Nil, couleur Himalaya, estimé entre 90 000 et 110 000 € par le cabinet Chombert et Sternbach, a grimpé à 124 800 €. Un record en France. « Pour les sacs plus “communs” dirais-je, les enchères ont gagné en attractivité face à la forte augmentation des prix boutique et ce, malgré l'augmentation mécanique du montant des adjudications, explique Antoine Saulnier, son commissaire-priseur. Avant 2020, nous vendions un sac classique Chanel moins de 3000 €. Aujourd'hui, il peut aller jusqu'à 4000. » En effet, si les augmentations des prix boutique se situaient entre 2 et 10 % par an selon les griffes, certains sacs Vuitton accusaient en février dernier une hausse de 26 % en un an, et de plus de 30 % pour le modèle 2.55 de Chanel. L'évolution des coûts de production et du prix des matières pre-



Schiaparelli Haute couture

Manteau du soir et diadème de la collection Zodiaque Hiver 1938-1939.

430 000 €

Adjugés le 11 février 2021 par Cornette de Saint Cyr, Paris.

« Les bonds tarifaires en boutique attisent le marché de la seconde main, où les acheteurs, dont les sacs restent un produit d'entrée dans l'univers du luxe, peuvent faire de réelles affaires. »

mières, ainsi que les fluctuations des taux de change, sont autant de justifications régulièrement avancées par les marques de luxe. Il s'agirait toutefois d'une stratégie marketing consistant à faire gonfler les prix, une manière d'accroître la désidérabilité du produit. Quoi qu'il en soit, ces bonds tarifaires attisent le marché de la seconde main où les acheteurs, dont les sacs restent un produit d'entrée dans l'univers du luxe, peuvent faire de réelles affaires. À l'inverse, le marché s'emballe face à l'unique : ainsi, le cabas que Karl Lagerfeld portait chaque jour, proposé par Sotheby's lors de la première partie de sa succession à Paris, a atteint 94 500 €, le prix record pour un sac Chanel. ■

Joaillerie & Orfèvrerie

Une catégorie toujours plus séduisante (+ 46 %)

Le montant total des ventes de cette catégorie, qui s'établit à 186 M€ en 2021, est en hausse de 43 % par rapport à 2020 (135 M€). L'année 2021 aura compté 658 ventes spécialisées en Joaillerie & Orfèvrerie, proposant à la vente quelque 123 700 lots pour un prix moyen par lot de 1500 €. Les ventes sont essentiellement celles de la catégorie Joaillerie. En 2021, les dix premières maisons de ventes dans cette spécialité représentent 41 % du total des ventes et retrouvent ainsi la même part qu'en 2019 (contre 34 % des ventes de la catégorie en 2020). Leurs montants de ventes dans la catégorie s'étirent de 14,69 M€ à 3,8 M€. Par ordre décroissant : Christie's (qui reprend la première place), Artcurial (qui était en tête du podium en 2020), Sotheby's (qui conserve la 3^e place), Bérard-Péron (qui entre dans ce top 10), Ader (qui passe de la 4^e à la 5^e place), Gros & Delettrez (qui conserve la 6^e place), Audap & Associés (qui fait son entrée dans ce classement), Claude Aguttes (qui passe de la 6^e à la 8^e place), et viennent ensuite Millon et Tajan. Hormis les deux maisons de ventes Bérard-Péron, située à Lyon, et Claude Aguttes, localisée à Neuilly-sur-Seine, tous les opérateurs de ventes volontaires de ce top 10 sont situés à Paris. Les trois leaders de ce secteur concentrent leurs ventes de haute joaillerie et d'horlogerie de prestige sur des temps forts, notamment en décembre et janvier au moment des fêtes, ainsi qu'au mois de juillet. En 2021, Christie's réalise 8 % du montant total adjugé dans la spécialité, avec notamment deux ventes phares : celle du 7 juillet avec un exceptionnel collier Art déco orné d'une aigle-marine de 90 carats et de laque de Jean Fouquet, adjugé 980 000 € ; et celle du 14 décembre, où une bague ornée d'un rubis de 7,05 carats et de diamants de Boucheron a trouvé acquéreur pour la même somme. Artcurial, dont le montant de ventes s'élève à 14,68 M€, est au coude-à-coude avec le leader anglo-saxon. Notons que la maison française concentre ses ventes de la spécialité à Monaco depuis maintenant trois ans. L'une des

Ce marché comprend trois composantes

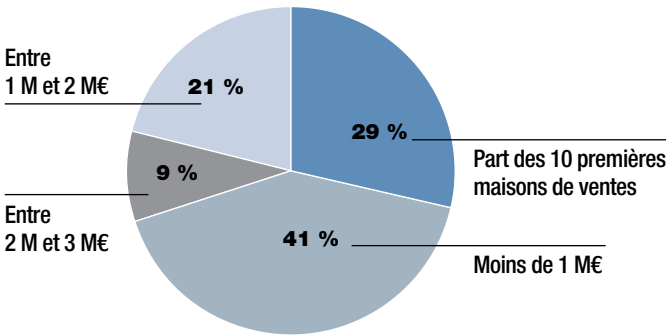
- La joaillerie : bijoux, pierres précieuses, pierres fines, perles ou minéraux divers. Elle représente la part majeure des ventes et des lots vendus aux enchères.
- L'orfèvrerie : objets en métaux précieux, argent ou or, principalement destinés au service de la table, à l'ornementation de l'intérieur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

plus belles enchères monégasques de 2021 est une montre Patek Philippe réf. 1518 « Big Arabic », *circa* 1943, vendue 883 000 € le 19 janvier. Mentionnons également la vente d'une bague exceptionnelle de la maison de haute couture Chanel adjugée 489 600 € à l'Hôtel Hermitage.

Les ventes de Joaillerie & Orfèvrerie sont traditionnellement une spécialité dont le montant total est moins concentré que dans les autres catégories. Le top 10 ne représente ainsi que 41 % du produit adjugé dans la spécialité en 2021. Plus de 220 maisons de ventes

ont déclaré une activité de ventes de Joaillerie & Orfèvrerie en 2021 : parmi elles, 42 déclarent un montant total de ventes supérieur à 1 M€ dans cette spécialité, alors qu'elles n'étaient que 31 en 2020, ce qui montre que la progression du marché profite à l'ensemble des opérateurs. En dehors des 10 premières maisons, 5 réalisent un montant d'adjudication dans cette spécialité compris entre 2 M€ et 3 M€, et 27 entre 1 M€ et 2 M€. On retrouve notamment les maisons de ventes aux enchères (par ordre décroissant) : Rossini, Osenat, Drouot Estimations, Paris Enchères, Besch Cannes Auction, Coutau-Bégarie, Azur Enchères Cannes, Ferri & Associés, Beaussant-Lefèvre & Associés, Pestel-Debord, Piasa, Fraysse & Associés, Olympe Enchères, Pierre Bergé & Associés, Marambat-de Malafosse, Arcadia. ■

Répartition des maisons de ventes selon le montant total de ventes



Rolex Cosmograph Daytona ref. 116506
montre bracelet à mouvement automatique
calibre 4130, cadran bleu avec index serti de
diamants baguettes, lunette chocolat. Boîtier
en platine. Poids du bracelet brut : 164,5 g.

83 425 €

Adjugée le 20 mai 2021 par l'Hôtel des ventes du
Marais - Ivoire, Saint-Etienne.



Domaine Leroy,
Musigny (accompagnée
d'une autre bouteille
de Musigny)

28 244 €

Adjugé le 29 juillet 2021 par IdealWine.

Vins & Alcools De beaux résultats (+ 62 %)

Après trois années de relative stabilité, le montant des ventes de la catégorie Vins & Alcools explose, avec 62 % d'augmentation en 2021, soit la deuxième plus forte hausse du secteur Art & Objets de collection. De 47 M€ en 2020, ce montant atteint 76 M€ en 2021 (55 M€ en 2019). Compte tenu de la progression de l'ensemble du marché, la part de ce segment dans le secteur Art & Objets de collection reste toutefois stable, à 4 %. Comme les cinq années précédentes, la dynamique des ventes de cette catégorie repose essentiellement sur celle du champion de ce marché : International Wine Auction. Cet opérateur de ventes volontaires, qui réalise toutes ses ventes en ligne, a atteint un montant total des ventes de 24 M€ en 2021, soit 26 % d'augmentation par rapport à 2020, avec quelque 103 785 lots vendus (58 % des lots de la catégorie) dans 51 ventes. À elle seule, cette maison de ventes concentre 33 % du montant total adjugé dans la catégorie Vins & Alcools. Viennent ensuite Sotheby's avec 18 %, Besch Cannes Auction avec 8 %, Maison de Ventes Richard et Artcurial, toutes deux à 4 %, Tajan à 3 %, ainsi qu'Arcadia et l'Hôtel des Ventes de Mantes-la-Jolie, toutes deux à 2 %. Le marché des vins et spiritueux se concentre toujours plus ou moins entre les mains des huit maisons de ventes, qui ensemble représentent 74 % du produit des adjudications en 2021 (soit 6 % de plus qu'en 2020).

Bien que ses ventes soient en progression, le marché des ventes aux enchères de vin 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

Bouteille Chartreuse jaune
période 1904-1930 Tarragone

11 285 €

Adjugée par Besch Enchères, Cannes.



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 auprès d'une clientèle tant française qu'internationale, notamment les crus classés bordelais et les grands vins de Bourgogne.

Organisée le troisième week-end de novembre sous les Halles de Beaune, la 161^e Vente des Vins des Hospices de Beaune a été orchestrée cette année par Sotheby's. La vente caritative, dont le montant n'est pas intégré à celui de la catégorie², a atteint 12,6 M€ d'adjudication en 2021, soit légèrement moins que l'édition précédente (12,7 M€). Bien que le montant soit relativement stable, l'édition 2021 proposait l'un des plus petits catalogues de son histoire, avec 349 pièces seulement contre 630 en 2020. Cette réduction du nombre de lots proposés s'explique par la mauvaise récolte due à une mauvaise météo au printemps et à l'été. Néanmoins, cette édition aura marqué les esprits par une pluie de records lors de la vente : le prix moyen par pièce, soit un fût de 228 litres, s'est envolé pour atteindre les 34 980 € en 2021, contre 21 667 € en 2020, soit une augmentation de 60 %. Les vins blancs ont connu une augmentation fulgurante, avec un prix de vente supérieur de 115 % par rapport à la vente de 2020. La « pièce du président », appelée également « la pièce de charité », n'est pas exclue de cette augmentation record, avec un fût de Corton-Renardes Grand Cru adjugé 800 000 € hors frais, battant ainsi les précédents records de 480 000 € en 2015 et de 660 000 € en 2020. ■

²⁾ Les montants de ventes des catégories excluent les ventes caritatives.

Le pouvoir de fascination des dinosaures enflamme le marché

Big John, Big Sara, Stan, Kan, Sue... Derrière ces noms affectueux se cachent des fossiles de dinosaures qui affolent les enchères. Et signent le retour en grâce des ventes de *naturalia*. Entre folie des grandeurs et effet *Jurassic Park*.

T-Rex, diplodocus, allosaures... Depuis quelques années, les spécimens paléontologiques et leur formidable démesure poussent les murs des salles de ventes, faisant tomber les records les uns après les autres. Dernier en date : « Big John », le plus grand tricératops connu, s'est envolé à 6,6 M€ le 21 octobre 2021 à Drouot. Cinq ans après la première vacation de dinosaures à l'hôtel des ventes parisien, cette pièce maîtresse des enchères « Naturalia », organisées par la maison Binoche & Giquello, témoigne de l'engouement des collectionneurs pour ces fossiles préhistoriques. « Les dinosaures sont très présents dans

l'inconscient collectif depuis l'Antiquité – ils sont à l'origine du mythe du dragon –, mais la paléontologie est aussi une discipline accessible à tous, très universelle, qui permet de se faire plaisir avec une certaine facilité en dehors des thèmes classiques de collection, comme la peinture », explique Alexandre Giquello. « Les expositions de dinosaures ont toujours eu du succès, c'est une constante, pas un effet de mode, affirme le professeur Sylvain Charbonnier, chargé des collections au Muséum national d'Histoire naturelle. Mais n'oublions pas que la paléontologie ne se limite pas aux grands vertébrés ! »

L'esprit des cabinets de curiosités

C'est en 2017 qu'Alexandre Giquello a l'idée de remettre au goût du jour l'éclectisme et l'esprit des cabinets de curiosités. Pour cette première vente du genre, il rassemble avec des amis italiens un zarafasaura, gigantesque reptile marin de 9 mètres de long et vieux de 66 millions d'années, une météorite de 35 kilos, des poissons fossilisés, un ptéranodon (un reptile volant)... Dès lors, les enchères millionnaires s'enchaînent pour la maison, avec un diplodocus à 1,4 M€ en 2018, et surtout « Big Sara », un allosaure ancêtre du T-Rex parti pour 3 M€ en 2020 à l'issue d'une bataille d'enchères des plus mémorables.

« Les dinosaures sont très présents dans l'inconscient collectif depuis l'Antiquité – ils sont à l'origine du mythe du dragon –, mais la paléontologie est aussi une discipline accessible à tous. »

Alexandre Giquello, commissaire-priseur et associé au sein de Binoche & Giquello.



Tricératops « Big John »

6 651 100 €

Adjugé le 21 octobre 2021 par Binoche & Giquello, Paris.

« Il y a un marché pour les vrais dinosaures constitués des os d'un même spécimen, mais certainement pas pour des pseudo-dinosaures, reconstruits à l'aide d'os provenant de différents squelettes, et vendus comme des objets de décoration. »

Éric Mickeler, expert-consultant en histoire naturelle.

Quelque temps plus tôt, un autre allosaure, « Kan », s'était hissé à 1,128 M€ en décembre 2016 chez Aguttes à Lyon.

Les ventes un peu poussiéreuses de *naturalia* deviennent *hype*. « 100 % de nos acheteurs parlent de leur enfance, il ne faut pas nier l'effet *Jurassic Park* sur cette génération », observe Alexandre Giquello, qui voit arriver sur ce secteur une clientèle jeune « à haut potentiel économique » issue des fortunes du numérique et de la tech. Au-delà de la fascination pour les squelettes, l'aventure des fouilles, la découverte et la reconstitution des fossiles intriguent jeunes et moins jeunes : « Un paléontologue est un enquêteur du passé, explique Sylvain Charbonnier. À partir de quelques restes, de la forme d'une dent ou de la morphologie du squelette, on retrouve l'identité du défunt en utilisant le principe d'anatomie comparée. Cet aspect "mission" a été popularisé dans les films ».

Des États-Unis à Paris

« Il y a une quinzaine d'années, la paléontologie est revenue à la mode aux États-Unis, notamment avec des acteurs de la côte ouest comme Leonardo di Caprio, qui se sont mis à acheter des fossiles, ajoute Alexandre Giquello. Tout cela était un peu retombé, mais les premières ventes en France ont bien marché et, depuis, le succès est au rendez-vous », se réjouit le commissaire-priseur qui a accueilli une autre star hollywoodienne – et non des moindres – pendant l'exposition de « Big John » à Drouot : Brad Pitt. Pendant longtemps, les records étaient en effet surtout enregistrés outre-Atlantique. En octobre 2020, « Stan », un T-Rex de 67 millions d'années, s'était envolé à 31,8 M\$ (27 M€) chez Christie's

New York, pulvérisant le précédent record détenu par « Sue » en 1997, un autre T-Rex complet de 13 mètres de long acheté 8,8 M\$ par McDonald's et Disney pour le Field Museum de Chicago.

« Il y a un marché pour les vrais dinosaures constitués des os d'un même spécimen, mais certainement pas pour des pseudo-dinosaures, reconstruits à l'aide d'os provenant de différents squelettes, et vendus comme des objets de décoration », affirme l'expert Éric Mickeler qui intervient auprès de Christie's, Sotheby's et Aguttes. Pour lui, relevés, cartes de fouilles et schéma ostéologique du squelette remonté permettent de garantir le sérieux et l'authenticité des spécimens. « Big John », dont les os fossilisés ont été découverts en 2014 par le géologue Walter W. Stein Bill à Hell Creek dans le Dakota du Sud, aux États-Unis, est ainsi complet à plus de 60 %, notamment son crâne imposant de 2 mètres de long qui, lui, est complet à 75 %. Quant à « Big Sara », dont les ossements d'origine ont été retrouvés dans l'État du Wyoming dans les terres des Badlands, elle est complète à près de 70 %. Ce qui n'est pas toujours le cas.

Critiques et philanthropie

De manière générale, les ventes de paléontologie prêtent le flan aux critiques : lecture floue et manque de rigueur scientifique pour certains squelettes assemblés façon puzzle, privatisation du patrimoine de l'humanité à des fins marketing, flambée des prix qui freine les acquisitions de musées mal dotés, caprices de milliardaires – on se souvient du squelette de mammoth doré à la feuille par Damien Hirst que l'homme d'affaires Leonard Blavatnik a acheté 11 millions d'euros en 2014 pour l'exposer dans son hôtel de luxe à Miami... « Il faut arrêter avec ce fantasme, balaye Alexandre Giquello, soulignant la motivation philanthropique de la plupart de ses acheteurs. C'est vrai que les prix ont bondi. Il y a dix ans, un tricératops valait 500 000 € sur les marchés internationaux. Aujourd'hui, il ne part pas à moins de trois millions. Mais il n'y a pas que des milliardaires qui vont acheter des fossiles pour les mettre sur leur yacht. La plupart des collectionneurs sont de véritables passionnés, qui ont conscience du patrimoine qu'ils ont entre les mains. Par ailleurs, il faut arrêter d'opposer



Damien Hirst, *Gone but not Forgotten*, squelette de mammoth doré à la feuille, exposé à Miami Beach, Floride.



Le Field Museum of Natural History de Chicago abrite « Sue », un fossile de Tyrannosaurus-rex vieux de 67 millions d'années découvert en 1990 par la paléontologue Sue Hendrickson près de Faith, dans le Dakota du Sud. Il a été acheté par le Field Museum lors d'une vente aux enchères en 1997 pour 8,4 millions de dollars.

systématiquement public et privé. Pour « Big John », deux des trois derniers enchérisseurs avaient d'ailleurs pour projet de le prêter à une institution muséale. »

« Au Muséum, on n'achète pas de fossiles »

Il y a une quinzaine d'années, le Muséum parisien scrutait encore les salles de ventes. Une période révolue selon le professeur Charbonnier : « Désormais, la politique du Muséum est de ne plus acheter de fossiles et d'aller les trouver sur place, et ce, pour plusieurs raisons. La recherche tout d'abord, même si nous restituons souvent le fossile découvert lors des fouilles à son pays d'origine après

Pour « Big John », deux des trois derniers enchérisseurs avaient d'ailleurs pour projet de le prêter à une institution muséale.

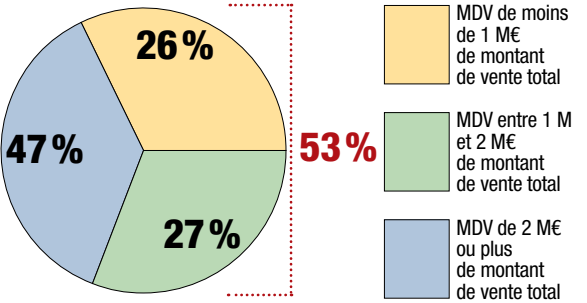
l'avoir dégagé, étudié et copié. Ensuite, les budgets nécessaires pour enchérir dépassent les finances du Muséum. Enfin, les spécimens mis aux enchères, aussi spectaculaires soient-ils, sont souvent bien connus, comme les tricératops. Donc, d'un point de vue scientifique, même si nous en avons le budget, ça ne vaudrait pas le coup d'acheter ce genre de fossile, parce que l'espèce est déjà documentée. L'intérêt serait plus muséographique que scientifique, car ce genre de spécimen attire du monde ». C'est ainsi que de nombreux dinosaures issus de collections privées garnissent les muséums pour attirer les foules. Dons, prêts, locations, on les retrouve partout, à l'Institut de Paléontologie Humaine de la Fondation Albert 1^{er} de Monaco à Paris, à la tour Eiffel avec l'exposition Aguttes... Pour sa part, « Kan » a pris ses quartiers dans les jardins du château de Marqueyssac dans le Périgord noir après un séjour à la grotte Chauvet 2. Sous le marteau comme dans les musées, le Jurassique a toujours la cote. ■

Ventes courantes
 Un segment de marché qui continue de faiblir

Les ventes courantes sont des vacations qui se tiennent à un rythme régulier, généralement chaque mois, et sans thème précis. Elles rassemblent des lots hétéroclites et ne sont pas présentées dans des catalogues de ventes, et les objets proposés à la vente ont une valeur unitaire généralement moins élevée que dans les ventes cataloguées. Ce phénomène est dû notamment à la provenance des lots mis en vente : nombre d'entre eux sont mis en vente après une succession de biens de natures variées (meubles, bibelots, tableaux, lithographies, argenterie, etc.), nommée plus communément des « fonds de maison ». Ces ventes sont très prisées des brocanteurs, mais de plus en plus concurrencées par Internet et les sites spécialisés dans la vente d'objets d'occasion. Elles ne parviennent pas à retrouver le niveau de 2019 (74 M€), mais conservent toutefois un montant supérieur à celui de 2018 (62 M€), qui avait chuté de 17 %. De fait, alors qu'en 2020, 57 % des maisons de ventes déclaraient effectuer ce type de ventes, elles ne sont plus que 51 % en 2021, soit 219 opérateurs de ventes volontaires.

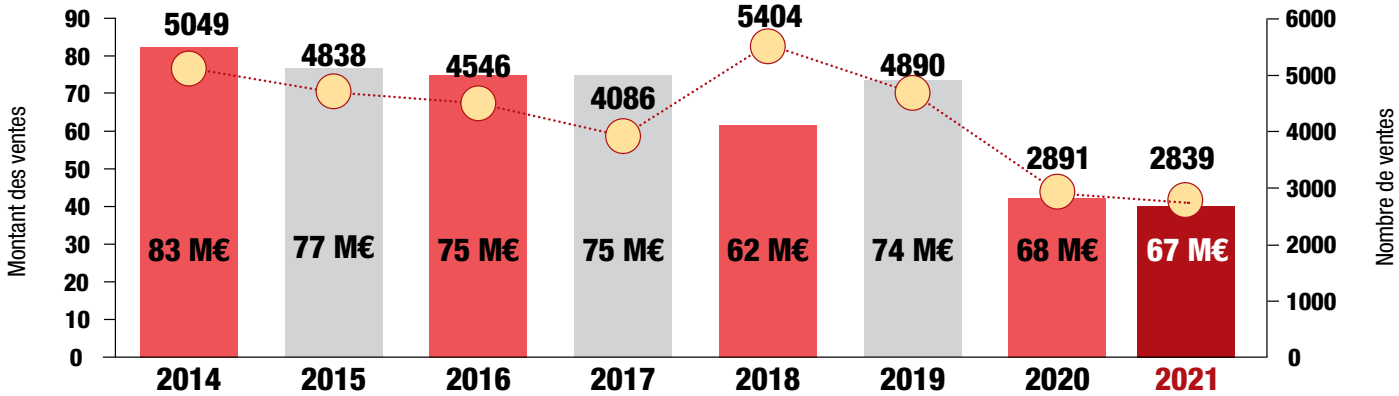
La légère baisse du montant des Ventes courantes au niveau national cache des écarts importants entre les maisons de ventes situées en région et celles localisées en Île-de-France. Le montant des ventes réalisées en région chute en effet de 13 % entre 2020 et 2021, alors que celui réalisé en Île-de-France est en augmentation de 21 % sur la période. Cette différence entre les régions et le territoire francilien se retrouve également dans le montant adjugé par vacation : il est en baisse pour les opérateurs situés en région (de 18 044 € à 16 313 € par vente), tandis qu'il augmente pour ceux situés en Île-de-France (de 27 472 € à 31 898 €). Pour autant, la

Part du montant total des Ventes courantes par tranche de montant adjugé



répartition des ventes entre les opérateurs de ventes volontaires localisés en région et en Île-de-France reste quasi inchangée, avec 71 % des ventes réalisées en dehors du territoire francilien (72 % en 2020). Au niveau national, le montant moyen par vente courante augmente légèrement, passant de 23 456 € à 23 634 €, tandis que le nombre de ces ventes diminue de 2 % par rapport à 2020 (42% par rapport à 2019). Le nombre de lots moyens par vente baisse également significativement, avec 138 lots en 2021 contre 200 en 2020 et 211 en 2019. En revanche, le prix moyen des lots des ventes courantes continue d'augmenter, pour atteindre 179 € en 2021 (+ 52 % par rapport à 2020). Plusieurs facteurs expliquent ce phénomène de diminution

Évolution des montants adjugés (en M€) et du nombre de ventes réalisées pour le segment Ventes courantes entre 2014 et 2021



du nombre de lots : d’une part, un certain nombre de lots habituellement mis en ventes courantes sont désormais placés dans des ventes spécialisées. D’autre part, ces lots sont de plus en plus nombreux à être regroupés dans des ventes en ligne, ce qui pousse les maisons de ventes à les lister et à les catégoriser pour accroître leur visibilité.

La hausse moyenne du montant des ventes et du prix moyen par lot procède également de la mise en valeur des lots sur les plateformes d’enchères, où leur confrontation à un volume d’enchérisseurs plus important sur la Toile qu’en salle des ventes leur permet d’obtenir de meilleurs prix. Elle peut également s’expliquer par l’engouement croissant pour la seconde main, le vintage et l’*upcycling*, qui confère une nouvelle attractivité à ce type de petit mobilier et d’objets décoratifs.

Alors qu’en 2020 63 % des ventes courantes étaient effectuées par des maisons réalisant un montant annuel de ventes inférieur à 2 M€, ces maisons ne représentent plus que 53 % des ventes courantes en 2021. *A contrario*, les opérateurs de ventes volontaires dont le montant de ventes total dépasse les 2 M€ par an ont gagné 10 % de parts de marché sur les ventes courantes, dont elles représentent 47 % en 2021. Les maisons de ventes ayant un montant entre 1 M€ et 2 M€ réalisent 28 % du montant total des ventes courantes ; les maisons dont le montant total des ventes n’excède pas 1 M€ par an voient leur part se réduire, passant de 32 % du montant réalisé dans les ventes courantes en 2020 à 25 % en 2021. ■

France Emission 1853
1F CARMIN en paire neuve avec gomme d’origine,
coin de feuille avec filet d’encadrement.

25 500 €

Adjugée le 21 mai 2021 par Copages Auction, Paris.



LES 20 PREMIERS OPÉRATEURS TIRENT LE MARCHÉ VERS LE HAUT

• Le montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs de ventes bat des records en 2021, avec une augmentation de 67 %. Il atteint ainsi 1,197 M€ contre 716 M€ en 2020. La progression du montant de ventes pour les maisons hors de ce classement est plus faible : 31 %.

Ce classement connaît une relative stabilité, puisque seules deux maisons de ventes en sortent par rapport à 2020 : RM Sotheby’s (qui était 14^e en 2020) et AuctionArt - Rémy Le Fur & Associés (18^e en 2020), tandis qu’y entrent Gros & Delettrez à la 14^e place, et Drouot Estimations à la 20^e.

Christie’s, Sotheby’s et Artcurial conservent les 3 premières places du classement, mais Sotheby’s passe devant Christie’s avec une avance de 5 M€. La société avait connu une baisse spectaculaire de son montant adjugé (– 56 %) en 2020, et retrouve donc la même dynamique qu’en 2019. Globalement, les évolutions sont contrastées entre les premières maisons de ventes du secteur Art & Objets de collection : les deux premières maisons de ventes, dont l’activité avait été très affectée par le contexte sanitaire en 2020, enregistrent des hausses de 100 % et plus de leur montant de ventes (166 % pour Sotheby’s). Artcurial, leader français et troisième acteur sur le podium, enregistre une hausse de 12 % de son montant de ventes, mais reste en deçà de 18 % de son chiffre d’affaires de 2019.

Le décrochage observé depuis 2011 entre les trois premières maisons de ventes et les suivantes est toujours d’actualité, bien que l’écart demeure réduit par rapport à 2019. Alors que 120 M€ séparaient la troisième et la quatrième maison de ventes en 2019, l’écart en 2021 est de 83 M€, soit légèrement plus élevé que celui de 2020, qui était de 78 M€.

Les autres sociétés de ce classement connaissent des évolutions variables marquées par rapport à 2019 et 2020, selon les cas par de fortes progressions ou des baisses prononcées. Celles-ci sont en fonction de la vente ou non d’un ou plusieurs lots exceptionnels, reflétant la concentration du montant des ventes sur un nombre restreint de lots.

Dans ce classement, 12 maisons de ventes connaissent une hausse significative du montant de leurs ventes entre 2019 et 2021, et entre 2020 et 2021. Parmi elles, Gros & Delettrez connaît une croissance de 113 % entre 2020 et 2021 (contre + 49 % en 2019), qui s’explique notamment par l’adjudication de deux lots phares : un *Grand canard* de François-Xavier Lalanne réalisé en 1971, obtenu pour 1,9 M€ (frais inclus), et un tableau de Jusepe de Ribera, *Saint Pierre repentant*, enlevé à 1,43 M€ (frais inclus). De même, la maison Osenat, qui totalise 29 M€ d’adjudication, voit son produit de ventes croître de 52 % entre 2020 et 2021 (contre 82 % en 2019) ; Cornette de Saint Cyr, qui avait maintenu son montant de ventes de 17 M€ en 2020, a connu une augmentation de 51 % en 2021 (contre + 49 % en 2019) avec 25 M€ de chiffre d’affaires. Mentionnons encore les ventes de Besch Cannes Auction, 20^e opérateur du classement en 2020, qui progressent de 34 % entre 2020 et 2021 (contre + 50 % en 2019).

A contrario, certaines maisons de ventes ne retrouvent pas leurs résultats d’avant la crise sanitaire, bien que leurs résultats soient en progression par rapport à 2020. Il s’agit notamment de Tajan, dont le montant des ventes est en progression de 72 % par rapport à 2020 avec 29 M€, mais

en recul de 7 % par rapport à 2019 (32 M€), et de Pierre Bergé & Associés, en progression de 34 % par rapport à 2020, mais en régression de 3 % par rapport à 2019.

Enfin, deux maisons de ventes connaissent des baisses de leur montant de ventes en 2021 par rapport à l’année 2020 : Beaussant-Lefèvre et Bonhams France. La baisse du montant de ventes de la première maison de ventes, classée 17^e en 2021 alors qu’elle occupait la 8^e place en 2020, s’explique par l’excellente année qu’elle a connue en 2020 en adjugeant notamment la plus belle enchère : deux rares albums Yongle Dadian vendus pour 8,1 M€ (frais inclus). Concernant Bonhams France, l’opérateur de ventes volontaires avait également connu une excellente année en 2020 notamment avec la vente « Les Grandes Marques du monde au Grand Palais » dédiée aux automobiles de collection, et qui avait totalisé 20 M€ d’adjudication (frais inclus).

Le top 20, qui avait particulièrement souffert en 2020 – dû à la grande difficulté de vendre des œuvres de grande valeur *via* les canaux numériques –, retrouve ainsi son poids au sein du secteur Art & Objets de collection en 2021, avec 66 % du montant total adjugé contre 65 % en 2020 (et 59 % en 2019).

Rang 2021	Rang 2020	Maisons de ventes	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
			2019	2020	2021		
1	2	SOTHEBY'S France	289	127	338	166 %	17 %
2	1	CHRISTIE'S France	200	166	333	100 %	67 %
3	3	ARTCURIAL	161	118	132	12 %	-18 %
4	5	MILLON	35	32	49	53 %	38 %
5	4	CLAUDE AGUTTES	41	40	42	5 %	2 %
6	6	ADER	27	25	33	29 %	22 %
7	13	PIASA	22	17	30	82 %	36 %
8	11	TAJAN	32	17	29	72 %	-7 %
9	9	OSENAT	16	19	29	52 %	82 %
10	12	CORNETTE DE SAINT CYR MDV	17	17	25	51 %	49 %
11	8	INTERNATIONAL WINE AUCTION	18	19	24	25 %	35 %
12	15	PIERRE BERGE & ASSOCIES	19	14	19	34 %	-3 %
13	17	BINOCHÉ & GIQUELLO	13	11	18	59 %	38 %
14	21	GROS & DELETTREZ	11	8	17	113 %	49 %
15	19	SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET	12	10	15	53 %	18 %
16	16	DE BAECQUE & ASSOCIES	14	12	14	16 %	0 %
17	9	BEAUSSANT - LEFEVRE	13	18	14	-24 %	6 %
18	10	BONHAMS France	14	18	13	-29 %	-9 %
19	20	BESCH CANNES AUCTION	8	9	12	34 %	50 %
20	29	DROUOT ESTIMATIONS	11	6	11	89 %	1 %
Montant total adjugé par les 20 premières maisons*			1 004	716	1 197	67 %	19 %
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons par rapport au total national adjugé*			64,6 %	59,4 %	64,4 %	8,5 %	-0,2 %
Part des montants adjugés par les 5 premières maisons par rapport au total national adjugé*			29,7 %	24,7 %	29,6 %	19,7 %	-0,5 %

*Pour 2019 et 2020 : montant des 20 premières maisons de ventes

Quand les enchères sont porteuses de tendances

Art africain contemporain, femmes artistes, sculptures animalières... Certaines spécialités ont le vent en poupe, non seulement parce qu'elles surfent sur les tendances actuelles, mais aussi parce qu'elles accompagnent ces mouvements en les stimulant davantage.

Qui de l'œuf ou de la poule vient en premier ? C'est toujours le même dilemme. Appliqué au marché de l'art, l'on peut se demander si les ventes aux enchères sont sou-
mises aux effets de mode ou si elles sont prescriptrices de tendances. À moins que ce ne soit les deux. Prenons l'exemple des femmes artistes : aussi bien dans la peinture ancienne que dans l'art contemporain, elles ont vraiment la cote. Cet intérêt pour les signatures féminines est un phénomène qui est venu des États-Unis, et qui a progressivement pris de l'ampleur. À cet égard, on citera le musée national des femmes artistes, inauguré en 1987 à Washington par Wallace et Wilhelmina Holladay, lequel comprend 4500 œuvres de toutes les époques par plus de 1000 artistes mondiales, à l'instar de Mary Cassatt, Frida Kahlo ou Louise Bourgeois. En France, l'historienne de l'art et commissaire d'exposition Camille Morineau vise à rendre

visible le travail des femmes des XIX^e et XX^e siècles via l'association AWARE (*Archives of Women Artists, Research and Exhibitions*) qu'elle a créée en 2014, afin de « réécrire l'histoire de l'art de manière paritaire », revendique-t-elle. « Il est grand temps de replacer les artistes femmes au même plan que leurs homologues masculins et de faire connaître leurs œuvres. » Le marché de l'art s'est engouffré dans cette même dynamique. « L'on assiste aujourd'hui à une telle accélération, qu'à qualité égale, les tableaux exécutés par des femmes se vendent mieux en ventes publiques que ceux réalisés par des hommes », soutient Éric Turquin. L'expert parisien en peintures anciennes prend comme exemple Élisabeth Vigée Le Brun face à ses homologues masculins de la seconde moitié du XVIII^e siècle, Joseph Duplessis et Henri-Pierre Danloux. De même, si l'appétence pour les sublimes natures mortes du XVII^e de Louise Moillon ne date pas d'hier avec des prix déjà élevés il y a quinze ans, ses tableaux connaissent un emballement depuis quelques années, avec de nouveaux niveaux de prix. Un nouveau record à 1,7 M€ a été atteint le 25 mars 2022, à Drouot chez Aguttes, pour une nature morte aux fraises de l'artiste. Par comparaison, l'œuvre du beau-père de Louise Moillon, François Garnier, également réputé dans le registre de la nature morte, reste bien

Le record pour une œuvre de François-Xavier Lalanne revient à un *Léopard*, adjugé 8,3 M€ à Paris le 4 novembre 2021 chez Sotheby's.

Adélaïde Labille-Guiard
Madame Charles Mitoire, née
Christine-Geneviève Bron, avec ses
enfants, allaitant l'un d'eux
1783, pastel sur papier marouflé sur toile,
92 x 72,5 cm

644 000 €

Adjugé le 16 juin 2021 par Christie's, Paris.



Si l'appétence pour les sublimes natures mortes de Louise Moillon ne date pas d'hier, ses tableaux connaissent un emballement depuis quelques années, avec de nouveaux niveaux de prix.



Louyse Moillon
Nature morte à la coupe de fraises, panier de cerises, branche de groseilles à maquereaux
1631, huile sur toile
1 662 400 €

Record mondial
Adjugée le 22 mars 2022
par Aguttes, Paris.

moins cotée. L'effet d'entraînement vaut aussi pour les tableaux d'Artemisia Gentileschi, dont la vie personnelle et le goût croissant du marché pour la peinture caravagesque ont encore amplifié l'ascension de ses prix. Un *Autoportrait en sainte Catherine d'Alexandrie* a été adjugé, sous le marteau de Joron-Derem, 2,3 M€ (frais inclus) à Drouot en 2017, lequel a rejoint les collections de la National Gallery de Londres dans la foulée. En 2019, chez Artcurial, un record a été atteint pour l'artiste italienne avec une *Lucrece* cédée près de 4,8 M€.

Depuis une poignée d'années, « les maisons de ventes aux enchères ont repositionné leur offre en incluant davantage de femmes dans leurs catalogues de prestige pour attirer de nouvelles populations d'acheteurs et faire bouger ces marchés », souligne-t-on chez Sotheby's. De là à pousser le bouchon plus loin, il n'y a qu'un pas, qu'a franchi l'*auctioneer* à New York en 2019 en insérant un chapitre de créations au féminin dans son catalogue de maîtres anciens. La maison anglo-saxonne a remis le couvert en mars 2019, toujours à New York, et en mai 2021 à Londres, avec des ventes d'art moderne et contemporain 100 % femmes. Christie's lui a emboîté le pas à Paris en

juin 2021 avec une vacation « Women in art » qui a rencontré un franc succès. Atteignant six fois son estimation, un pastel d'Adélaïde Labille-Guiard (1749-1803) – représentant *Madame Charles Mitoire avec ses enfants* et daté de 1783 – s'est envolé au prix record de 644 000 € pour une œuvre sur papier de l'artiste. L'œuvre a été acquise par le Getty Museum de Los Angeles qui, comme de nombreuses institutions, cherche aujourd'hui à rééquilibrer la part des femmes dans ses collections.

Retour en grâce de la sculpture animalière

Pour Xavier Eeckhout, spécialiste parisien de la sculpture animalière, « non seulement le marché est très tributaire de la mode et des décorateurs, mais aussi des ventes aux enchères qui peuvent donner un vrai élan à certains artistes, en proposant des pièces désirables que les gens aimeraient avoir chez eux ». Ainsi, Christie's a lancé il y a trois ans à New York des vacations axées sur le thème de « La Ménagerie », mettant en avant le travail de sculpteurs et de designers des XX^e et XXI^e siècles ayant interprété les animaux et la vie sauvage. « La maison de ventes y propose des œuvres signées Roger Godchaux, Édouard-Marcel Sandoz ou Georges-Lucien Guyot, que je défends depuis quinze ans, avance l'antiquaire français. Avant cela, Christie's ne vendait que des artistes réputés chers, tels François Pompon ou Rembrandt Bugatti. En élargissant l'offre sur le marché international, elle a contribué à la reconnaissance mondiale de ces noms encore peu connus il y a quelques années, et fait monter les prix en créant la demande. » Le cas du duo de créateurs français Lalanne est très frappant. Car si leur cote est ascendante depuis longtemps, la vente de la collection Pierre Bergé-Yves Saint Laurent en 2009 à Paris chez Christie's a été révélatrice de leur talent artistique, et a boosté considérablement la montée des prix. « D'autant plus que l'art des Lalanne, animal et végétal, correspond aussi à une préoccupation écologique du moment, de faire entrer la nature chez soi », relève Flavien Gaillard, directeur du département design chez Christie's. Deux récentes ventes exceptionnelles à Paris chez Sotheby's confirment cette tendance, à savoir la dispersion du contenu de leur atelier en 2019 et celle de la collection de leur fille Dorothée en 2020. Le record pour une œuvre de François-Xavier Lalanne revient à un *Léopard*, adjugée 8,3 M€ à Paris le 4 novembre 2021 chez Sotheby's. Une sculpture du *Singe* qui se vendait 6000 € en galerie dans les années 1990 atteignait



François-Xavier Lalanne
Léopard I

2005

8 322 900 €

Record mondial pour l'artiste

Adjugé le 4 novembre 2021 par Sotheby's Paris.

Chéri Samba
J'aime la Couleur
 2004, acrylique et
 paillettes sur toile,
 113 x 143cm

22 800 €

Adjugé le 13 novembre
 2021 par Bonhams.



100 000 € vingt ans plus tard, avant de s'envoler à plus d'un million aujourd'hui aux enchères, avec un record à 3,3 M€ en 2020 chez Sotheby's.

L'aventure africaine se poursuit

Pour l'art contemporain africain, dont le marché s'intensifie depuis environ cinq ans, l'offre se développe avec plus ou moins de succès. L'idée est de conduire les collectionneurs d'art contemporain généralistes à s'intéresser à des géographies et des cultures nouvelles. Pas moins de sept maisons de ventes ont organisé des enchères en France en 2021, avec des résultats très inégaux selon les stratégies adoptées. Bonhams, qui s'est lancée la première dans la spécialité à Londres il y a une dizaine d'années, a réalisé sa première vente en France en novembre 2021. La maison anglo-saxonne visait un public de connaisseurs autour de signatures établies, telles El Anatsui, Chéri Samba, Aboudia, ou Ouattara Watts. Cela a conduit à un peu plus de 50 % de lots vendus. La maison française De Baecque & Associés a aussi voulu se lancer dans l'aventure africaine, avec une vacation inaugurale en avril 2021. Mais, en présentant des artistes inconnus, sans effort de sélection, dans un marché émergent qui cherche

à se construire sérieusement, le bilan a été sans appel, avec 86 % de lots ravalés. Les acteurs « historiques » français, Piasa et Artcurial, procèdent avec des approches différentes pour séduire un public de plus en plus exigeant. « L'important est d'offrir une diversité en termes de pays et de périodes (des années 1960 à aujourd'hui). J'ai constaté qu'il y avait peu d'artistes d'Afrique de l'Est sur le marché (Kenya, Éthiopie, Ouganda...), de même pour l'Afrique lusophone avec l'Angola. J'ai donc décidé de me pencher sur ces marchés inexplorés. Et le maître-mot, c'est la sélection, avance Christophe Person, directeur du département chez Artcurial. On attend de la jeune création qu'elle apporte un point de vue sur ce que le monde d'aujourd'hui nous dit », ajoute-t-il. Sa dernière vente présente un taux de réussite de 60 %. Avant de rejoindre Artcurial fin 2020, le spécialiste avait initié ces ventes en 2016 chez Piasa, qui ont été reprises par le duo Charlotte Lidon et Olivia Anani. Cette dernière explique : « L'idée est d'être force de propositions, tout en faisant un travail de référencement qui existe encore trop peu pour beaucoup d'artistes africains et la diaspora ». Ainsi, plusieurs créateurs du mouvement historique Vohou-Vohou étaient à l'honneur en novembre dernier. Artcurial et Piasa font aussi le lien entre art moderne et art contemporain africains, notamment en présentant des œuvres de l'école du Hangar, fondée en République Démocratique du Congo au milieu des années 1940, qui plaisent beaucoup pour leur côté très décoratif. Mais là encore, le marché fait le tri entre les tableaux de qualité bien datés et les œuvres tardives. ■

« L'idée est d'être force de propositions, tout en faisant un travail de référencement qui existe encore trop peu pour beaucoup d'artistes africains et de la diaspora. »

Olivia Anani, co-directrice du département Afrique et Art moderne et contemporain chez Piasa.

Le **marché parisien** retrouve son poids au sein du secteur Art & Objets de collection



Les lots de la vente Juliette Gréco présentés au public avant la vente à Drouot du 18 au 20 novembre 2021, chez Craït-Muller.

La place de Paris retrouve son lustre de la grande époque. Les collectionneurs internationaux convergent à nouveau vers la capitale lors des grandes ventes de spécialités rythmant le calendrier des enchères. Les ventes du secteur Art & Objets de collection, comme les années précédentes, restent fortement concentrées dans la capitale, pour atteindre 1,26 Md€ en 2021. La part des maisons de ventes parisiennes dans le montant total adjugé retrouve son niveau de 2019 : 68 %. Pour rappel, les opérateurs parisiens avaient été fortement touchés par la crise sanitaire en 2020, et leur part avait chuté à 61 %, avec une diminution de leur montant de ventes de l'ordre de 30 % par rapport à 2019. Historiquement, Paris reste une place forte de ce secteur, avec une importante proportion de ventes cataloguées présentes. En 2021, 1722 ventes aux enchères spécialisées dans le secteur Art & Objets de collection ont été organisées à Paris. Ce nombre de ventes n'atteint pas le niveau de 2019, ni même celui de 2020, où respectivement 1850 et 1739 ventes avaient été proposées aux enchérisseurs. Le nombre de lots vendus demeure également en deçà du niveau de 2020, avec 246 425 lots adjugés dans la capitale en 2021, contre 305 004 en 2020. Néanmoins, le prix moyen par lot augmente de 53 %, passant de 2388 € en 2020 à 5128 € en 2021.

Après une année 2020 où les trois premières maisons de ventes parisiennes du secteur avaient vu leurs parts de marché baisser à 56 %, ces dernières retrouvent et dépassent leurs parts de 2019 en 2021, avec 63 % du montant adjugé en Art & Objets de collection dans la capitale, et 57 % du montant adjugé en Île-de-France pour le secteur (contre 33 % en 2020). Le montant de ventes adjugé à l'Hôtel Drouot (en salle et sur la plateforme d'enchères Drouot.com*) a connu une augmentation spectaculaire de 307% entre 2020 et 2021 pour atteindre

526 M€ avec 5 542 ventes aux enchères organisées en 2021. Drouot retrouve ainsi un excellent montant de ventes après une année 2020 qui avait vu chuter son montant de ventes de 57%. La comparaison entre les montants adjugés en 2019 et 2021 confirme cette belle performance avec 74% d'augmentation.

Néanmoins, malgré la réouverture des salles de ventes dès la fin du confinement en mai 2021, les ventes physiques ne retrouvent pas leur niveau de 2019 : avec 734 ventes physiques en 2021, le nombre de ventes sur place est en augmentation de 36% par rapport à 2020 (470 ventes), mais en baisse de 27% par rapport à 2019, année où 930 ventes avaient été organisées à Drouot. La part de Drouot dans les ventes parisiennes atteint ainsi 21% en 2021 (contre 17% en 2020 et 29% en 2019) avec 333 M€ de produits adjugés (frais inclus). Néanmoins, ce chiffre est à nuancer avec le produit moyen par vente qui, lui, a augmenté en 2021 de 19% par rapport à 2020. Concernant les lots adjugés dans les ventes physiques, 21,4% l'ont été sur Drouot.com.

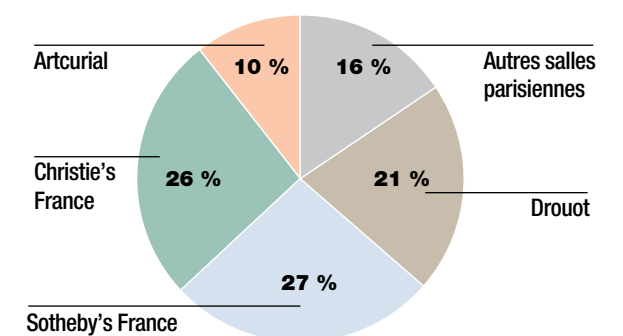
Annoncées en 2020, les réformes commencent à prendre forme, notamment l'ouverture des salles de Drouot à toutes les maisons de ventes françaises et internationales non actionnaires. L'Hôtel parisien emblématique des ventes aux enchères a accueilli en 2021 62 opérateurs de ventes volontaires, dont 9 nouvelles maisons de ventes, et près de 3 000 acheteurs par jour. Afin d'optimiser la visibilité des objets proposés aux enchères, le temps d'exposition avant-vente a d'ores et déjà été doublé, passant d'une à deux journées, les ventes en nocturnes visent à séduire une clientèle active. En janvier 2022, création d'une nouvelle filiale : Drouot Immobilier.

La part des autres maisons de ventes parisiennes³, après avoir fortement augmenté en 2020, recule pour se rapprocher du niveau de 2018, soit 16 % du montant de ventes réalisées en 2021 (contre 27 % en 2020, 10 % en 2019 et 12 % en 2018).■

* Voir l'article du chapitre 2 sur Drouot.com en page 35

© Voir la liste des opérateurs de ventes volontaires présents à Paris à la fin de l'ouvrage en page 134.

Évolution des montants adjugés et des parts de marché des principaux opérateurs parisiens (montants exprimés en M€, hors frais)



Chapitre IV

Véhicules d'occasion & Matériel industriel



Porsche Panamera Turbo S V8 4.0 680 PDK Hybrid Executive

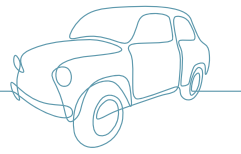
2018, 152 395 km

81 900 €

Adjugée le 28 décembre 2021 par VPAutos, Lorient.



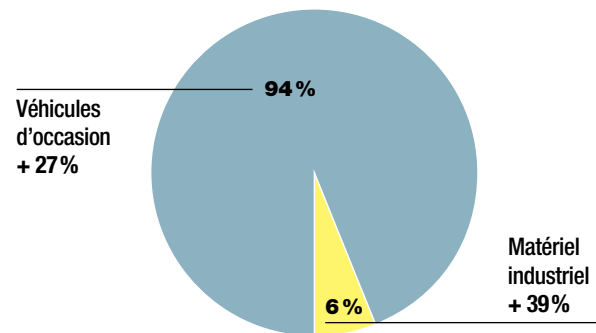
- La ruée vers les Véhicules d'occasion
- Évolution du montant des ventes en 2021
- Véhicules d'occasion : un marché dynamique, qui connaît une belle progression
- Les ventes de Matériel industriel progressent de 39 % en 2021
- Classement : une concentration toujours forte



La ruée vers les Véhicules d'occasion

Les professionnels, premiers acteurs de ce marché concurrentiel

Répartition par secteur en 2021



Concurrentiel, avec une clientèle de professionnels, le marché des Véhicules d'occasion & de Matériel industriel a nettement accéléré le **virage numérique** que le secteur avait été un des premiers à anticiper, **avec la multiplication de ses ventes dématérialisées**. En 2021, le montant total des ventes s'élève à 1 963 M€. Il est porté très majoritairement (94 %) par les ventes de Véhicules d'occasion (1 838 M€), tandis que les ventes de Matériel industriel représentent 6 % du montant total (124 M€). Cette répartition reste quasiment stable depuis 2019, malgré les évolutions quelque peu contrastées des deux segments sur la période (+ 19 % pour les Véhicules d'occasion et + 41 % pour le Matériel industriel entre 2019 et 2021).

Ce secteur est très concentré, avec seulement 7 % des opérateurs de ventes en France (30 OVV) spécialisés sur ce marché, qui représente 49 % du montant total adjugé dans l'Hexagone, contre 53 % en 2020.

Le secteur des Véhicules d'occasion se caractérise par :

- **Une clientèle de vendeurs quasi-exclusivement composée de professionnels, même si l'on note l'émergence récente d'un marché de vendeurs particuliers.** Ces professionnels 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, des loueurs de courte durée, des sociétés de crédit et de *leasing*, constructeurs ou encore des concessionnaires automobiles. Ces vendeurs institutionnels qui écoulent des flux réguliers de véhicules d'occasion sont économiquement puissants. 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, notamment dans un contexte fortement digitalisé (expertises quasi-systématiques, photos 3D, visites virtuelles, garanties...), devient un atout concurrentiel majeur. « Aujourd'hui, la disponibilité immédiate des véhicules prime sur tous les services que nous pouvons proposer, précise Dominique Soinne, commissaire-priseur et co-dirigeant de Mercier Automobiles. Nos salles des ventes proposent une offre graduée de garanties mécaniques selon les besoins et le type de véhicule. Nous accompagnons également nos clients dans leurs démarches d'immatriculation. »

- **Un secteur où l'activité s'est fortement concentrée depuis plus de cinq ans**, les 4 premiers acteurs représentant 83 % des ventes du secteur. Cette concentration répond à des contraintes logistiques et d'évolution du métier : pour gagner des commissions de vente dans un marché où la concurrence fait rage, les principales maisons de ventes 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 ventes sont soit amenées à se spécialiser sur des niches, soit à capter un marché local résiduel.

- **Une prédominance des ventes dématérialisées** (48 % des ventes du secteur versus 40 % en 2020), qui répondent parfaitement aux besoins d'un public composé de professionnels (marchands revendeurs) ou d'institutionnels et de particuliers (utilisateurs finaux). Le transfert de l'ensemble des ventes de ces sociétés sur Internet, qui s'est opéré à partir de 2020 du fait du contexte sanitaire, s'est poursuivi en 2021 pour atteindre 86 % du total des ventes du secteur. Laurent Guignard, commissaire-priseur et dirigeant de VPauto, constate en effet une désaffection des salles de ventes depuis deux ans, y compris de la part des particuliers qui se déplacent de moins en moins pour les expositions préalables à la vente, tandis qu'ils peuvent trouver plusieurs centaines d'internautes pour une session de vente. Néanmoins, les acteurs du marché veillent à conserver l'accueil du public dans les salles des ventes et dans les parcs d'exposition. Si cette tendance profite aux ventes dématérialisées, qui ont enregistré une belle progression (+ 21 % entre 2020 et 2021), ce sont surtout les ventes retransmises en direct qui sont privilégiées comme canal de substitution aux ventes



Véhicules d'occasion vendus chez Alcopa.

physiques avec public, puisqu'elles ont connu une croissance de 62 % en 2021, consécutive à une augmentation de 127 % en 2020. Si bien que ces ventes représentent désormais 38 % des ventes du secteur. « Toutes nos ventes physiques sont retransmises en simultané sur Internet, une régie vidéo avec de multiples caméras permet aujourd'hui à l'internaute de suivre et vivre la vente de chez lui comme s'il était présent en salle chez Mercier Automobiles, explique Dominique Soinne. Nos ventes sont aussi complétées par des sessions 100 % *online*. »

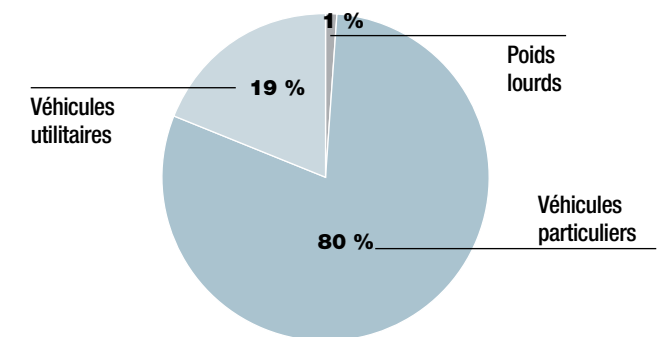
- **La présence renforcée de sociétés étrangères européennes dans le secteur** : les trois premières maisons de ventes – Alcopa Auction, BCAuto Enchères, et VPauto – sont détenues majoritairement respectivement par des actionnaires britanniques, belges et espagnols.

- **La prédominance des véhicules particuliers** sur les autres types de véhicules d'occasion, qui représentent 80 % du montant total adjugé dans cette catégorie contre 19 % pour les véhicules utilitaires et 1 % pour les poids lourds (contre 3 % en 2020).

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

- Comme au sein du secteur Véhicules d'occasion, **les vendeurs sont exclusivement des professionnels ou des institutionnels, et l'activité y est concentrée** : les quatre premières maisons de ventes réalisent 89 M€ en 2021, soit 72 % du montant des ventes de la spécialité, dont 56 % de parts de marché pour le leader Ritchie Bros. Auctioneers France.
- **Le flux d'approvisionnement est néanmoins beaucoup plus irrégulier** et fonction de l'activité économique des pro-

Répartition des montants adjugés par type de véhicule d'occasion en 2021 *

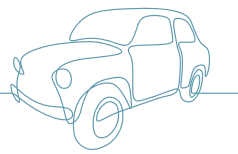


fessionnels vendeurs : déstockage de biens répondant à des besoins de trésorerie ou de repositionnement d'activité, arrêt ou reprise d'activité dans le bâtiment et les travaux publics conduisant à des cessions ou des acquisitions de véhicules (pelles hydrauliques, niveleuses, camions-bennes...). En conséquence, les variations de montant 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 69 % du montant des ventes en 2021 : Ritchie Bros. Auctioneers (Canada), Roux Troostwijk (Belgique) et Alcopa (Belgique). ■

⁽¹⁾ Répartition établie à partir des montants indiqués par les sociétés ayant renseigné cette ventilation.



Évolution du montant des ventes en 2021

Une importante croissance des ventes,
+ 21 % par rapport à 2019

En 2021, le montant des ventes du secteur Véhicules d'occasion & Matériel industriel dépasse le record qui était celui de l'année 2019 (1629 M€), pour atteindre son plus haut niveau historique : 1963 M€. Avec une croissance de 27,8 % entre 2020 et 2021, le secteur qui avait connu une baisse maîtrisée de 5,7 % l'année passée renoue avec la forte croissance des années 2015 (15,4 %) et 2019 (14,4 %). À long terme, ce dernier est sur une dynamique de croissance très positive avec une moyenne annuelle de + 7,2 % sur 10 ans.

En termes de volume, les acteurs du secteur ont déclaré avoir réalisé 13 641 ventes (contre 9089 en 2020 et 12 114 en 2019) et adjudgé environ 351 857 lots en 2021 (contre 399 000 en 2020 et 273 500 en 2019) ; ce qui montre une tendance au resserrement du nombre de lots par vente, inverse à celle de l'année précédente. ■

Tracteur Fendi 1050 Vario Profi Plus

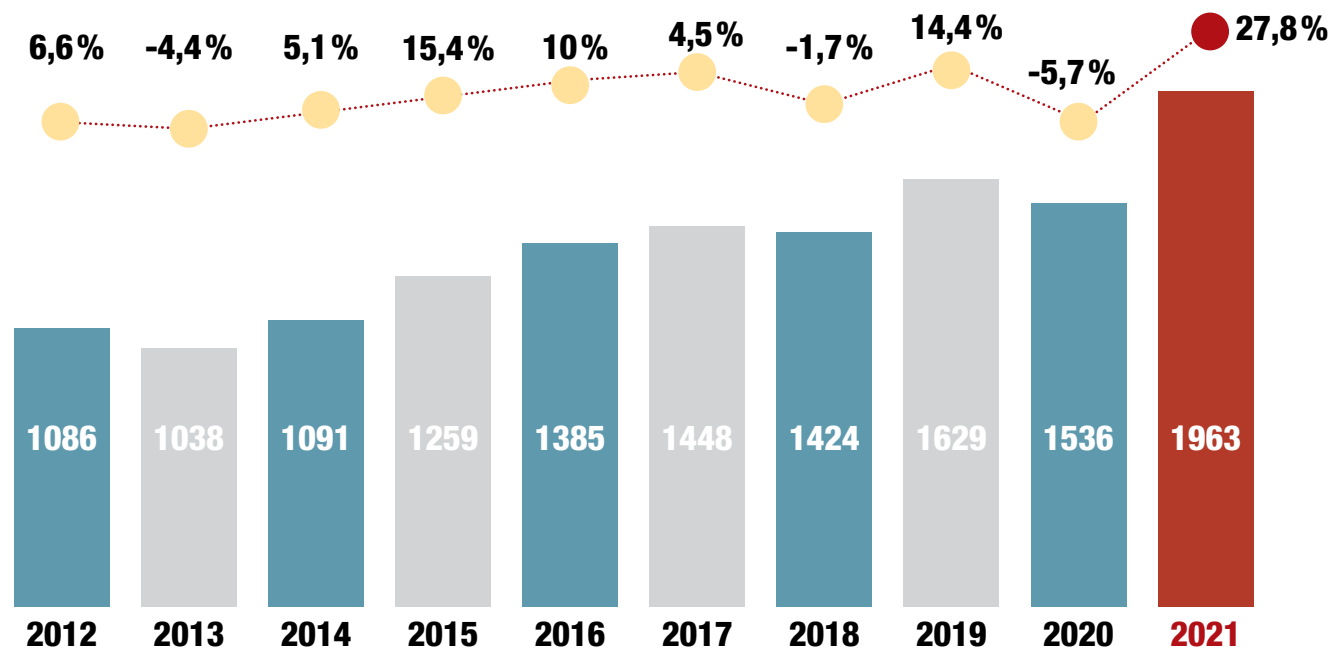
2018

242 500 €

Adjudgé le 18 décembre 2021 par Ritchi Bros.



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



Véhicules d'occasion

Un marché dynamique, qui connaît une belle progression

Le marché des ventes aux enchères volontaires de Véhicules d'occasion connaît une année exceptionnelle en 2021 avec un montant total adjudgé de 1838 M€, en hausse de 27 % par rapport à 2020 et de 19,3 % par rapport à 2019, meilleure année jusqu'à présent. Cette évolution contraste avec l'activité en demi-teinte qu'ont connue les opérateurs du secteur en 2020, compte tenu du contexte sanitaire (difficulté de procéder aux enlèvements de véhicules, absence d'une partie des services administratifs...), malgré une baisse contenue de 6,1 % des ventes. Cette évolution masque cependant des tendances diverses au sein du secteur, selon les points de vue de Laurent Guignard, VPauto, et de Dominique Soinne, Mercier Automobiles.

• **Un rebond pour la majorité des opérateurs de ventes** puisque 69 % d'entre eux (18 sur 26) ont connu une hausse d'activité en 2021 (versus 48 % en 2020), tandis que 31 % ont vu leur montant d'adjudication baisser. « Après un début d'année très dynamique, nous avons constaté une baisse du volume de véhicules d'occasion disponibles à partir du second semestre, ce qui a eu pour conséquence une augmentation générale des prix de vente à partir du mois d'août 2021 », observe Dominique Soinne.

• **Une croissance significative des prix de vente des véhicules vendus.** L'appétence des clients français et européens a été fortement motivée sous l'effet combiné de deux facteurs : le report d'une partie des ventes de 2020 sur 2021, qui a conduit à un premier semestre exceptionnel (environ + 20 % de véhicules vendus) ; puis la raréfaction des véhicules neufs entraînée par le manque de pièces électroniques disponibles pour les usines des constructeurs européens, notamment en provenance de Chine. En effet, cela a suscité un regain d'intérêt pour le marché des véhicules d'occasion. De ce fait, la performance des ventes a été dopée et les prix ont connu une montée de plus de 25 %². Ce phénomène a eu pour effet d'évincer une partie de la clientèle des particuliers, ne comprenant plus les prix atteints par les véhicules, tandis que les professionnels, et notamment les grands groupes de concessions, se sont accaparés une grande partie de ce marché en venant acheter les véhicules les plus récents. Depuis le début d'année 2022, la pénurie de véhicules neufs s'accroissant, les prix dépassent même régulièrement le prix du neuf, avec un prix moyen par véhicule atteignant les 10 000 € pour VPauto. « L'offre actuelle ne parvenant pas à satisfaire la demande, par effet de marché, les prix ont nettement augmenté, qu'il s'agisse

de véhicules de tourisme ou d'utilitaires, analyse Dominique Soinne, de Mercier Automobiles. Nous parlons d'une augmentation moyenne de 20 à 25 % des prix à l'achat. »

• **Une baisse de 18 % du nombre total de véhicules d'occasion vendus aux enchères** (environ 294 000 unités en 2021 contre 359 000 en 2020 et 300 000 en 2019) qui confirme la raréfaction d'une partie des biens vendus sur ce marché. En effet, comme en témoigne VPauto, les volumes ont commencé à baisser vers le mois de juillet 2021 du fait de la moindre disponibilité des véhicules les plus récents. A contrario, le marché français de l'automobile d'occasion dans sa globalité enregistre une croissance de + 8,2 %³ du nombre total de véhicules vendus.

• **Une majorité de véhicules diesel dans les ventes** (à titre d'exemple, 69 % des véhicules vendus par VPauto), qui s'explique par les réseaux d'approvisionnement des acteurs, bien que leur part ait une légère tendance à décroître sous l'effet de l'attention grandissante des consommateurs à leur impact environnemental. « Le marché français est dynamique, la demande est soutenue, et le secteur souffre moins des contraintes liées à la réglementation et aux pratiques

environnementales. À titre de comparaison, en Allemagne comme aux Pays-Bas, la part du diesel poursuit son recul au profit de motorisations hybrides et électriques », poursuit Dominique Soinne, qui vend encore aujourd'hui environ 60 % de véhicules diesel. En effet, essence et diesel se vendent toujours très bien dans les ventes aux enchères de véhicules d'occasion, dont les véhicules hybrides et électriques ne représentent encore qu'une part

limitée. Par exemple, elles comptent pour respectivement 3 % et 4 % des ventes de VPauto, tandis que, chez Mercier Automobiles, ces ventes représentent 5 % du total adjudgé en 2021 (contre 3,3 % en 2020 et 2,1 % en 2019). « Entre 2019 et 2021, la part des véhicules hybrides/électriques vendus dans nos salles des ventes a été multipliée par deux, résume Dominique Soinne. Cette tendance se confirme au premier trimestre 2022. L'environnement est un enjeu réel, actuel et aussi d'avenir. Il est nécessaire de suivre cette progression et d'être acteur de ce marché ; les clients sont en demande et nous sommes particulièrement intéressés par ces produits d'avenir. »

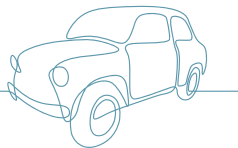
• **La présence de deux groupes de maisons de ventes distincts** : ceux qui réalisent de gros volumes de ventes, notamment favorisés par les reprises de concession, et ceux dont les volumes de ventes sont plus réduits et dont les véhicules pro-

« De grands groupes de concession sont apparus [sur le marché], du fait de la pénurie, venant acheter dans nos ventes les véhicules les plus récents. »

François-Laurent Guignard,
Dirigeant de VPauto

⁽²⁾ Analyse de marché de Laurent Guignard, commissaire-priseur de VPauto.

⁽³⁾ <https://pro.largus.fr/actualites/voitures-doccasion-le-marche-grimpe-de-82-en-2021-et-bat-un-record-10817402.html/>



viennent 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.

Stratégies et positionnements selon les offres et canaux de ventes

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 ventes (vente en salle physique, vente retransmise en direct ou dématérialisée).

• **Alcopia Auction**, leader en 2021 devant BCAuto, réalise des ventes tant en salle physique que retransmises en direct (dites *live*) et dématérialisées. Son offre de véhicules comprend des reprises de concessionnaires, mais aussi des véhicules issus de location longue durée. Sa clientèle d'acheteurs comprenant des particuliers, Alcopia a développé une offre de services comprenant une information enrichie sur la provenance des véhicules vendus et une garantie technique sur les véhicules achetés⁵. L'opérateur réalise + 36 % d'adjudications en 2021. Le prix moyen des véhicules vendus se situe autour de 4739 €, soit une progression de 20 % par rapport à 2020.

• **BCAuto** 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 85 % des véhicules particuliers. Le groupe enregistre une croissance de son activité de 29 % en 2021 et le prix moyen d'adjudication des véhicules vendus s'élève à 5424 €.

• **VPauto** réalise désormais plus de 95 % du total de ses ventes en direct (*live*) et dématérialisées, le public en salle, particulier ou professionnel, ayant selon Laurent Guignard quasiment disparu. Son offre de véhicules, en moyenne âgés de moins de six ans, est plus diversifiée et comprend des véhicules venant des retours de location longue durée, des

sociétés de *leasing* et de location financière, des reprises de concessionnaires, des constructeurs, des loueurs de courte durée et même des particuliers. Le prix d'adjudication moyen des véhicules vendus en 2021 est supérieur à 9200 €. L'opérateur connaît une croissance de 16 % de son activité en 2021.

• **Enchères VO** (ex Toulouse Enchères Automobile) dispose d'une offre de véhicules issus des retours de location longue durée, des sociétés de *leasing* et des reprises de concessionnaires. Le prix moyen d'adjudication est d'environ 7853 € en 2021, soit une augmentation de 15 % par rapport à 2020, alors que la croissance de ses ventes est de 12 %.

• **Mercier Automobiles** : spécialisée dans la vente de véhicules sportifs et haut de gamme récents avec quatre ventes dédiées par an, la maison organise depuis quelque temps des ventes de véhicules de collection. Ses vendeurs historiques sont les sociétés de financement (banques, sociétés de *leasing*, loueurs), ce qui leur assure « une offre continue de véhicules récents à jour d'entretien et dont l'origine est certifiée ». La part des acheteurs particuliers représente 60 % de leur clientèle. À leur tour, ils constatent en 2021 l'arrivée de nouveaux acheteurs ayant réalisé leur premier achat aux enchères. Leurs trois modèles les plus vendus en 2021 sont les Clio, les Mégane/Scenic et les Peugeot 308.

• **Certaines maisons de ventes ont un positionnement généraliste**, comme Mercier Automobiles, et vendent tant à des particuliers qu'à des professionnels. Elles utilisent l'ensemble des canaux de ventes (en salle, en *live* et *online*) ou adoptent un modèle de vente exclusivement *online*, à l'instar d'Adesa spécialisée sur le « *BtoB* », avec un prix de vente moyen autour de 10 663 € en 2021.

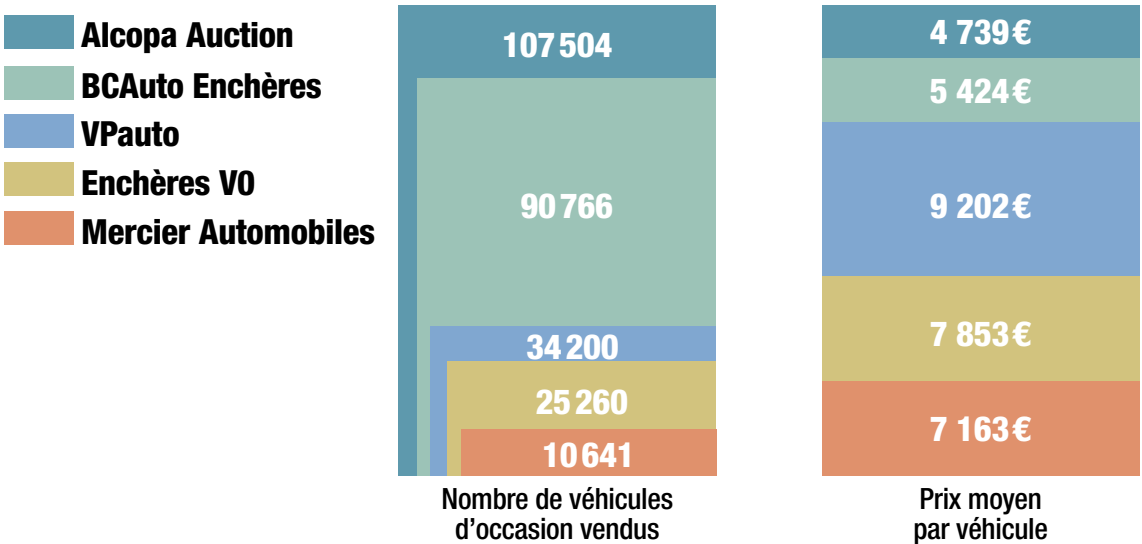
Pour beaucoup de professionnels, l'évolution à venir du

⁽⁴⁾ Garantie déclinée selon le couple âge/kilométrage du véhicule.

Exemple 3 mois sur les véhicules < 5 ans

⁽⁵⁾ Non renseigné par Autorola.

Le nombre de véhicules d'occasion vendus et leur prix unitaire moyen⁵



secteur des véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes aux enchères à augmenter leurs volumes et à accroître leur part de marché par rapport aux autres canaux de ventes, tout en veillant à maintenir ou faire progresser le prix moyen d'adjudication. En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères ne représente encore que 4,9 %⁶ du marché des Véhicules d'occasion en France (6 % en 2020 et 5,1 % en 2019), où la concurrence fait rage. Il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, que de nouveaux entrants aux moyens financiers conséquents, tels que Aramis, Auto1 ou encore Cazoo, viennent en outre renforcer.

Concernant la place de la France dans ce marché au niveau européen, il est intéressant de constater qu'elle est quasiment le seul pays à la fois exportateur et importateur. En effet, l'Allemagne et la Belgique sont essentiellement exportateurs, tandis que les autres pays tels que le Portugal, la Pologne et les anciens satellites de l'URSS sont avant tout importateurs. Le marché français est donc devenu pleinement européen. La part des achats effectués par des professionnels hors de France a d'ailleurs doublé et représente, à titre illustratif, près de 25 % de la clientèle en salle et en *live* de VP auto. Ce niveau d'internationalisation est, d'après son dirigeant, le plus élevé depuis l'année de fermeture du marché algérien (en 2006). ■

⁽⁶⁾ <https://pro.largus.fr/actualites/voitures-doccasion-le-marche-grimpe-de-82-en-2021-et-bat-un-record-10817402.html/>



Range Rover Sport Svr 5.0 V8

2018, 69 803 Km

94 000 €

Adjugée le 16 décembre 2021 par Mercier & Cie.

Les ventes de Matériel industriel progressent de 39 % en 2021

Ce secteur couvre les ventes d'outils, de machines, d'engins (tracteur agricole, grue, pelleteuse de chantier, etc.), ainsi que de matériel informatique de seconde main de sociétés en difficulté ou conduites à moderniser leurs installations.

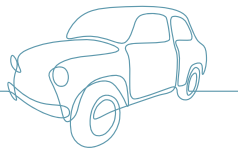
- Les ventes de Matériel industriel du leader Ritchie Bros. Auctioneers France, constituées majoritairement de matériel du secteur des bâtiments et travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, niveleuses, grues...), ont explosé de 85 %, passant de 37,8 M€ en 2020 à 70 M€ en 2021. Cette croissance exponentielle fait suite à celle déjà remarquable de 2020 (+ 51 %) ;
- La SVV Bremens Belleville en 6^e position connaît également une augmentation significative de ses ventes (+ 12 %) ;
- Equipppo, société basée en Suisse spécialisée dans l'équipement BTP, intègre le classement à la 4^e place avec un montant de ventes de 3,2 M€ ;
- Devenu numéro 2 du secteur devant Alcopia Auction, Roux Troostwijk maintient à peu près le montant de ses adjudications, qui baisse légèrement de 8,7 M€ à 8,5 M€ entre 2020 et 2021, toujours en deçà du montant de 2019 (10,4 M€) ;
- Alcopia Auction, désormais 3^e acteur du marché, connaît

une forte chute du montant total de ses ventes, qui passe de 11,9 M€ en 2020 à 7,3 M€ en 2021, soit - 39 % d'adjudications ;

- Même sort pour Enchères VO à la 5^e place, dont les ventes de matériel industriel baissent de 55 %.

Il est par ailleurs intéressant de relever que l'opérateur de ventes Ouest Enchères Publiques a connu une hausse de son montant de vente de 1441 %, passant de 142 000 € en 2020 à 2,2 M€ en 2021, et que Stock enchères créé en 2021 s'est directement hissé à la 10^e place avec 1,7 M€ d'adjudications.

L'une des raisons pouvant expliquer le maintien des ventes de Matériel industriel est l'impact de la pénurie de matériaux sur le secteur du BTP. En effet, le volume de matériels issus 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 2021 du fait de la raréfaction des matériaux de construction. Cela éclaire certainement la bonne performance d'un acteur comme Ritchie Bros., spécialisé dans la vente de ce type de matériel. ■



Classement

Une concentration toujours forte

Comme en 2020, le marché est dominé par quatre maisons de ventes, toutes positionnées dans le secteur des Véhicules d’occasion, qui dépassent chacune le seuil des 100 M€ d’adjudications : Alcopa Auction, BCAuto Enchères, VPauto et Enchères VO. En 2021, ces quatre opérateurs de ventes totalisent 1533 M€ d’adjudications contre 1222 M€ en 2020 (+ 26 %), soit 78 % du montant total adjugé dans ce secteur.

Les 20 premières maisons de ventes concentrent 96,7 % des adjudications du secteur, soit une relative stabilité de leur part des ventes dans le total (– 0,7 %) par rapport à 2020. En revanche, le poids de ces maisons dans le total national adjugé diminue en 2021, compte tenu de la forte croissance

du secteur Art & Objets de collection, si bien qu’elles représentent 46,9 % du montant total national contre 51,6 % en 2020, soit une baisse de 9 %.

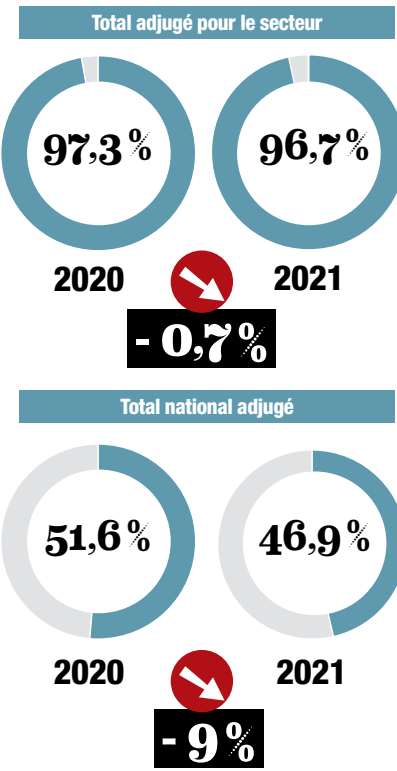
La consolidation du secteur s’explique par les performances de ventes demandées par les grands fournisseurs aux maisons de ventes (capacité à vendre un volume significatif de véhicules dans l’année, à un prix moyen de vente optimisé ; délai de paiement réduit), qui appellent des moyens logistiques et financiers adaptés.

Avec 1898 M€ de montant cumulé en 2021, ces 20 maisons enregistrent une hausse d’activité de 27 %, globalement en phase avec celle de l’ensemble du secteur (27,8 %).

Classement des 20 premières maisons de ventes Véhicules d'occasion & Matériel industriel (en M€ – hors frais)						
Rang 2021	Maisons de ventes	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
		2019	2020	2021		
1	ALCOPA AUCTION	361	380	517	36 %	43 %
2	BCAUTO ENCHÈRES	418	382	492	29 %	18 %
3	VPAUTO	294	272	315	16 %	7 %
4	ENCHÈRES VO (Ex toulouse Enchères automobiles)	130	187	209	12 %	61 %
5	AUTOROLA	51	48	82	70 %	62 %
6	MERCIER AUTOMOBILES	71	67	79	18 %	11 %
7	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	33	49	70	43 %	110 %
8	ADESA FRANCE	23	16	26	70 %	14 %
9	PARCS ENCHÈRES	20	19	21	11 %	5 %
10	CAR ENCHÈRES	18	18	19	4 %	4 %
11	FIVE AUCTION BETHUNE	17	15	18	17 %	4 %
12	ROUX TROOSTWIJK SVV	10	9	9	-1 %	-18 %
13	APONEM	3	5	7	60 %	145 %
14	VOUTIER ASSOCIÉS	10	8	7	-7 %	-30 %
15	APONEM ATLANTIQUE	3	3	5	51 %	55 %
16	ARDÈCHE ENCHÈRES	5	5	5	4 %	1 %
17	HÔTEL DES VENTES DE RODEZ	NA	NA	5	NA	NA
18	SVV BREMENS-BELLEVILLE	3	4	4	19 %	28 %
19	ENCHÈRES PAYS DE LOIRE	3	3	4	32 %	52 %
20	ONLY ENCHÈRES	1	2	4	126 %	173 %
Montant total adjugé par les 20 premières maisons*		1567	1495	1898	27 %	21,1 %
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons par rapport au total national adjugé*		96,2 %	97,3 %	96,7 %	-0,7 %	0,5 %
Part des montants adjugés par les 20 premières maisons du secteur par rapport au total national adjugé*		46,4 %	51,6 %	46,9 %	-9 %	1 %

* Pour 2020 : montant des 20 premières maisons de ventes.

Part des montants adjugés par les 20 premières MDV



Chapitre V

Le secteur Chevaux



- Évolution du montant des ventes en 2021
- Caractéristiques du secteur
- Ouverture internationale du marché français
- La France, un acteur de poids sur le marché mondial



Évolution du montant des ventes en 2021

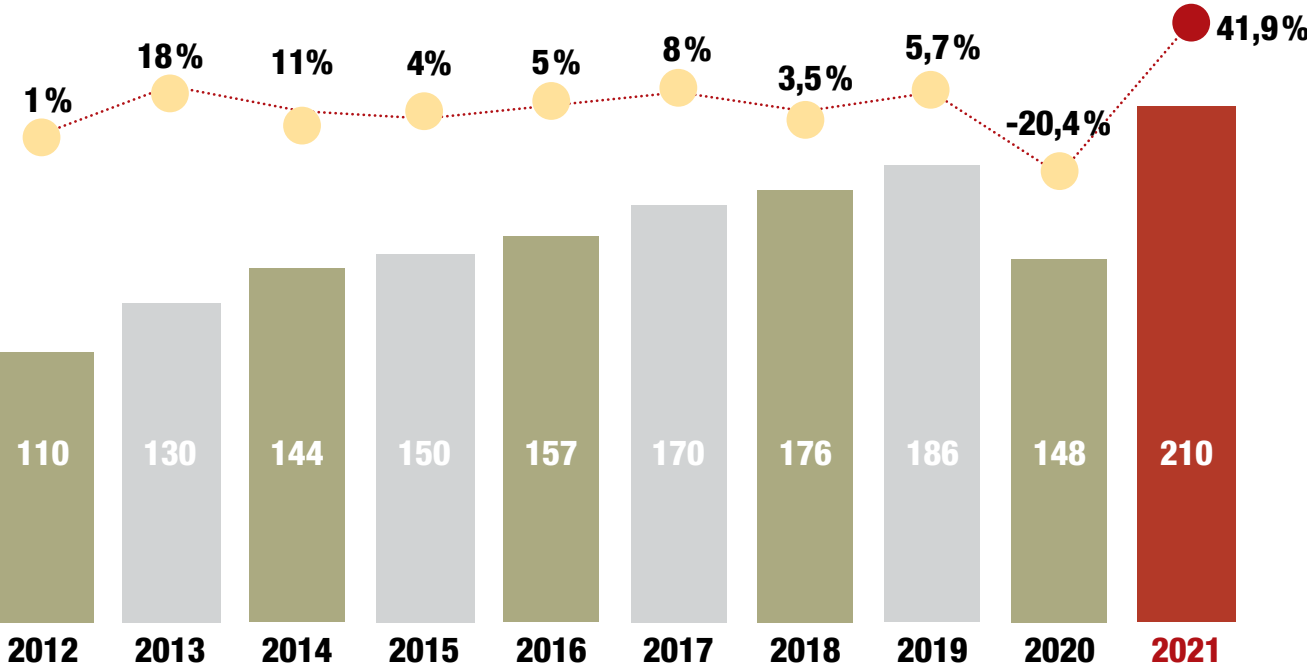
Avec un bond de 41,9 %, la France est en bonne position

Classement 2021 des 5 premières maisons de ventes spécialisées du secteur Chevaux

Rang 2021	Maisons de ventes	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
		2019	2020	2021		
1	ARQANA	165	133	182	37%	11%
2	FENCES	6	5	7	31%	17%
3	AUCTAV	NA	NA	7	NA	NA
4	VENTES OSARUS	11	3	4	45%	-60%
5	CAEN ENCHERES	3*	3*	3*	14%	34%
Total des 5 premières maisons de ventes		184	148	203	37,2%	9,1%
Total adjugé par l'ensemble des MDV du secteur		186	148	210	41,9%	12,9%

* Les chiffres ont été arrondis.

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



De course, de sport ou de loisirs, les chevaux ont été les grandes vedettes de 2021. Et leur marché est au beau fixe. Tout au long de 2021, une clientèle internationale s’est pressée dans les salles de ventes françaises pour enchérir sur des chevaux de plus en plus nombreux aux enchères, toutes races et disciplines confondues. À tel point que le résultat 2021 est historique : 210 M€, contre 186 M€ en 2019, année du précédent record. Les ventes d’équidés aux enchères en France renouent avec une croissance ininterrompue depuis 10 ans – à l’exception de 2020, le secteur enregistrant une croissance de 13 % par rapport à 2019, année de référence. Aussi la pandémie, qui avait fortement perturbé l’organisation des ventes en 2020, n’a-t-elle pas ralenti le marché en 2021, les opérateurs ayant réalisé les aménagements nécessaires. Sur dix ans, la croissance annuelle observée pour le secteur est ainsi très positive (+ 7,8 %).

Le fief normand reprend le flambeau

Le classement des 5 premières maisons de ventes spécialisées dans la vente de Chevaux a connu des changements en 2021 :

- Elles sont à nouveau toutes géographiquement situées en Normandie. Cette caractéristique du secteur, qui avait été modifiée par l’arrivée de Balsan Enchères (Pays de la Loire) en 5^e position du classement en 2020, est rétablie en 2021 avec l’arrivée d’un

nouvel acteur normand en 3^e position. Lancée en mars 2021, Auctav, une société de vente de chevaux 100 % *online* basée à Saint-Léonard-des-Parcs, a pour ambition d’offrir plus de réactivité aux acheteurs de la vente de chevaux en organisant des ventes plus fréquentes que ses concurrents.

- Avec un montant de ventes de 182 M€, soit 87 % du montant total adjugé du secteur, l’opérateur de ventes Arqana domine toujours très largement ce marché, malgré une baisse de 3 points de sa part relative. La société enregistre ainsi une croissance de 37 % par rapport à 2020, et de 11 % par rapport à 2019.
- Fences conserve la 2^e position du classement avec un montant d’adjudication de 7 M€, en croissance de 31 % par rapport à 2020 (17 % par rapport à 2019).
- Ventes Osarus conserve sa 4^e position avec 4 M€ de montant adjugé et une croissance de 45 %, sans pour autant retrouver le niveau de 2019 (11 M€).
- Enfin, Caen Enchères, en 5^e position, cède deux places dans le classement malgré une croissance de 14 % du montant de ses ventes de chevaux par rapport à 2020, et de 34 % par rapport à 2019. ■

Caractéristiques du secteur

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

Les chevaux de course font toujours rêver. En particulier les pur-sang, qui dominent largement ce marché en pleine accélération. Mais il y a « cheval » et « cheval ». Pour bien comprendre les rouages de ce marché, il convient de distinguer les différents types d’équidés susceptibles de passer aux enchères :

- Les chevaux de course (Arqana, Auctav, Ventes Osarus, Caen Enchères), dont le montant cumulé des ventes représente 93,3 % 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, les premiers étant nettement mieux cotés que les seconds. En effet, le galop fait partie des épreuves qui rassemblent le plus d’amateurs du fait de leur caractère spectaculaire, et génèrent également le plus de recettes lors des courses.
- Parmi les chevaux de course dans les seg-

« Le marché du Galop, de nature internationale, a bénéficié d’une forte reprise (39 %). »
Éric Hoyeau, président d’Arqana

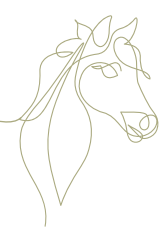
ments galop et trot : les « yearlings pur-sang » (chevaux pur-sang anglais de moins de deux ans), les chevaux à l’entraînement (CAE, chevaux de plus de deux ans pour la course de plat ou d’obstacles) et les chevaux d’élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d’un an).

Trot, galop, élevage : un marché en très forte reprise dans tous les secteurs

En tout, 11 maisons de ventes ont été actives dans la vente de chevaux en 2021, dont 7 sont spécialisées sur ce secteur (soit 2 de plus que l’an passé). Le nombre de chevaux vendus aux enchères est de 6502 en 2021, en progression de 27,8 % par rapport à 2020 (5086) et de + 21,5 % (5353) par rapport à 2019. Si on observe le détail des ventes entre 2020 et 2021, le nombre total de chevaux de course adjugés progresse de 19 %, passant de 4520 à 5593, témoignant de la très forte reprise du marché

Tasreefat
310 000 €
Adjugé le 21 décembre 2021 par Auctav.





mondial. Le nombre de chevaux de sport vendus s'élève à 909, soit + 61 % par rapport à 2020, également favorisé par le rebond du marché, ainsi que par le développement de l'équitation de loisir à l'international, comme en témoigne Equinia, nouvelle maison de ventes dédiée aux chevaux de sport créée en mars 2021. En effet, sur l'année écoulée, la maison de ventes a déjà pu organiser une vingtaine de ventes rassemblant des clients aussi bien en Égypte, qu'en Afrique du Sud, aux États-Unis, au Mexique ou en Macédoine. En outre, les races, disciplines et âges des chevaux vendus sont très variés (embryons, jeunes chevaux, chevaux expérimentés de concours, chevaux de loisirs, chevaux arabes, etc.).

Au sein des chevaux de course, le marché du Trotteur, majoritairement national, a retrouvé un niveau proche de ses records avec un montant total adjugé de près de 19 M€. Le marché du Galop, de nature internationale, a bénéficié

		Nombre de chevaux vendus	Prix moyen	Évolution du prix moyen 2020/2021	Évolution montant total adjugé 2020/2021
Galop	YEARLINGS PUR-SANG (ARQANA)	1192	63 083 €	24,8 %	24,0 %
	ACTIVITÉ TOTALE PUR-SANG (ARQANA)	3207	50 926 €	18 %	39 %
Trot	ACTIVITÉ TOTALE TROT (ARQANA)	929	20 440 €	10,2 %	20,4 %

Ouverture internationale du marché français

Un retour très significatif des acheteurs étrangers



Les ventes aux enchères de Chevaux, qui avaient subi une baisse significative de la clientèle internationale en 2020 compte tenu des restrictions de circulation des biens et personnes, ont retrouvé leur public étranger. En 2021, la part des acheteurs internationaux a progressé de 41 % (86 M€) contre 32 % en 2020, sans pour autant retrouver le niveau de 2019 (46 %). Sur cette proportion d'acheteurs étrangers, 39 % sont des ressortissants de l'UE (contre 68 % en 2020) et 61 % hors UE.

Habituellement, pour les chevaux de galop, ces derniers 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. En revanche, pour les

High level devil z
145 000 €
Adjugé le 3 septembre 2021 par Fences.

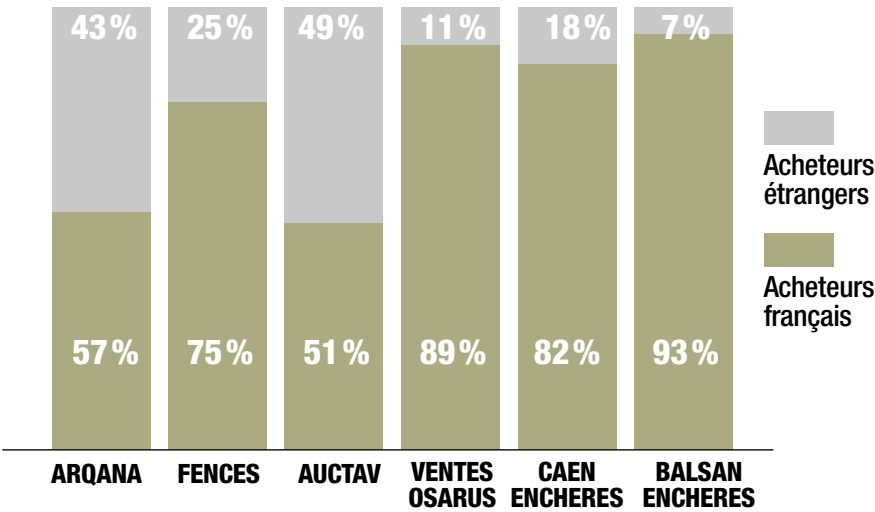
d'une forte reprise (39 %) en phase avec celle du marché mondial. Cette dynamique lui a permis de franchir le record d'enchères établi en 2019 (149 M€) avec 163 M€ d'adjudications, dont 75 M€ sur le seul segment des yearlings (contre 60 M€ en 2020). Sur ce même segment, une bonne capacité d'absorption du marché est observée avec un taux de lots vendus de 82 % et une reprise du prix moyen qui atteint 60 000 €. Le marché de l'élevage (poulinières et pouliches) est celui qui progresse le plus. ■

Chiffres clés des ventes de chevaux en 2021		
Type de chevaux	Nombre de chevaux vendus	Montant adjugé
CHEVAUX DE COURSE	5593	196,6 M€
CHEVAUX DE SPORT	909	13,2 M€

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 de 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...), et d'autre part sur les performances du système de redistribution des gains des courses, lesquelles ont une incidence sur la valeur d'un cheval de course, qui est fonction tant d'un pedigree que d'une espérance de gain aux courses. ■

Part du montant des ventes des maisons spécialisées adjugées à des acheteurs étrangers en 2021



La France, un acteur de poids sur le marché mondial

La tendance est mondiale : en 2021, le marché international du pur-sang en ventes publiques a gagné dans sa globalité 38 %, passant de 2,03 Md€ à 2,79Md€ – montant record. Une hausse générale qu'il faut cependant lire avec quelques nuances en fonction des zones géographiques concernées.

Ainsi, au niveau européen, le gain de volume avoisine les 42 %, porté par le redressement de l'Irlande, place de marché qui avait le plus souffert en 2020 (– 35 %). De leur côté, les États-

Unis sont dans la norme, alors que le marché australien a de nouveau montré une remarquable vitalité.

L'Europe reprend une part de marché avec 29 % en 2021, contre 28 % en 2020, sans pour autant retrouver son poids de 2019 (31 %). Les États-Unis également, qui représentent 36 % du montant total en 2021 contre 35 % en 2020 (37 % en 2019). L'Australasie voit *a contrario* sa part du marché mondial légèrement diminuer à 34 % contre 36 % en 2020, sous l'effet conjugué des écarts de change (€ / £ / \$) et du poids de l'Australie et du

Japon (notons qu'elle avait progressé de 6 % entre 2019 et 2020). Le marché présente donc une certaine stabilité.

En 2021, la France représente 5,85 % du marché mondial (hors ventes de trotteurs), soit une très légère augmentation de 0,2 points de part de marché, compensant la baisse de l'année précédente. Parmi les faits notables, Arqana a eu en 2021 le *top price* mondial des yearlings, les deux *top price* européens des yearlings mâles et femelles, ainsi que le *top price* européen des pouliches à l'entraînement. ■



Lot 108, f., Dubawi x Typique
2,4 M€
Adjugée lors de la vente des yearlings, août 2021, par Arqana.



Lot 152, m., Siyouni x Cercle de la vie
1,5 M€
Adjugé lors de la vente des yearlings, août 2021, par Arqana.



Lot 192, f., Grand Glory
3 M€
Adjugée lors de la vente d'élevage 2021 par Arqana.

International

Les chiffres clés de 2021

3 097

maisons de ventes actives

31,1 Md€ +51,3%

de produit des ventes
aux enchères

56%

du produit des ventes
mondiales

17,3 Md€

réalisés par les 20 premières
maisons de ventes

Les 4 premières places
de marché



États-Unis
36%
11,1 Md€



Chine
32%
9,8 Md€



Royaume-Uni
12%
3,7 Md€



France
7%
2,2 Md€

Chapitre I

Physionomie du marché mondial
des ventes aux enchères
Art & Objets de collection



Jean-Michel Basquiat
Warrior

1982, acrylique, crayon gras et spray sur panneau de bois, 183 x 122 cm

323 600 000 \$HK (env. 41,86 M€)

Adjugée le 23 mars 2021 par Christie's, Hong Kong



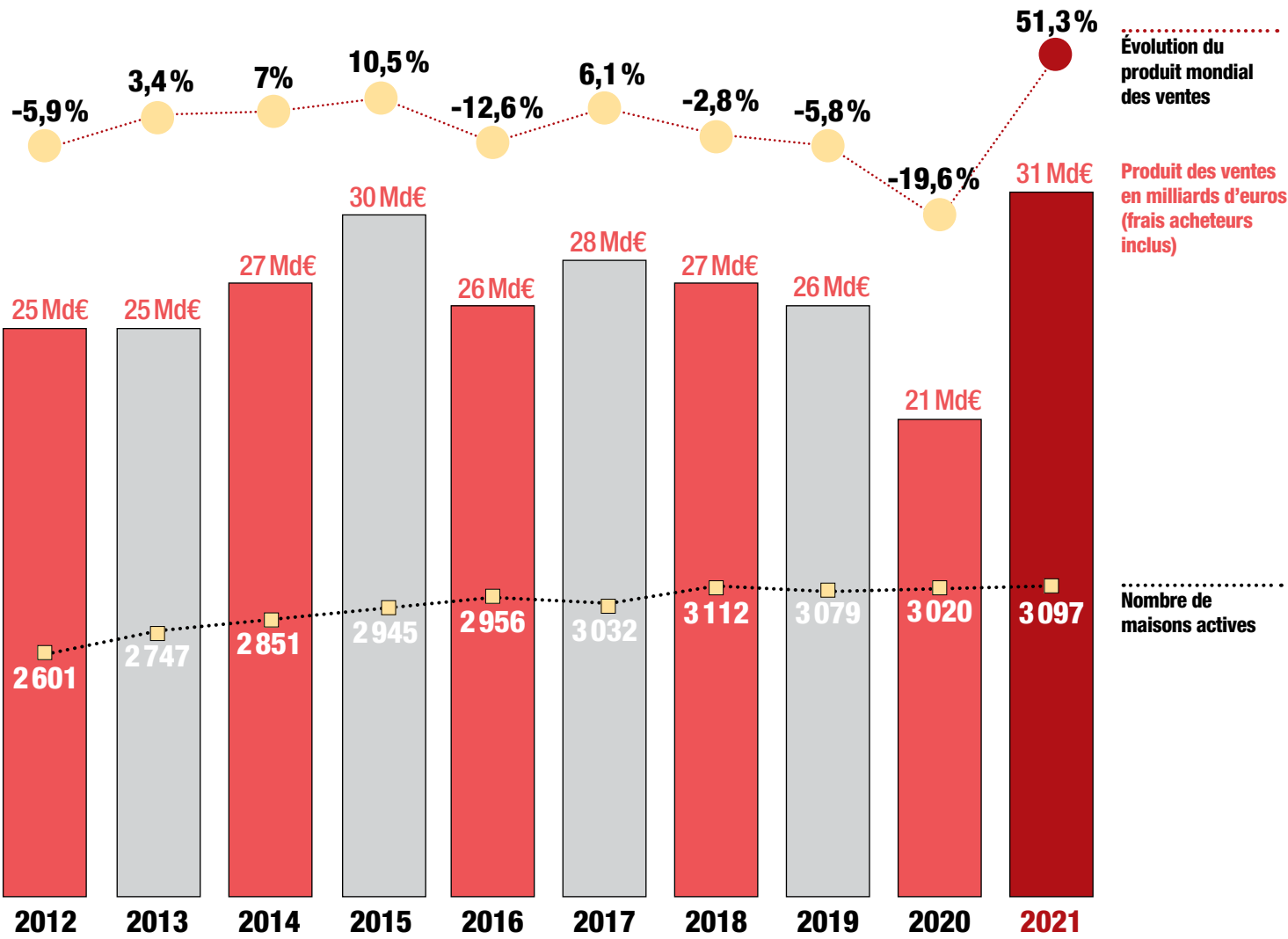
- **Évolution du marché mondial en 2021**
- **Analyse par zones géographiques**
- **Zoom sur les principaux pays**

Évolution du marché mondial en 2021

Une année record et historique après le recul de 2020

Le marché de l'art ne s'est jamais aussi bien porté. En passant la barre de **31 Md€**, il surpasse les résultats de 2015, la meilleure année de la décennie. Un record historique pour les ventes aux enchères du secteur Art & Objets de collection. Et une surprise après trois années consécutives de contraction du marché. Le produit mondial de ventes augmente ainsi de 50 % par rapport à 2020, année où la pandémie avait mis un coup d'arrêt brutal aux activités des maisons de ventes qui ont affûté leurs stratégies de reprise dès le second semestre. Au cours de la dernière décennie, le marché enregistre sa cinquième hausse, fluctuant ainsi entre années de croissance et de décroissance, suivant les tendances de l'économie générale. Plus de maisons de ventes actives, un montant moyen adjugé à la hausse et davantage de vacations de prestige caractérisent la bonne dynamique de ce marché en 2021, qui dépasse

Évolution du produit mondial des ventes entre 2012 et 2021 (en Md€ - frais acheteurs inclus)



La vente de la première partie de la collection Macklowe chez Sotheby's New York, le 15 novembre 2021.

largement les résultats observés avant la crise. Le dynamisme du marché en 2021 s'accompagne d'une **hausse du nombre de maisons** de ventes actives : 3 097 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur Art & Objets de collection en 2021. Le nombre de vacations de prestige est également en hausse, 21 901 (contre 19 901 en 2020). **Le montant moyen adjugé** par maison de ventes est **en hausse**, passant de 6,8 M€ à plus de 10 M€, cette moyenne masquant toutefois une forte dispersion des montants moyens entre sociétés. ■

Chiffres clés des ventes sur le secteur Art & Objets de collection dans le monde en 2021

	2019	2020	2021	Variation 2020	Variation 2019
Produit mondial des ventes (frais acheteurs inclus)	25 533 M€	20 533 M€	31 061 M€	+51,3%	+21,7%
Nombre de maisons actives	3 079	3 020	3 097	+2,5%	+0,6%
Nombre de ventes cataloguées	16 758	19 901	21 901	+10,1%	+30,7%
Montant moyen par vente	8,3 M€	6,8 M€	10,1 M€	+47,5%	+20,9%

Analyse du marché par zones géographiques

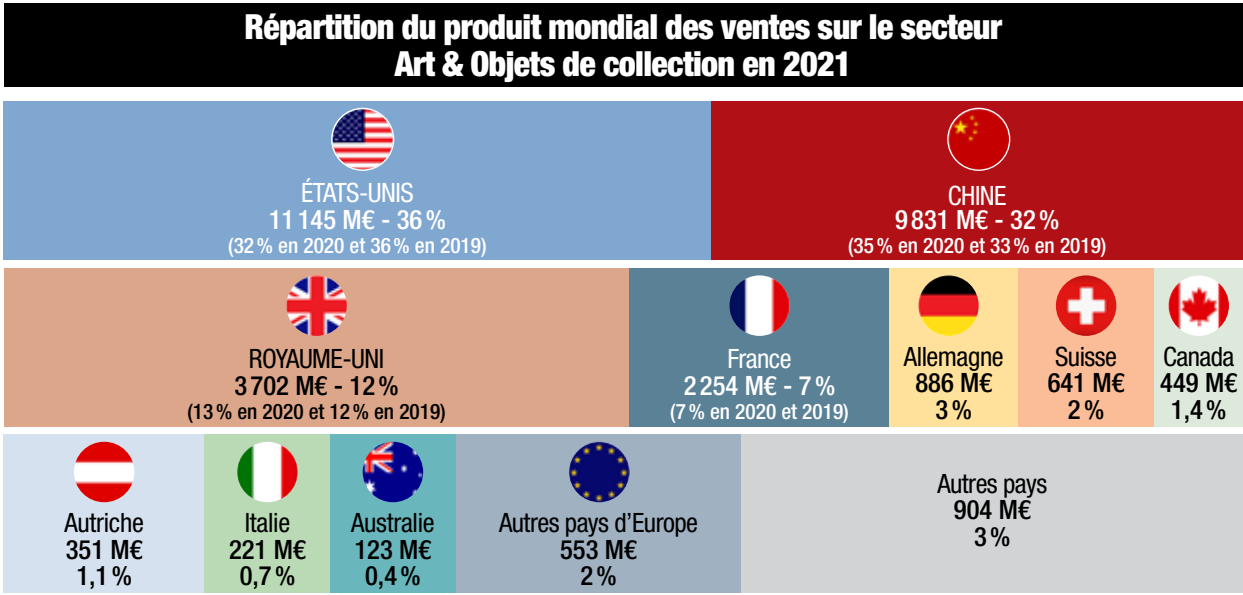
Une reprise mondiale, États-Unis en tête



Bague en platine avec diamant taille émeraude de 20,27 carats
15 980 000 \$HK (env. 1,91 M€)

Adjugée le 27 novembre 2021 par
Phillips Hong Kong.

Après une éclipse en faveur de la Chine, les **États-Unis** reprennent la tête du classement mondial devant la Chine avec un produit de **11 Md€, soit 36 % de part de marché**. La hausse de leurs résultats de ventes est spectaculaire : de +69 % par rapport à 2020. Toujours fortement liée aux ventes du très haut de gamme, cette croissance est en grande partie due aux deux grands acteurs internationaux de « Fine Art », **Christie's** et **Sotheby's**, dont la part cumulée du montant des ventes s'élève à plus de 40 % dans ce pays. La **Chine repasse derrière les États-Unis** avec une part de marché qui retombe à **32 %**, mais enregistre une croissance des ventes de 38 % et un résultat inédit de **9,8 Md€**. On constate une contraction moins forte du marché au regard de la moyenne mondiale en 2020 par rapport à 2019 (−15 % contre −20 %). Il est marqué à la fois par un basculement des ventes des **grands leaders occidentaux** (Sotheby's, Christie's, Phillips) vers Hong Kong, au détriment de Londres notamment ; par un fort dynamisme de la place de Hong Kong pour de grandes **maisons nationales** (telles que Poly International Auction) ; et par un renforcement du marché sur le continent via l'activité des principales **maisons de ventes nationales** (Poly International Auction, China Guardian Auctions Co, Xiling Yinshe Auction).



Les locaux d'Heritage Auctions de Dallas.

Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur Art & Objets de collection en 2021 (produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)						
Rang 2021	Rang 2020	Pays	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020
			2019	2020	2021	
1	2	ÉTATS-UNIS	9 125	6 588	11 145	+69 %
2	1	CHINE	8 353	7 119	9 831	+38 %
3	3	ROYAUME-UNI	2 988	2 703	3 702	+37 %
4	4	FRANCE	1 887	1 463	2 254	+54 %
5	5	ALLEMAGNE	699	688	886	+29 %
6	6	SUISSE	525	407	641	+58 %
7	7	CANADA	451	318	449	+41 %
8	8	AUTRICHE	286	307	351	+14 %
9	9	ITALIE	194	134	221	+65 %
10	10	AUSTRALIE	108	113	123	+9 %
Total 10 premiers pays dans le total monde			24 617 M€	19 839 M€	29 604 M€	+49 %
Part des 10 premiers pays dans le total monde			96 %	97 %	95 %	-1 %
Total monde			25 533 M€	20 533 M€	31 061 M€	+51 %

Le reste du classement des 10 premiers pays dans le monde reste inchangé. **Le marché des ventes aux enchères en Europe** connaît lui aussi un fort rebond, équivalent à celui de la Chine, mais néanmoins moins important sur le plan mondial. Sa part de marché se réduit à 28 % (contre 30 % en 2020) selon la variabilité de l'intensité de reprise propre à chaque pays :

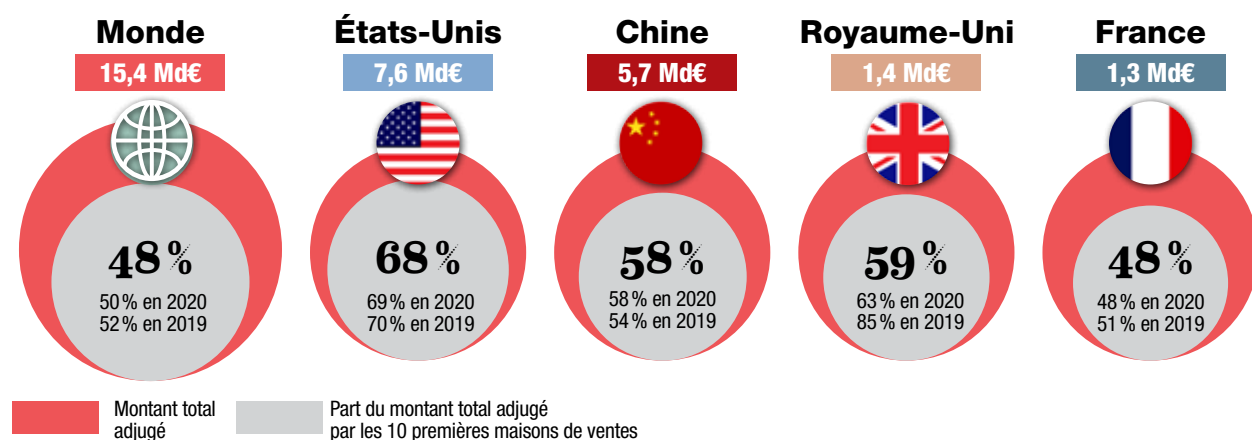
- L'**Italie**, qui avait connu la plus forte baisse en 2020, enregistre la plus forte hausse en 2021, +65 % ;
- La **Suisse**, sur une tendance baissière depuis plusieurs années, renoue avec la croissance ;
- Le **Royaume-Uni**, premier marché européen, connaît une croissance de 37 % et maintient sa part de marché mondiale à 12 %.

• L'**Allemagne**, pays le plus résilient en 2020, confirme son dynamisme avec 29 % de croissance. Enfin, la **France** observe une **croissance supérieure au marché mondial** avec une augmentation de 54 % (contre 51 %). La part de marché mondiale cumulée des deux leaders, les **États-Unis** et la **Chine**, se maintient quant à elle à 67 %, contre 68 % en 2020 et 69 % en 2019. Avec celle du **Royaume-Uni**, c'est **80 % du produit mondial** des ventes qui est concentré dans ces 3 zones de marché. Toutes les zones de marché connaissent une croissance, quelle que soit leur taille respective : les pays hors du classement des 10 premières nations du marché du secteur Art & Objets de collection voient leur montant de ventes doubler pour atteindre près de 1,5 Md€.

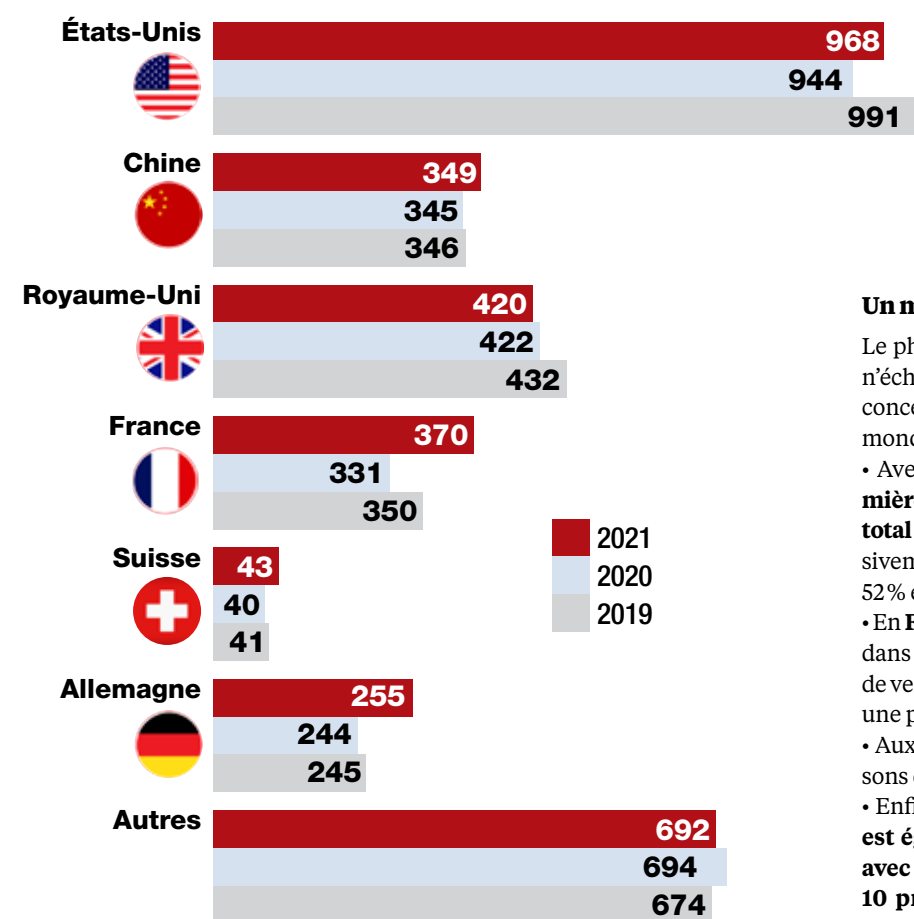


ZOOM
sur

Montant total adjugé par les 10 premières maisons de ventes de chaque pays en 2021 et part dans le montant total du pays



Répartition des maisons de ventes actives à travers le monde entre 2019 et 2021



Un marché toujours plus concentré

Le phénomène s'observe depuis plusieurs années et 2021 n'échappe pas à la règle : seuls quelques acteurs dominants concentrent les résultats des ventes, que ce soit au niveau mondial ou dans les principaux pays.

- Avec 15,04 Md€ d'adjudications cumulées, les **10 premières maisons de ventes** concentrent **48 % du montant total** des ventes dans le monde. Cette part diminue progressivement sur le court terme : elle était de 50 % en 2020, de 52 % en 2019 et de 54 % en 2018.

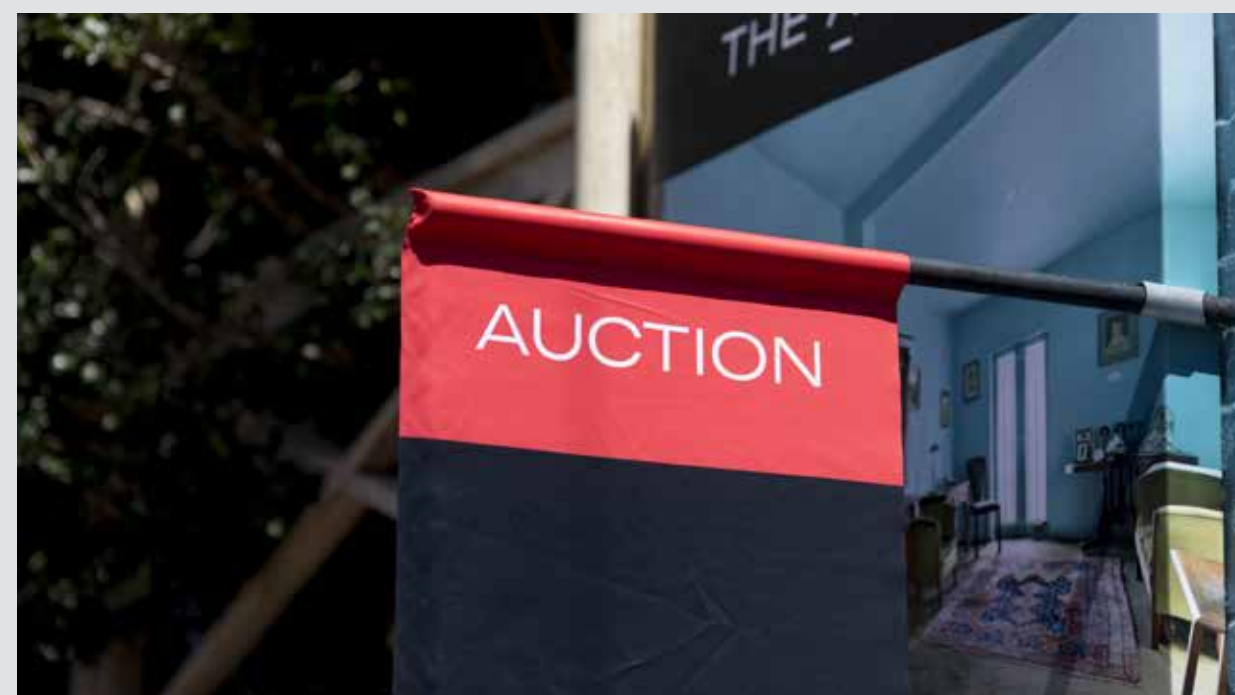
- En **France**, la concentration du montant de ventes se situe dans la **moyenne mondiale** avec les 10 premières maisons de ventes qui produisent 48 % du montant total des ventes, une part qui est en baisse depuis 2017.

- Aux **États-Unis**, la concentration des 10 premières maisons de ventes est toujours très élevée (68 %).

- Enfin, en **Chine** et au **Royaume-Uni**, la **concentration est également plus élevée que la moyenne mondiale** avec près de 60 % du montant de ventes réalisé par les **10 premiers opérateurs de ventes volontaires** dans chaque pays. ■

Évolution des principaux pays Océanie, Afrique, Amérique du Sud, Moyen-Orient : petite part de marché, mais croissance en flèche

Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 95 % entre les États-Unis (avec 36 % de part de marché), la Chine (32 %) et l'Europe (28 %). 2 901 maisons de ventes actives y ont été dénombrées, soit 94 % des sociétés mondiales. Les ventes aux enchères enregistrées dans les autres pays et les autres continents – Océanie, Afrique, Amérique du Sud et Moyen-Orient – représentent en cumulé 5 % du marché mondial des enchères. Ces zones affichent également un fort dynamisme en 2021, plus soutenu que la moyenne mondiale (+138 %) avec un produit cumulé de leurs ventes de 1,477 Md€. Le Canada (+41 % de croissance du montant de ventes), le Japon (+72 %), l'Australie (+9 %), mais aussi plus modestement l'Inde (+18 %), la Suède (+4 %) et l'Afrique du Sud (+47 %) contribuent à la bonne santé de ces marchés.



Vente aux enchères - Australie.

ZOOM
sur

Les États-Unis retrouvent la première place mondiale avec la croissance la plus soutenue

Leur apport à la croissance mondiale du marché de l’art est indiscutable. Les États-Unis reprennent la tête du classement devant la Chine avec un montant de ventes historique de plus de **11 Md€** en 2021 et la plus forte croissance des grandes places de marché par rapport à 2020, + **69 %**. Les États-Unis reprennent ainsi la part de marché qui était la leur en 2019, **36%, devant la Chine (32 %)**. Les États-Unis contribuent ainsi à hauteur de 43 % à la croissance mondiale avec un apport de 4,6 Md€ sur les 10,5 Md€ gagnés en 2021. Elle est plus élevée que celle de la Chine qui, avec 2,7 Md€ de montant de ventes additionnel, contribue à hauteur de 26 % à la croissance mondiale.

La concentration du marché est l’une des plus élevées au monde : ainsi, les **10 premières maisons** de ventes du pays représentent **68 %** du montant total des ventes américaines (69 % en 2020).

Le pays accueille le plus grand nombre de maisons de ventes : 968. Avec **4,8 Md€** de montant de ventes cumulé et des croissances de plus de 80 %, **Christie’s New York** et **Sotheby’s New York** servent de locomotives dans ce contexte de marché à la hausse. Les gains cumulés des deux acteurs entre 2020 et 2021 atteignent plus de **2,2 Md€**, soit **49 %** du **montant total gagné en l’espace d’un an aux États-Unis**. Leur poids dans le montant total des ventes du pays reste écrasant et se renforce même à **43 %**, contre 40 %

Chiffres clés du secteur Art & Objets de collection aux États-Unis en 2021

Produit des ventes 2021	11 145 M€
Nombre d’opérateurs actifs	968
Variation du produit par rapport à 2020	+69 %
Nombre de ventes cataloguées	7 864
Montant moyen par maison de ventes	12 M€

en 2020. Il s’affaisse toutefois légèrement sur le moyen terme puisqu’il était de 46 % en 2019 et de 50 % en 2018. Les deux sociétés réalisent aux États-Unis **67 des 100 plus belles ventes** de l’année dans le domaine du « Fine Art »¹. Le marché américain est effectivement très sensible aux **ventes très haut de gamme** dans le domaine du « Fine Art ». Le nombre de ces vacations de prestige est le plus élevé au monde (7 864), en forte hausse par rapport à 2020 (4 238). Parmi les 100 plus belles ventes de l’année 2021, les États-Unis placent 68 ventes et 76 % du montant total agrégé de celles-ci, soit 2,075 Md€ et 19 % du montant total adjugé aux États-Unis.

¹ <https://fr.artprice.com/artprice-reports/le-marche-de-lart-en-2021/top-100-1-encheres-fine-art-nft-2021>

Classement des 10 premières maisons de ventes aux États-Unis en 2021 (Produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)

Rang 2021	Rang 2020	Sociétés	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
			2019	2020	2021		
1	1	SOTHEBY’S NEW YORK	1 910	1 432	2 592	81%	36%
2	2	CHRISTIE’S NEW YORK	2 246	1 177	2 238	90%	0%
3	3	HERITAGE AUCTION GALLERIES	551	537	814	52%	48%
4	5	MECUM AUCTION	320	259	456	75%	42%
5	6	PHILLIPS NEW YORK	325	253	367	45%	13%
6	4	SEIZED ASSETS AUCTIONEERS	395	367	332	-9%	-16%
7	8	BONHAMS NEW YORK	194	138	248	80%	28%
8	7	BARRETT-JACKSON AUCTION COMPANY	198	154	185	20%	-7%
9	9	STACK’S AND BOWER	93	130	181	40%	96%
10	10	GOODING & COMPANY	78	90	180	100%	131%
Total des 10 premières sociétés aux États-Unis			6 364	4 547	7 593	67%	19%
Part des 10 premières sociétés dans le total États-Unis			30%	31%	68%	120%	125%
TOTAL ÉTATS-UNIS			9 125	6 588	11 145	69%	22%

Les places de marché								
Places de marché	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2021		Part dans le total monde		
	2019	2020	2021	2020	2019	2019	2020	2021
NEW YORK (Christie’s, Sotheby’s, Phillips)	4 481	2 862	5 197	82%	116%	18%	14%	17%
HONG KONG (Christie’s, Sotheby’s, Phillips, Poly)	1 763	1 601	2 254	41%	128%	7%	8%	7%
PÉKIN (Poly, Yongle Auctions, China Guardian, Sungari, Beijing RongBao, Beijing Council International)	2 122	1 935	2 962	53%	140%	8%	9%	10%
TOTAL MONDIAL	25 533	20 533	31 061	51%	122%			

Une excellente année pour les leaders du marché américain

Le classement des 10 premières maisons de ventes du pays affiche une forte stabilité. Seule une société sort du classement, Gooding & Company, maison spécialisée dans la dispersion de véhicules de collection, au profit d’**Acker Merrall & Condit Auctions New-York**, spécialisée dans la vente des vins d’exception. Hormis Christie’s et Sotheby’s, les deux autres acteurs du secteur « Fine Art » connaissent aussi une croissance significative :

- **Bonhams**, avec une hausse de 80 % de son montant de ventes en 2021, **Phillips** avec une hausse de 45 %.

Les spécialistes des ventes de véhicules de collection enregistrent également des évolutions positives :

- Mecum Auction, + 76 %
- Barrett-Jackson Auction Company, + 20 %

Les spécialistes des Objets de collection connaissent des évolutions plus contrastées :

- Heritage, 3^e acteur du marché aux États-Unis, + 52 %
- Stack’s and Bower, maison spécialisée dans les collections de monnaies et pièces, + 40 %
- Seized Assets Auctioneers, – 9 %.

New York, New York...

C’est la plaque tournante du marché de l’art. Dans ce contexte de croissance mondiale, rien d’étonnant à ce que la place new-yorkaise renforce sa position dominante au plan mondial devant Hong Kong et Pékin. 2021 marque en effet le retour des grandes enchères en présentiel à New York où se sont tenues 65 des 100 plus belles ventes de l’année. À noter : Las Vegas apparaît dans ce classement avec l’adjudication de trois des plus belles ventes de l’année par Sotheby’s, toutes des œuvres de Picasso.

Joseph Christian Leyendecker
Beat-up Boy, Football Hero, The Saturday Evening Post cover
21 novembre 1914, huile sur toile, 76,2 x 53,3 cm
4 121 250 \$ (env. 3,86 M€)
Adjugée le 7 mai 2021 par Heritage Auctions, Dallas.



ZOOM
sur

La **Chine** : l’heure de la consolidation

Après trois années consécutives de baisse, la **Chine** renoue avec la croissance et enregistre une **hausse de 38 %** du montant de ses ventes en 2021, qui s’établit à **9,8 Md€ d’adjudication**, soit un gain de 2,7 Md€. La part de la Chine sur le **marché mondial** se rétracte à **32 %**, contre 35 % en 2020, au profit des États-Unis. Le nombre de maisons de ventes actives s’élève à 349 et le nombre de ventes de prestige à 704. Le produit moyen par vente est le plus élevé au monde compte tenu du faible nombre de ventes et le montant de ventes moyen par opérateur reste également le plus élevé au monde : 28 M€ contre 10 M€ au plan mondial, 6 M€ en France et 12 M€ aux États-Unis.

Une consolidation des places de Hong Kong et de celles du continent

Alors que l’année 2020 avait vu les acteurs nationaux situés sur le continent (tels que Poly International Auction) davantage souffrir que les filiales des sociétés occidentales, l’année 2021 consacre le dynamisme de toutes les sociétés, aussi bien nationales qu’occidentales. Quelques sociétés locales enregistrent cependant une baisse de leur montant de ventes. **Poly International Auction**, avec 74 % de croissance du montant de ventes et 1,3 Md€ d’adjudications, ravit la **première place** du classement à **Sotheby’s**, laquelle réalise **943 M€** de montant de ventes. **Christie’s Hong Kong** reste 3^e avec 881 M€ d’adjudications. Les parts respectives des **maisons anglo-saxonnes** et des sociétés **chinoises** se stabilisent dans le montant total réalisé en Chine : Christie’s, Sotheby’s et Phillips avec plus de

Chiffres clés du secteur Art & Objets de collection en Chine en 2021

Produit des ventes 2021	9 831 M€
Nombre d’opérateurs actifs	349
Variation du produit par rapport à 2020	+ 38,1 %
Nombre de ventes cataloguées	NA
Montant moyen par maison de ventes	28 M€

2 Md€ d’adjudications (réalisées à Hong Kong) totalisent **21 % du montant total** en Chine, montant qui s’élevait à 22 % en 2020 et à 19 % en 2019. Les **10 premières maisons** du pays rassemblent **58 % du montant total des ventes du pays**, avec une croissance de leur montant cumulé qui s’élève à 36 %. Le classement affiche une parfaite stabilité avec une composition équivalente à celle de 2020. Le dynamisme du marché chinois profite également aux **sociétés hors de ce classement**, lesquelles enregistrent une hausse de **41 % de leur montant de ventes cumulé**. Elles compensent ainsi pour partie les plus grandes difficultés rencontrées en 2020, année pendant laquelle elles avaient plus souffert que les « grandes » maisons de ventes (– 22 % contre – 8 % pour les 10 premières maisons de ventes). Dans le détail, parmi les plus beaux succès de l’année, on trouve Sungari International Auction, basée à Pékin, et Shanghai Jiahe auction, qui, avec des progressions à trois chiffres, témoignent de la vitalité du marché sur le continent.

Classement des 10 premières maisons de ventes en Chine en 2021 (Produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)

Rang 2021	Rang 2020	Sociétés	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
			2019	2020	2021		
1	2	POLY INTERNATIONAL AUCTION CO.,LTD	1 042	750	1 307	74%	25%
2	1	SOTHEBY'S HONG KONG	833	798	943	18%	13%
3	3	CHRISTIE'S HONG KONG	606	627	881	41%	45%
4	4	CHINA GUARDIAN AUCTIONS CO., LTD.	736	585	785	34%	7%
5	5	YONGLE AUCTION (BEIJING YONGLE AUCTIONS)	NA	420	436	4%	NA
6	9	SUNGARI INTERNATIONAL AUCTION CO.,LTD.	211	133	308	131%	46%
7	6	GUANGZHOU HUAYI INTERNATIONAL AUCTIONS CO.,LTD	294	353	276	-22%	-6%
8	7	XILING YINSHE AUCTION CO., LTD	357	256	252	-2%	-29%
9	10	SHANGHAI JIAHE AUCTION CO.,LTD	34	99	237	140%	601%
10	9	PHILLIPS DE PURY & COMPANY HONG KONG	109	134	229	72%	111%
Total des 10 premières sociétés en Chine			4 534	4 154	5 655	36%	25%
Part des 10 premières sociétés dans le total Chine			54%	58%	58%	-1%	6%
TOTAL CHINE			8 353	7 119	9 831	38%	18%

Vase octagonal imperial Doucai de la famille rose
Epoque Qianlong, Porcelaine, 43,8 cm
55 400 000 \$ HK (env. 6,61 M€)
Adjugé le 21 avril 2021
par Poly Auction, Hong Kong.



ZOOM
sur

Un marché porté sur les œuvres contemporaines et occidentales, mais qui conserve ses fondamentaux

L'année 2020 avait été marquée par une forte résilience du marché chinois, s'expliquant notamment par la moindre dépendance à l'internationalisation (avec notamment l'interdiction d'exportation de l'art traditionnel) ; la montée en gamme des œuvres proposées sur le marché attirant les acheteurs internationaux, liée à la raréfaction des belles œuvres de l'art traditionnel ; et le placement d'actifs dans les œuvres d'art dans un contexte épidémique toujours incertain.

En 2021, le marché chinois se singularise à la fois par la continuité du succès des **artistes locaux**, notamment dans le domaine de l'**art contemporain**, et aussi par la pénétration des **œuvres occidentales** vendues pour certaines à des prix similaires à ceux des places new-yorkaises ou anglaises. Déjà en 2020, pour la première fois, les œuvres du secteur **Peinture à l'huile & Art moderne et contemporain** dépassaient celles de la catégorie **Porcelaine & Meubles antiques**, et devenaient la deuxième catégorie du marché avec 32% de part de marché, contre 30% pour la seconde. La **Peinture & Calligraphie chinoises classiques** restait toutefois la première catégorie, avec 38% de part de marché.

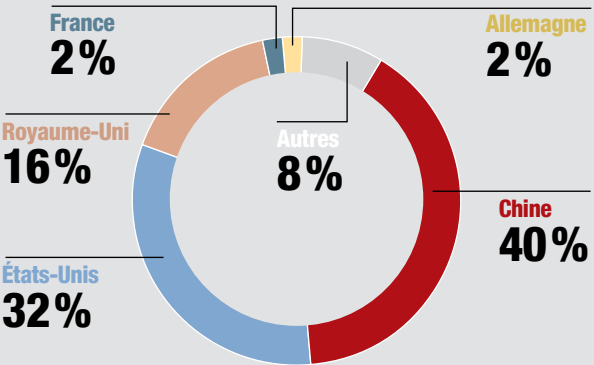
En 2021, le marché de l'**Art contemporain** affiche un fort dynamisme (avec une croissance de 45% du montant de ventes) à 1,71 Md€ ; ainsi que la **Peinture & Calligraphie chinoises**, avec une croissance de 41% à 3,3 Md€.²

La Chine est présente sur le **segment du très haut de gamme** du « Fine Art ». Elle place **22 ventes** parmi les 100 plus belles ventes de l'année, pour un montant total de **470 M€ d'adjudications**, représentant 5% du montant total de ventes en Chine. Pour autant, ces **ventes pèsent beaucoup moins qu'aux États-Unis** (19%) et **qu'en 2019** (année la plus comparable), où elles pesaient 19%.³

Les opérateurs en Chine réalisent 9 ventes d'œuvres **d'artistes occidentaux parmi les 100 plus belles ventes dans le monde**, dont 5 de Jean-Michel Basquiat (deux étant adjudgées à plus de 30 M€). Ces ventes sont le fait à la fois des **opérateurs occidentaux** Sotheby's et Christie's, mais aussi d'**opérateurs chinois**, comme **China Guardian**. Celui-ci a organisé au soir du 28 novembre 2021 sa première « Ventes du soir d'art impressionniste et moderne » au cours de laquelle a été adjugé un tableau de Monet, *Le Bassin aux Nymphéas, les Rosiers* (1913) pour un montant de 20 M€ (154,1 M¥, devenant ainsi la première œuvre d'art occidentale à dépasser les 100 M¥ en Chine). Plus tôt dans l'année, l'opérateur vendait une œuvre de Gerhard Richter, pour la somme de 80,5 M¥.

Les **artistes du continent** pèsent toutefois plus lourd en Chine avec un total de 270 M€ pour les 13 ventes réalisées parmi les 100 plus belles ventes mondiales du « Fine Art »,

Répartition des nationalités des artistes sur le marché aux enchères en 2021 en Chine



toutes à plus de 10 M€. À titre de comparaison, en 2019, parmi les 28 ventes des 100 plus belles ventes de l'année, une seule était d'un artiste occidental (encore Jean-Michel Basquiat), les autres provenaient d'artistes asiatiques.

Au plan mondial, les **artistes asiatiques**, dont certains chinois, sont très bien positionnés, puisque 19 des 50 premiers artistes de la liste des 500 meilleurs artistes contemporains de 2021 sont originaires d'Asie, dont plusieurs jeunes artistes des années post-70 et post-80. Chen Danqing avec *Tibetan series : Shepherds* (西藏组画·牧羊人) (1980), adjugé par Poly à 21 M€, se place dans les 3 plus belles ventes d'art contemporain de l'année, derrière les œuvres de Basquiat et celle de Beeple, artiste numérique désormais célèbre pour ses NFT.

Les succès des artistes contemporains occidentaux, tels que le peintre figuratif français Balthus, à côté des artistes modernes, tels que Monet, tous deux apparus pour la première fois sur le marché chinois, témoignent notamment de l'activité d'une jeune génération d'acheteurs, plus internationalisés que leurs parents, lesquels sont plus facilement positionnés sur les œuvres impressionnistes.

Par ailleurs, le succès des artistes chinois au plan mondial provient aussi de la forte **présence des acheteurs de la région Asie-Pacifique sur les différentes places de marché**. Selon les données publiées par Christie's, au plan mondial, 39% des acheteurs aux enchères au premier semestre 2021 étaient originaires de cette région.

Enfin, suite au succès de la vente de l'œuvre NFT *Everydays: The First 5,000 Days* de l'artiste Beeple le 11 mars 2021 à New-York chez Christie's, les sociétés en Chine telles que Sotheby's, Beijing Yongle, China Guardian, Beijing Poly, Huayi International et Shanghai Golden Harvest se sont également engagées vers la vente de NFT. ■

² Source <https://fr.artprice.com/artprice-reports/le-marche-de-lart-en-2021/les-resultats-2-clefs-de-lannee-2021/>
³ <https://fr.artprice.com/artprice-reports/le-marche-de-lart-en-2021/top-100-encheres-fine-art-nft-2021>

Le **Canada** : l'autre acteur nord-américain à observer

Au fil des ans, le Canada est devenu une destination de choix pour les ventes aux enchères. Alors qu'il occupait la 15^e place mondiale en 2009, il se maintient cette année à la 7^e place du marché mondial derrière la Suisse et devant l'Autriche, avec laquelle il creuse l'écart avec ses 449 M€ de résultat, soit 41% du marché mondial.

Le nombre de sociétés actives augmente (57 maisons de ventes). Sur ce **marché extrêmement concentré**, les ventes sont très sensibles aux fluctuations du premier acteur national et première maison de ventes aux enchères de voitures de collection au monde, **RM Sotheby's**, laquelle génère **76% du montant total du pays** et voit son montant de ventes passer de 238 M€ à **341 M€**.

Les tendances sont également porteuses pour les deux autres principales maisons de ventes du pays, spécialisées en « Fine Art », Heffel Fine Art Auction deuxième acteur du marché (+23% à 35 M€) et Waddington's (+48% à 14 M€). ■

L'**Europe** : des ventes en hausse et une trajectoire de croissance stable

Chiffres clés du secteur Art & Objets de collection en Europe en 2021

Produit des ventes 2021	8 608 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 446
Variation du produit par rapport à 2020	39 %
Nombre de ventes cataloguées	15 049
Part de l'Europe dans le total monde	28 %
Total Monde	31 061 M€

Le continent européen avait connu un infléchissement du montant de ventes moins prononcé qu'au plan mondial entre 2020 et 2019 (-12%). En 2021, la croissance de ses ventes est également moins forte qu'au plan mondial et équivalente à celle de la Chine.

L'**augmentation du produit des ventes** n'en reste pas moins très significative (+39%) en passant de 6,2 Md€ à 8,6 Md€. L'embellie se confirme par rapport à 2019, avec une croissance de 21%, soit un gain de 1,5 Md€ par rapport à cette année d'avant crise sanitaire. **La part de l'Europe dans le montant total mondial** s'infléchit légèrement de 2 points par rapport à 2020, passant de 30% à 28% et retrouve ainsi la part de 2019. La croissance en Europe est notamment portée par le Royaume-Uni, premier marché du continent, qui contribue à hauteur de 42% à la hausse du montant de ventes avec **un apport de montant de 1 Md€**. Le **marché français**

Classement des 10 premières maisons de ventes en Europe en 2021 (Produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)

Rang 2021	Rang 2020	Sociétés	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
			2019	2020	2021		
1	2	CHRISTIE'S	1 515	908	1 442	59%	-5%
2	1	SOTHEBY'S	1 482	890	1 390	56%	-6%
3	3	BONHAMS	255	207	255	23%	0%
4	4	PHILLIPS	224	177	239	35%	6%
5	6	ARTCURIAL	192	143	160	12%	-17%
6	5	DOROTHEUM	136	144	158	10%	16%
7	7	KETTERER KUNST BERLIN	62	61	88	44%	42%
8	10	KOLLER AUCTIONS	43	48	64	35%	50%
9	HC	MILLON	43	39	59	53%	38%
10	HC	ANTIQUORUM	42	54	58	9%	39%
Total des 10 premières sociétés en Europe			4 017	3 293	3 914	19%	-3%
Part des 10 premières sociétés dans le total Europe			56,7%	53%	45%	-14%	-20%
TOTAL EUROPE			7 086	6 207	8 608	39%	21%

ZOOM
sur

Samuel John Peploe R.S.A
Roses and fruit

Huile sur toile, 56cm x 51cm

735 000 £ (env. 0,88 M€)

Adjugée le 9 décembre 2021 par Lyons & Turnbull, Edimbourg.



est le deuxième contributeur à la croissance européenne (33 %) avec un **gain** de montant de ventes adjudé de près de **800 M€** sur les 2,4 Md€ du total européen. Les plus **fortes croissances** du marché sont observées en **France** (+54 %), **Italie** (+65 %) et **Suisse** (+58 %).

Les **quatre premières maisons** du classement demeurent les **anglo-saxonnes Christie’s, Sotheby’s, Bonhams** et **Phillips** comme en 2020 et en 2019 ; la Britannique Christie’s occupant la première place.

Avec plus de 1Md€ de gain de montant de ventes, le duopole Christie’s et Sotheby’s contribue pour 43 % à la hausse du montant de ventes en Europe. Deux sociétés françaises sont présentes dans le classement des 10 premières maisons de ventes, **Artcurial**, habituée du classement, qui gagne une place, mais aussi **Millon** qui se hisse à la 9^e place. ■

Le **Royaume-Uni** :
les enchères, une tradition *So British*
et un marché au beau fixe

Premier pays du marché européen, le Royaume-Uni voit le produit des ventes progresser de 1 Md€ en un an, passant de 2,7 à 3,7 Md€ en 2021. Sa **part dans le montant total mondial** s’infléchit très légèrement, à **12 %** contre 13 % en 2020.

Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les maisons de ventes nombreuses : 420 en 2020. Le nombre de ventes de prestige y est également élevé, 2 479, le pays étant marqué par la tradition des « collections importantes » liée au droit d’aînesse et de succession. Si 45 % du montant total des ventes est réalisé par Christie’s et Sotheby’s, les deux autres grandes maisons spécialisées dans le « Fine Art », **Bonhams** Londres et **Phillips** Londres voient également leur activité croître respectivement de 30 % et de 25 %. La situation est également très favorable pour les

autres maisons du classement des 10 premières maisons de ventes du royaume. The Fine Art Group, spécialisé en « objets de collection », **Freeman’s Lyons & Turnbull**, résultat de l’alliance transatlantique entre l’historique maison de ventes écossaise **Lyons & Turnbull** et l’Américaine **Freeman’s**, également société ancestrale de ventes basée à Philadelphie ; la maison de ventes régionale **Woolley & Wallis** qui propose des ventes tout aussi bien dans le domaine du « Fine Art » que celui de l’art asiatique, africain ou encore océanique. **Dix Noonan & Webb**, spécialiste des monnaies, *militaria*, et médailles, connaît quant à elle une stabilisation de son activité.

Enfin, **Spink & Son** (numismatique) et **Silverstone** (véhicules de collection) sont les deux seules maisons à enregistrer une baisse de leur activité. ■

Chiffres clés du secteur Art & Objets de
collection au Royaume-Uni en 2021

Produit des ventes 2021	3 702 M€
Nombre d’opérateurs actifs	442
Variation du produit par rapport à 2020	+37 %
Nombre de ventes cataloguées	2 479
Total monde	9 M€

Classement des 10 premières maisons de ventes au Royaume-Uni en 2021
(Produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)

Rang 2021	Rang 2020	Sociétés	Montants adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
			2019	2020	2021		
1	2	CHRISTIE’S LONDRES	991	603	833	38%	-16%
2	1	SOTHEBY’S LONDRES	988	651	822	26%	-17%
3	3	BONHAMS LONDRES	226	174	226	30%	0%
4	4	PHILLIPS LONDRES	180	112	140	25%	-22%
5	6	SPINK AND SON	45	45	45	-1%	-1%
6	10	FREEMAN’S LYONS & TURNBALL	15	15	30	100%	106%
7	6	SILVERSTONE	30	37	30	-19%	-2%
8	8	THE FINE ART AUCTION GROUP (Dreweatts & Bloomsbury)	21	20	28	45%	38%
9	9	WOOLLEY & WALLIS	24	16	23	47%	-2%
10	7	DIX NOONAN & WEBB	15	20	20	1%	36%
Total des 10 premières sociétés en Royaume-Uni			2547	2304	2199	-5%	-14%
Part des 10 premières sociétés dans le total Royaume-Uni			85%	63%	59%	-6%	-30%
TOTAL ROYAUME-UNI			2988	2703	3702	37%	24%

ZOOM
sur

Broche clip Perroquet Van Cleef & Arpels
Or jaune et diamants, onyx, 7,3 cm
83 260 CHF (80 700 M€)
Adjugée le 1^{er} décembre 2021 par Koller

La joaillerie et l'horlogerie font briller la croissance de la Suisse

Après quatre années consécutives de baisse de son montant de ventes, la Suisse renoue avec la croissance, à **641 M€ d'adjudication** (+58%), un montant qui dépasse légèrement celui de 2018 (637 M€). Pour autant, il reste bien inférieur au pic observé en 2016 (829 M€). La croissance s'appuie sur les bonnes performances des principales maisons du pays, à commencer par le **duo-pole Christie's et Sotheby's**. La part des filiales helvétiques des deux maisons de ventes internationales avait chuté à 37% en 2020 ; elle repart à la hausse pour atteindre **58% en 2021**. Christie's Genève, dont les ventes sont centrées sur la joaillerie, réalise un montant de ventes de 178 M€ quand sa rivale américaine voit son montant de ventes plus que doubler, passant de 56 M€ à 124 M€. Le dynamisme du marché s'appuie sur la joaillerie, mais aussi, phénomène nouveau, sur l'**horlogerie** ; en témoigne le succès des ventes caritatives d'Only Watch à Genève tenues sous le marteau de Christie's et au cours desquelles des objets se sont adjugés à plus de 1 M€, tels une pendule de table inclinée de Patek Philippe, emportée pour 9,5 MCHF. **Koller, premier opérateur national** et quatrième du classement, affiche une **activité en hausse de 35%** à 64 M€. La maison avait maintenu son activité en 2020 à la différence des grandes maisons internationales ; elle repasse derrière **Phillips**, dont le montant croît de plus de 50% à près de **100 M€**, mais devance **Antiquorum**, le spécialiste des montres. Le spécialiste des timbres Corimphila voit son produit de ventes chuter de 7% à 6 M€ après la chute de 44% observée entre 2019 et 2020. ■

L'Allemagne, les fruits de la résilience

Rare pays à avoir fait face à la crise sans dommage excessif en 2020, avec seulement 2% de décroissance, l'Allemagne confirme en 2021 la bonne tenue de son marché avec une **croissance de 29%** du montant de ventes. Le pays maintient son écart avec la Suisse, à qui il avait ravi la 5^e place du classement mondial en 2018. Jusqu'en 2021, l'Allemagne était l'un des rares marchés mondiaux où les deux maisons de ventes anglo-saxonnes étaient absentes. En 2021, Sotheby's y a organisé pour la première fois des ventes aux enchères (à Cologne). Pour autant, le marché repose sur **cinq grands acteurs historiques** qui réalisent près de **285 M€** de montant de ventes cumulé. Les situations sont contrastées entre les grandes maisons du pays. Deux sociétés qui avaient bien résisté à la situation particulière de 2020, avec une quasi-stabilité de leur activité, confirment leur bonne santé en 2021 : **Ketterer Kunst**, premier acteur du marché et 7^e européen, dont le siège est basé à Munich, connaît une évolution de +44% à 88 M€. **Villa**

Grisebach, spécialisée dans le « Fine Art » et plus particulièrement en art moderne, voit ses ventes grimper de 48% à 52 M€. À l'inverse, **Lempertz**, également spécialiste de « Fine Art » et en particulier de l'art ancien, voit ses ventes baisser de 14%, à 46 M€ d'adjudications, tout comme **Fritz Rudolf Künker**, spécialisé en numismatique, monnaies anciennes, monnaies de collection, dont le montant de ventes diminue de 5% avec 44 M€ d'adjudications. Enfin, le spécialiste du « Fine Art » **Van Ham** voit ses activités repartir fortement à la hausse en 2021 avec un doublement du montant de ses ventes à 54 M€ et ce, après avoir été fortement impacté par la situation en 2020. Une des clés du succès des ventes dans ce pays est la cotation des **artistes allemands** sur le marché, au premier rang desquels **Gerhard Richter** dont les quelques œuvres vendues en Allemagne, qui génèrent chaque fois plusieurs millions, participent grandement à la vitalité du marché. ■



Albert Oehlen
Ohne title (tryptichon)
1988, technique mixte sur panneau, 200 x 150 chaque panneau
3 600 000 CHF (env. 0,81 M€)
Adjugé le 10 décembre 2021 par Ketterer Kunst.

L'Autriche maintient son rang

Après avoir été l'un des seuls marchés ayant résisté à la crise en 2020, avec une croissance de 7% du montant de ventes par rapport à 2019, l'**Autriche** enregistre à nouveau une croissance modeste (**14%**), en deçà de celle réalisée au plan européen entre 2021 et 2020, avec 351 M€ de montant de ventes. Le pays conserve cependant le **8^e rang mondial**. La croissance est portée par ses **deux principales maisons**, **Dorotheum**, qui représente 44% du

montant total de ventes réalisé dans le pays, et **Im Kinsky Kunst Auktionsen**, maison de ventes spécialisée sur le secteur du « Fine Art », qui enregistre une hausse de 42% par rapport à 2020, passant de 17 M€ à 24 M€. **Dorotheum** enregistre le plus haut montant de son histoire, à **157 M€**. Le département d'art moderne de la maison s'est particulièrement bien porté en 2021, obtenant le meilleur résultat de ventes de son histoire et ce, avec la vente

d'œuvres d'artistes locaux, Albin Egger-Lienz ou Maria Lassnig, par exemple, autour ou à plus de 1 M€. La maison a organisé un nombre élevé de ventes : 700 au cours de l'année. Elle revendique l'adjudication de 100 000 œuvres d'art et objets au cours de l'année. Cet acteur majeur de la place autrichienne, avec une croissance plus modeste que la moyenne (+10%), perd cependant 6 places au plan mondial et se classe au 20^e rang. ■

ZOOM
sur

L'Italie : l'effet yo-yo

Le contraste est saisissant. L'Italie était l'un des pays ayant le plus souffert en 2020, avec une baisse de son produit des ventes de plus de 30 % par rapport à l'année précédente. En 2021, la tendance est inverse avec une **croissance du montant de ses ventes de 65 %** par rapport à 2020 et encore de 14 % par rapport à 2019, qui lui permet de se maintenir à la **9^e place du classement mondial**.

Le marché en Italie est plutôt bien équilibré entre les **3 grandes maisons italiennes** qui réalisent plus de 30 M€ de montant de ventes et la **filiale milanaise de Sotheby's**, 4^e opérateur du pays avec 29 M€ d'adjudications. La filiale de Christie's réalise un bilan plus modeste dans ce pays, avec près de 15 M€ d'adjudications.

Après une chute brutale de son montant de ventes de plus de 60 % en 2020, **Pandolfini Case D'Aste** voit son **montant**

de ventes tripler par rapport à 2020 à 46 M€. La société basée à Florence enregistre une nouvelle année record après celle de 2019. Elle assoit son dynamisme sur les **maîtres anciens** et les **peintures du XIX^e siècle**. Elle se distingue aussi en Italie par sa forte présence dans les secteurs des **Vins fins**, des **Objets de collection** et de l'**Art oriental**. Mais le département le plus performant en 2021 a été celui des **Bijoux & Montres**, avec près de 10 M€ pour les deux plus importantes ventes, témoignant de la bonne santé de ce secteur. Pandolfini Case D'Aste se place au **13^e rang européen**. Elle passe devant Il Ponte Casa d'Aste et Cambi Casa d'Aste (première société en 2020), spécialisée dans les ventes d'antiquités traditionnelles et dans les secteurs de niche, tels que l'art marin, les instruments scientifiques, ou les cadres anciens. ■



Mattia Preti
Madeleine pénitente
(détente)

Huile sur toile, 180 x 123 cm

300 000 €

Adjugée le 9 novembre 2021 par
Pandolfini Casa d'Aste, Madrid.

L'Australie, valeur sûre de l'hémisphère sud

Avec 123 M€ de montant de ventes, l'Australie est le 10^e acteur du marché mondial et enregistre une croissance modeste avec 9 % d'augmentation par rapport à 2020. Il est à noter que le pays était l'un des rares à avoir une croissance de son activité en 2020 par rapport à 2019 (~5 %), expliquant ainsi cette légère hausse. Seul un opérateur international, Bonhams, y est présent et réalise dix ventes de prestige pour un montant total de 7,6 M€. Avec 62 opérateurs, l'Australie est un marché assez diversifié. ■



Vente aux enchères de tirages photographiques de l'AFP issus des archives photographiques non numériques de l'Agence France Presse, organisée sous la direction de la maison de ventes Digard, à Paris, le 3 octobre 2021.

Dans ce contexte, la France maintient son rang mondial et consolide sa position en Europe

La France, avec 2,254 Md€ d'adjudication (frais inclus) en Art⁴ & Objets de collection enregistre **une des plus fortes hausses d'activité parmi les grandes places de marché**, légèrement plus élevée qu'au plan mondial, +54 % contre +51 %. En 2020, la France affichait également un chiffre d'activité en ligne avec la moyenne mondiale, -23 % contre -20 % au plan mondial. La France **consolide sa place européenne avec 26 % du montant de ventes total** en Europe contre 24 % en 2020, et reste le deuxième pays de ventes aux enchères en Europe, loin devant l'Allemagne. **Avec 7 % de part de marché dans le monde**, elle maintient son **4^e rang mondial**. À l'image du marché mondial, le marché y est concentré, puisque **64 % du montant de ventes** est réalisé par les **20 premières maisons du secteur** (56 % au plan mondial). L'influence de Christie's et de Sotheby's y est encore plus importante qu'au plan mondial, à la fois en termes de part de marché dans le montant de ventes du secteur (36 % en France et 31 % dans le monde) qu'en termes de contribution à la croissance : 58 % contre 29 % dans le monde.

Le dynamisme des 20 premières maisons de ventes y est plus élevé qu'au plan mondial avec une augmentation de 67 % du montant de ventes, contre 44 % au plan mondial. Ce phénomène est donc inversé pour les maisons hors de ce classement : +31 % contre +62 % au plan mondial.

La France place **19 maisons parmi les 100 premières sociétés mondiales**, soit une de plus qu'en 2020. Avec un montant adjugé de 160 M€ (frais inclus), **Artcurial** se situe au **19^e rang mondial**. Avec une croissance de 12 % du pro-

duit de ventes, cette maison perd 3 places par rapport à 2020. Elle se fait devancer par deux sociétés chinoises et par l'Américaine Stack's and Bower, mais repasse devant Dorotheum, laquelle enregistre également une hausse modérée de 10 % de son montant de ventes. **Millon**, deuxième société française, se hisse à la **34^e place mondiale** (42^e en 2020 et 52^e en 2019) devant **Claude Aguttes** qui perd 3 places, à la **38^e place**. La Société Bérard-Péron avec 12 M€ d'adjudications (frais inclus) ferme le banc à la 98^e place mondiale.

Enfin, à considérer le montant des filiales françaises de Sotheby's et Christie's, ces sociétés se placeraient respectivement aux 11^e et 12^e mondiales (13^e et 14^e places mondiales en 2020).

Comme toutes les grandes places de marché mondiales, et notamment celles où opèrent les deux grands leaders mondiaux, Christie's et Sotheby's, le marché français est moins soumis – dans le domaine du « Fine art » – **aux ventes très haut de gamme**. Parmi les **100 plus belles ventes** de l'année 2021 figurent *La Vengeance* par **René Magritte** (1936), adjugée par Christie's à plus de 14 M€, et un tableau de **Vincent Van Gogh**, *Scène de rue à Montmartre (Impasse des Deux Frères et le Moulin à Poivre)* (1887), adjugé par Sotheby's conjointement avec la maison Mirabaud & Mercier à 13 M€.

À titre de comparaison en Europe, Londres place **8 ventes** exceptionnelles en 2021, adjugées par Christie's et Sotheby's pour un montant total de **152 M€**. ■

⁴ 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 le chapitre sur la France.

Chapitre II

Analyse du marché
par maison de ventes



Sandro Botticelli
Portrait de jeune homme portant un médaillon

32 184 000 \$ (env. 65,9 M€)

Adjugé le 28 janvier 2021 par Sotheby's, New York.



- **Classement des vingt premières maisons mondiales**
 - Les deux champions du marché en 2021
 - L'évolution des autres maisons de ventes

FOCUS

Les ventes dématérialisées, un canal qui séduit à l'international

La révolution des NFT, mirage ou secteur d'avenir ?

Classement des 20 premières maisons mondiales

56% du montant de ventes est réalisé par les 20 premières sociétés

Elles ne sont qu’une vingtaine à réaliser plus de la moitié du résultat mondial en 2021 (**17,3 Md€, soit 56% du produit mondial d’adjudications**). Un marché qui demeure très concentré, même si le dynamisme des maisons hors de ce classement tend à démontrer que le phénomène ralentit. En effet, la vaste majorité des maisons de ventes dans le monde voient le montant de leurs adjudications croître de 64% à 13,7 Md€. La hausse cumulée du montant de ventes produit par les 20 premières maisons de ventes s’élève à 5,3 Md€. Ces maisons contribuent ainsi pour moitié à la hausse du montant mondial (10,5 Md€). Les gains cumulés de **Christie’s** et de **Sotheby’s** s’élevant à 3,1 Md€, le duopole mondial participe pour **29 % à la croissance mondiale**.

La **représentation des pays** au sein de la liste des **20 premières sociétés mondiales évolue légèrement** : ainsi, en 2021, 7 sociétés sont américaines (contre 8 en 2020), 8 sociétés sont chinoises (contre 7 en 2020), 1 société est canadienne, et 4 sont européennes (2 anglaises, 1 française, 1 autrichienne). La liste des sociétés européennes et canadiennes présentes dans le classement est la même qu’en 2019 et 2020. Une société américaine sort du classement, Gooding & Company, au profit d’une chinoise, Beijing RongBao Auction. Trois sociétés du classement des 20 premières sociétés mondiales affichent un montant de ventes en baisse : une société américaine, deux sociétés chinoises. ■

Classement des 20 premières maisons de ventes dans le monde en 2021 (Produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)								
Rang 2021	Rang 2020	Maisons de ventes	Pays	Montants total adjugés (M€)			Variation versus 2020	Variation versus 2019
				2019	2020	2021		
1	2	SOTHEBY'S	États-Unis	4 234	3 731	4 925	32%	16%
2	1	CHRISTIE'S	Royaume-Uni	4 397	2 711	4 581	69%	4%
3	3	POLY INTERNATIONAL AUCTIONS CO. LTD	Chine	1 042	750	1 307	74%	25%
4	5	PHILLIPS	États-Unis	658	563	835	48%	27%
5	6	HERITAGE AUCTION GALLERIES	États-Unis	551	537	814	52%	48%
6	4	CHINA GUARDIAN AUCTIONS CO. LTD	Chine	736	585	785	34%	7%
7	7	BONHAMS	Royaume-Uni	508	390	563	44%	11%
8	11	MECUM AUCTION	États-Unis	320	259	456	76%	42%
9	9	YONGLE AUCTION (Beijing Yongle Auctions)	Chine	NA	420	436	4%	NA
10	13	RM SOTHEBY'S	Canada	355	238	341	43%	-4%
11	8	SEIZED ASSETS AUCTIONEERS	États-Unis	395	367	332	-9%	-16%
12	17	SUNGARI INTERNATIONAL AUCTION CO. LTD	Chine	211	133	308	131%	46%
13	10	GUANGZHOU HUAYI INTERNATIONAL AUCTIONS CO. LTD	Chine	294	353	276	-22%	-6%
14	12	XILING YINSHE AUCTION CO. LTD	Chine	357	256	252	-2%	-29%
15	20	SHANGHAI JIAHE AUCTION CO. LTD	Chine	34	99	237	140%	601%
16	21	BEIJING RONGBAO AUCTION CO. LTD	Chine	185	18	227	1 151%	23%
17	14	BARRETT-JACKSON AUCTION COMPANY	États-Unis	198	154	185	20%	-7%
18	18	STACK'S AND BOWER	États-Unis	93	130	181	40%	96%
19	16	ARTCURIAL	France	192	143	160	12%	-17%
20	15	DOROTHEUM	Autriche	136	144	158	10%	16%
Total des 20 premières MDV				15 153	12 064	17 359	43,9%	14,6%
Part des 20 premières sociétés dans le montant total adjugé dans le monde*				59,3%	58,8%	55,9%	-4,9%	-5,8%
TOTAL MONDE				25 533	20 533	31 061	51,3%	21,7%

* Montant et part correspondant aux 20 premières sociétés de l'année indiquée.



Zoom sur les deux champions Sotheby's et Christie's

Les deux premières maisons du classement, **Sotheby's** et **Christie's**, représentent **55% du montant total des 20 premières sociétés**, soit plus qu'en 2020 (53%), mais moins qu'en 2019 (57%) et qu'en 2018 (60%). La tendance à la **concentration** du marché sur ces deux sociétés, observée depuis plusieurs années, reprend donc, mais sans toutefois égaler les scores de 2018 et 2019. **La hausse de leur montant** cumulé de ventes, **+48%** à 9,5 Md€, est plus prononcée que celle des **18 autres maisons** du classement (**+40%**), mais moins élevée que celle des sociétés hors de ce classement. Avec une **hausse de 32% de son montant de ventes**, à 4,9 Md€, **Sotheby's maintient sa première place dans le classement mondial et améliore ses performances par rapport à l'année d'avant crise**, soit 4,2 Md€ en 2019. Sa concurrente **Christie's**, avec **4,5 Md€** d'adjudications, voit son montant de ventes augmenter de 69%. Les deux leaders renforcent ainsi leur très large avance sur la **3^e maison** de ventes du classement, **Poly International Auction**. Les évolutions les plus significatives par rapport à 2020 sont celles de **New York**, **Paris** et **Genève**. Toutes les places de marché connaissent des évolutions positives par rapport à

l'année d'avant crise (2019), hormis la place de **Londres**. Après le trou d'air en 2020, la place de **New York** retrouve ses parts de marché historiques et y représente la moitié ou plus du total des ventes des maisons. La place de **Paris** tend à **se renforcer**, approchant les 10% de part de marché pour les deux sociétés. Signe d'un déplacement du marché vers l'Asie, **Hong Kong** génère un montant de ventes supérieur à celui de **Londres** et ce, pour la deuxième année consécutive. L'ex-colonie de la couronne britannique représente **~20% de leur montant de ventes** avec une dynamique positive. Les **autres places (Milan, Amsterdam, Zurich, Dubaï)**, qui pèsent 5% des ventes chez Christie's, et 3% chez Sotheby's, maintiennent globalement leur position. La part des ventes **très haut de gamme** est essentielle à ces deux maisons, qui placent 49 ventes pour Sotheby's et 41 ventes pour Christie's parmi les 100 plus belles ventes mondiales dans le domaine du « Fine Art » et ce, pour des montants respectifs de **1,3 Md€ et 1,1 Md€**, représentant un peu **plus d'un quart du montant total de leurs ventes**. La ventes de collections prestigieuses participe également à leur vitalité, à l'instar de la collection impressionniste d'Edwin Lochridge Cox chez Christie's, qui a totalisé 332 M\$

Montant de ventes de Christie's et de Sotheby's selon leur place de marché et évolution (produit des ventes en M€ - frais acheteurs inclus)

Lieu de vente	Christie's					Sotheby's				
	2019	2020	2021	Variation versus 2020	Variation versus 2019	2019	2020	2021	Variation versus 2020	Variation versus 2019
NEW YORK	2 246	1 177	2 238	100%	190%	1 910	1 432	2 592	136%	136%
LONDRES	991	603	833	84%	138%	988	651	822	83%	83%
HONG KONG	606	627	881	145%	141%	833	798	943	113%	113%
SUISSE	169	96	178	105%	186%	111	62	124	112%	112%
PARIS	238	201	404	170%	201%	344	154	410	119%	119%
TOTAL MONDE	4 397	2 711	4 581	104%	169%	4 234	3 731	4 925	116%	116%

Ventilation du montant de ventes de Christie's et de Sotheby's selon leur place de marché

Lieu de vente	Christie's			Sotheby's		
	2019	2020	2021	2019	2020	2021
NEW YORK	51%	43%	49%	45%	38%	53%
LONDRES	23%	22%	18%	23%	17%	17%
HONG KONG	14%	23%	19%	20%	21%	19%
SUISSE	4%	4%	4%	3%	2%	3%
PARIS	5%	7%	9%	8%	4%	8%
MILAN	0,3%	0,3%	0,3%	0,8%	0,6%	0,6%
TOTAL MONDE	100%	100%	100%	100%	100%	100%

d’adjudication et de la collection Macklowe d’art d’après-guerre, adjugée pour 676 M\$ chez Sotheby’s. La position de leader de Sotheby’s s’appuie – au-delà de ses ventes aux enchères – sur un fort dynamisme de son activité : ouverture de nouveaux locaux à Cologne et à Los Angeles, d’une galerie éphémère de ventes privées à Monaco, activité sur le marché des NFT.

Le mouvement des NFT

Christie’s initie la première le mouvement des ventes de NFT du haut de gamme avec la ventes en ligne, pour 69,3 M\$, en mars 2021 d’une œuvre qui ressemblait, à première vue, à un simple jpeg *Everydays: The first 5000 Days* (2021) de l’artiste Beeple. Sotheby’s et Phillips emboîtent rapidement le pas dès avril 2021 avec la vente d’une collection d’œuvres NFT de l’artiste PAK (dont l’identité est à ce jour secrète) pour la première (« **The Fungible Collection** », une série de vidéos abstraites en 3D), et la mise aux enchères de l’œuvre de **Mad Dog Jones, Replicator**, pour la seconde. Sotheby’s adjuge pour 11,7 M\$ *CryptoPunk 7523*, faisant de ce personnage numérique NFT le deuxième objet numérique le plus cher de l’histoire certifié par la *blockchain*. ■



L'évolution des 18 autres sociétés du classement
Toutes connaissent des évolutions très positives

La liste des 18 autres sociétés mondiales du classement des 20 premières sociétés affiche une **grande stabilité** en 2021 avec l’entrée d’une nouvelle société chinoise au détriment d’une américaine. Les faits notables sont :
• La **hausse de leur montant** de ventes, bien que moins prononcée que celle des leaders Christie’s et Sotheby’s (40 % contre 48 %), et que celle des sociétés hors de ce classement (62 %).
• Le maintien de **Poly International Auction** à la 3^e place, mais le glissement de China Guardian de la 4^e à la 6^e place, au profit de Phillips et de Heritage Auction qui gravissent chacune un échelon.
• La confirmation de la percée de la société chinoise **Yongle Auction**, nouvel entrant en 2020, et qui se plaçait directement à la 8^e place avec 420 M€. En 2021, la maison se classe 9^e avec 436 M€ d’adjudications.
• Les **évolutions spectaculaires**, comme chaque année, de quelques **maisons chinoises** comme Sungari International Auction, Shanghai Jiahe Auction et Beijing RongBao Auction.
• Un seuil d’entrée dans ce classement qui s’élève fortement en passant à 158 M€, contre 99 M€ en 2020.

Sept sociétés sont basées en Amérique du Nord

En plus de Sotheby’s, 7 sociétés nord-américaines sont présentes dans ce classement, dont une canadienne. Au total, 6 sont en hausse.
Phillips enregistre une **hausse de son activité de 48%** par rapport à 2020 et encore de 27 % par rapport à 2019. La société réalise l’essentiel de son activité en Art contemporain. Elle a également développé une activité dans les domaines de l’horlogerie, de la joaillerie, de la photo, de l’édition et du design. La société réalise deux des 100 plus belles de ventes de l’année : une oeuvre de Francis Bacon (1909-1992), *Pope with Owls* (c. 1958), adjugée pour 28 M€, et une oeuvre de Yoshitomo Nara (1959), *Missing in Action* (2000), adjugée pour 13 M€.
Cette année encore, ce sont ses ventes à **Hong Kong** qui **portent son activité**, avec une progression de 72 % par rapport à 2020 et de 112 % par rapport à 2019. La société y organise son activité avec l’appui de la société chinoise Poly International. Hong Kong représente désormais pour la maison-mère presque l’équivalent de ses ventes européennes.
Heritage Auction Galleries est la troisième société américaine après Sotheby’s et Phillips. La société, basée à

Montant de ventes de Phillips selon les places de marché et évolution (frais acheteurs inclus)

Lieu de vente	Phillips							
	Montants total ventes (M€)			Variation 2021 versus		Part dans le total		
	2019	2020	2021	2020	2019	2019	2020	2021
NEW YORK	325	253	367	45%	13%	49%	45%	44%
LONDRES	180	112	140	25%	-22%	27%	20%	17%
HONG KONG	108	134	229	72%	112%	16%	24%	27%
GENÈVE	44	64	98	53%	123%	7%	11%	12%
TOTAL EUROPE	224	177	239	35%	6%	34%	31%	29%
TOTAL MONDE	657	563	835	48%	27%	100%	100%	100%

Montant de ventes de Poly selon les places de marché et évolution (frais acheteurs inclus)

Lieu de vente	Poly International Auction							
	Montants total ventes (M€)			Variation 2021 versus 2020	Part dans le total			
	2019	2020	2021		2019	2020	2021	2021
PÉKIN	829	708	1105	56%	33%	80%	94%	85%
HONG KONG	213	43	201	372%	-6%	20%	6%	15%
TOTAL CHINE	1 042	751	1 307	174%	125%	100%	100%	100%

Dallas, spécialisée dans la ventes d’Objets de collection, dits « Collectibles », enregistre une hausse de son activité d’autant plus remarquable (+ 52 % à 814 M€) que la baisse avait été très modérée en 2020 (- 3 %).

La situation est moins favorable pour **Seized Assets Auctioneers**, spécialisée dans les ventes totalement dématérialisées en joaillerie et orfèvrerie, qui affiche une deuxième baisse consécutive de 9 % en 2021.

Deux autres sociétés américaines, spécialisées dans la dispersion de **véhicules de collection**, sont présentes dans le classement avec des évolutions positives : **Mecum Auction** (+ 76 %) et **Barrett-Jackson** (+ 20 %). **RM Sotheby’s, au Canada**, spécialisée dans la vente de véhicules de collection, voit également son montant de ventes croître de 43 %. À l’inverse, **Gooding & Company**, autre société américaine habituée du classement, sort cette année de celui-ci.

Enfin, **Stack’s and Bower**, spécialisée en monnaies, médailles et pièces anciennes, enregistre une hausse de 40 % de son montant de ventes après celle de 90 % observée en 2020.

Huit sociétés sont basées en Chine

Sur les 8 sociétés chinoises présentes dans le classement, 6 sont en hausse.

L’activité de la 3^e société mondiale **Poly International Auction** progresse de 74 % pour s’établir à 1,3 Md€, battant

ainsi son record d’adjudications. 2019 était la première année où elle dépassait la barre du milliard (en €). Ses activités sont très dynamiques, à Pékin et plus encore à Hong Kong.

China Guardian Auctions, deuxième acteur chinois et quatrième mondial, voit son montant de ventes **augmenter de 34 %**.

Quatre autres sociétés connaissent des **évolutions positives**, à trois chiffres pour Sungari International Auction, Shanghai Jiahe auction, Beijing RongBao Auction.

3 sociétés sont basées en Europe

Bonhams est la 2^e **société européenne** du classement (après Christie’s) en 7^e position mondiale (comme en 2020 et en 2019). Les ventes de la société britannique s’apprécient de 44 % en 2021. La société, très active sur les segments des Maîtres anciens et des Objets de collection (joaillerie, véhicules de collection...), bénéficie de la vitalité notamment de sa place new-yorkaise et aussi londonienne ; à l’inverse de la place parisienne, en baisse en 2021.

Artcurial est la 3^e **société européenne**. Avec une croissance plus modeste de 12 %, elle perd 4 places par rapport à 2020 et se positionne à la 19^e place du classement. Le Viennois Dorotheum, spécialisé dans les ventes de maîtres anciens, ferme le classement avec une hausse contenue de son activité de 10 %. ■

Montant de ventes de Bonhams selon les places de marché et évolution (frais acheteurs inclus)

Lieu de vente	Bonhams							
	Montants total ventes (M€)			Variation 2021 versus 2020	Part dans le total			
	2019	2020	2021		2019	2020	2021	2021
LONDRES	226	174	226	30%	0%	44%	45%	40%
NEW YORK	194	138	248	80%	28%	38%	35%	44%
HONG KONG	53	39	52	35%	-2%	10%	10%	9%
PARIS	16	22	16	-28%	-3%	3%	6%	3%
BRUXELLES	13	10	13	26%	4%	2%	3%	2%
SYDNEY	7	7	8	11%	11%	1%	2%	1%
TOTAL MONDE	508	390	563	144%	111%	100%	100%	100%



René Magritte
Torse nu Dans les Nuages
Vers 1937, huile sur toile
9 978 313 \$ (env. 9,36 M€)
Adjugée le 7 décembre 2021 par Bonham’s, New York

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 ventes dématérialisées, un canal qui séduit à l’international

Les ventes dématérialisées, ou « *online only* », sont des ventes organisées sur Internet, gérées par le site de l’opérateur ou la plateforme de ventes 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 (sans interaction en temps réel entre les enchérisseurs).

La part des ventes dématérialisées en Art & Objets de collection dans le monde s’élève à environ 15 % du montant total des ventes, une part sensiblement plus élevée qu’en France, où elle n’est encore que de 8 %.

Le contexte lié à la situation pandémique a entraîné un changement des pratiques et une très forte augmentation de ces ventes sur toutes les places de marché mondiales. Ainsi, pour Christie’s, Sotheby’s et Phillips, **la progression a été de 70 %** entre les premiers semestres 2020 et 2021¹. En France, pour l’ensemble des maisons, elle a été de **91 % entre 2020 et 2021 et de 175 % entre 2019 et 2021**, faisant passer leur part dans le montant total de 4 % à 8 %.

L’augmentation du montant des ventes dématérialisées est non seulement due à **l’augmentation du nombre de ventes**, mais aussi à l’augmentation du montant moyen par vente, comme l’illustre la progression de 28 % du montant

moyen des ventes *online* de Drouot Digital². Le phénomène s’explique notamment par la montée en gamme des lots et la hausse des prix réalisés par ce canal (de 156 € à 203 € entre 2019 et 2021 sur la plateforme française), qui témoignent d’une plus grande confiance des acheteurs dans cette forme d’achat.

Le numérique, chacun sa stratégie

Si leur montant d’adjudication reste généralement inférieur à celui des ventes *live*, adossées aux ventes en salle, **ces ventes sont en supériorité numérique** pour 26 des grandes maisons étudiées (sur 40), à l’instar de l’Américaine Heritage Auction Galleries (72 % des ventes), de l’Autrichienne Dorotheum (81 %) ou encore de la Canadienne Heffel (57 %). Leur proportion permet d’observer des stratégies numériques différenciées. Ainsi, elles sont en majorité chez Sotheby’s, qui en a fait l’une des pierres angulaires de sa stratégie de développement (71 % des ventes cataloguées à New York, 77 % à Londres, 56 % à Hong Kong), quand leur part chez Phillips de Pury & Company est plus réduite (19 % à New York, 26 % à Londres et 40 % à Hong Kong).

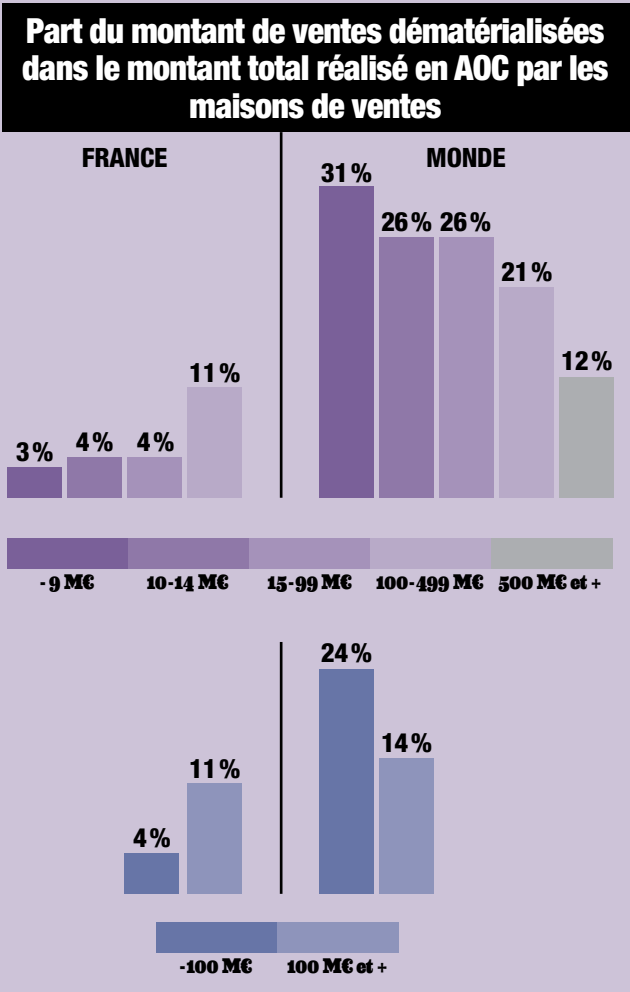
Part des ventes dématérialisées dans le montant total réalisé en 2021 (frais inclus), calculée sur une sélection de maisons de ventes pour chaque pays et sur l’ensemble des maisons de ventes pour la France.

	Montant total réalisé par les maisons de ventes en 2021 (M€)	Montant de vente <i>online only</i> 2021 (M€)	Part des ventes <i>online only</i> seulement dans le montant total
ROYAUME-UNI	2067	356	17 %
SUISSE	316	49	16 %
ÉTATS-UNIS	7191	1082	15 %
FRANCE	2247	182	8 %
CHINE	1236	78	6 %
ALLEMAGNE	189	8	4 %
AUTRES (Italie, Australie, Autriche, Canada...)	643	150	23 %
TOTAL GÉNÉRAL MONDE MAISONS DE VENTES COLLECTÉES (HORS FRANCE)	11 642	1 722	15 %

⁽¹⁾ Rapport sur le commerce de l’art en ligne Hiscox 2021 : <https://www.hiscox.fr/courtage/sites/courtage/files/documents/hiscox-rapport-marche-art-en-ligne-2021-partie-une.pdf>

Une part dans le montant total des maisons de ventes qui varie avec leur taille

En France, la part du montant de ventes dématérialisées dans le montant total augmente selon le chiffre d’affaires des opérateurs de ventes volontaires, ce qui peut s’expliquer par les ressources plus importantes allouées par les maisons réalisant plus de 100 M€ de ventes dans leurs activités en ligne. En revanche, sur les maisons de ventes analysées au plan mondial, cette tendance s’inverse : les ventes dématérialisées représentent 31% du montant d’adjudications pour les maisons de ventes réalisant moins de 9 M€ ; 26% pour celles réalisant entre 10 et 99 M€ ; et 21% pour celles dont le chiffre d’affaires est compris entre 100 et 499 M€. Chez les opérateurs de ventes volontaires dont le produit de ventes est supérieur à 500 M€, la part des ventes dématérialisées baisse à 12%. Ceci peut se justifier par la volonté de conserver et privilégier le cérémonial qui entoure les ventes très haut de gamme, solennité qu’il est difficile de reproduire sur Internet. Cette tendance se confirme également lorsque l’analyse porte sur les maisons de ventes réalisant moins de 100 M€ et celles qui ont un montant d’adjudications supérieur à 100 M€ : 4% pour les opérateurs de ventes volontaires français dont le



Détail de la collecte								
Zone	Opérateurs	Nombre de ventes de prestige 2021 tous canaux	Dont 100 % dématérialisées 2021	Dont <i>live</i> (adossées à une vente physique) 2021	Part du nombre de ventes 100 % dématérialisées	Montant total de la MDV en 2021	Dont <i>online only</i> en 2021	Part du montant de ventes dématérialisées
Suède	METROPOL AUKTIONER	70	70	0	100 %	2 724 190€	2 724 190€	100%
Pays-Bas	VEILINGHUIS OMNIA	9	9	0	100 %	314 610€	314 610€	100%
Italie	SOTHEBY'S MILAN	7	7	0	100 %	28 974 458€	28 974 458€	100%
Émirat Arabes Unis	CHRISTIE'S DUBAI	2	2	0	100 %	20 191 061€	20 191 061€	100%
Suisse	SOTHEBY'S ZURICH	2	2	0	100 %	5 134 124€	5 134 124€	100%
États-Unis	GOODING & COMPANY	9	8	1	89 %	127 635 730€	37 179 470€	29%
Italie	CHRISTIE'S MILAN	6	5	1	83 %	14 775 875€	6 535 250€	44%
Autriche	DOROTHEUM	636	512	124	81 %	157 720 477€	50 903 403€	32%
Royaume-Uni	SOTHEBY'S LONDRES	146	113	33	77 %	822 264 477€	263 152 709€	32%
Suisse	SOTHEBY'S GENÈVE	17	13	4	76 %	123 917 926€	22 798 787€	18%
États-Unis	HERITAGE AUCTION GALLERIES	816	584	232	72 %	813 934 256€	94 705 980€	12%
États-Unis	SOTHEBY'S NEW-YORK	186	132	54	71 %	2 592 082 286€	342 427 448€	13%
États-Unis	STACK'S AND BOWER	66	45	21	68 %	181 439 735€	33 143 466€	18%
Chine	SOTHEBY'S HONG KONG	83	49	44	59 %	942 508 669€	55 035 943€	6%
Canada	HEFFEL FINE ART AUCTIONS VANCOUVER	21	12	9	57 %	35 005 960€	9 791 166€	28%
Canada	RM AUCTIONS GROUP	29	16	13	55 %	341 247 998€	25 581 600€	7%
États-Unis	LESLIE HINDMAN AUCTIONEERS/COWAN	124	68	56	55 %	73 509 220€	30 079 635€	41%
Royaume-Uni	SPINK AND SON	109	57	52	52 %	45 045 433€	10 386 809€	23%
États-Unis	CHRISTIE'S NEW YORK	122	63	59	52 %	2 237 722 858€	169 949 093€	8%
Suisse	CHRISTIE'S GENÈVE	14	7	7	50 %	178 154 748€	20 876 143€	12%
Allemagne	AUKTIONSHAUS ULRICH FELZMANN	6	3	3	50 %	9 248 269€	1 096 647€	12%
Allemagne	RIPPON BOSWELL & CO	2	1		50 %	791 416€	75 250€	10%
Italie	GALLERIA PANANTI CASA D'ASTE	37	18	19	49 %	11 127 539€	323 511€	3%
Royaume-Uni	CHRISTIE'S LONDRES	74	34	40	46 %	832 885 308€	71 284 647€	9%
Allemagne	FRITZ RUDOLF KÜNKER	21	9	12	43 %	44 435 830€	3 429 521€	8%
Afrique du Sud	STRAUSS & CO JOHANNESBURG	31	13	18	42 %	21 909 427€	2 572 093€	12%
Chine	BONHAMS HONG KONG	41	17	20	41 %	64 058 263€	10 082 602€	16%
Chine	PHILLIPS DE PURY & COMPANY HONG KONG	15	6	8	40 %	229 380 625€	12 593 285€	5%
États-Unis	BONHAMS NEW YORK	150	57	93	38 %	248 070 230€	17 970 703€	7%
Suisse	DAVID FELDMANN	6	2	4	33 %	9 055 641€	289 835€	3%
Royaume-Uni	PHILLIPS DE PURY & COMPANY LONDRES	19	5	14	26 %	140 245 424€	2 672 657€	2%
États-Unis	DOYLE NEW YORK	88	23	65	26 %	65 468 836€	6 349 043€	10%
Allemagne	LEMPERTZ	28	7	21	25 %	46 165 229€	149 350€	0%
Australie	BONHAMS SYDNEY	10	2	8	20 %	7 565 727€	296 219€	4%
États-Unis	PHILLIPS DE PURY & COMPANY NY	31	6	25	19 %	367 031 543€	2 144 137€	1%
Royaume-Uni	BONHAMS LONDRES	164	24	140	15 %	226 387 976€	8 916 677€	4%
États-Unis	SEIZED ASSETS AUCTIONEERS	365	NC	NC	0%	332 465 263€	332 465 263€	100%
États-Unis	ACKER MERRALL & CONDIT AUCTIONS NEW YORK	19	NC	NC	0%	152 088 042€	15 208 804€	10%
Allemagne	KETTERER KUNST BERLIN	5	NC	NC	0%	88 000 000€	3 200 000€	4%
Pays-Bas	ADAMS AMSTERDAM AUCTIONS	4	NC	NC	0%	1 425 875€	1 425 875€	100%

chiffre d’affaires est inférieur à 100 M€, contre 24% pour les maisons de ventes analysées au plan mondial. Concernant les opérateurs de ventes volontaires dépassant les 100 M€ d’adjudications, la part des ventes dématérialisées dans le secteur Art & Objets de collection entre maisons de ventes françaises et maisons de ventes étrangères analysées se rapproche, pour atteindre 11% et 14%.

Un canal qui se prête particulièrement bien à la vente des Objets de collection³

Si la catégorie « Fine Art »⁴ est la plus importante (en valeur) dans les ventes *online only* des grands opérateurs, nombre

d’acteurs très actifs sur ce canal sont des maisons spécialisées dans les Objets de collection. En effet, la vente dématérialisée s’adapte bien à ces catégories de produits, souvent créés en multiples exemplaires, dont les caractéristiques sont mieux identifiées du public. Ainsi, Stack’s and Bowers, Spink and Son et le *pure player* Seized Assets Auctioneers sont spécialisés dans la numismatique, Gooding & company et RM Auctions Group vendent des véhicules de collection, quand Christie’s et Sotheby’s Genève se dédient à la joaillerie et à l’horlogerie. Parmi les biens fréquemment vendus en ligne on recense également les photographies, les estampes, le design, la mode et les vins & spiritueux. ■

& Company, Leslie Hindman Auctioneers / Cowan, Doyle New York / Canada : Heffel Fine Art Auctions Vancouver, RM Sotheby’s / Allemagne : Ketterer Kunst Berlin, Lempertz, Fritz Rudolf Künker, Auktionshaus Ulrich Felzmann, Rippon Boswell & Co / Autriche : Dorotheum / Italie : Sotheby’s Milan, Christie’s Milan, Galleria Pananti Casa D’aste / Afrique du Sud : Strauss & Co Johannesburg / Émirats-Arabes-Unis : Christie’s Dubai / Australie : Bonhams Sydney / Pays-Bas : Adams Amsterdam Auctions, Veilinghuis Omnia / Royaume-Uni : Christie’s Londres, Sotheby’s Londres, Bonhams Londres, Phillips de Pury & Company Londres, Spink and Son / Suède : Metropol Auktioner / Suisse : Christie’s Genève, Sotheby’s Genève, David Feldmann, Sotheby’s Zurich

Note méthodologique

Les données ont été collectées auprès d'une sélection de 40 maisons de ventes situées dans les grandes places de marché : 11 aux États-Unis, 2 au Canada, 21 en Europe, 3 en Chine (Christie’s, Sotheby’s et Bonhams), 1 en Afrique du Sud, 1 aux Émirats Arabes Unis et 1 en Australie.

Liste des maisons de ventes étudiées

États-Unis : Sotheby's New York, Christie's New York, Heritage Auction Galleries, Phillips New York, Seized Assets Auctioneers, Bonhams New York, Stack's and Bower, Acker Merrill & Condit Auctions New York, Gooding

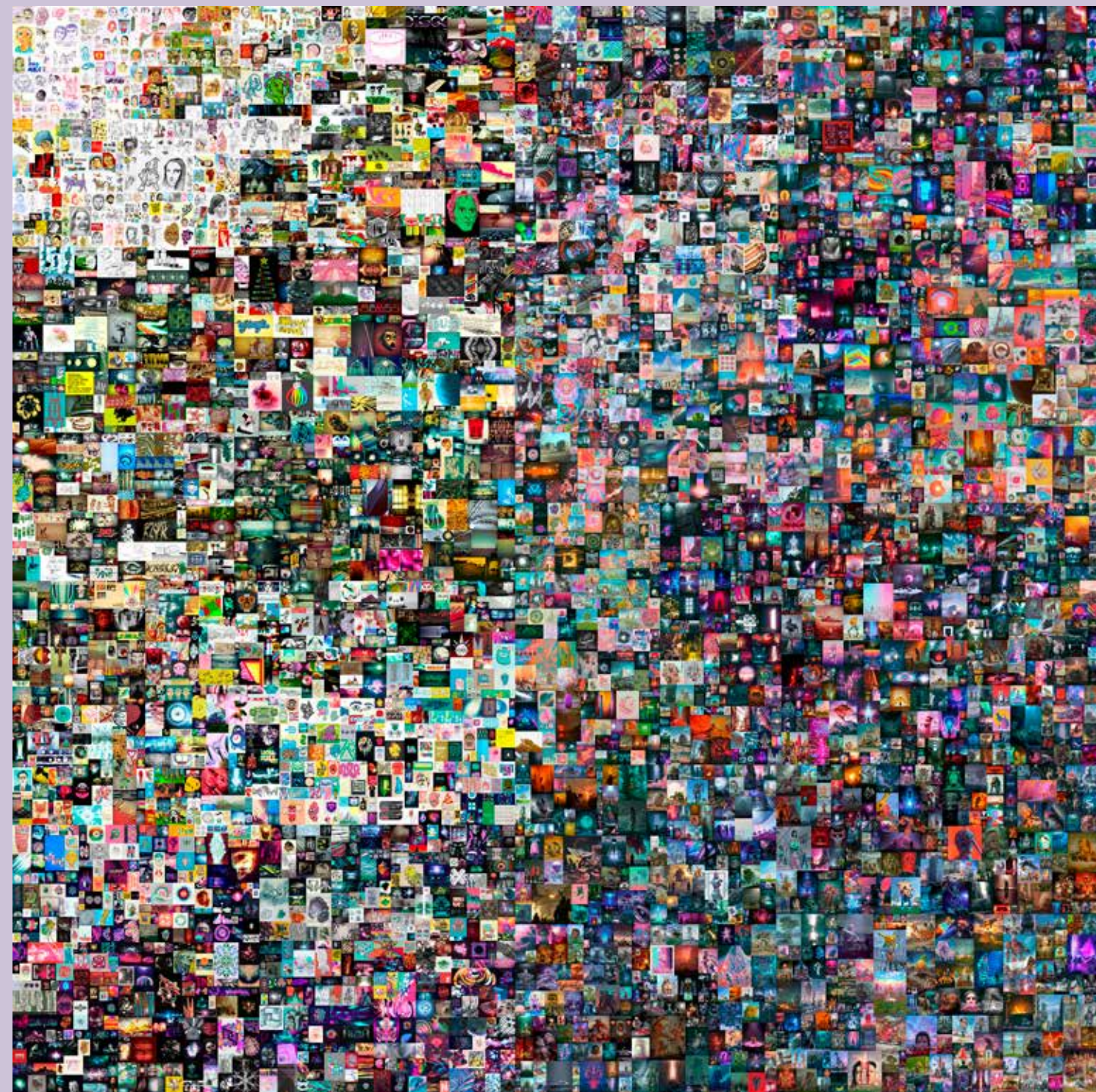
La révolution des NFT, mirage ou secteur d'avenir ?

NFT, *blockchain*, *tokens*, crypto-monnaies...

Les ventes aux enchères ont été bousculées par cette révolution numérique qui s'impose comme un nouveau secteur rivalisant déjà de records. En une seule année, les nouvelles règles du jeu se sont imposées.

Ce sont trois sigles que l'on n'explique plus. Auparavant réservés aux initiés de l'univers crypto, les NFT (*Non Fongible Tokens* ; en français : jetons non fongibles) ont désormais basculé dans la sphère du grand public. Initialement cédées sur des *marketplaces* de niche, ces œuvres numériques accompagnées d'un certificat encrypté sur la *blockchain* sont passées aux enchères au sein d'une maison de ventes « traditionnelle » pour la première fois en mars 2021, lors de la désormais célèbre vente-événement de Beeple chez Christie's. Les résultats avaient alors dépassé toutes les attentes : parti à 69,3 M\$, le collage numérique de l'artiste américain, intitulé *Everydays: The First 5000 Days*, l'avait catapulté sur le podium des artistes vivants les plus chers au monde, juste derrière des peintures telles que David Hockney et Jeff Koons. Plusieurs vacations de taille s'en étaient suivies : en avril, Phillips céda *Replicator*, une crypto-œuvre de l'artiste canadien Mad Dog Jones, pour 4,1 M\$,

tandis qu'en juin Sotheby's totalisait 17,1 M\$ à l'occasion de sa première vente curatée de NFT, dont 11,8 M\$ pour un rarissime *CryptoPunk* (portrait unique généré de manière algorithmique, puis tokenisé) du studio Larva Labs. Fin 2021, Sotheby's et Christie's avaient respectivement engrangé pas moins de 100 et 150 M\$ dans le cadre de leurs ventes de NFT. Bulle spéculative ou consolidation du crypto-art sur le circuit « officiel » du marché de l'art ? Si la majorité des NFT demeurent des actifs financiers (parcelles de terrains virtuels, accessoires pour le méta-verse, etc.), ils représentaient néanmoins 2 % du marché de l'art et environ 10 % des ventes réalisées sur la plateforme de NFT OpenSea (2 Md\$) en 2021. Cependant, ce que certains ont voulu qualifier de « révolution » s'est plutôt avéré en France comme une remise en question, la vente d'œuvres NFT n'étant initialement pas autorisée par la législation française. La cause ? La formulation lacunaire de l'article L-321 du Code de commerce, selon lequel seule la vente de biens matériels est acceptée. « La question des biens incorporels existe depuis longtemps, avec par exemple la vente de brevets, dont s'occupent les commissaires-priseurs judiciaires. La loi n'avait probablement pas été remise en cause pour une question d'équilibre entre les professions. L'apparition des NFT y a conféré un éclairage inédit », commente Cyril Barthalois, membre du Conseil des ventes volontaires, secrétaire géné-



ral de l'Académie des Beaux-Arts et auteur du rapport intitulé *Les ventes volontaires aux enchères publiques à l'heure des NFT*, commandé par le CVV. Le document, validé en janvier dernier par ce même CVV, estimait déjà que l'autorisation « des opérateurs français à vendre les NFT aux enchères se [posait] » et soulignait la nécessité d'instaurer un cadre juridique adapté à ce nouveau médium dès que possible. Car les NFT sont encore un OVNI juridique, ceux-ci pouvant être à la fois considérés comme des biens incorporels dans la catégorie des actifs

numériques, des biens meubles incorporels, ou des œuvres d'art (voir l'*Hebdo* du *Quotidien de l'Art* du 11 février 2022). Suite à une analyse approfondie des opportunités et des potentielles dérives du secteur, le rapport proposait d'écrire ce nouveau chapitre de l'histoire des maisons de ventes sur de bonnes bases. Il préconisait pour cela le développement d'outils-métier permettant de conforter la plus-value des enchères pour la vente de NFT, l'autorisation du paiement en crypto-monnaies, et suggérait en outre de pratiquer dès que possible un principe de tolérance

Beeple
Everydays: the first 5000 day
NFT

69 346 250 \$
(env. 64 M€)

Adjugée le 16 février 2021
online par Christie's.

Fin 2021, Sotheby's et Christie's
avaient respectivement engrangé
pas moins de 100 et 150 M\$ dans
le cadre de leurs ventes NFT.

en mettant en place un « régime temporaire dérogatoire des NFT liés aux œuvres d’art (dans l’attente d’une évolution de la législation sur la vente des biens incorporels) ».

Pour les plus impliqués dans le milieu, l’attente semblait toutefois trop longue. « Il faut que le public s’en empare au plus tôt, que l’on crée des initiatives, que l’on sorte de cette zone grise », s’impatiente Romain Verlomme-Fried, commissaire-priseur de la vente de photographies sous forme de NFT de Christophe Keip, organisée chez Rossini en novembre 2021. Comme plusieurs autres maisons de ventes françaises, Rossini avait dû à cette occasion contourner la loi en vigueur en associant les NFT à un objet matériel – dans ce cas, les photographies imprimées. Un recours temporaire dont Romain Verlomme-Fried déplore les conséquences : « Cela brouille les pistes et engendre encore plus de

vente est autorisée) en collaboration avec le journal *20 Minutes*, au profit d’une association soutenant les journalistes de guerre.

Le public français est-il prêt pour la vague NFT ?

Le succès des ventes de crypto-art est encore mitigé dans l’Hexagone. L’OVV Aguttes, positionné sur le secteur depuis décembre 2021 (il avait alors mis en vente le premier SMS de l’histoire, adjugé pour 132 000 €), a organisé le 8 février 2022 une vacation de crypto-art encore plus ambitieuse, déclinée à la fois en présentiel, sur l’île Saint-Louis à Paris, mais aussi sur le métaverse (monde virtuel accessible par interaction 3D) – une première mondiale pour une maison de ventes. Seul un lot était vendu : une « métacathédrale » emportée à 15 000 € par un acquéreur canadien, via le truchement d’une clef USB (le dispositif matériel autorisant la vente). Claude Aguttes se réjouissait toutefois de cette « réussite technologique » issue d’une collaboration avec la plateforme ArtAtak (administratrice du métaverse et plateforme de vente virtuelle), la galerie Charlot (spécialisée dans les nouveaux médias), LaCollection.io (société produisant des œuvres d’art certifiées par des institutions) et Spatial.io (métaverse). « Si nous avons vendu tous les lots, ce n’est pas cela qui aurait changé notre chiffre d’affaires. Ce qui est important pour nous, c’est d’être novateurs, de nous positionner non seulement sur les choses habituelles, mais aussi sur de nouveaux terrains, auprès de nouveaux vendeurs : c’est un pari dont nous tenons à faire partie », insiste-t-il. L’adoption des NFT par des organismes aussi réglementés que les maisons de ventes semble cependant aller à l’encontre des principes prônés par la communauté crypto, défenseuse d’une propriété décentralisée. Cyril Barthaloïs rappelle toutefois que le modèle des enchères a toujours été privilégié par ce secteur, soulignant en outre l’avantage compétitif que peuvent apporter les maisons de ventes volontaires sur ce plan : « Dans mon rapport, j’insiste sur le mot “confiance”. C’est surtout en cela que les maisons de ventes peuvent faire la différence. On nous dit aujourd’hui que la *blockchain* est inviolable, jusqu’au jour où on nous fera la démonstration inverse. Il y a déjà eu des cas de vol de NFT. Il appartient aux maisons de ventes de faire preuve de leur plus-value sur ce plan, par exemple en créant une blockchain française qui ferait preuve de plus de *garanties* que d’autres », propose-t-il. Si le crypto-art a pour



l’instant attiré un public principalement issu du milieu de la technologie ou de la finance, le strict code déontologique propre aux maisons de ventes et leur autorité en matière de goût pourraient à terme séduire un réseau de collectionneurs plus « traditionnel ». À condition de les accompagner dans cette nouvelle aventure : « Il faut continuer à communiquer sur les NFT, à travers des conférences, des rencontres, mais aussi en montrant aux collectionneurs comment, concrètement, ces œuvres peuvent être exposées chez eux », insiste Lucie-Éléonore

Riveron. Un colloque organisé le 1^{er} mars 2022 par le Conseil des ventes volontaires et l’Académie des Beaux-Arts à l’Institut de France – alors que l’interdiction de vente des biens matériels venait officiellement d’être levée – a participé à cet objectif en rassemblant pas moins de 400 personnes autour de tables rondes sur la création à l’heure des NFT, la réglementation française et européenne des crypto-actifs ou encore le marché des NFT vu depuis le monde anglo-saxon et l’Asie, entre autres thématiques. ■

Charlesai.eth
Vent d’automne dans les Alpes
2022, NFT

600 €

Adjugée le 10 mars 2022 par Fauve, Paris.

« Il faut que le public s’en empare au plus tôt, que l’on crée des initiatives, que l’on sorte de cette zone grise. »

Romain Verlomme-Fried, commissaire priseur.

confusion vis-à-vis du statut des NFT. Ce n’est pas ainsi qu’ils sont censés être proposés ». De même, Lucie-Éléonore Riveron, co-fondatrice de la maison de ventes Fauve, avait également fait appel à cette stratégie pour sa vacation de NFT du 10 mars 2022, qu’elle souhaitait initialement organiser sous la forme de vente privée. « J’ai une vision assez puriste du crypto-art. Pour moi, ce sont des œuvres qui ont été conçues afin d’être sur écran. Ça n’a pas de sens de les vendre avec un jumeau matériel », regrette-t-elle. La vacation a malgré tout connu un beau succès avec 2/3 de lots vendus et 120 000 € engrangés. Un projet de loi présenté en 2019 visant à « moderniser la régulation du marché de l’art » (notamment via la vente de biens immatériels), adopté par le Sénat le 22 février 2022 et promulgué le 28 février, a rebattu les cartes plus tôt que prévu. Les alternatives étaient jusqu’alors peu nombreuses. La maison parisienne Millon s’était ainsi résolue à réaliser sa vente 100 % NFT le 20 mai 2021, intitulée « NFT Generation », dans sa succursale bruxelloise (une première européenne), tandis que Piasa organisait en octobre 2021 une opération caritative (dans ce cas-là, la

Synthèse

Le marché des ventes aux enchères n’a jamais été aussi dynamique !

Plus de quatre milliards d’euros. En 2021, les adjudications françaises ont réalisé un record jamais atteint aux enchères. Art & Objets de collection, Chevaux, Véhicules d’occasion & Matériel industriel... tous les secteurs bénéficient d’une augmentation et c’est une hausse globale inédite de 39,6 % des résultats, preuve de l’excellente santé du marché des ventes aux enchères en France et d’une dynamique de croissance qui va bien au-delà d’une simple correction des chiffres de 2020, où la pandémie avait infléchi tous les résultats. Le secteur qui bénéficie de la plus forte hausse est celui de l’Art & Objets de collection, qui enregistre une augmentation spectaculaire de 54,1 % (soit 19,5 % de plus qu’en 2019), suivi par celui des ventes de Chevaux (+ 41,9 %, soit une hausse de 12,9 % par rapport à 2019) et enfin celui des Véhicules d’occasion & Matériel industriel (+ 27,8 %, soit 20,5 % de plus qu’en 2019).

Dans ce contexte de forte hausse du marché, la majorité des maisons de ventes (79 %) ont vu croître leur activité. 2021 se distingue également par la création de nouveaux établissements (+ 20). L’Île-de-France demeure la région la plus dynamique pour les ventes aux enchères. Ce phénomène de concentration n’est pas que géographique : les vingt premières maisons de ventes aux enchères ont adjudgé un montant cumulé de 3,04 Md€ en 2021, soit 75 % des montants d’adjudication, en hausse de 42 %. Autre évolution notable de l’année 2021 : les ventes de gré à gré ont plus que jamais le vent en poupe, principalement dans le secteur Art & Objets de collection, avec un gain de 100 M€ en l’espace de trois ans.

2021 signe également le grand retour de la clientèle internationale en France, puisqu’un tiers des acheteurs des maisons de ventes françaises est étranger. Et ils ont massivement acheté de l’art. La France retrouve ainsi un haut niveau d’attractivité à l’échelle européenne et mondiale du marché de l’art.

Art & Objets de collection

Plusieurs facteurs expliquent l’extraordinaire rebond du secteur Art & Objets de collection, qui enregistre à lui seul un montant global adjudgé de 1,858 Md€ : l’arrivée de nouveaux enchérisseurs, notamment étrangers ; l’accélération du virage numérique pris par les maisons de ventes en 2020 ; des œuvres d’art et des collections exceptionnelles

circulant sur le marché ; et le report d’un certain nombre de ventes mises en sommeil en 2020, renforçant le calendrier des enchères 2021. Christie’s, Sotheby’s et Artcurial conservent les trois premières places du classement, mais Sotheby’s passe devant Christie’s avec une avance de 5 M€. Le secteur Art & Antiquités est le grand bénéficiaire de cette croissance à deux chiffres, puisque ses ventes atteignent le plus haut montant d’adjudications de son histoire avec un résultat de 1,235 M€ (soit une croissance de 71 % par rapport 2020 avec 723 M€, et de 23 % par rapport à l’année 2019 avec 1,002 M€). Le classement traditionnel des catégories de ce secteur se renouvelle : les ventes Mobilier & Objets d’art du XX^e siècle prennent la tête du secteur (278 M€), devançant pour la première fois l’Art d’après-guerre & contemporain (250 M€) ; arrivent ensuite les Tableaux & Sculptures impressionnistes et modernes (258 M€), tandis que les Arts d’Asie, les Arts premiers et l’Archéologie réalisent un résultat de ventes tout à fait historique avec 201 M€.

De nouvelles tendances ont également marqué les enchères en 2021 : haute couture et accessoires de luxe s’envolent ; les ventes de dinosaures et de *naturalia*, ces spécimens d’histoire naturelle, renouent avec le charme des cabinets de curiosités pour une clientèle 2.0 adepte d’une certaine forme d’éclectisme. Art africain contemporain, femmes artistes et sculptures animalières trouvent également leur public.

Cette bonne santé du secteur Art & Objets de collection s’inscrit dans une dynamique mondiale du marché de l’art – dominé par les États-Unis et la Chine – qui passe cette année la barre de 31 Md€, surpassant ainsi les résultats de 2015, jusqu’alors meilleure année de l’histoire des enchères. Au niveau international, la France consolide ainsi sa position au 4^e rang mondial (7 % de part de marché) et s’affirme comme place forte européenne avec 26 % du montant de ventes total. Le marché français est en résonance avec le marché mondial du point de vue de ses grandes données macroéconomiques : une croissance du même ordre (plus de 50 %) qui bénéficie à toutes les typologies d’acteurs, des grandes maisons aux acteurs plus modestes ; la concentration des ventes aux mains du duopole Christie’s et Sotheby’s, qui entraîne une sensibilité du marché liée à l’évolution de leurs montants de ventes (pour autant, la France est moins soumise que d’autres pays aux ventes très haut de gamme du « Fine Art », témoignant ainsi de la richesse et

de la densité de son offre) ; l’accentuation du basculement des ventes vers les ventes électroniques – point sur lequel la France se démarque encore cette année par un fort dynamisme. Plus qu’en 2020, année durant laquelle cela s’était tassé, le retour en force des ventes importantes de « Fine Art » et des ventes de collections améliorent l’évolution positive de ces résultats ; la bonne santé des maisons de ventes de taille plus « modeste », ainsi que des places de marché dites secondaires ; et les maisons spécialisées dans les Objets de collection bénéficient tout particulièrement de cette croissance.

Chevaux

De course, de sport ou de loisirs, les chevaux ont été les grandes vedettes de 2021. Et leur marché est au beau fixe. Tout au long de 2021, une clientèle internationale s’est pressée dans les salles de ventes françaises pour enchérir sur des chevaux de plus en plus nombreux aux enchères, toutes races et disciplines confondues. À tel point que le résultat 2021 est historique : 210 M€, contre 186 M€ en 2019, année du précédent record. La Normandie pilote ce marché dominé par la vente de chevaux de course pur-sang dans un contexte de très forte reprise du marché mondial.

Véhicules d’occasion & Matériel industriel

Concurrentiel, très concentré, dominé par des acteurs professionnels, le marché des Véhicules d’occasion & Matériel industriel a également enregistré de bons résultats, notamment grâce à la multiplication de ses ventes dématérialisées et de ses services annexes (expertises quasi systématiques, photos 3D, visites virtuelles, etc.). En 2021, le montant total des ventes s’élève à 1,963 M€ : il est porté très majoritairement (94 %) par les ventes de Véhicules d’occasion (1,838 M€), tandis que les ventes de Matériel industriel représentent 6 % du montant total (124 M€), une répartition stable depuis 2019. Caractérisé par une très forte concentration (les quatre premiers acteurs représentant 83 % des ventes), ce secteur en hausse de 27 % par rapport à 2020 a vu les prix de vente de ses véhicules flamber dans un contexte mondial marqué par la raréfaction des véhicules neufs, entraînée par le manque de pièces électroniques disponibles pour les usines des constructeurs européens, notamment en provenance de Chine.

Virage numérique

Pour tous les secteurs, l’instauration de nouveaux formats de vente connecte les places de marché en direct et favorise la mise en concurrence des acheteurs du monde entier. Ainsi, le succès des ventes en ligne s’amplifie. La fermeture des salles de ventes physiques en 2020 avaient contraint les maisons au basculement de leurs ventes physiques vers des ventes *live*, mais sans public, dites « ventes à huis clos » (retransmises en direct d’une salle de ventes avec commissaire-priseur, mais sans enchérisseur dans la salle), ou entièrement dématérialisées. L’année 2021 confirme le succès de ces formats, parallèlement à la réouverture des salles de ventes. Sur ce point, la France – plutôt en retard sur les ventes dématérialisées jusqu’en 2020 – a su réagir avec une croissance des ventes électroniques en 2021 équivalente à celle de 2020 par rapport à 2019 (plus de 50 % de croissance après les 61 % de croissance).

Ultime avatar de cette dématérialisation des pratiques, mais aussi des créations, l’apparition des NFT sur le marché des ventes aux enchères a fait l’actualité de l’année. Malgré quelques ventes exceptionnelles, le marché reste à date un marché de niche, avec 279 lots vendus et une valorisation de 232 M\$. Les questions que posent ce type de ventes sont nombreuses : la pérennité ou la croissance des ventes du très haut de gamme ; la segmentation du marché, différente de celle du marché de l’art (organisée par période, par médium et par mouvement) ; les problématiques de contrefaçon et de vol des œuvres numériques ; celles de l’authentification des œuvres, de l’identité des acheteurs et des vendeurs, de la caractérisation des œuvres (origine, édition, offre, demande, utilisation...) et de la transmission de l’information au grand public ; du paiement en crypto-monnaie ; enfin les pratiques de « *wash trading* » destinées à gonfler artificiellement le prix d’une œuvre. Résilience, réactivité, adaptation... En 2020 et 2021, les maisons de ventes aux enchères auront traversé deux années hors norme. Après la sidération de l’année pandémique, le retournement de situation – en particulier celui du marché de l’art – aura été aussi spectaculaire qu’inattendu. Un renversement de tendance qui propulse tous les secteurs des enchères au-delà de leurs performances de 2019. ■

Liste des maisons de ventes aux enchères volontaires en 2021

BOURGOGNE-FRANCHE-COMTÉ

- ALEXANDRE LANDRE
- ASTRID GUILLON MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES
- AUXERRE ENCHÈRES - AUXERRE ESTIMATIONS
- BEAUNE ENCHÈRES
- BRIGITTE MULLER
- CHALON ENCHÈRES - CHALON ESTIMATIONS
- CORTOT ET ASSOCIÉS COMMISSAIRES-PRISEURS
- DUFRECHE
- HÔTEL DES VENTES DE BEAUNE
- HÔTEL DES VENTES DE BESANCON
- HÔTEL DES VENTES VICTOR HUGO
- JOIGNY ENCHÈRES - JOIGNY ESTIMATIONS
- JURA ENCHÈRES
- MICHAUD ENCHÈRES
- QUAI DES ENCHÈRES
- SADDE HOTEL DES VENTES DE DIJON
- SENS ENCHÈRES-SENS ESTIMATIONS
- TONNERRE ENCHÈRES

BRETAGNE

- ADJUG'ART
- ADJUGE
- ARMOR ENCHÈRES
- ARVOR ENCHÈRES
- EMERAUDE ENCHÈRES SAINT-MALO
- HÔTEL DES VENTES DE QUIMPER
- ISABELLE SALOME
- JACK-PHILIPPE RUELLAN
- KARL BENZ COMMISSAIRE-PRISEUR
- OUEST ENCHÈRES PUBLIQUES RENNES
- QUIMPER ENCHÈRES
- RENNES ENCHÈRES
- SVV DUPONT ET ASSOCIÉS
- THIERRY-LANNON ET ASSOCIÉS
- VPAUTO

CENTRE-VAL-DE-LOIRE

- ANNE MEILLANT-JAMET
- COLLECTOYS
- ENCHÈRES RE-PUBLIQUE
- GALERIE DE CHARTRES
- HDVB HÔTEL DES VENTES BOISCHAUT
- HÔTEL DES VENTES DE L'ORLEANAIS
- HÔTEL DES VENTES GIRAUDEAU
- HÔTEL DES VENTES ORLEANS MADELEINE
- MONTARGIS ENCHÈRES
- ORLEANS-CATHEDRALE-ENCHÈRES
- SALLE DES VENTES DE CHINON
- SVV LA SALLE
- SVV LAURENT BERNARD
- SVV MICHEL DARMANCIER ET OLIVIER CLAIR
- SVV POUSSE-CORNET
- THE BEST HORSES - BALSAN ENCHÈRES

CORSE

- ASTA
- CEYSSON ART ET ENCHÈRES - CORSE ENCHÈRES

GRAND EST

- A.B. ENCHÈRES
- ALEXANDRE LANDRE NANCY
- ANTICTHERMAL
- ARDENNES ENCHÈRES
- BOISSEAU - POMEZ
- ENCHÈRES CHAMPAGNE
- EST-ENCHÈRES
- GUIZZETTI - COLLET
- HOTEL DES VENTES DE LA HAUTE MARNE
- HÔTEL DES VENTES DE METZ - MARTIN ET ASSOCIÉS
- HÔTEL DES VENTES DE SAINT-DIE
- JEAN-CHARLES D'ORNANO
- MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES CHATIVESLE
- NABECOR ENCHÈRES
- SAINT-DIE ENCHÈRES
- SVV MARQUIS

HAUTS-DE-FRANCE

- AISNE ENCHÈRES
- ALEXIS VELLIET ART (AVA)
- APEX FRANCE
- ARCADIA
- ARMENTIERES ENCHÈRES
- ARTHEMA AUCTION
- ARTOIS ENCHÈRES
- BEAUVAIS ENCHÈRES
- COMPIEGNE ENCHÈRES
- ENCHÈRES CÔTE D'OPALE
- FET
- FIVE AUCTION BETHUNE
- FRANCE ENCHÈRES
- HENRI ANTON
- HÔTEL DES VENTES DE LA COLLEGIALE
- HÔTEL DES VENTES DE LILLE SOLFERINO
- HÔTEL DES VENTES DE SAINT-OMER
- HÔTEL DES VENTES DE SENLIS
- HUBERT DELOUTE VENTES AUX ENCHÈRES
- LILLE METROPOLE ENCHÈRES
- MAY ET ASSOCIÉS
- MERCIER AUTOMOBILES
- OISE ENCHÈRES
- PIERRE MACAIGNE
- SAINT-QUENTIN ENCHÈRES
- SOCIÉTÉ DE L'HOTEL DES VENTES DE VALENCIENNES
- SVV DENIS HERBETTE
- SVV SOPHIE RENARD
- THOMAS MAISON DE VENTES
- XAVIER WATTEBLED SVMMEP

ÎLE-DE-FRANCE

- ADER
- ADER ENTREPRISES ET PATRIMOINE
- ADESA FRANCE
- AGORASTORE
- ALCOPA AUCTION
- ALDE
- ANNE DEMARLES SOCIÉTÉ DE VENTES VOLONTAIRES
- APONEM
- ARCANE ENCHÈRES
- ART RESEARCH PARIS (A.R.P.)
- ART RICHELIEU
- ART RICHELIEU - CASTOR - HARA
- ART VALOREM
- ARTCURIAL
- ARTILIAD
- ARTUS ENCHÈRES
- AUCTIE'S
- AUCTIONART - REMY LE FUR ET ASSOCIÉS
- AUDAP ET ASSOCIÉS
- AUTOROLA
- AVE
- BARON-RIBEYRE ET ASSOCIÉS
- BCAUTO ENCHÈRES
- BEAUSSANT LEFEVRE ET ASSOCIÉS
- BINOCHÉ ET GIQUELLO
- BLANCHET ET ASSOCIÉS
- BOISGIRARD - ANTONINI
- BONHAMS FRANCE
- BOULOGNE ENCHÈRES
- BOUVET
- BRISSONNEAU
- BRUNEL - DEJEAN DE LA BÂTIE
- CAMPER-DABERNAT
- CARNEXT.COM FR
- CASTOR-HARA
- CATHERINE KALCK GUILLAUME LE FLOC'H
- CAZO
- CHAYETTE ET CHEVAL
- CHEVAU-LEGERS ENCHÈRES
- CHOCHON-BARRE ET ALLARDI SVV
- CHRISTIE'S FRANCE
- CHRISTOPHE JORON-DEREM
- CLAUDE AGUTTES
- COPAGES
- CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES
- CRAIT-MULLER
- DAGUERRE

- DAMIEN LIBERT SVV
- DANIEL MAGHEN ENCHÈRES ET EXPERTISES
- DEBURAUX-DU PLESSIS
- DELON-HOEBANX
- DIGARD AUCTION
- DOUTREBENTE
- DROUOT ESTIMATIONS
- ENCHÈRES MAISONS-LAFFITTE
- ENCHÈRES PARIS SUD-EST
- EQUIPPO FRANCE
- ERIC AYADIA
- ERIC CAUDRON
- ESTIM NATION
- ETAMPES ENCHÈRES
- EUVRARD-FABRE
- EVE
- EXPERTISEZ
- FAUVEPARIS
- FERRI ET ASSOCIÉS
- FINE ART AUCTIONS PARIS
- FRANCE MEDICAL ENCHÈRES
- FRAYSSE ET ASSOCIÉS
- GOXE BELAISCH HOTEL DES VENTES D'ENGHIEN
- GROS ET DELETTREZ
- GUILLAUME LE FLOC'H SVV
- HILDITCH
- HÔTEL DES VENTES DE COULOMMIERS
- HÔTEL DES VENTES DE LA VALLEE DE MONTMORENCY
- HÔTEL DES VENTES DE MANTES LA JOLIE
- HÔTEL DES VENTES DE MEAUX
- INTERNATIONAL WINE AUCTION
- ITSMYCHAMPION
- JAKOBOWICZ ET ASSOCIÉS
- JEAN-MARC DELVAUX
- JONQUET
- KAHN ET ASSOCIÉS
- KALCK ET ASSOCIÉS
- KA-MÂT
- KÂ-MONDO
- LAC PARIS
- LASSERON ET ASSOCIÉS
- LE BRECH ET ASSOCIÉS
- LE CALVEZ ET ASSOCIÉS
- LE CHESNAY ENCHÈRES
- L'HUILIER ET ASSOCIÉS
- LILADAM
- LOMBRAIL TEUCQUAM MAISON DE VENTES
- LUCIE DONIKIAN
- LUCIEN-PARIS
- LYNDA TROUVE
- MAGNIN WEDRY
- MAISON DE VENTES GOOD
- MALLIE-ARCELIN
- MARC-ARTHUR KOHN
- MARIE SAINT GERMAIN
- MARTIN-BANEL
- MATHIAS-BOURNAZEL
- MEDTRADA
- MILLON
- MIRABAUD ET MERCIER
- MONTAIGNE
- NOUVELLE ETUDE
- NOUVELLES ENCHÈRES
- OGER ET BLANCHET
- OLYMPE ENCHÈRES
- OSENAT
- OXIO
- PARIS ENCHÈRES
- PARISUD ENCHÈRES STOCKS
- PESTEL-DEBORD
- PHIDIAS
- PHILLIPS AUCTIONEERS
- PHILOCALE
- PIASA
- PIERRE BERGE ET ASSOCIÉS
- RICHARD BEDOT AUCTION
- RIM ENCHÈRES
- ROSSINI

- ROUILLAC
- ROUX TROOSTWIJK SVV
- SAINT GERMAIN EN LAYE ENCHÈRES
- SHINE A LOT
- SOCIÉTÉ COUTAU - BEGARIE
- SOCIÉTÉ DE VENTES VOLONTAIRES SIBONI
- SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET
- SOTHEBY'S FRANCE
- STEFFEN'S MAISON DE VENTE AUX ENCHÈRES
- SURPLEX
- SVV CHAVILLE-ENCHÈRES
- SVV FARRANDO
- SVV MORAND
- SVV PESCHETEAU-BADIN
- TAJAN
- TESSIER SARROU ET ASSOCIÉS
- TOUATI DUFFAUD
- VALETOUX MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES
- VERMOT ET ASSOCIÉS
- VERSAILLES ENCHÈRES
- VILLANFRAY ET ASSOCIÉS
- VOUTIER ASSOCIÉS
- YANN LE MOUEL
- YELLOW PEACOCK - CRENAIS-MOURAUT ET ASSOCIÉS

MARTINIQUE

- MARTINIQUE ENCHÈRES

NORMANDIE

- ARQANA
- AUCTAV
- BAYEUX ENCHÈRES
- BISMAN
- BOSCHER ENCHÈRES
- BRIOULT ENCHÈRES
- CAEN ENCHÈRES
- CENTRE MANCHE SAINT-LO ENCHÈRES
- CHALOT ET ASSOCIÉS - FECAMP - MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES
- DEAUVILLE ENCHÈRES
- ENCHÈRES DE ROUEN
- F.E.N.C.E.S.
- GIFFARD SVV
- GUERY MAISON DE VENTES
- HONFLEUR ENCHÈRES SVV
- HÔTEL DES VENTES DE COUTANCES
- HÔTEL DES VENTES DE LA SEINE
- HÔTEL DES VENTES D'EVREUX
- LE HAVRE ENCHÈRES
- LISIEUX ENCHÈRES
- NASH
- NORMANDY AUCTION
- ORNE ENCHÈRES
- PILLET
- RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE
- ROIS ET VAUPRES
- ROIS ET VAUPRES ENCHÈRES VIRE
- SEQUANA
- SVV BEGHIN
- SW ENCHÈRES OCEANES
- SVV JEAN EMMANUEL PRUNIER
- SVV ROQUIGNY
- THONIER ENCHÈRES
- TRADART DEAUVILLE
- VENTES OSARUS

NOUVELLE-AQUITAINE

- APONEM ATLANTIQUE
- ARCACHON ATLANTIC AUCTION - TOLEDANO
- BIARRITZ ENCHÈRES
- BRISCADIEU BORDEAUX
- BRIVENCHÈRES
- CAP ENCHÈRES
- CÔTE BASQUE ENCHÈRES
- DEUX-SEVRES ENCHÈRES ET EXPERTISES
- EMMANUEL LAYAN ET ASSOCIÉS
- ESPACE ENCHERE SUD AQUITAINE
- GUYENNE ENCHÈRES
- HÔTEL DES VENTES DE POITIERS

- JEAN DIT CAZAUX ET ASSOCIÉS
- JOËL BARRA
- LAVOISSIERE - GUEILHERS HDV DE LA ROCHELLE
- LIMOGES ENCHÈRES
- MARTINIE ENCHÈRES
- PAUL PASTAUD OVV
- PÉRIGORD ENCHÈRES - PÉRIGORD ESTIMATIONS
- ROCHEFORT OLERON ENCHÈRES
- SABOURIN
- SVV A. COURAU
- SVV BARATOUX-DUBOURG ENCHÈRES
- SVV BORDEAUX CHARTRONS BORDEAUX ENCHÈRES
- SVV LANDES ENCHÈRES
- SVV R. JUGE ET V. GERARD-TASSET
- SVMMEP CARRERE ET LABORIE
- SVMMEP GEOFFROY - BEQUET
- TURPIN
- VASARI AUCTION
- VENTES MOBILIERES DU LIBOURNAIS ET DU NORD GIRONDE

OCCITANIE

- ANNE CAUDESAYGUES
- ARIEGE ENCHÈRES
- ARTCURIAL TOULOUSE - JEAN-LOUIS VEDOVATO
- ARTPAUGEE
- CARCASSONNE ENCHÈRES
- CARRÉE MAISON DE VENTES
- CATHERINE CHAUSSON SOCIÉTÉ DE VENTES AUX ENCHÈRES
- CLERTAN ET ASSOCIÉS
- DAME MARTEAU
- ENCHÈRES OCCITANES
- ENCHÈRES VO
- FOURNIE REMY
- FRANCE EXPERTISES ENCHÈRES-FEE STANISLAS MACHOÏR
- HÔTEL DES VENTES DE NIMES
- HÔTEL DES VENTES DE RODEZ
- HÔTEL DES VENTES DU TARN (H.D.V.T.)
- HÔTEL DES VENTES MONTPELLIER LANGUEDOC
- MARAMBAT - DE MALAFOSSE
- MARC LABARBE
- MEYZEN
- PRIMARDECO
- SOCIÉTÉ DE VENTES AUX ENCHÈRES HENRI ADAM
- SOCIÉTÉ DE VENTES VOLONTAIRES RUFFAT
- SOCIÉTÉ VENTES VOLONTAIRES GERS GASCOGNE ENCHÈRES
- SUDUCA COMMISSAIRE-PRISEUR

PAYS DE LA LOIRE

- ADN ENCHÈRES
- BALSAN ENCHÈRES
- CÔTE ENCHÈRES ATLANTIQUE
- COUTON VEYRAC JAMAULT - NANTES ENCHÈRES
- CYRIL DUVAL ENCHÈRES
- DELOYS VOLONTAIRE
- ENCHÈRES PAYS DE LOIRE
- EQUINIA
- ERIC SANSON
- LA ROCHELLE ENCHÈRES
- LAVAL ENCHÈRES
- NANTES ENCHÈRES TALMA
- OUEST ENCHÈRES PUBLIQUES
- PASCAL BLOUET
- PASTOR MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES
- SALORGES ENCHÈRES
- SARTHE ENCHÈRES
- THOMAS ENCHÈRES ET EXPERTISES
- VENDÉE ENCHÈRES

PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR

- AIX LUBERON ENCHÈRES
- ANTIBES ENCHÈRES
- ARLES ENCHÈRES
- AZUR ENCHÈRES CANNES
- BESCH CANNES AUCTION
- BOISGIRARD-ANTONINI PROVENCE COTE D'AZUR
- CANNES ENCHÈRES

- CARVAJAL SVV
- DE BAEQUE MARSEILLE
- ETUDE DE PROVENCE
- GROSSETTI EXPERTISE - CONSEIL ET V.A.E.P.
- HÔTEL DES VENTES D'AVIGNON
- HÔTEL DES VENTES DE GRASSE
- HÔTEL DES VENTES DE TOULON
- HÔTEL DES VENTES MEDITERRANEE MARSEILLE
- HÔTEL DES VENTES NICE RIVIERA
- MAISON DES ENCHÈRES VOLONTAIRES
- MAISON R ET C, COMMISSAIRES-PRISEURS ASSOCIÉS
- MARSEILLE ENCHÈRES PROVENCE
- MENTON ENCHÈRES
- METAYER MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES
- MILLON RIVIERA
- NICE ENCHÈRES
- PARCS ENCHÈRES
- PLANETE DES ARTS
- PRADO FALQUE ENCHÈRES
- PREMIUM PONY
- PROVENCE ENCHÈRES
- ROMETTI ET ASSOCIÉS
- SVV SOPHIE HIMBAUT
- TABUTIN ENCHÈRES
- VAR ENCHÈRES - ARNAUD YVOS

RHÔNE-ALPES-AUVERGNE

- ALPES ENCHÈRES
- ARDECHE ENCHÈRES
- ARTENCHÈRES
- AUX ENCHÈRES
- BENNOUR
- BERARD - PERON
- BERARD-PERON-ROUSSELOT
- BERT
- BUTANT
- CANTAL ENCHÈRES
- CAR ENCHÈRES
- CONAN HÔTEL D'AINAY
- DE BAEQUE ET ASSOCIÉS
- DROME - ENCHÈRES - VALENCE
- DROME ENCHÈRES
- ENCHÈRES RHONE ALPES E.R.A.
- EUROPEENNE DE VENTES G.C.
- GLOBAL VENTES
- GRENOBLE ENCHÈRES
- HÔTEL DES VENTES D'ANNECY
- HÔTEL DES VENTES DU LEMAN
- HÔTEL DES VENTES DU MARAIS
- JEAN-FRANÇOIS GAGNIOUD
- LA PASSERELLE DES ENCHÈRES
- LE PUY ENCHÈRES
- MAISON DE VENTES RICHARD
- MAISON DE VENTES RICHARD MOULINS
- METAYER MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES MOULINS
- ONLY ENCHÈRES
- PALAIS SVV
- ROANNE ENCHÈRES
- SAVOIE ENCHÈRES
- SOCIÉTÉ STEPHANOISE D'ENCHÈRES
- STOCK ENCHÈRES
- SVV BREMENS - BELLEVILLE - CONAN
- SYLVIE DAGOT
- VASSY - JALENQUES
- VICHY ENCHÈRES

Glossaire des ventes aux enchères

• Blockchain

Technologie d’horodatage, de stockage et de transmission d’informations développée à partir de 2008. Concrètement, c’est un registre démultiplié dans une multitude de serveurs dans lequel les utilisateurs, connectés dans un réseau informatique, ont la capacité d’inscrire des données à l’aide de protocoles informatiques précis, hautement sécurisés grâce à la cryptographie. Cela leur permet ainsi de certifier des opérations de manière décentralisée, sécurisée et transparente.

• Catalogue et liste de ventes

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

• 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 » et des taxes et, le cas échéant, d’autres prélèvements.

• Estimation

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

• Expert

Professionnel choisi pour ses connaissances techniques, chargé d’identifier, d’authentifier, et d’apprécier la valeur des objets, œuvres d’art et objets de collection qui lui sont présentés, moyennant rémunération. La profession d’expert n’est pas réglementée par la loi, à l’exception de l’obligation d’assurance qui pèse sur lui. 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 – qui sont déduits du prix de vente qu’il perçoit – et sur l’acheteur d’autre part, qui lui sont facturés en plus du prix d’adjudication. Outre la rémunération de la maison de ventes, ces frais couvrent l’ensemble des dépenses induites par l’organisation de la vente aux enchères publiques (conception, réalisation et diffusion du catalogue, publicité, photographies, location et entretien de la salle, frais de plateforme en ligne, frais de personnel, honoraires d’expert, transport et magasinage des objets, prélèvements tels que

la taxe sur la plus-value, le droit de suite, la Maison des Artistes…). Les frais vendeurs doivent figurer sur le mandat de vente ; les frais acheteurs (généralement entre 20 et 30 %) doivent figurer dans la publicité de la vente et être annoncés au début de la vente.

• Mandat de vente

Appelé également « réquision 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 en son nom et pour son compte ; il doit être écrit.

• NFT (*Non Fungible Token*)

« Jeton non fongible » enregistré dans la *blockchain* permettant de garantir la singularité, l’authenticité, la propriété et la traçabilité d’objets numériques, tels que des œuvres d’art digitales. Concrètement, un NFT est un jeton qui comporte une suite de caractères alphanumériques répondant aux règles de la cryptographie, permettant d’identifier son émetteur et l’objet sous-jacent qu’il entend protéger.

• Objets de collection

Ces objets (« *collectibles* » en anglais) ne sont pas perçus comme des 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 déposé(s) par un enchérisseur qui ne peut assister à la vente. L’ordre doit fixer un prix maximum et préciser si ce montant comprend ou non les frais.

• OVV, opérateur de ventes volontaires / maison de ventes volontaires

Opérateur de ventes volontaires (OVV) est la personne physique ou morale qui organise et réalise les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

• Prémption

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

• Prix « marteau »

Le prix marteau est le prix d’adjudication, i.e. le montant de la plus haute enchère, prononcé publiquement lors de la vente. Il permet de calculer les frais facturés aux vendeurs et aux acheteurs.

• Prix de réserve

Prix minimal en dessous duquel le vendeur ne souhaite pas vendre son bien ; il est optionnel et doit faire l’objet d’un accord entre la maison de 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. Ce type d’organisation s’est développé lors des périodes de confinement.

• Vente courante

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

• Vente de gré à gré

Vente organisée par une maison de 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 au prix convenu entre eux. Dans ce cas, la transaction doit faire l’objet d’un mandat et le vendeur doit être informé qu’il peut vendre son bien aux enchères publiques.

• Vente dématérialisée 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 interaction nécessaire 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.

Abréviations utilisées

AOC : art et objets de collection

MDV : maison de ventes

OVV : opérateur de ventes volontaires

SVV : société de ventes volontaires



Ludovico Carracci

L'Adoration des mages

Huile sur cuivre, 36 x 26 cm

205 000 €

Adjugée le 27 mars 2021 par Briscadieux, Bordeaux.



Marteaux Jacques Dubarry de Lassale en couverture et en pages 11, 27, 39, 81, 89, 97 et 117.

Crédits photographiques

Couverture : © Jacques Dubarry de Lassale. P.3 : © Laurence Laborie. P.4 : © Maket experts. p.8 : © iStock photo. P.10 : © Enchères Champagne OVV, Eprenay. P.11 : © Jacques Dubarry de Lassale. P.12 : © Marseille Enchères Provence-Emmanuel Dard OVV. P.16 : © Photo D.R. p.17 : © Photo D.R. P.19 : © Galerie Stimmung / Photo Clément Gallet. P.20 : © Photo D.R. p.23 : © Alcopa Auction. P.25 : © ADN Enchères. P.26 : © L'Huilier & Associés, Paris. P.27 : © Jacques Dubarry de Lassale. p.28 : © iStock photo. P.29 : © Enchères Maisons-Laffitte. P.34 : © Boisgirard-Antonini/Drouot / © ADAGP, Paris 2022. P.35 : © Photo HDV Anticothermal, Nancy. / © ADAGP, Paris 2022. P.38 : © Lucien, Paris / © Fondation Fojitja / ADAGP, Paris 2022. P.39 : © Jacques Dubarry de Lassale. P.40 : © Osenat / Bury / © ADAGP, Paris 2022. P.43 : © Millon. P.44 : © Mathias-Bournazel OVV. P.45 : © Ivoire Angers / Deloys. P.46 : © Ader. P.47 : © D.Sohier2021. p.49 : © Hôtel des ventes Montpellier Languedoc OVV, Montpellier / © ADAGP, Paris 2022. P.50 : © Beaussant Lefevre & Associés, Paris / © ADAGP, Paris 2022. P.51 : © Aguttes. P.52 : © Cheveau-Légiers Enchères OVV, Versailles. P.53 : © Ader, Paris. P.54 : © Actéon - Complègne enchères OVV. P.57 : © Photo Jan Roehrmann. P.59 : © Artcurial. P.60 : © Gros & Deletré, Paris. P.61 : © Photo Jérôme Macé. © Photo François Beredetti / Cornette de Saint-Cyr. P.63 : © Hôtel des ventes du marais - Ivoire, Saint-Etienne. P.64 : © iDealwine / Fine Spirits Auction. p.65 : © Besch Enchères, Cannes. P.67 : © Binoche & Giquello, Paris. P.69 : © Photo Jeffrey Greenberg / Education Image's / Universal Images Group via Getty Images. P.70 : © VWpics / Hemis.fr. p.72 : © Nadya Behnen. P.75 : © Christie's Images Ltd. P.76 : © Aguttes, Paris. P.77 : © Sotheby's / ArtDigital studio / © ADAGP, Paris 2022. P.78 : © Bonhams. P.79 : © Denis Guignebourg / Bestimage. P.80 : © VPAutos. P.81 : © Jacques Dubarry de Lassale. P.83 : © Alcopa. P.84 : © Ritchi Bros Auctioneers. P.87 : © Mercier et Cie. P.89 : © Jacques Dubarry de Lassale. P.91 : © de Burgh production. P.92 : © PSV Morel pour l'agence Fences. P.93 : © Arqana. p.94 : © iStock photo. P.96 : © Christie's Images Ltd. / © The estate of Jean-Michel Basquiat / Adagp, Paris 2022. P.97 : © Jacques Dubarry de Lassale. P.99 : © Sotheby's. P.100 : © Phillips. P.101 : Photo D.R. p.103 : © Brent Lewin / Bloomberg via Getty Images. P.105 : © Heritage auctions. P.107 : © Poly Auction. P.110 : © Lyons & Turnbull. P.112 : © Koller auktionen. P.113 : © ADAP, Paris 2022 / © Photo Ketterer Kunst. P.114 : © Pandolfini casa d'aste, Madrid. P.115 : © AFP. P.116 : © Sotheby's. P.117 : © Jacques Dubarry de Lassale. P.119 : © Photo Ulrich Baumgarten / Getty Images. P.120 : Yuichiro Chino / Getty Images. P.123 : © Bonham's / © ADAGP, Paris 2022. P.129 : © Christie's Images Ltd. P.131 : © Courtesy Fauve, Paris. P.137 : © Briscadieu, Bordeaux.



Le marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en 2021
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
Joséphine Balique, Juliette Chazelle et Stéphanie Pioda
Création graphique **Marguerite Da Silva**
Iconographie **Pierre Morio**
Secrétariat de rédaction **Mathilde Cocquelin**
Traduction **Garry White**

Ont collaboré à cette édition
Carine Claude (p.66), Marie-Émilie Fourneaux (p.58), Armelle Malvoisin (p.74), Alison Moss (p.42), Stéphanie Pioda (p.16)

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

Régie publicitaire Beaux Arts & Cie

ISBN 979-10-204-0744-3
Dépôt légal : **juin 2022**
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, 2022

Vrai ou faux?

Votre œuvre d'art est-elle authentique? En avez-vous la certitude?

Le problème des faux est très répandu dans le monde de l'art. En tant que propriétaire, acheteuse ou vendeur, les contrefaçons peuvent aussi vous concerner.

Nous avons la solution: nous utilisons l'intelligence artificielle (IA) pour évaluer l'authenticité de votre œuvre d'art.

Voici comment fonctionne la vérification de l'authenticité de votre œuvre d'art:

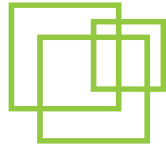
- 1 Téléchargez une photo de votre œuvre d'art
- 2 Faites-la analyser par notre système d'IA
- 3 Vous recevez au bout de 7 jours le rapport de l'IA et votre certificat

Sécurité et fiabilité

Notre solution numérique est rapide. Une photo suffit, ce qui vous évite de devoir transporter l'œuvre d'art. L'analyse est objective, sans aucun biais humain. Le rapport de l'IA et le certificat cryptés sont un gage de sécurité.



Pour plus d'informations,
consultez notre site Web
www.art-recognition.com



**ART
RECOGNITION**



3Pi,
des logiciels
et une équipe
qui accompagnent
les maisons de ventes
depuis 20 ans.



Découvrez **Cheops**,
notre suite logicielle dédiée aux maisons de ventes aux enchères.

43, rue de Trévis 75009 Paris
01 53 20 42 50 - contact@3pi.fr

