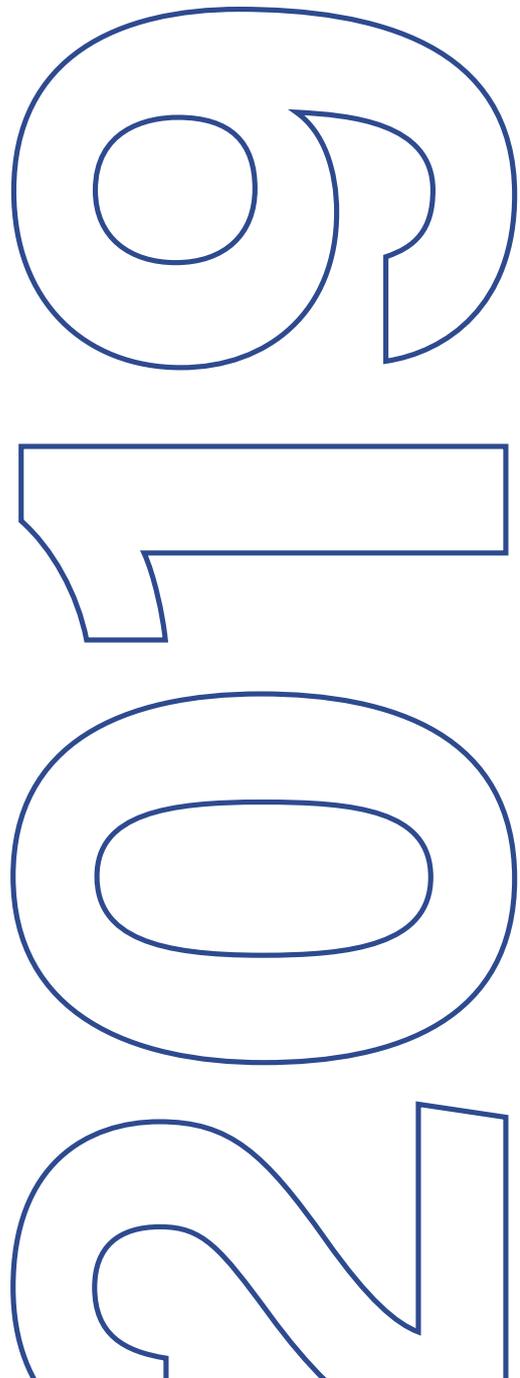
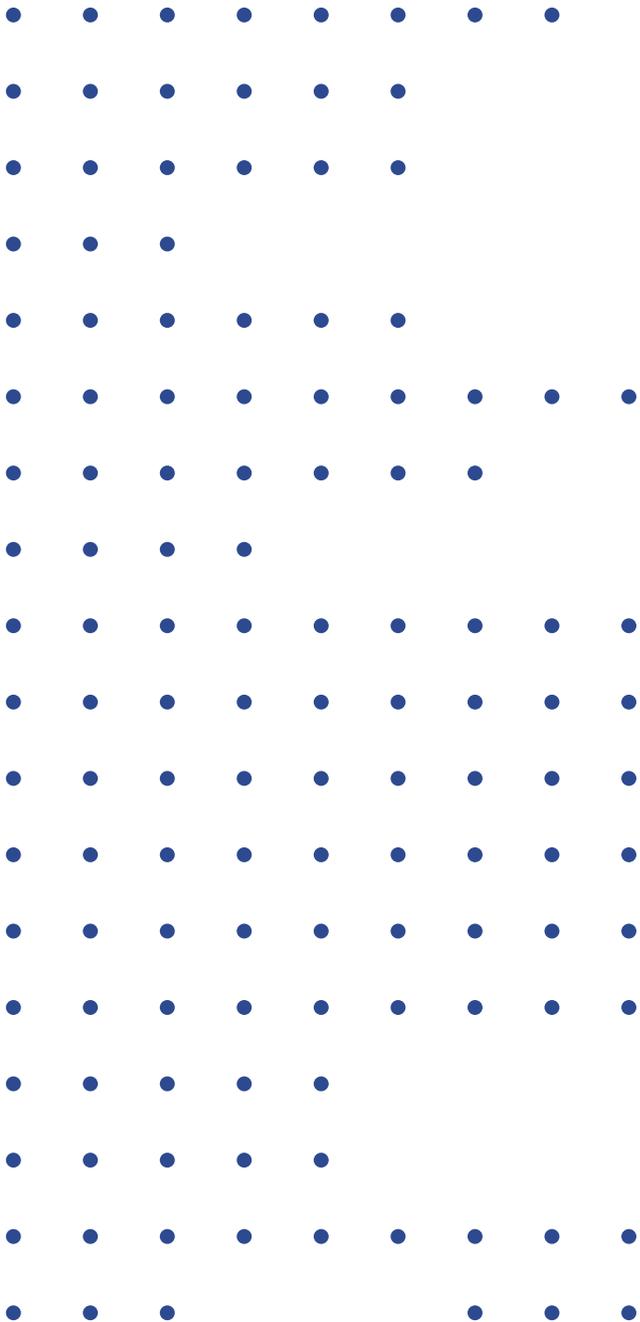
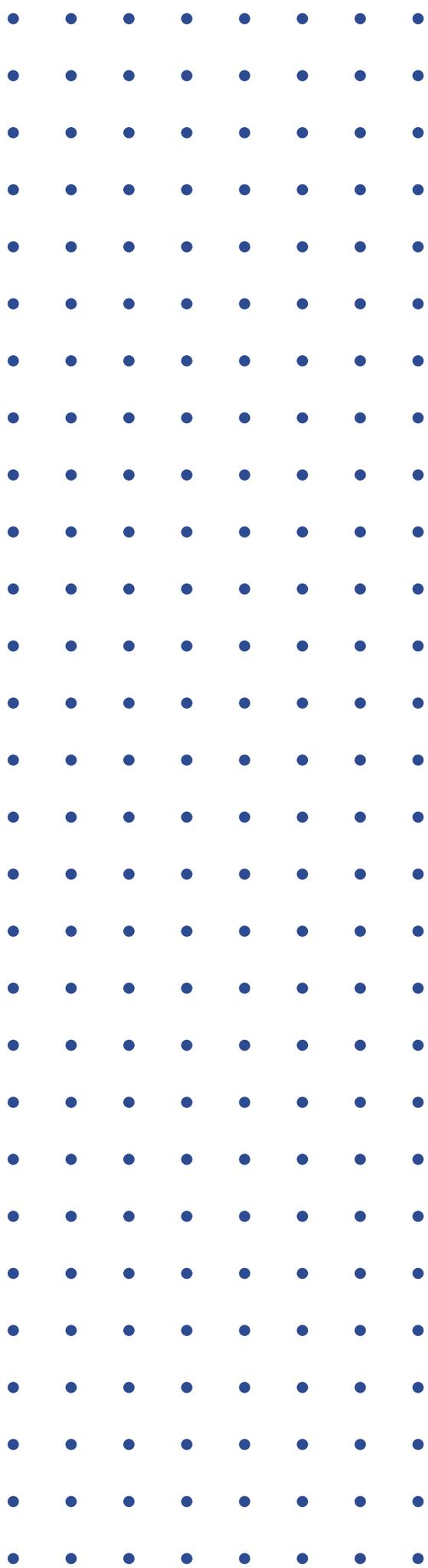


Le marché des **ventes
volontaires de meubles**
aux enchères publiques





Le Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques adresse ses remerciements aux opérateurs de ventes volontaires ainsi qu'aux sources d'informations pour leur collaboration à la réalisation de ce bilan des ventes aux enchères 2019. Les nombreux renseignements et informations qui figurent ne peuvent être complets et nous vous prions de bien vouloir nous excuser par avance des erreurs ou oublis qui pourraient être constatés.

Rédaction et coordination : secrétaire général du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

Maquette : Studio Wasabi Artwork

Tous droits de reproduction réservés
© Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

« En application du Code de la propriété intellectuelle du 1er juillet 1992, une reproduction partielle ou totale à usage collectif de la présente publication est strictement interdite sans autorisation de l'éditeur. Il est rappelé à cet égard que l'usage abusif de la photocopie met en danger l'équilibre économique des circuits du livre. »



Henri PAUL
Président

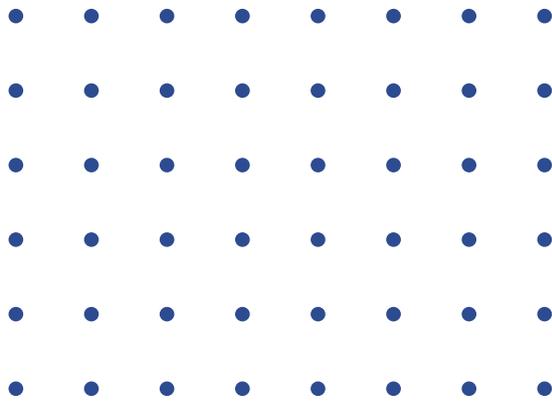
Alors que l'année 2020, marquée par une crise épidémique exceptionnelle, va, vraisemblablement, voir un coup d'arrêt pour la croissance mondiale, et singulièrement pour celle des pays européens, nous sommes conduits à jeter un regard sur les résultats des enchères publiques l'année dernière.

2019 a été un très bon cru pour les ventes aux enchères publiques en France, avec une augmentation des ventes de + 12,1%, la plus forte depuis 10 ans, portant le montant total adjugé à 3,37 milliards d'euros.

Au plan international, le montant des enchères d'art connaît, au contraire, en 2019 sa quatrième année de contraction sur une période de 10 ans (après 2018, 2016 et 2012). En 2019, toutes les zones géographiques voient le montant des ventes diminuer : Etats-Unis (-7,4%), Chine (-4,6%), Europe (-5,3%, compte tenu de la forte baisse des ventes au Royaume- Uni de - 12,8 %). Dans ce contexte, leurs parts de marché respectives restent assez stables, les Etats-Unis restant la première place, devant la Chine, le Royaume- Uni, et la France qui enregistre la plus forte croissance des dix premiers pays du monde. La bonne performance française en 2019 contraste donc avec la tendance internationale

En France, tous les secteurs du marché ont progressé :

+10,5 % pour l'Art et les objets de collection, + 14,4 % pour les Véhicules d'occasion et le matériel Industriel, + 5,7 % pour les chevaux.



Le marché des enchères en France est cependant ouvert sur l'international, puisque 36 % des biens, en valeur, y sont adjugés à des étrangers, part qui reste assez stable par rapport à 2018. Le savoir-faire et la qualité de l'offre y sont donc reconnus. La part des deux grandes maisons anglo-saxonnes dans le montant des ventes est en France moins forte qu'ailleurs (31 % en France ; contre 66 % au Royaume-Uni et 46% aux Etats-Unis).

C'est un marché aussi où les ventes numériques, qui représentent plus d'un tiers du montant total des ventes, continuent de progresser à un rythme soutenu (+ 7 % en 2019) bien que moins rapide cette année que la progression du total des ventes, et sont un puissant facteur d'adaptation aux usages de la clientèle des particuliers et des professionnels. Ces ventes numériques qui sont à 69 % des ventes online, c'est-à-dire totalement dématérialisées, sont essentiellement celles du secteur des véhicules d'occasion.

Le marché des enchères publiques en France combine plusieurs spécificités, qui peuvent expliquer sa bonne tenue en 2019 :

- Un marché diversifié composé de trois secteurs aux économies différentes :
- le secteur « Art et objets de collection » tire sa dynamique d'une offre large et d'un nombre élevé de biens présentés en vente ainsi que de sa capacité à valoriser des biens uniques et rares, souvent issus de grandes collections. Le marché des enchères d'art ne repose pas seulement sur les deux catégories phares du « Fine Art » que sont l'art contemporain et l'art moderne. L'art ancien

ainsi que l'art du XXème y sont encore des composantes notables, tout autant que les différentes spécialités des « objets de collection » qui représentent plus de 18 % du montant total des ventes du secteur (véhicules de collection ; livres et manuscrits ; numismatique, photographies, instruments de musique.....). Si la dynamique des enchères d'art masque des disparités selon les spécialités – les « mobiliers et objets d'art du XXème » progressant alors que les ventes « Arts Premiers » diminuent 2019 – la diversité des composantes du marché limite les risques;

- le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » qui vend des biens standardisés, des multiples, provenant de vendeurs professionnels et institutionnels réguliers et peu nombreux, tire sa croissance de sa capacité à capter une part plus importante du marché de la vente des véhicules d'occasion ; les enjeux sont industriels (qualité logistique d'exécution, capacité à gérer des volumes croissants) et financiers (délai de paiement optimisé aux vendeurs et engagements à vendre des volumes). Les ventes aux enchères de véhicules d'occasion, qui représentent 5,1 % du marché des véhicules d'occasion vendus par an en France, ont donc des marges de progression
- le secteur « Chevaux », qui a une offre contrainte (4500 à 5000 équidés par an aux enchères) par la production des élevages et s'adresse à un cercle restreint de clients, tire sa force de la qualité de la chaîne des métiers du cheval et des performances du système de redistribution des gains de course en France : le succès des ventes aux enchères rétroagit sur les éleveurs (vendeurs) qui peuvent alors réinvestir dans la génétique de haut niveau pour attirer de nouveaux acheteurs en vente aux enchères. Un cercle vertueux qui repose donc sur la capacité à générer une offre de chevaux d'élevage, l'enjeu étant d'assurer aux éleveurs Français qu'ils doivent continuer à investir.

- Un maillage territorial dense composé de 415 maisons de ventes, dont 68 % sont des petites unités économiques réalisant annuellement moins de 2 M€ de ventes ; 60 % des maisons de ventes déclarant un montant de ventes en hausse en 2019. On est loin du modèle nord-américain ou britannique où le duopole anglo-saxon réalise respectivement 50 % et 66 % du montant total des enchères d'art du pays. C'est un atout pour cette activité qui repose beaucoup sur les contacts humains, les déplacements chez les clients et fournisseurs, l'intermédiation entre acheteur et vendeur. C'est un actif immatériel difficilement quantifiable, qui participe aux dynamiques économiques locales.
- Une qualité reconnue des professionnels du marché des enchères, dont les commissaires-priseurs et les experts indépendants en art qui, chacun dans leur rôle, apportent une sécurité dans l'authenticité, la provenance, la désignation, la transaction financière. La garantie offerte par le système d'enchères publiques français, basé sur la responsabilité solidaire de l'expert et de la maison de vente, est un « marqueur différenciant » du marché Français.
- Un marché peu dépendant des œuvres multimillionnaires, cette centaine d'adjudications annuelles d'œuvres de 10 M€ ou plus (97 en 2019), qui représente 9 % du montant total mondial des enchères d'art en 2019 et déterminent largement la tendance mondiale. Ainsi, alors que les enchères d'art au plan international baissent pour la deuxième année consécutive (-2,8 % en 2018 et - 5,8 % en 2019), elles progressent en France en 2019 (+10,5 %). Le marché français est plus résilient. La France enregistre en 2019 la plus forte croissance des enchères d'art parmi les dix principaux pays. Avec 7 % de part mondiale des enchères d'art (contre 6 % en 2018), elle conforte sa 4ème place mondiale et, à l'heure du Brexit, de première place de l'Union européenne.

Dans un contexte concurrentiel accru et avec l'émergence de nouveaux intervenants du fait de la réforme des commissaires de justice, les performances passées ne sauraient préjuger du futur. C'est en consolidant les fondamentaux, parmi lesquels une formation enrichie des professionnels des enchères, une adaptation permanente aux nouveaux outils numériques, une sécurité dans les transactions financières, tout en défendant ses intérêts face aux évolutions de l'environnement international – dont celui du Brexit – que le marché des enchères publiques en France pourra conserver sa dynamique. Le Conseil des ventes, pour sa part, y veillera aux côtés des professionnels.

Les ventes aux enchères

Les chiffres clés de 2019

FRANCE



415

Maisons de ventes



3,4 MDS €

Produit des ventes aux enchères  12,1%

Dont **1,5 milliard d'euros**
en « Art et objets de collection »  10,5%



1 MDS €

Part réalisée par les
20 premières maisons de ventes
dans le montant total du secteur
« Art et objets de collection »

65%



35%

des biens, en valeur,
adjudés à des étrangers



36%

des ventes réalisées
par internet

Les ventes aux enchères

Les chiffres clés de 2019

INTERNATIONAL : art et objets de collections



3079

Sociétés de ventes actives



25,5 MDS €

Montant des ventes
aux enchères dans le monde  **5,8%**



15,1 MDS €

Part réalisée par les
20 premières maisons de ventes
dans le montant des ventes mondiales

59%

4 PREMIÈRES PLACES DE MARCHÉ

36%

9,1 MDS €
États-unis

33%

8,3 MDS €
Chine

12%

3 MDS €
Royaume-uni

7%

1,9 MDS €
France

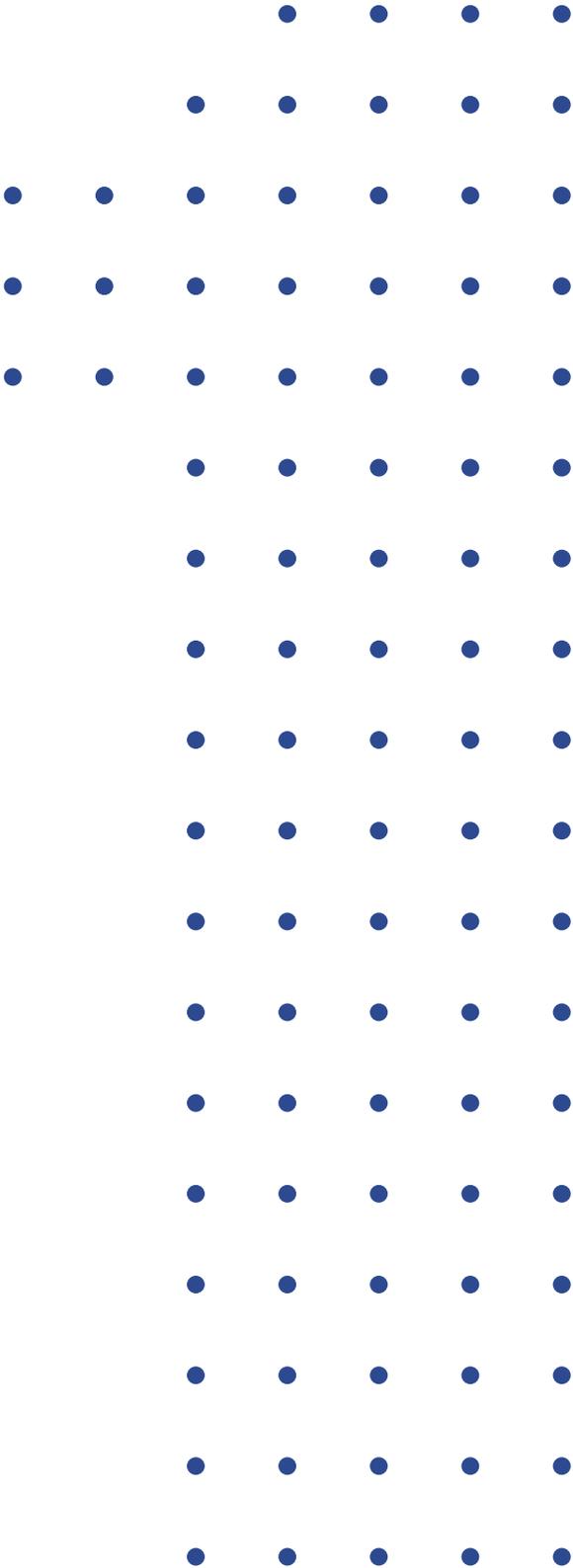
SOMMAIRE

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

01	51
	54
	57
03	58
	65
04	
08	
	77
09	
10	78
14	
16	79
	85
17	87
	88
18	
	89
32	
34	91
36	
	92
40	
46	

Chapitre 1

Présentation des maisons de ventes



Le nombre de maisons de ventes est en légère augmentation en 2019

À la fin de 2019, le nombre total de maisons de ventes est de 415 (contre 410 à fin 2018).

Cet effectif comprend 22 nouvelles maisons de ventes déclarées auprès du Conseil des ventes volontaires en 2019. 17 maisons de ventes ont, en 2019, cessé leur activité. Parmi ces 415 maisons de ventes, 98, soit 24 %, sont uniquement « volontaires »¹, contre 101 en 2018, c'est-à-dire non adossées à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

La répartition en secteurs d'activité.

Dans le cadre de l'analyse ci-dessus, les maisons de ventes réalisant moins de 95 % de leur montant adjudgé 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.

En 2019, 52 % des maisons de ventes relèvent du secteur « Art et objets de collection », 40 % sont généralistes, 7 % appartiennent au secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », 1 % relève du secteur « Chevaux ».

¹ A savoir des maisons qui ne vendent que des biens volontairement proposés par leurs vendeurs dans le cadre de mandats de ventes.

Physiologie du marché français en 2019

04

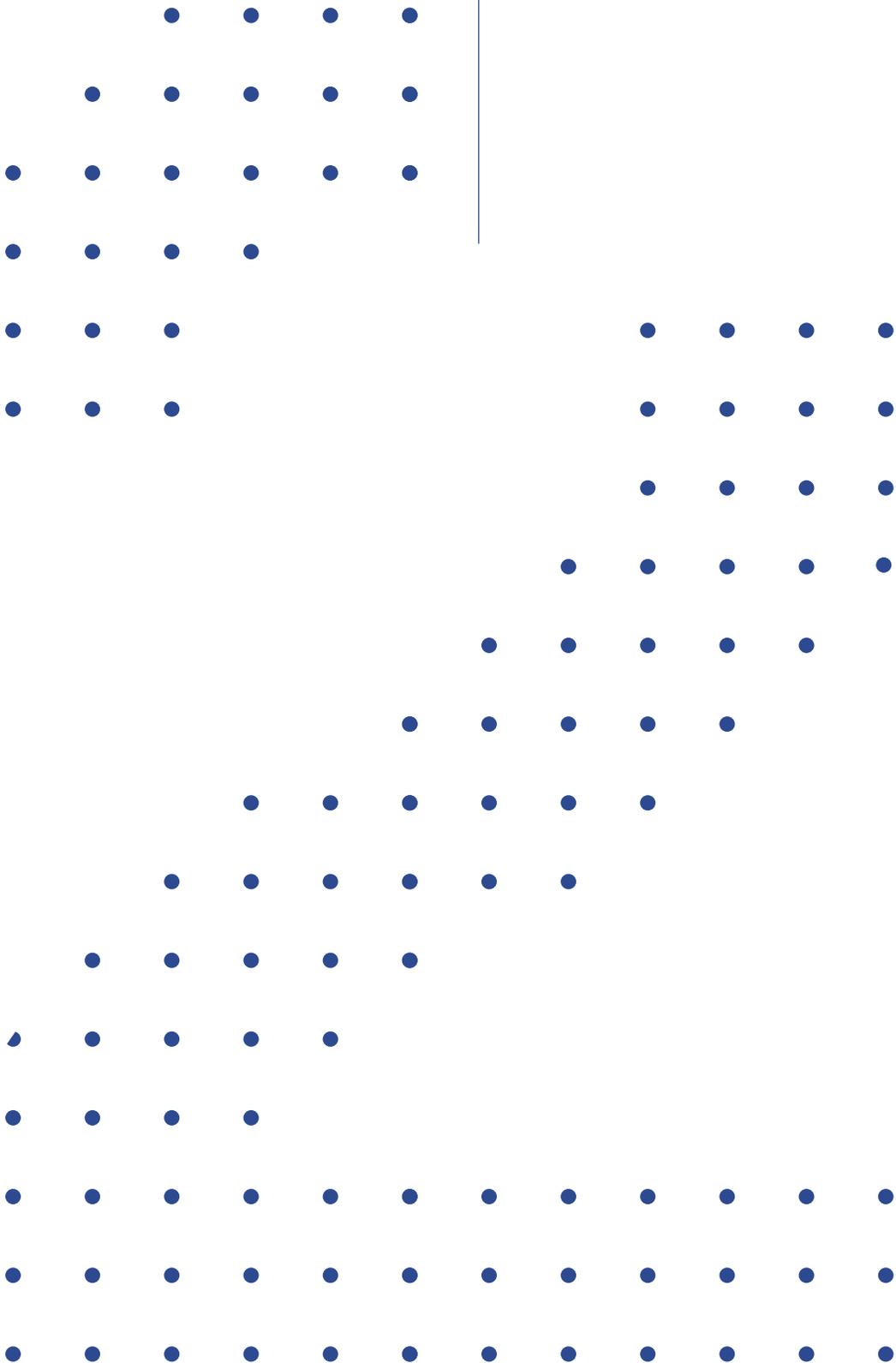
08

09

10

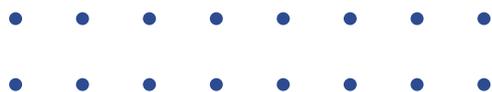
14

16



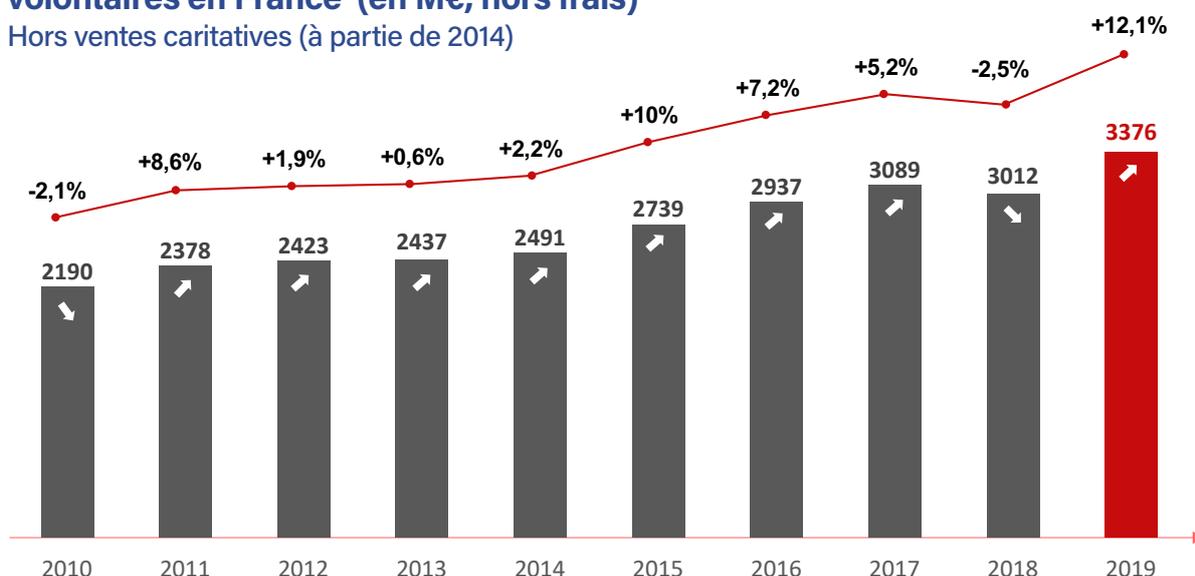
2.1 Augmentation soutenue des montants de ventes aux enchères en 2019, de 12,1 %

Le montant total adjugé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2019 3,37 milliards d'euros, en hausse de 12,1 % par rapport à 2018. Le montant des ventes de 2019 est donc le plus élevé jamais atteint. Cette hausse significative, après une année de baisse en 2018 (-2,5 %) qui avait interrompu sept années de progression régulière, est la plus élevée que le marché français ait enregistrée en 10 ans. Elle permet de retrouver une progression moyenne du montant adjugé sur 10 ans de + 4,3% (de 2010 à 2019).



Évolution du montant des ventes aux enchères volontaires en France (en M€, hors frais)

Hors ventes caritatives (à partir de 2014)

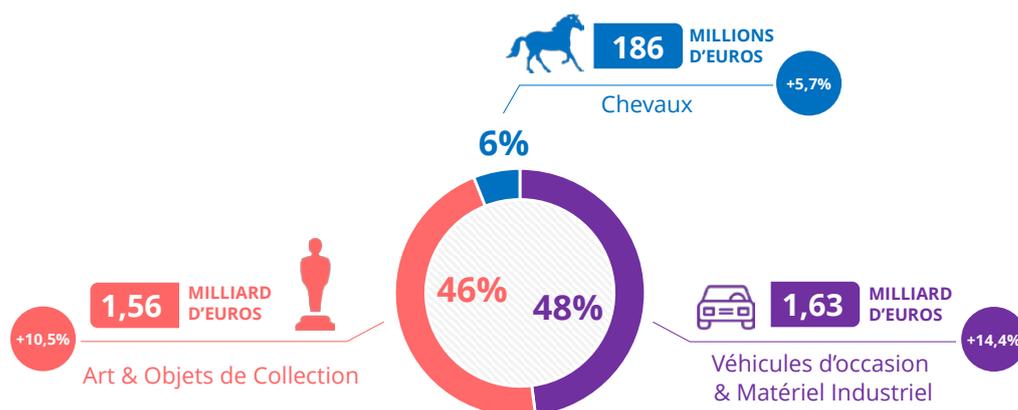


Ventilation du montant adjugé 2019 par secteur d'activité

Cette progression est enregistrée dans chacun des trois secteurs :

- + 10,5 % pour le secteur « Art et objets de collection »
- + 14,4 % pour le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »
- + 5 % pour le secteur « Chevaux ».

Ventilation du montant adjugé 2018 par secteur d'activité

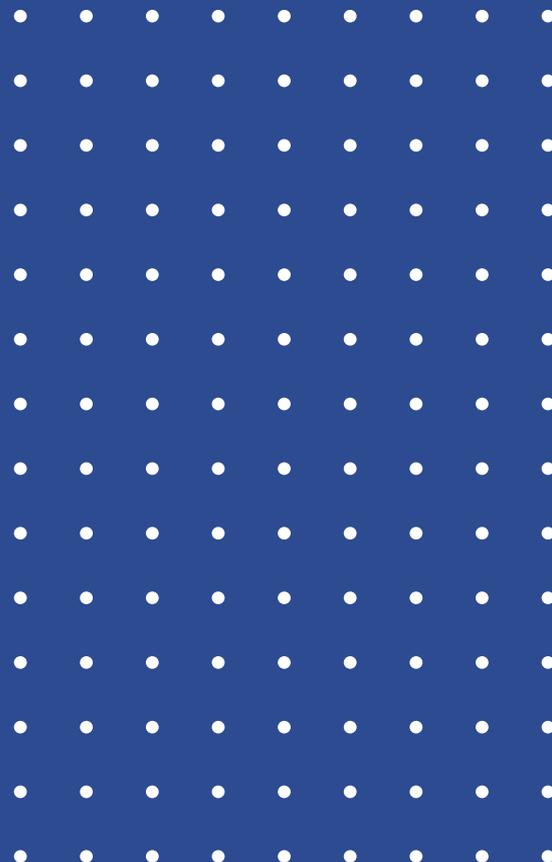


En 2019, la part de marché du secteur « Arts et objets de collection » est de 46 %, celle du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » de 48 % et celle du secteur « Chevaux » est de 6 %.

Comme en 2018, la tendance générale masque des disparités entre maisons de ventes.

En 2019, 64 % des maisons de ventes ont vu leur montant de ventes progresser; 36 % des maisons de ventes en 2019 (contre 50 % en 2018) ont déclaré une baisse d'activité. La situation s'est donc globalement améliorée en 2019 par rapport à 2018 et touche toutes les catégories. Mais plus la taille de la maison de vente est grande, plus la propension à voir les ventes augmenter est forte. Ainsi :

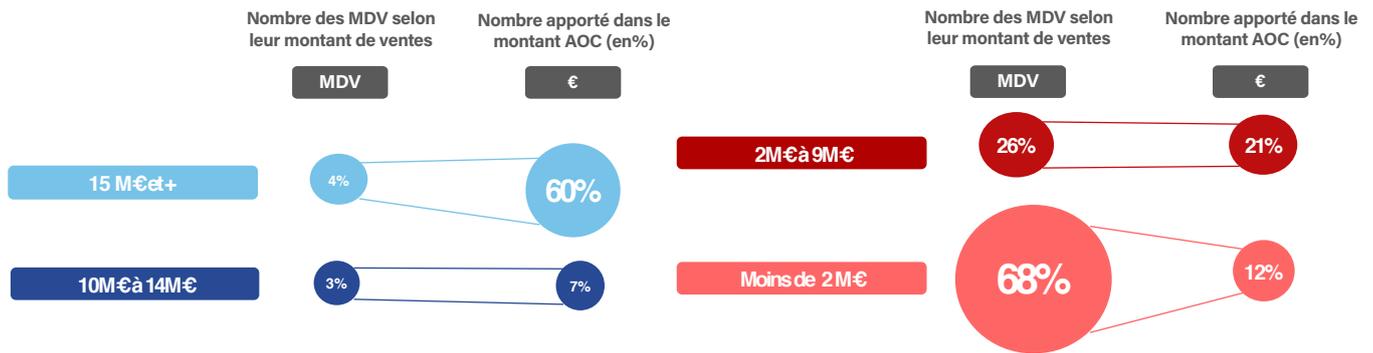
- 53 % des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjugé dans l'année sont en hausse (contre moins de 50 % en 2018). Les « petites » maisons de ventes bénéficient donc un peu de la croissance globale du marché ;
- 58% des maisons de ventes réalisant moins de 2 M€ de ventes en 2019 – soit 62% du nombre total des maisons de ventes – déclarent un montant de ventes en hausse. Sachant que 65 % de ces maisons de ventes sont en régions, il ressort que le maillage territorial de l'ensemble des maisons de ventes en 2019 a aussi profité de la croissance du marché ;
- 74 % des maisons de ventes déclarant 5 M€ ou plus de ventes déclarent un montant en hausse en 2019. La polarisation de l'activité sur les maisons de ventes de plus de 5 M€, déjà observée l'année passée, se confirme. Ce sont celles qui bénéficient le plus de la croissance du marché. En effet, leur taux de croissance est en 2019 de 18 % , supérieur à celui du montant total (+ 12,1 %).



Si l'on porte l'analyse pour chacun des secteurs en 2019 il ressort que majoritairement les maisons de ventes ont connu une croissance d'activité :

- « Arts et objets de collection » : une majorité de maisons de ventes (60 %), a déclaré un montant de ventes en hausse de 2018 à 2019. La bonne performance des 20 premières maisons de ventes n'est donc pas isolée. Les maisons de ventes qui ont entre 2 M€ et 9 M€ (soit 26 % des maisons de ventes du secteur AOC) déclarent à 72 % un montant de ventes annuel en croissance.
- 74% des maisons de ventes du secteur «Véhicules d'occasion et matériel industriel», secteur qui regroupe au demeurant seulement 27 maisons de ventes en 2019, et où l'activité est déjà très concentrée (20 maisons de ventes font 97% des ventes du secteur), déclarent une hausse de montant de ventes.
- « Secteur chevaux » (5 maisons de ventes) : 80 % déclarent une hausse d'activité.

Secteur « Art et objets de collection » : la contribution des maisons de ventes au montant total des ventes

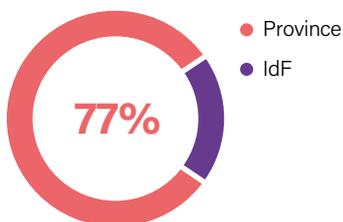


Les maisons de vente réalisant moins de 2 M€ de montant de ventes

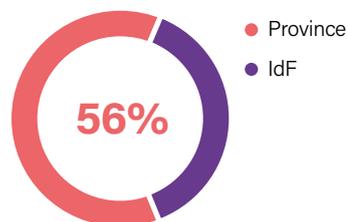
- Représentent 68% des maisons de vente** en Art et Objets de Collection
- Elles réalisent 12% du montant** total de vente
- 59%** d'entre-elles voient leur montant de ventes augmenter par rapport à 2018

« Art et objets de collection » : part des maisons de ventes de province et d'Ile-de-France en pourcentage des maisons de ventes par tranches de montant de ventes.

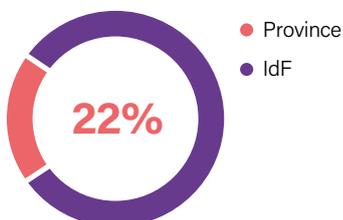
MDV réalisant un montant de vente total de 0 à 2 M€



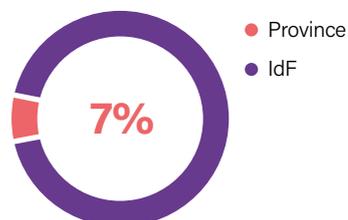
MDV réalisant un montant de vente total de 2 à 9 M€



MDV réalisant un montant de vente total de 10 à 15 M€



MDV réalisant un montant de vente total de 15 et plus M€



Récapitulatif économique par secteur et par année, 2015-2019 (montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

Arts et objets de collection	2015	2016	2017	2018	2019
Dont Art et Antiquités	823	877	945	875	1002
Dont Autres objets de collection*	269	269	265	285	286
Dont Joaillerie et orfèvrerie	127	133	144	134	146
Dont Vins et alcools	34	38	39	46	47
Dont Ventes courantes	77	75	75	62	74
Sous total	1329	1392	1467	1407	1555
<i>Progression annuelle</i>	+ 6,0%	+ 4,7%	+ 5,4%	+ 4,1%	10,5%
Chevaux	2015	2016	2017	2018	2019
Sous total	150	157	170	176	186
<i>Progression annuelle</i>	+ 4,2%	+ 4,7%	+ 8,3%	+ 8,5%	5,1%
Véhicules d'Occasion et Matériel Industriel	2015	2016	2017	2018	2019
Dont Véhicule d'occasion	1166	1301	1364	1361	1541
Dont Matériel Industriel	93	84	84	64	88
Sous total	1259	1385	1448	1424	1629
<i>Progression annuelle</i>	+ 15,4%	+ 10,0%	+ 4,5%	- 1,7%	14,4%
Total	2739	2937	3089	3012	3376
<i>Progression annuelle</i>	+ 10,0%	+ 7,2%	+ 5,2%	- 2,5%	12,1%

Le montant total comprend les ventes de biens neuf (6 M€)

* La catégorie «Autres objets de collection» correspond aux biens qui sont habituellement regroupés sous le nom de «collectibles» dans les pays anglo-saxons : véhicules de collection, timbres et monnaie, livres et manuscrits anciens, «militaria», jouets, affiches etc.



Peter Paul Rubens (1577-1640)

SAINTE MARGUERITE

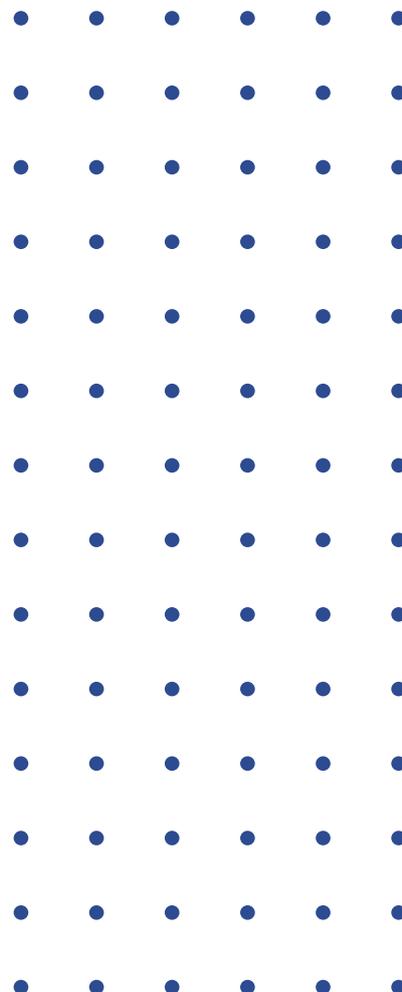
Panneau de chêne, deux planches, non parqueté - 33 x 45,7 cm.

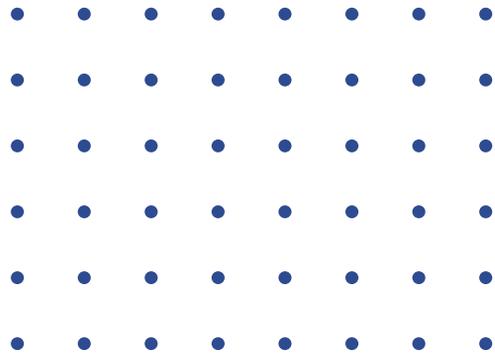
Inscrit en haut S...m... Au dos une inscription ancienne sur le bord

gauche : N°94 / PPR - MERCIER ET CIE

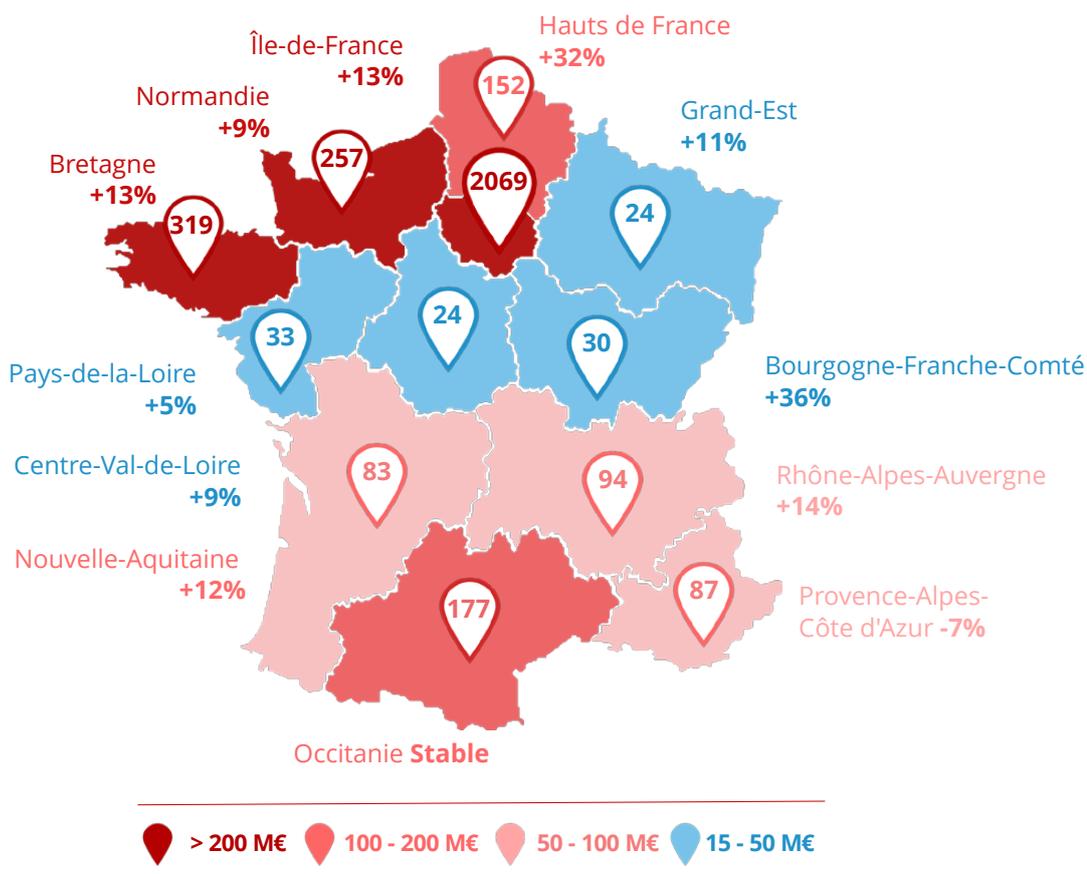
1 300 000 €

©Mercier&Cie





Répartition géographique des montants adjugés en 2019 et évolution du montant des ventes en pourcentage de 2018 à 2019

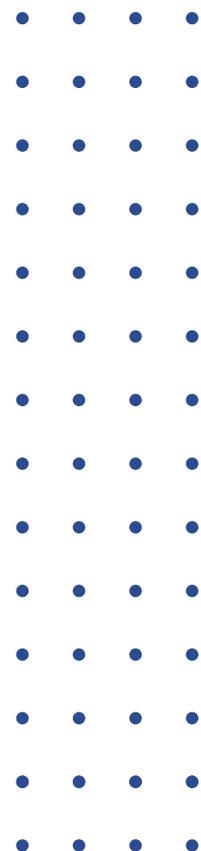


2.2

Présentation géographique du marché

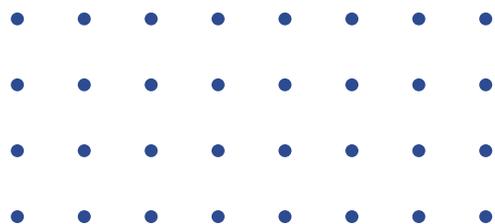
2.2.1 L'Île-de-France concentre 61 % des adjudications en 2019

La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est stable en 2019 comparé à celle de 2018 : 61%. Le montant adjudugé en 2019 par les 143 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 2 milliards d'euros, soit un montant en progression de 13 % par rapport à 2018.



Derrière l'Île-de-France, trois régions seulement représentent plus de 5 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position (9 %). Elle est le bassin d'un important marché de ventes de véhicules d'occasion ainsi que de quelques maisons de ventes généralistes actifs sur le secteur « Art et objets de collection ». Viennent ensuite la région Normandie (8 %), dont la spécialité

dans les ventes de chevaux représente 75 % du montant des ventes, puis la région Occitanie (6 % de part de marché). La Corse ne compte aucun opérateur de ventes en 2019. Dans les départements d'Outre-Mer il y a deux maisons de ventes qui font des ventes aux enchères de véhicules d'occasion : une en Guadeloupe, une en Martinique.



2.3 Le classement 2019 des maisons de ventes volontaires

2.3.1 Les trois premières maisons de ventes appartiennent au secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

Comme en 2018, trois maisons de ventes spécialisées du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » occupent les trois premiers rangs du classement en 2019 : BC Auto Enchères prend la première place, devant Alcopa Auction et VP Auto.

Premier opérateur du secteur « Art et objets de collection », Sotheby's conserve la 4e place, devant Christie's.

Arqana, première maison de ventes du secteur « Chevaux » et dont l'activité progresse, conserve la 6e place du classement.

Classement 2019 des 20 premières maisons de ventes volontaires, tous secteurs confondus (classement par montant d'adjudication des ventes, en M€, hors frais)

Rang	Maisons de vente tous secteurs	Montants	Variation	Montants
2019	tous secteurs confondus	2018	2018/2019	2019
1	BCAUTO ENCHÈRES	371 M€	↗ +13%	418 M€
2	ALCOPA AUCTION	286 M€	↗ +26%	361 M€
3	VP AUTO	255 M€	↗ +15%	294 M€
4	SOTHEBY'S France	196 M€	↗ +48%	289 M€
5	CHRISTIE'S France	180 M€	↗ +11%	200 M€
6	ARQANA	157 M€	↗ +5%	165 M€
7	ARTCURIAL	151 M€	↗ +7%	161 M€
8	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	130 M€	→ +0%	130 M€
9	MERCIER AUTOMOBILES	66 M€	↗ +7%	71 M€
10	AUTOROLA	48 M€	↗ +6%	51 M€
11	CLAUDE AGUTTES	40 M€	↗ +3%	41 M€
12	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	37 M€	↗ +8%	40 M€
13	MILLON ET ASSOCIÉS	29 M€	↗ +22%	35 M€
14	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	29 M€	↗ +14%	33 M€
15	TAJAN	26 M€	↗ +20%	32 M€
16	RM SOTHEBY'S	18 M€	↗ +61%	28 M€
17	ADER	26 M€	↗ +4%	27 M€
18	ADESA FRANCE	29 M€	↘ -20%	23 M€
19	PIASA	19 M€	↗ +16%	22 M€
20	ENCHÈRES MAT	20 M€	↗ +10%	22 M€
		2 134 M€ *	↗ +14,5 %	2 443 M€

■ VO & Matériel Industriel
 ■ Chevaux
 ■ Art & Objets de collection

* Pour 2018 : montant des 20 premières maisons de vente

Le montant de ventes adjudgé à l'hôtel Drouot en 2019 : 302 M€ (305 M€ en 2018)

2.3.2 Une présence croissante des filiales de sociétés internationales

En 2019, huit des neuf filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : BC Auto Enchères, Alcopa Auction, Sotheby's, Christie's, Ritchie Bros, Autorola, RM Sotheby's, Adesa France. En ajoutant les ventes de Bonhams, le montant adjugé cumulé de ces 9 filiales dépasse 1,4 milliard d'euros soit 42 % du montant total des ventes aux enchères en France (contre 38 % en 2018).

2.3.3 La concentration du marché reste forte

Les 20 principales maisons de ventes ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 2,4 milliards d'euros, soit 71 % du montant total adjugé, part identique à celle de 2018. La concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de cinq ans reste quasiment inchangée.

En revanche, en 2019, la part des 5 premières maisons de ventes, 46,3 % du total des adjudications, progresse (42,7 % en 2018).

2.4 Un montant de ventes par internet en augmentation

2.4.1 Le montant des ventes électroniques progresse de 7 % en 2019

Les ventes aux enchères électroniques recouvrent deux modes distincts :

- Les ventes dites « live » : l'enchérisseur participe à distance et en direct à une vente en cours qui se déroule dans une salle physique.

- Les ventes « online » dites en ligne : ventes totalement dématérialisées, le canal internet étant le seul moyen d'accès pour enchérir. Elles ont pour caractéristiques d'être étalées sur plusieurs heures ou jours avec enchérissement asynchrone (séquentiel dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs). Le processus d'enchères est totalement géré par la plateforme de vente en ligne.

En 2019, 1224 M€ ont été adjugés par internet, représentant 36 % du montant total des ventes aux enchères (contre 1140 M€ en 2018 et une proportion de 38 % du montant total des ventes).

Cette progression significative, bien que moins forte que celle du montant total des ventes (+ 12 %), qui tranche avec les progressions à deux chiffres des années 2016 et 2017, a deux explications :

- Le nombre de maisons de ventes déclarant effectuer des ventes par internet atteint un palier : la progression du montant de ventes liée à de nouveaux entrants sur ce canal de vente est donc assez limitée (29 nouvelles maisons de ventes en 2019) ; 365 maisons déclarent avoir organisé des ventes électroniques soit sous la forme de « live auctions » adossées à des ventes physiques, soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées dites « en ligne » ou « online ».
- La stabilité du montant des ventes « live » du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » (201 M€ en 2019, contre 199 M€ en 2018) liée aux évolutions du secteur.



Bernardino Luini (vers 1481-1532),

Vierge à l'Enfant avec Saint Georges et un ange musicien.

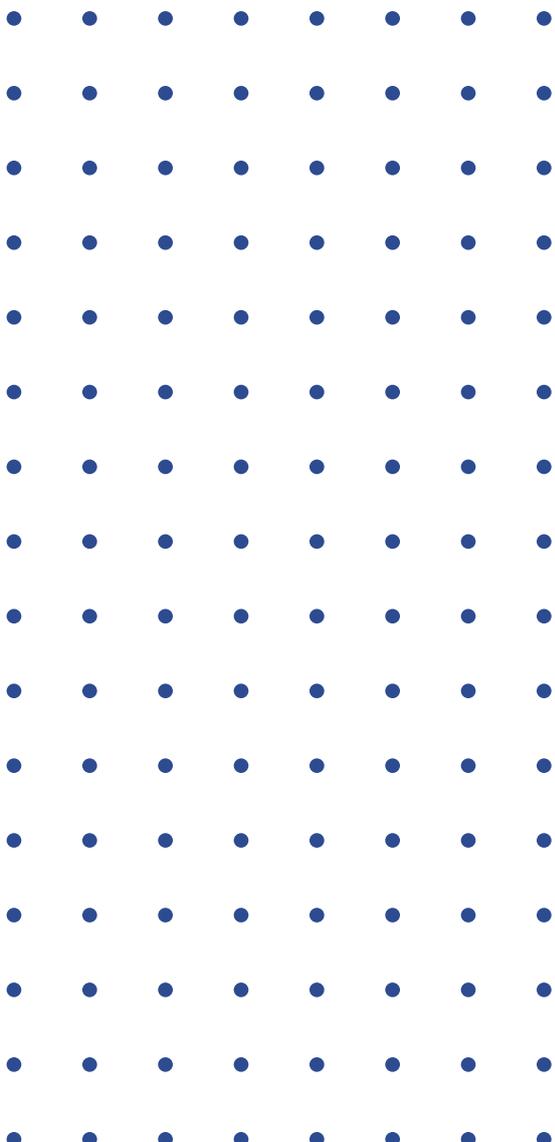
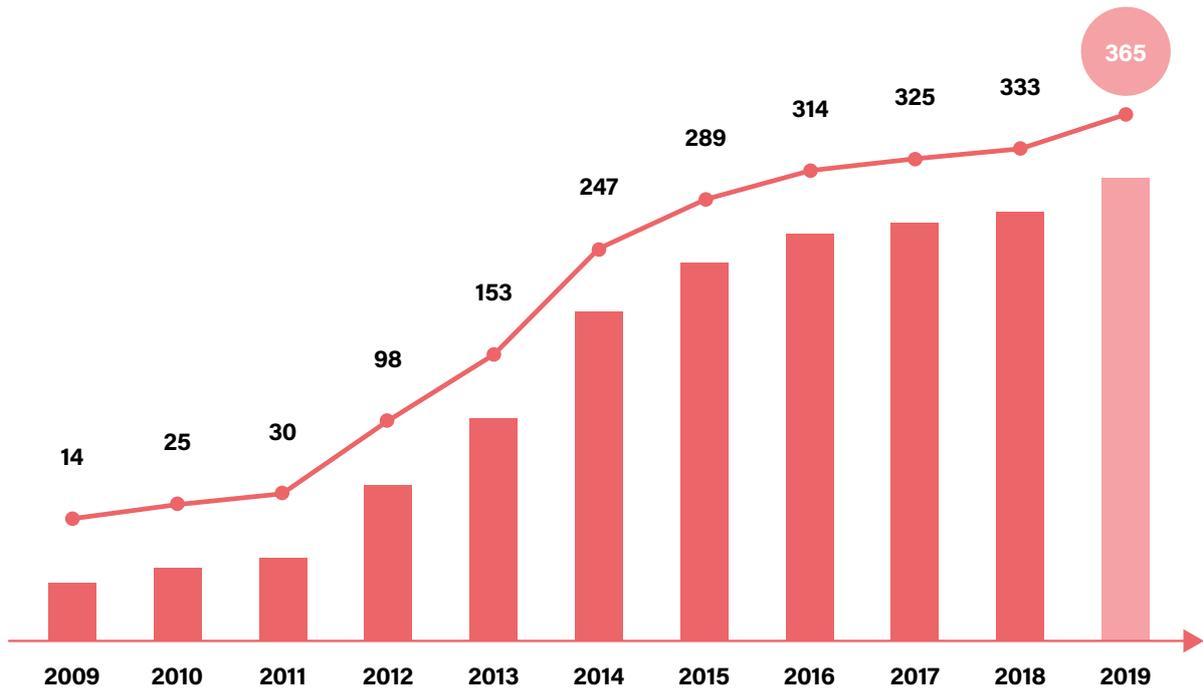
Record mondial

Huile sur panneau. 103,5 x 79,5 cm. Record mondial Aguttes Drouot Paris.

1 800 000 €

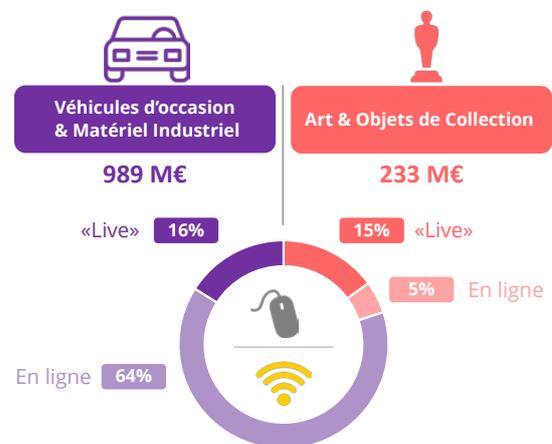
© Vente Aguttes

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



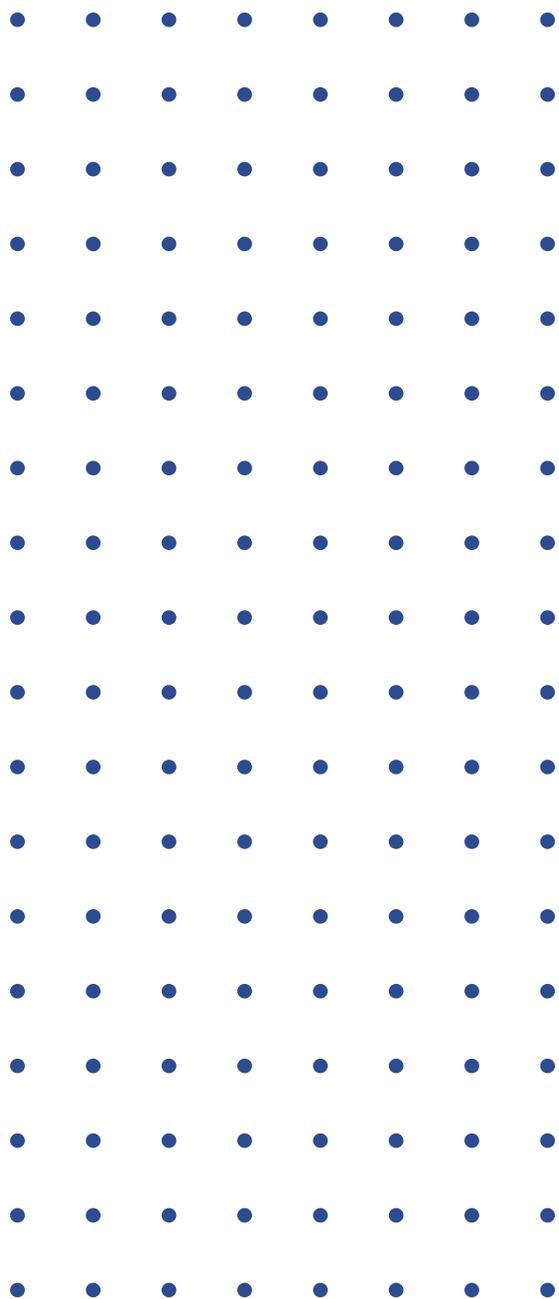
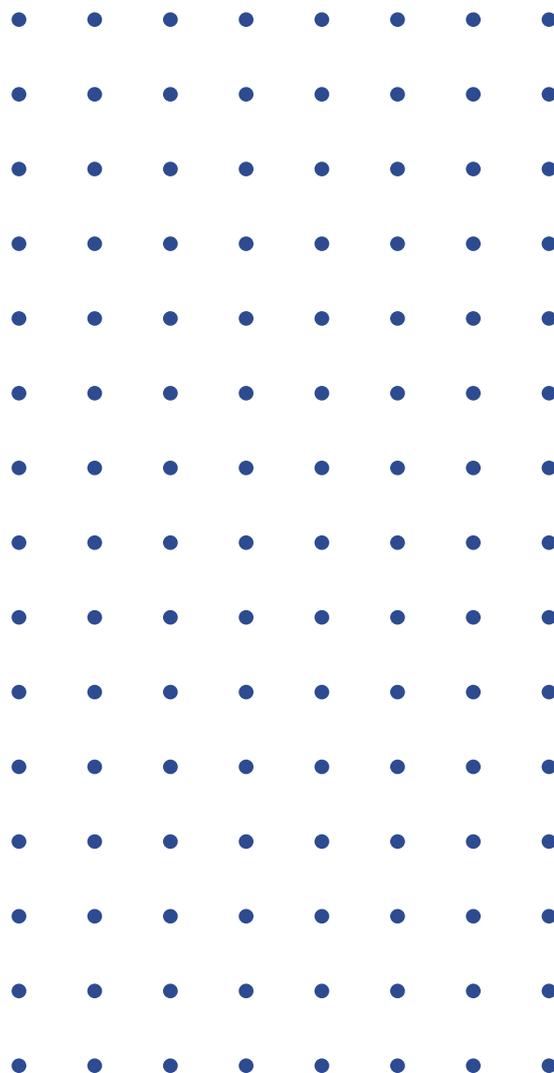
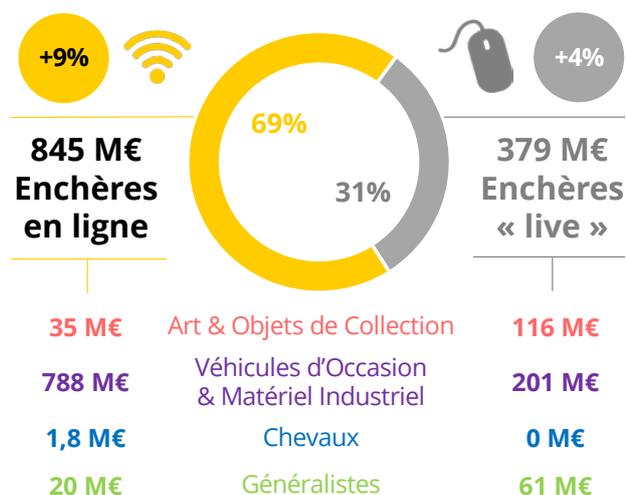
2.4.2 Les ventes online dites « en ligne » concentrent 69 % du montant total adjugé aux enchères sur internet tout secteurs confondus

Répartition des montants d'adjudications réalisées en 2019 par secteur d'activité et type de vente (« en ligne » ou « live »)



Les ventes dites « live » sont adossées à des ventes physiques, Les ventes dites « en ligne » sont effectuées sous forme de ventes totalement dématérialisées

Répartition par canal (hors frais, en millions d'euros)



Les ventes en ligne sont quasi exclusivement (93 %) celles du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel ».

Cette particularité tient à la standardisation des biens proposés, à la normalisation des descriptifs des véhicules et leur description précise et détaillée accompagnée d'un large éventail de photographies présentant les biens sous tous les angles ainsi qu'à la nature de la clientèle elle-même, majoritairement composée de professionnels qui traitent des volumes importants de véhicules.

Contrairement au secteur « Art et objets de collection », il n'existe pas de plateforme mutualisée de référence assurant les ventes en ligne de véhicules d'occasion. Chaque maison de ventes dispose de son propre site internet.

Les ventes du secteur « Art et objets de collection » sont en progression de 52 % et s'élèvent à 35 M€ en 2019 (voir Focus). Ce montant reste nettement inférieur à celui des ventes «live» pour ce même secteur.

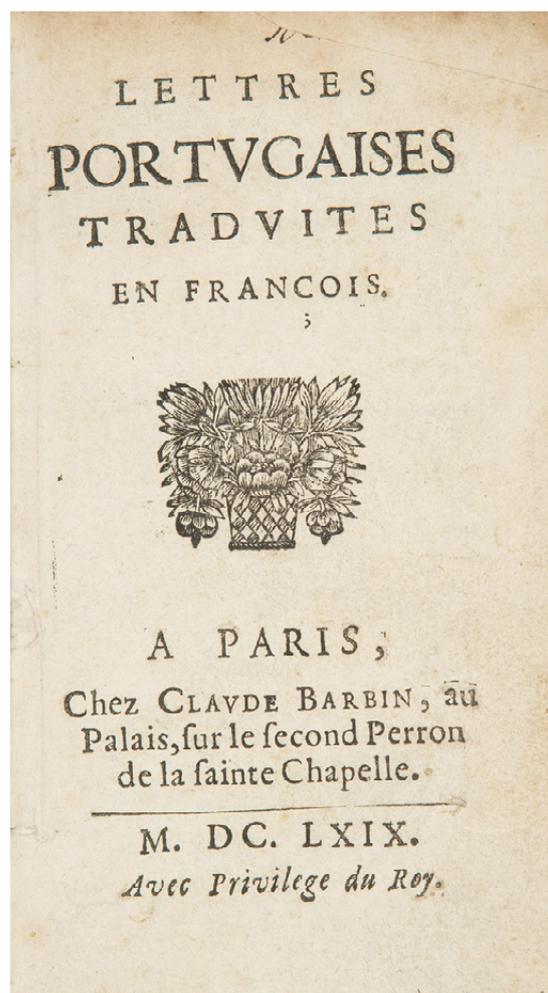
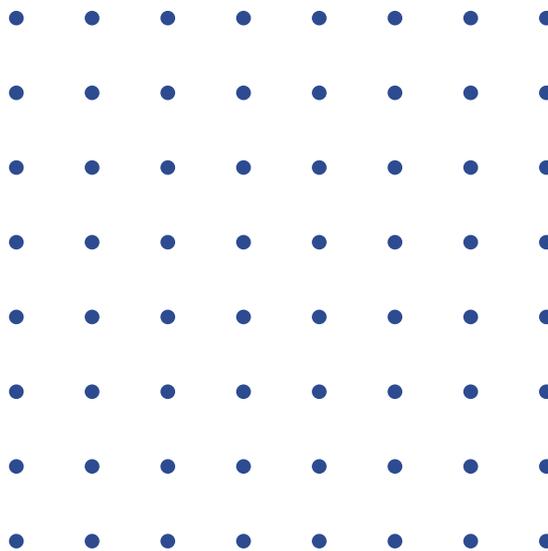
2.4.3 Les ventes électroniques du secteur « Art et objets de collection » restent majoritairement des ventes « live ».

Tous secteurs confondus, les ventes live ont progressé de 4 % de 2018 à 2019, passant de 365 M€ à 379 M€.

En 2019, les montants adjugés en ventes live pour les secteurs « Art et objets de collection » et « généralistes » atteignent 177 millions d'euros, contre 166 millions d'euros en 2018. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à cette activité et en particulier aux portails d'enchères de Drouot et Interenchères.

Sur Drouot Digital les montants adjugés en live dans le secteur « Art et objets de collection » se sont élevés à 60 millions d'euros, hors frais en 2019, en progression de 20 % par rapport à 2018.

Sur le site d'Interenchères, selon cette société, les internautes ont pu suivre 3616 vacations consacrées aux objets d'art et de collection. Ces ventes ont rassemblé en 2019 plus de 350 000 lots et totalisé près de 79 M€ hors frais, en progression de 16 % par rapport à 2018. Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 12 à 30 % des montants adjugés. Les ventes « live » permettent tant d'élargir la clientèle que de s'adapter à l'évolution des usages des consommateurs habitués, pour d'autres actes de la vie courante, à acheter par internet.



GUILLERAGUES. LETTRES PORTUGAISES

Traduites en françois. Paris, Claude Barbin, 1669. In-12, veau marbré, dos orné, fleur de lis répétée, tranches mouchetées (Reliure de l'époque).

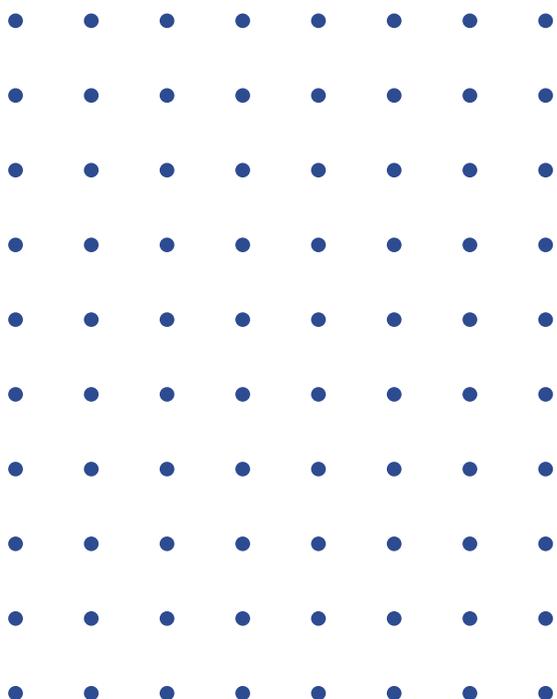
Edition originale, très rare.

Vente sur Drouot Live

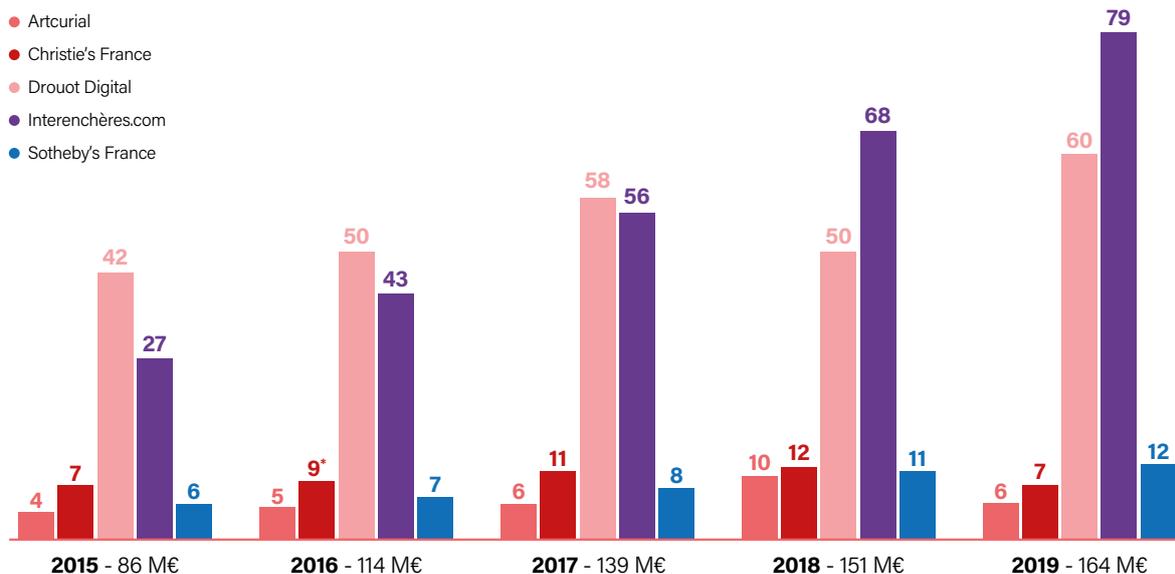
BINOCHÉ ET GIQUELLO

24 000 €

© Binoche et Giquello



Montants adjudugés sur les principaux sites de ventes live pour le secteur «Art et objets de collection»

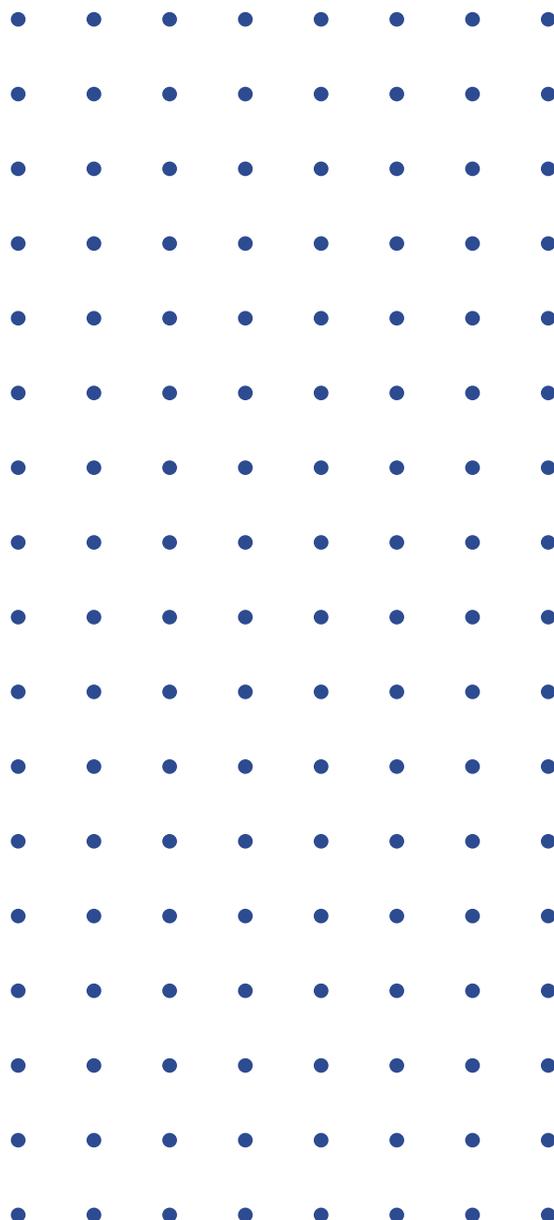


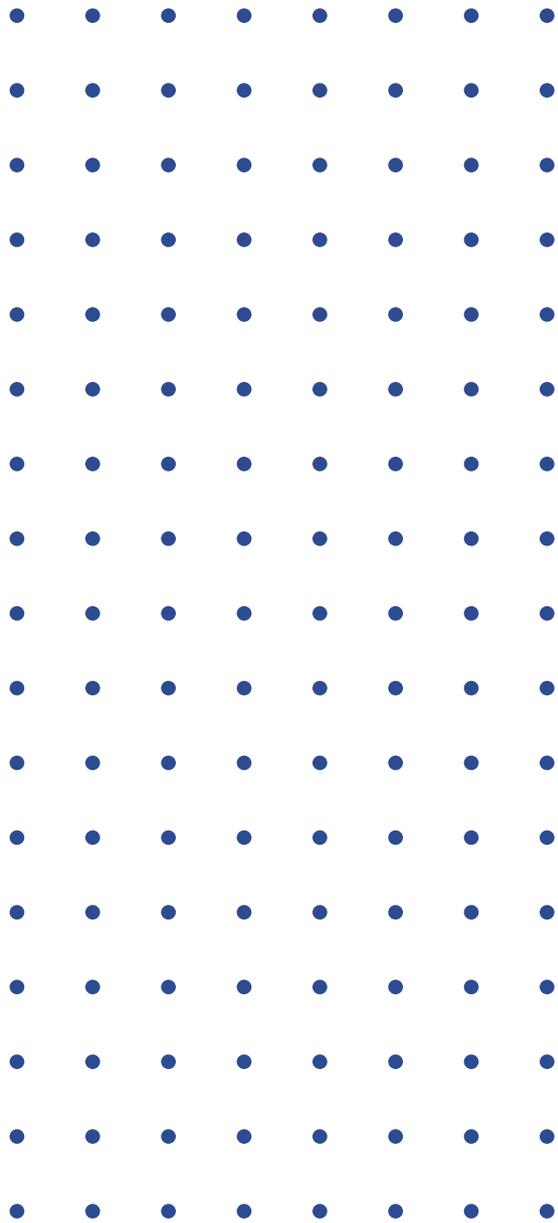
*Estimation pour l'année 2016

2.5 Une activité internationalisée

L'ouverture à l'international des ventes aux enchères se confirme d'année en année. Ainsi, pour les maisons de ventes ayant répondu aux questions correspondantes², 35 % de leur montant total adjudugé l'a été à des acheteurs étrangers (y compris des ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 8 % du montant de leurs adjudications ont été réalisés sur des biens vendus par des étrangers (y compris de l'Union européenne).

² 185 maisons de ventes ont déclaré des ventes à des clients étrangers en 2019 (soit + 13 % par rapport à 2018).





Poids des biens achetés par des étrangers dans le montant total adjugé par les maisons de ventes déclarant une activité internationale



Cette moyenne masque d'importants écarts. Ainsi, sur le secteur « Art et objets de collection », Christie's et Sotheby's réalisent chacun plus de 70 % de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.



AUBUSSON Sao Paulo

D'après un carton de Fernand LEGER. Tapisserie tissée par les ateliers Pinton frères, titrée et dimensions sur le bolduc.

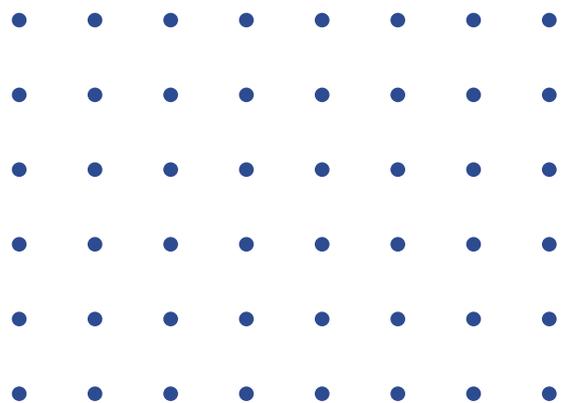
258 x 197 cm

Lot en importation temporaire provenant d'une collection Suisse

FRAYSSE ET ASSOCIES

Adjugé 45 000 €

© FRAYSSE ET ASSOCIES

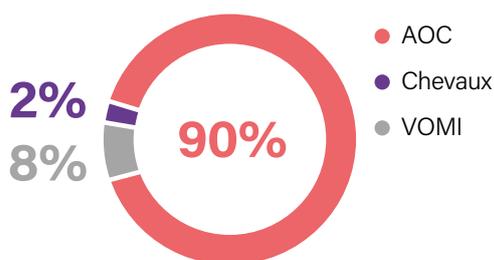


2.6 Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs

La réforme de 2011 autorise les maisons de ventes à réaliser des ventes de gré à gré et des ventes de biens neufs, lesquels peuvent être vendus en gros, c'est-à-dire par lots suffisamment importants pour ne pas être considérés comme tenus à la portée du consommateur, à condition toutefois qu'ils soient issus du stock d'une entreprise.

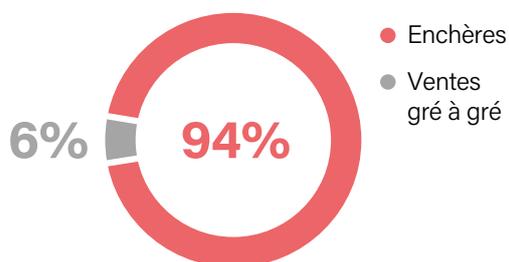
En 2019, 55 maisons de ventes seulement, comme en 2018, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 62 M€ (contre 110 millions d'euros en 2018). Ces ventes restent très concentrées sur une minorité de maisons de ventes.

Les ventes de gré à gré en 2019

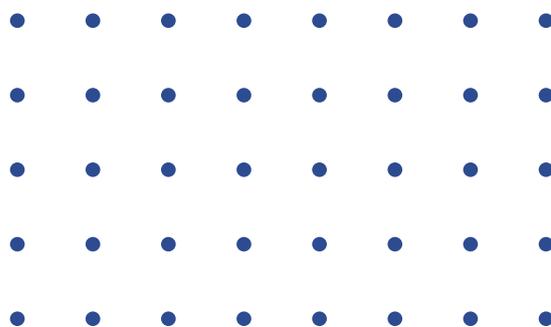


Arts et objets de collection

Poids des ventes de gré à gré dans les ventes aux enchères des MDV réalisant des ventes de gré à gré



Le Conseil des ventes réitère ses observations des années précédentes à savoir que sa connaissance de l'activité de vente de gré à gré des maisons de ventes est imparfaite et que les indications quant au montant total de ces activités doivent être prises avec prudence. Seule une réponse exhaustive des



maisons de ventes vérifiable par le Conseil permettrait de mesurer pleinement la réalité de ces ventes de gré à gré.

Ainsi, par exemple, l'importante transaction annoncée dans la presse en juin 2019 relative à la cession d'un tableau de Caravage, n'ayant pas été déclarée au Conseil, son montant n'a pu être intégré dans le total des ventes de gré à gré des maisons de ventes.

Les ventes de biens neufs, essentiellement des stocks de magasins de vêtements ou de mercerie, d'électroménager, de téléphones portables et d'appareils photo, qui concernent une dizaine de maisons de ventes, atteignent 6,2 M€ en 2019 et sont en progression par rapport aux années précédentes (5 M€ en 2018). Elles restent, néanmoins, toujours très marginales dans le total des ventes aux enchères publiques en France et ne sont manifestement pas considérées par les maisons de ventes comme un axe de développement. Deux maisons de ventes, Enchères Rhône Alpes ERA et Enchères Pays de Loire, réalisent 91 % du montant des ventes aux enchères de biens neufs.

La maison de ventes aux enchères dominante en France dans la vente de biens neufs est Enchères Rhône Alpes ERA, avec près de 4,6 M€ de ventes online. Son modèle économique est basé sur la multiplicité de ventes dématérialisées à thèmes (plus de 2900 vacations en ligne par an : matériel électroménager, bureautique et informatique, stocks de vêtements...), la possibilité préalablement aux ventes de voir les lots exposés, et le retrait sur place des lots adjugés par les acheteurs sur deux sites gérés par la maison de ventes. Les vendeurs sont des professionnels et les acheteurs des particuliers ou des professionnels.

Le secteur «art et objets de collection»

18

32

34

36

40

46

51

54

57

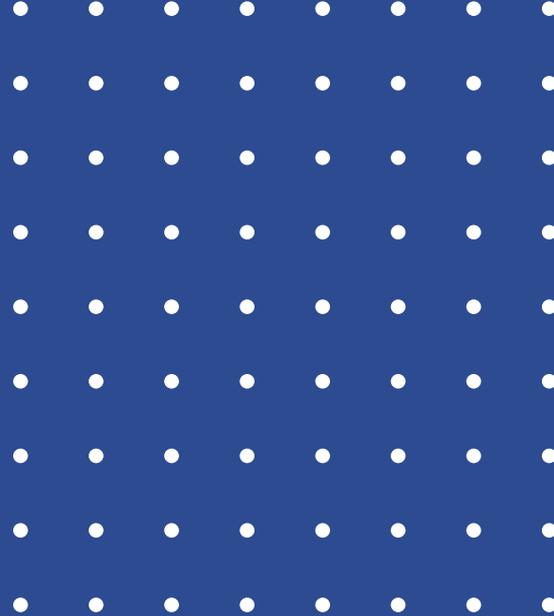
58

65

3.1 Le secteur en 2019 : une hausse de 10,5 % qui masque des performances différenciées selon les segments de marché

Les montants adjudugés pour le secteur « Art et objets de collection » totalisent, en 2019, 1,55 milliard d'euros, en hausse par rapport à 2018 (soit en valeur absolue + 150 millions d'euros). Cette progression résulte de plusieurs facteurs :

- Une performance cumulée des 20 premières maisons de ventes en hausse par rapport à 2019 : le montant total d'adjudication augmente de 14,6 % de 2018 à 2019, compte tenu notamment de la forte augmentation du montant des ventes de Sotheby's (+93 M€); les résultats des 20 premières maisons de ventes représentent plus de 64 % du montant total du secteur, déterminant directement la performance globale ; Deux indicateurs illustrent cette hausse des ventes des 20 premières maisons de ventes :
- L'augmentation (+ 12 %) des montants adjudugés en art d'après-guerre contemporain, les vingt premières maisons de ventes représentant plus de 80 % du montant des ventes de cette spécialité ;
- La hausse du nombre d'œuvres millionnaires³ adjudugées en 2019 par rapport à 2018 ainsi que du montant cumulé de leurs ventes (plus de 347 M€ en 2019 contre 228 M€ en 2018 ; voir Focus). Les vingt premières maisons de ventes représentent 86 % du montant des ventes millionnaires.
- 60 % des maisons de ventes ont déclaré un montant de ventes en hausse de 2018 à 2019. La croissance d'activité n'est donc pas cantonnée aux seules 20 premières maisons de ventes.



³ Œuvres adjudugées plus de 1 million d'euros frais inclus

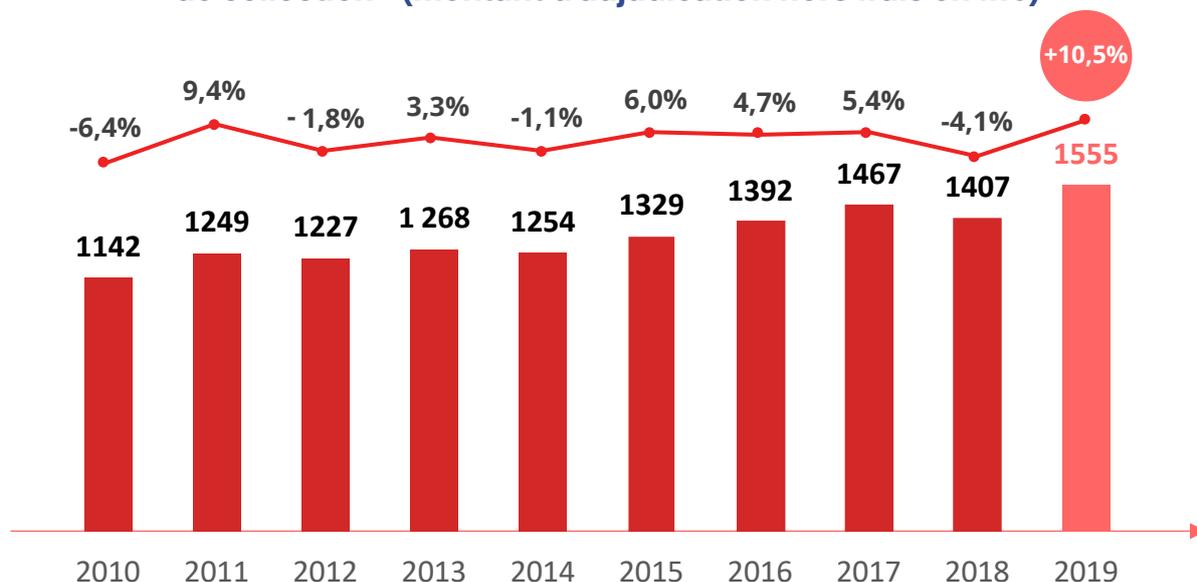


Attribué à Francesco Bordonì (1574-1654)
PORTRAIT DE PAUL PHÉLYPEAUX DE PONTCHARTRAIN

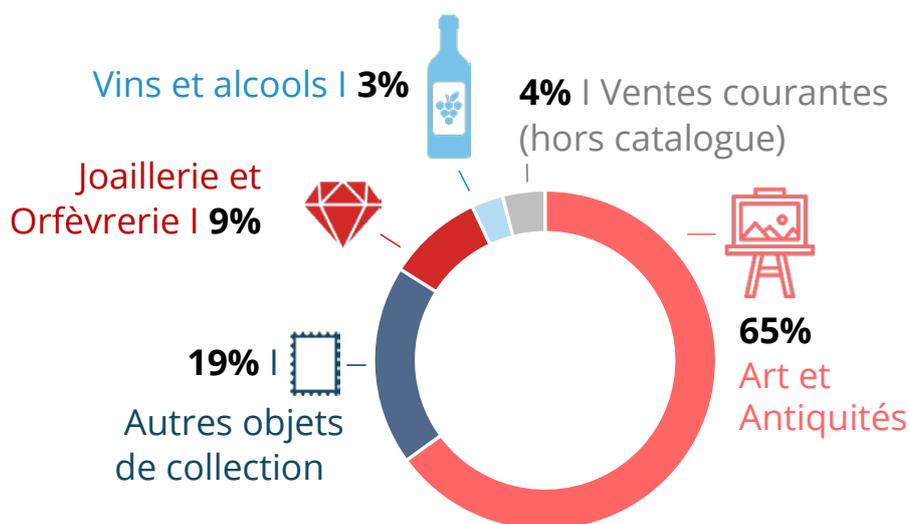
Buste en bronze à patine brune sur piédouche en marbre bleu turquin - Hauteur totale : 87,7 cm
Titré au revers dans un cartouche en laiton : « PAUL PHELYPEAUX - SEIGNEUR DE - PONTCHARTRAIN - SECRETAIRE DESTAT- 1610 »
DE BACQUE ET ASSOCIES

2 400 000 €
©de Baecque&Associés

Évolution des montants adjugés en France dans le secteur «Art et objets de collection» (montant d'adjudication hors frais en M€)



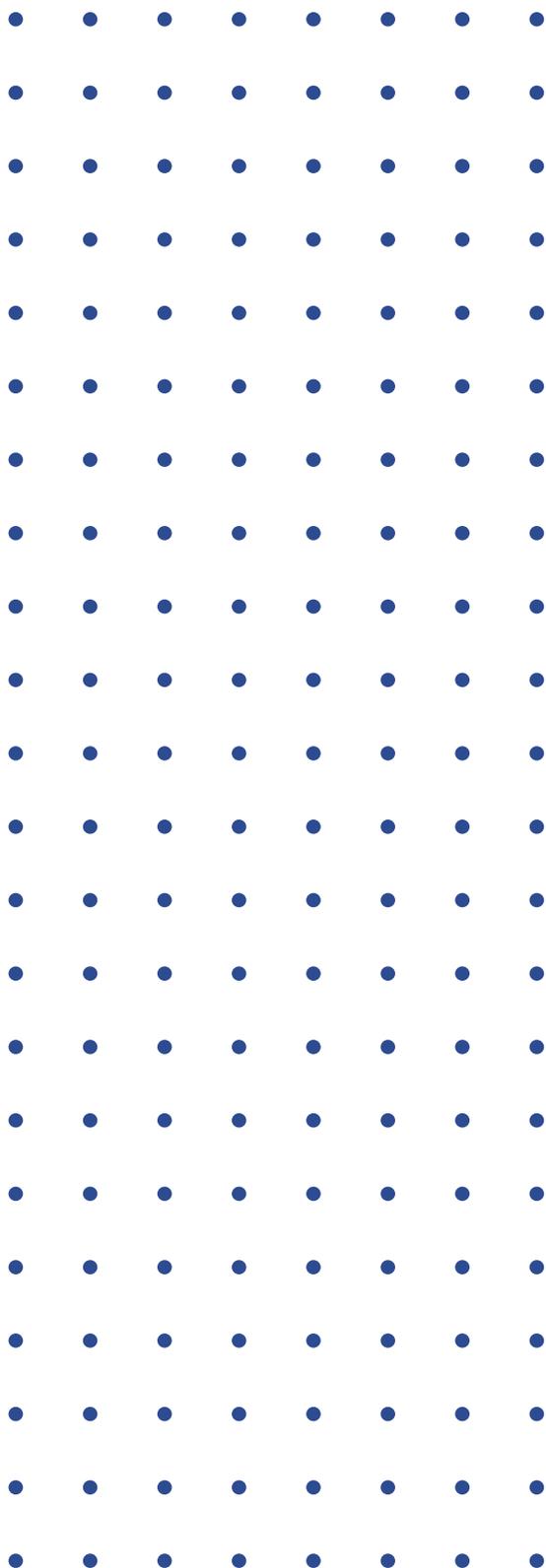
Répartition des montants adjugés par segments en 2019, par rapport au total des montants adjugés pour le secteur « Art et objets de collection »



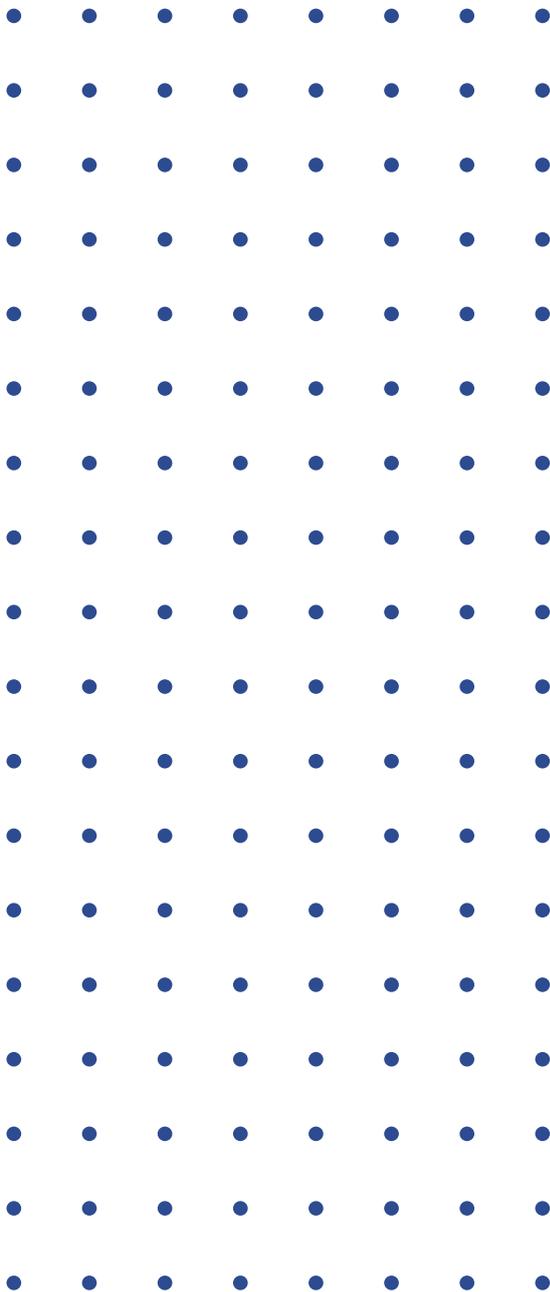
3.1.1 « Art et antiquités » : un montant en augmentation de 14 % de 2018 à 2019

Le total des montants adjudés représente 1 milliard d'euros en 2019, contre 875 M€ en 2018.

Quatre catégories ont contribué à la hausse en 2019 :



- L'art contemporain, avec 48 enchères millionnaires ; (voir Focus)
- Le mobilier et objets d'art du XXe siècle : l'année 2019 a été riche en œuvres majeures de design, notamment du fait de la dispersion de la collection de « l'Univers Lalanne : collection Claude et François-Xavier Lalanne » par Sotheby's en octobre 2019 (24 lots millionnaires), de deux ventes dénommées « Important Design » par Sotheby's en mai et novembre 2019 comprenant plusieurs œuvres majeures de créateurs renommés (en mai : 35 œuvres de Claude ou François-Xavier Lalanne, ainsi que des œuvres notamment de Jean-Michel Frank, de Charlotte Perriand ; en novembre : 14 œuvres de Diego Giacometti, ainsi que d'autres créations d'artistes renommés comme E.J. Ruhlmann, Maarten Baas), mais aussi d'une importante vente « Design » par Christie's en novembre 2019 (plusieurs œuvres de Charlotte Perriand, Jan&Joël Martel, Jean Dunand, Giacometti), ainsi que des six ventes Design organisées tout au long de l'année par Artcurial, qui décline régulièrement la thématique par région (Design scandinave, Design Italien...). Les ventes de Design de 2019 dépassent largement celles de 2018 et même celles de 2017, année qui avait bénéficié des ventes d'importantes collections, dont celle de Jacques Grange⁴, ainsi que de ventes d'œuvres prestigieuses, notamment de Diego Giacometti, et d'Alberto Giacometti ; les montants de ventes cumulés de Sotheby's, Christie's et Artcurial dans cette spécialité du « Design » en 2019, expliquent à eux seuls la forte hausse du montant des ventes en France en « mobilier et objets d'at du XX eme siècle ». Le marché des enchères français confirme donc sa place et son attractivité dans cette spécialité.



- Pour les « tableaux, dessins, estampes anciens et du XIXe siècle » le montant total de ventes progresse fortement du fait de la conjonction de plusieurs facteurs : tout d'abord, un regain d'intérêt pour les tableaux anciens de « tradition » par des enchères exceptionnelles – les 21 œuvres millionnaires parmi lesquelles « le Christ moqué » de Cimabue adjudgé chez Compiègne Enchères, « La vierge et l'enfant en trône » adjudgé chez Cortot & associés, « Lucrèce » d'Artemisia Gentileschi adjudgé chez Artcurial, la « Vierge à l'enfant avec Saint Georges » de Bernardino Luni adjudgé chez Aguttes, le « portrait de Mozart » par Cignaroli adjudgé par Christie's ; ensuite, la dispersion par Sotheby's en décembre 2019 de l'importante collection Ribes comprenant plusieurs œuvres d'art ancien (parmi lesquelles « Le matin ; le soir » d'Hubert Robert, « Junon demandant à Vénus

de lui prêter sa ceinture magique » d'E. L. Vigée le Brun). Enfin, selon les professionnels, une bonne tenue des ventes de dessins anciens et des tableaux paysagistes italiens. Le marché français a donc réalisé en 2019 de belles performances dans cette catégorie « tableaux, dessins, estampes anciens et du XIXe siècle », qui reposent sur la diversité et la qualité de l'offre proposée aux enchères.

- Le mobilier et les objets d'art anciens : les ventes progressent également significativement dans ces spécialités. En 2019 le marché a été animé par quelques belles adjudications, dont celles des bronzes d'Antonio Susini (« Fortuna » et « L'enlèvement des Sabines » ; chez Sotheby's), celui d'après Gianbologna (« Florence vers 1600 » chez Artcurial), celui de Bartolomeo Bordonni (« Paul Phéliepeaux » chez de Baecque).



Maître de Vissy Brod

Bohême, vers 1350

LA VIERGE ET L'ENFANT EN TRÔNE

Peinture à l'œuf sur panneau de bois fruitier

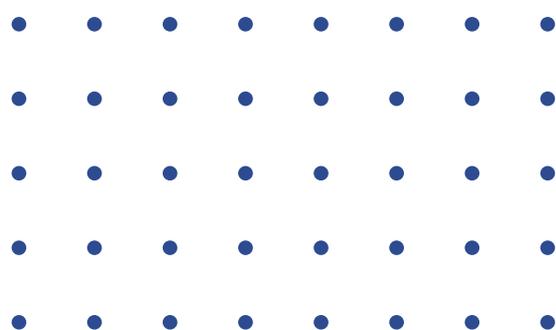
26x20.2x1.1 cm

CORTOT ET ASSOCIES

5 000 000 €

©Studio Sebert

⁴ Le lecteur se référera au focus sur les ventes aux enchères de design en France du bilan des enchères 2017 du CVV pour l'analyse de ces ventes. Pour Sotheby's, la collection Jacques Grange, dispersée le 21/11/2017, les ventes du 17 mai 2017 tant de 27 œuvres de Diego Giacometti que de Design ainsi que la vente « Design » du 31/10/2017 avaient, en cumul, dépassé 39 M€, hors frais. Pour Christie's, la collection d'Hubert de Givenchy de 21 œuvres de Diego Giacometti le 6/03/2017 et les ventes de design des 16 mai et 20 novembre avaient, en cumul, dépassé 36,5 M€, hors frais.



A l'inverse, deux catégories ont vu le montant de leurs ventes diminuer en 2019 :

Celle « Art d'Asie, Arts premiers et archéologie » :

- Concernant l'art d'Asie, le marché enregistre en 2019 une diminution du montant des ventes. Ceci est essentiellement dû à la baisse du nombre d'adjudications millionnaires dans cette spécialité (5 en 2019 pour un montant cumulé de 12 M€ ; contre 8 en 2018 pour un montant cumulé de 44,3 M€). Les quatre principales sont : un bol en porcelaine Falangcai du XVIII (Millon, 4M€), un vase Yongzheng en porcelaine (Dufreche, 2,2 M€), un paravent à douze feuilles en laque de Coromandel de la dynastie Qing, époque Kangxi, 1699 (Christie's pour 2,11 M€) ; une boîte en laque cinabre de la période Yonglé (Oger & Blanchet, pour 2 M€).

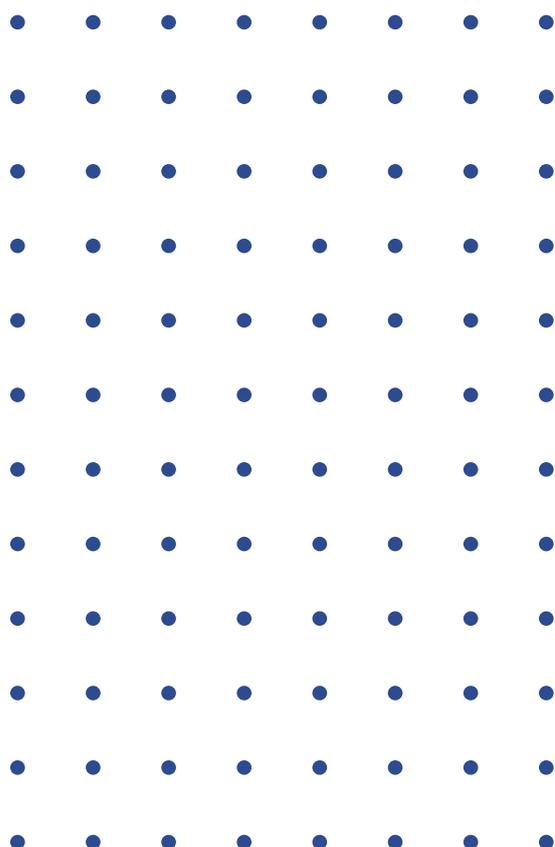
Ainsi, les ventes des 11 principales maisons de ventes officiant dans cette spécialité, qui atteignaient 78 M€ en 2018, s'élèvent à environ 38 M€.

En 2019, les principales maisons de ventes, en termes de montant de vente, sont Christie's, Sotheby's, Millon, Aguttes, Tajan, Artcurial, Oger & Blanchet.

Le marché des enchères est en 2019 organisé autour de deux temps forts : une semaine Asie en juin, une autre en décembre où sont concentrées les principales ventes permettant d'attirer une clientèle étrangère essentiellement asiatique.

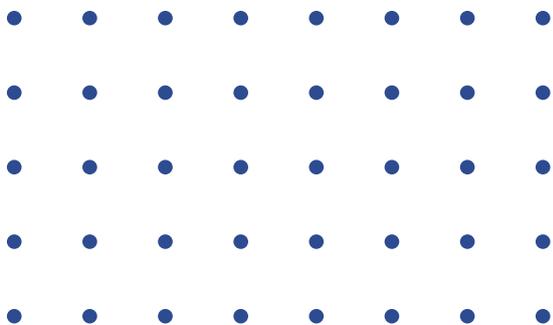
Cette spécialité est affectée par deux difficultés : celle de trouver des œuvres d'art chinoises de grande qualité en nombre suffisant relevant des périodes recherchées par la clientèle chinoise (époques impériales et particulièrement celles de Qianlong, Kangxi, Yongzheng) : raréfaction des pièces, lesquelles sont parfois importées de Chine elle-même ; celle du risque de faux ou de contrefaçon pouvant affecter la confiance des acteurs du marché.

- Concernant les Arts Premiers, malgré une offre riche et diversifiée, le montant des ventes, estimé à 31 M€, est en retrait par rapport à 2018 (voir Focus).

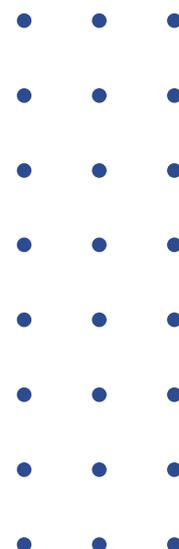
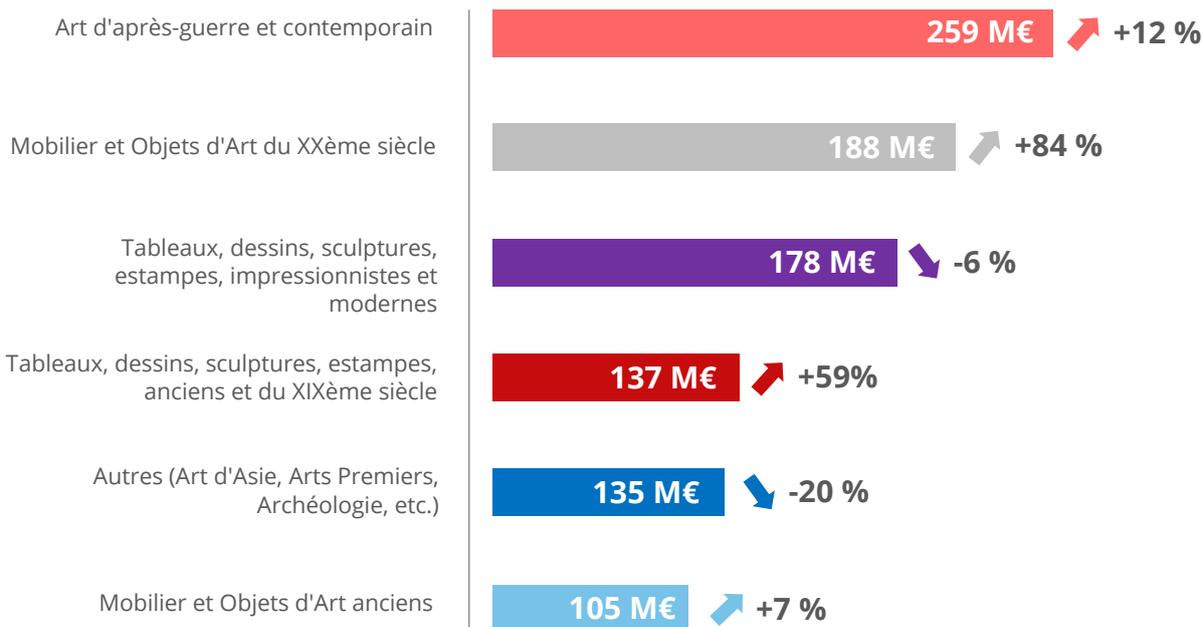


- Concernant les ventes d'archéologie (hors fossiles), le montant des ventes, d'environ 3,5 M€ en 2019, équivalent à 2018 mais toujours en retrait par rapport à celui de 2017 (10 M€), est concentré sur quatre maisons, identiques d'une année à l'autre : Artcurial, Pierre Bergé et associés, Aguttes, Millon. La provenance géographique des biens vendus, issus majoritairement d'anciennes collections françaises, est schématiquement pour 1/3 « Art romain et ancien », pour 1/3 « Egypte », pour 1/3 d'Amérique du Sud et des autres civilisations. Le nombre de biens vendus dans l'année est inférieur à 1000. La principale adjudication en 2019 (Millon, pour 0,4 M€) est celle d'un rare drapé provenant d'une statue représentant Aphrodite Genitrix du type de Naples.

- La catégorie des « tableaux, dessins, sculptures, estampes impressionnistes et modernes » qui atteint 178 M€ en 2019 est en recul de 7 % par rapport à 2018 (190 M€). Parmi les 33 premières maisons de ventes dans cette spécialité en 2019, lesquelles représentent en cumul plus de 145 M€ de ventes soit 76 % du total annuel, il ressort qu'une maison de vente sur deux déclare un montant de vente en retrait dans cette spécialité par rapport à 2018. La situation est donc très variable d'une maison de vente à l'autre. Au final, malgré une croissance cumulée des ventes de près de 13 M€, de 2018 à 2019, chez Christie's, Ader, Cannes Enchères, Rouillac, le total des ventes de la spécialité en France est en baisse en 2019. L'importante vente d'octobre 2018 « From one home to another » réalisée conjointement par Pierre Bergé & Associés et Sotheby's, qui comprenait plusieurs œuvres majeures relevant de cette spécialité, avait dopé le montant des ventes en 2018. La principale adjudication de tableau impressionniste en 2019 en France est celle réalisée chez Binoche & Giquello pour une œuvre de Pierre-Auguste Renoir (« Nature morte, fleurs, oranges et citrons »).*



Répartition 2019 du montant adjudgé «Art et antiquités» de 1002 M€ par catégorie (montants d'adjudication hors frais, en % et M€) et évolution par rapport à 2018.



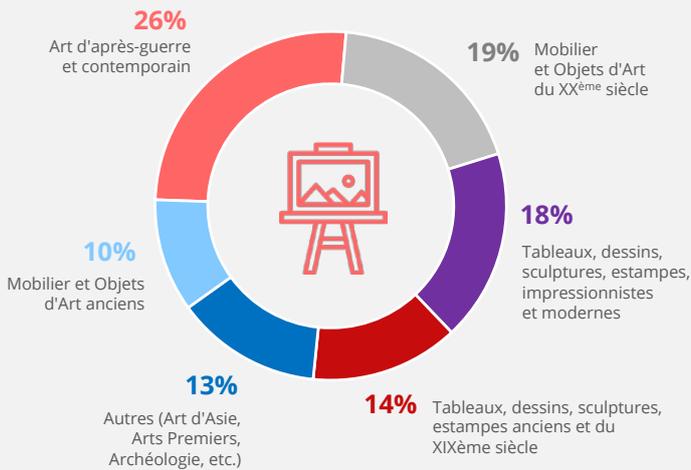
BUGATTI

Deux panthères marchant, 1905 - ROUILLAC

1 100 000 €

©Rouillac.com

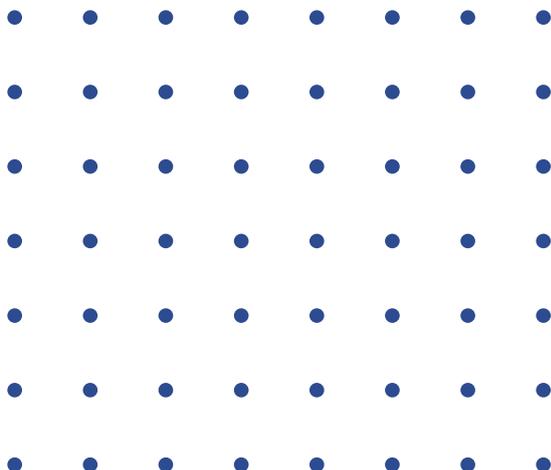
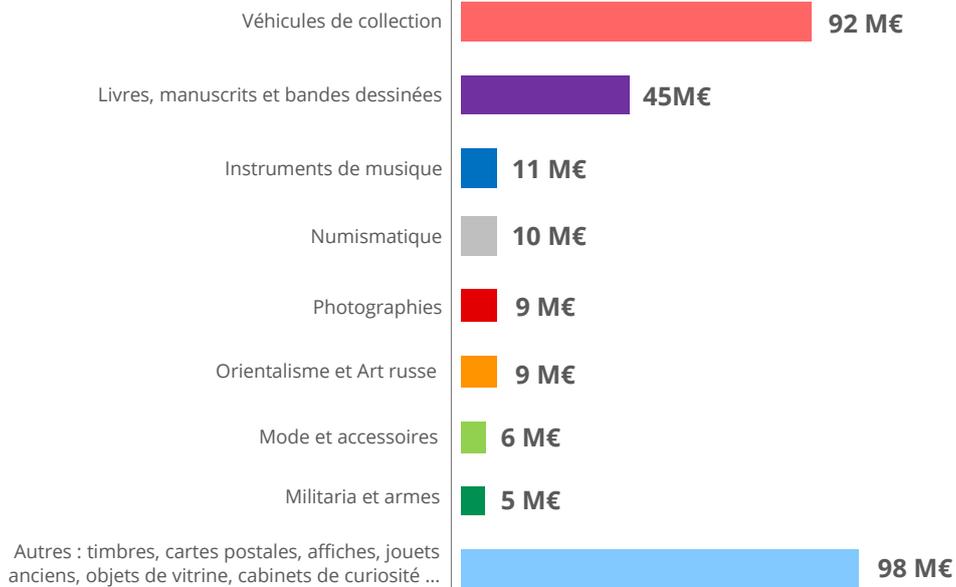
Répartition Secteur Arts et Antiquités



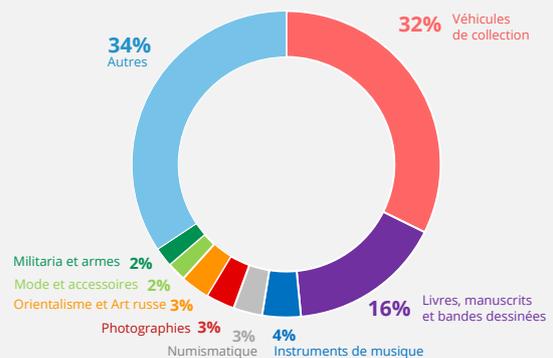
3.1.2 « Autres objets de collection » : un montant de 286 M€ en léger replis (-1 %) par rapport à 2018.

La catégorie « Autres objets de collection » rassemble des biens très variés : véhicules de collection, livres et manuscrits, autographes, bandes dessinées, armes et militaria, modes et accessoires, photographies, jouets, timbres, monnaies et médailles, instruments de musique, objets de curiosités...

Par catégories en millions d'€ (hors frais de ventes)



Répartition par catégories des Autres objets de collection



La légère diminution du montant des ventes (286 M€ en 2019 contre 289 M€ en 2018, soit - 1 %) de la rubrique « Autres objets de collection », masque plusieurs tendances dont en 2019 on retiendra en synthèse pour les principales composantes :

- La légère augmentation des ventes de véhicules de collection en 2019 (voir focus.), lesquelles représentent, avec 92 M€ de montant de ventes, 32 % du montant de cette catégorie ;
- La hausse des ventes aux enchères de « livres, manuscrits et bandes dessinées » portées par la dispersion de plusieurs collections en 2019, domaine dans lequel la France confirme sa place de marché de référence, parmi lesquelles : la dizaine de ventes organisées par les maisons de ventes Aguttes, Artcurial, Drouot Estimations pour la dispersion d'une partie de la collection Aristophil relative à des livres et manuscrits de littérature, de beaux-arts et de sciences ; la collection des manuscrits d'Alexandre Koltchak, dispersée par Tessier & Sarrou ; la bibliothèque R. et B. L. : autographes et manuscrits du XIX^{ème} et XX^{ème} siècles - écrivains - musiciens - peintres - vendue par Binoche & Giquello avec Sotheby's ; la bibliothèque Marc Litzler ainsi que la bibliothèque Paul Destribats dispersées par Christie's (plus de 9 M€ en cumul). Le marché des enchères dans cette spécialité a donc été animé en 2019 en France, porté par plusieurs maisons de ventes, dont Alde, spécialisée dans ce domaine.

En revanche, concernant la bande dessinée, le montant total des ventes aux enchères en France est en léger repli. Pour 2019, le montant des ventes en France dans cette spécialité est estimé à 5 M€, contre 6 M€. Les montants de ventes des trois principales maisons de ventes (Christie's, Artcurial, Cornette de Saint Cyr) sont en retrait du fait d'une offre moins riche et diversifiée de planches originales d'Hergé et Uderzo lesquelles constituent

toujours la locomotive du marché et sont recherchées tant par des investisseurs que des collectionneurs, comme en témoigne la vente aux enchères organisée par Christie's en novembre 2019 lors de laquelle la plus belle adjudication était une planche de l'œuvre d'Hergé (Le Sceptre d'Ottokar). Les trois maisons de ventes précitées réalisent 80 % du montant des ventes de la spécialité. Artcurial, en deux vacations, reste la première maison de vente dans cette spécialité.

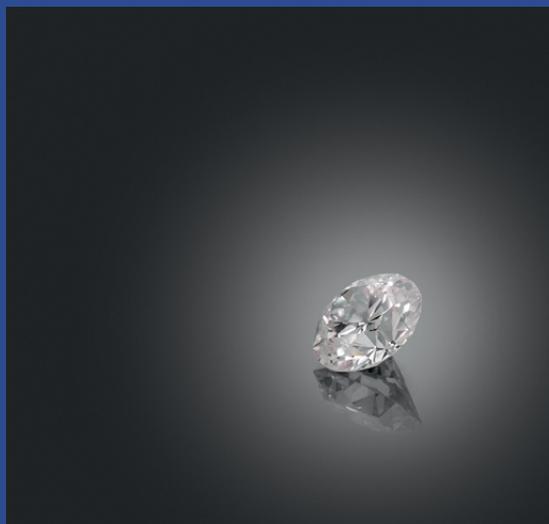
- Une bonne tenue des ventes d'instrument de musique, dont le montant est estimé à 11 M€ et sont à 85 % réalisées par la maison de ventes spécialisée Vichy Enchères. En 12 vacations dédiées aux instruments de musique, ses ventes sont restées assez soutenues en 2019 compte tenu, notamment, de la suite de la dispersion de la collection d'archers et de violons de Bernard Millant en novembre 2019. Le marché des enchères d'instruments de musique, qui est essentiellement celui de la vente d'archets et de violons, comprend schématiquement deux segments : celui des instruments de grande perfection technique dédié aux musiciens chevronnés et aux collectionneurs⁵, dont des instruments de quatuor, sur lequel est positionné la maison de ventes spécialisée Vichy Enchères ; celui des instruments d'étude, dont les violons sont numériquement majoritaires et sont adjugés à des prix allant de 100 à 2000 €⁶, que capte notamment Apollium (groupe Millon) en trois ventes dématérialisées.

⁵ Exemple : Exceptionnel archet de violon de François-Xavier Tourte, adjugé 295000 €, ; beau violon de Jean-Baptiste Vuillaume adjugé 100000 €, tous deux issus de la collection de Bernard Millant (luthier renommé et collectionneur ; 1929-2017) ; vente du 27 novembre 2019, Vichy Enchères).

⁶ Exemple : violons ¾ français Méricourt adjugés 80 à 100 € en vente dématérialisée par Apollium en novembre 2019.

- Le montant des ventes de numismatique est estimé à 10 M€, comme en 2018. Cette spécialité, dont les lots sont principalement issus des successions et qui selon les professionnels a sa propre dynamique de ventes, est divisée en plusieurs rubriques : les pièces françaises, les pièces antiques, les pièces étrangères et les médailles, ainsi que les ventes de lingots d'or. Si les pièces françaises constituent la part principale du marché, en 2019, le marché des pièces antiques et romaines a enregistré de belles adjudications⁷. Les principales maisons de ventes en 2019 dans la spécialité numismatique sont Phidias, Beussant Lefevre, Alde, Fraysse & associés. La numismatique est un marché de multiples, qui, offrant une large gamme de monnaies et médailles et une grande amplitude de prix, touche un large nombre d'amateurs.

⁷ Deux illustrations : Vente Phidias du 5 juin 2019 : Monnaie antique Sicile Sélimonte, le dieu du fleuve Sélinos adjugée 125000 € ; monnaie Procope Procopius Général de Julien II, adjugé 82000 €.



Bague en platine

ornée d'un diamant demi-taille.

Poids du diamants : 16,94 ct Poids brut : 9,75 g

FRAYSSE ET ASSOCIÉS

600 000 €

© Fraysse et Associés

- Dans les ventes de « Militaria et armes », dont le montant estimé est de 5 M€ et reste assez stable, trois maisons de ventes dominant et représentent plus de 65 % du montant des ventes : Thierry de Maigret qui a réalisé trois importantes ventes dont celle du 22 mars 2019 « Souvenirs historiques – armes anciennes » au cours de laquelle une rare paire de pistolets à silex a été adjugé pour 52000 euros ; Caen Enchères qui a réalisé plusieurs ventes dont celle du 23 novembre 2019 sur « Les armes de l'axe dans la seconde guerre mondiale » ; Beussant Lefevre (vente du 23 mars 2019, « Histoire de la chevalerie », où un insigne de l'Ordre du Saint-Esprit a été adjugée 23000 euros, hors frais).
- Le montant des ventes en « Orientalisme » et « Art russe » est estimé à 9 M€. Les ventes d'orientalisme sont concentrées sur quatre maisons de ventes : Millon, le leader, devant Sotheby's, Tajan puis Gros & Delettrez. Si ce marché est moins actif qu'il y a dix ans compte tenu d'une offre moins riche en œuvres majeures de grands peintres (dont Rudolf Ernst, Etienne Dinet, Eugène Delacroix, Eugène Girardet, Jean-Léon Gérôme,...), en 2019, parmi les principales adjudications peuvent être signalées, une peinture inédite illustrant Shah Jahan, entrant dans son palais de Burhanpur signée 'Abid, frère de Nadir al-Zaman al-Mashhadi datée An III du règne de Shah Jahan de 1630-31 pour 540000 euros, hors frais, chez Millon, ainsi qu'une peinture d'Étienne Dinet (« Jour de fête, fillettes demandant la récompense à l'occasion de la fête de l'Aïd ») adjugé à 148500 euros chez Gros & Delettrez. Quant aux ventes thématiques « Art russe », qui comprennent tant des peintures que des objets d'art ou du petit mobilier, elles sont principalement réalisées par les sept maisons de ventes suivantes : Millon, Coutau-Bégarie, Aguttes, Sotheby's, Ader, Magnin-Wedry, Osenat. Parmi les adjudications majeures, peut être signalée celle d'une huile sur toile de Chaim Soutine (Les perdrix au volet vert, 1926 ; plus de 160000 € hors frais ; Aguttes).

- Les ventes de « mode et accessoires » dont le montant est estimé à 5 M€ sont à 75 % réalisées par trois maisons de ventes : Gros & Delettrez, la principale maison de ventes, qui a organisé 12 vacations dans cette spécialité en 2019 et vend le plus grand nombre de lots ; Artcurial qui a organisé 10 ventes dont 8 « online only » en 2019 pour la première année ; Cornette de Saint Cyr (5 ventes). Si cette spécialité recouvre une grande diversité d'objets, allant des accessoires de mode à des articles de maroquinerie ou des pièces uniques de haute couture, les montants des ventes restent concentrés sur des articles de marques célèbres et mondialement connues de maroquinerie citées dans les intitulés mêmes des catalogues de ces maisons de ventes (« Hermès Vintage », « Hermès summer collection », « Chanel vintage »...). Selon les professionnels, les vêtements griffés et accessoires de marque de plus de 20 ans relèvent du vintage alors qu'il n'y a pas de date pour la maroquinerie (des sacs de grande marque des années 2010 à 2018 étant proposés dans ces ventes).
- Les ventes de photographies, dont le montant, estimé à près de 9 M€, est concentré à 90 % dans quatre maisons de ventes (Christie's, Sotheby's, Millon, Yann le Mouel), regroupent une grande diversité de tirages argentiques dont les prix vont de quelques centaines d'euros à plus de 300000 €. Les principales vacations sont organisées en juin et en novembre en marge du salon « Paris Photo » qui constitue un temps fort du marché. Si cette spécialité comprend des clichés d'artistes français notamment connus (Henri Cartier Bresson, Willy Ronis, Robert Doisneau, Brassä...), en 2019 ce sont essentiellement des œuvres d'artistes nord-américains célèbres qui font les ventes : ainsi chez Christie's ont été adjugés des tirages de Richard Avedon (dont la plus haute adjudication de l'année, 346000 €, pour « Marilyn Monroe, actress, New York, 1967 », un tirage argentique de 1980 ; « Dovidna with elephants, Evening dress, 1955 », un tirage de 1979 adjugé 262000 €), d'Irving Penn (dont « Harlequin Dress, 1950 », un tirage de 1979

adjugé 200000 €), d'Andy Warhol (« statue of liberty 1976-1986 », une œuvre de 6 tirages argentiques, adjugée 212500 €), ainsi que de Robert Mapplethorpe et Herb Ritts. Les tirages argentiques relatifs à la mode, aux stars, aux nus féminins et aux portraits sont particulièrement représentés dans les principales adjudications. A l'inverse, les photos anciennes représentent une part très minoritaire du marché. En ajoutant aux œuvres d'artistes nord-américains celles d'autres photographes étrangers qui contribuent à la dynamique des ventes aux enchères, parmi lesquels Peter Lindbergh et Helmut Newton,, il ressort, qu'exprimé en montant de ventes, la part des œuvres de photographes français est minoritaire.

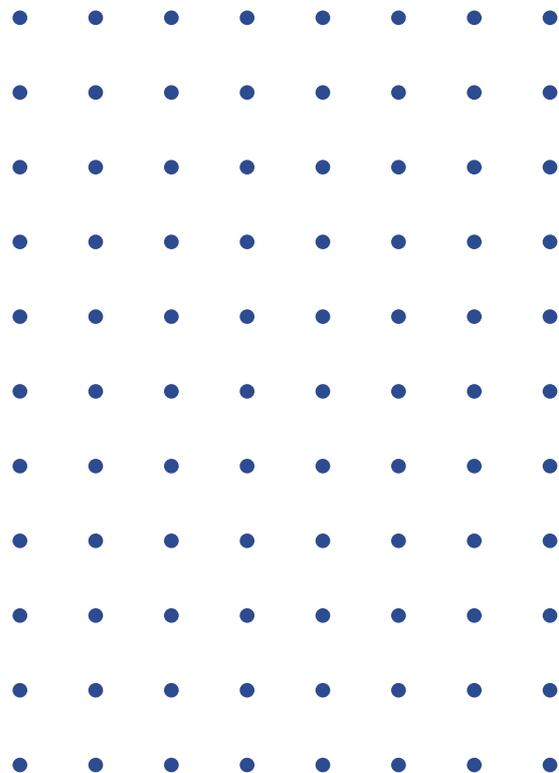
3.1.3 « Joaillerie et orfèvrerie » : augmentation du montant des ventes de 8 %

Après une année 2018 en baisse de 7 %, les ventes de la spécialité « Joaillerie et orfèvrerie » retrouvent en 2019 une croissance de 8 %, le montant total des ventes qui s'établit à 146 M€ retrouvant son niveau de 2017 (144 M€). Les ventes sont essentiellement celles du segment « Joaillerie ».

Ce marché comprend, en effet, trois composantes :

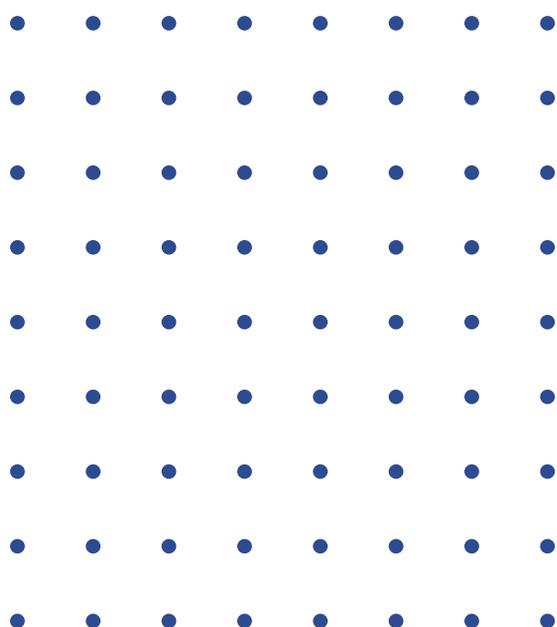
- La joaillerie : bijoux, pierres précieuses, pierres fines, perles ou minéraux divers. Elle représente la part majeure des ventes et des lots vendus aux enchères.
- L'orfèvrerie : objets en métaux précieux, argent ou or principalement destinés au service de la table, à l'ornementation de l'intérieur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

Les 10 premières maisons de ventes dans cette spécialité en 2019, en termes de montant total adjudgé, représentent 41 % du total des ventes et sont par ordre décroissant : Christie's, Sotheby's, Artcurial, Drouot Estimations, Claude Aguttes, Gros & Delettrez, Tajan, Ader, Beaussant-Lefevre, Millon & Associés.



Les 3 premières maisons de ventes concentrent leurs ventes thématiques sur des temps forts, notamment en décembre avant les fêtes, Artcurial les ayant depuis 2018 principalement concentrées à Monaco. Les ventes de joaillerie et d'orfèvrerie sont traditionnellement une spécialité dont le montant des ventes est beaucoup moins concentré. Ainsi, les 29 premières maisons de ventes qui déclarent un montant de ventes supérieur à 1 M€ dans cette spécialité, représentent 62 % du montant total des ventes de la spécialité.

Plus de 220 maisons de ventes ont déclaré une activité de ventes de « Joaillerie et orfèvrerie » en 2019. Une vingtaine de maisons de ventes réalisent un montant de ventes compris entre 1 et 2,5 M€ par an dans cette spécialité, parmi lesquelles, Hôtel des ventes Nice Riviera, Berard Peron, Rossini, Enchères Pays de Loire, Thierry de Maigret, Pestel Debord, Arcadia, Lille Métropole Enchères, Osenat, Besch Cannes Auction. En 2019, la croissance du montant total des ventes de cette spécialité a été amplifiée par celle des ventes de Christie's et Sotheby's, lesquelles ont progressé de 75 % compte tenu tant de l'augmentation du nombre de lots vendus (+ 30 %) que de la qualité des biens proposés. En valeur absolue leurs ventes contribuent à hauteur de 10 M€ à l'augmentation du montant total des ventes de la spécialité en France.



3.1.4 « Vins et alcools » : un marché en légère progression en 2019 (+ 2 %)

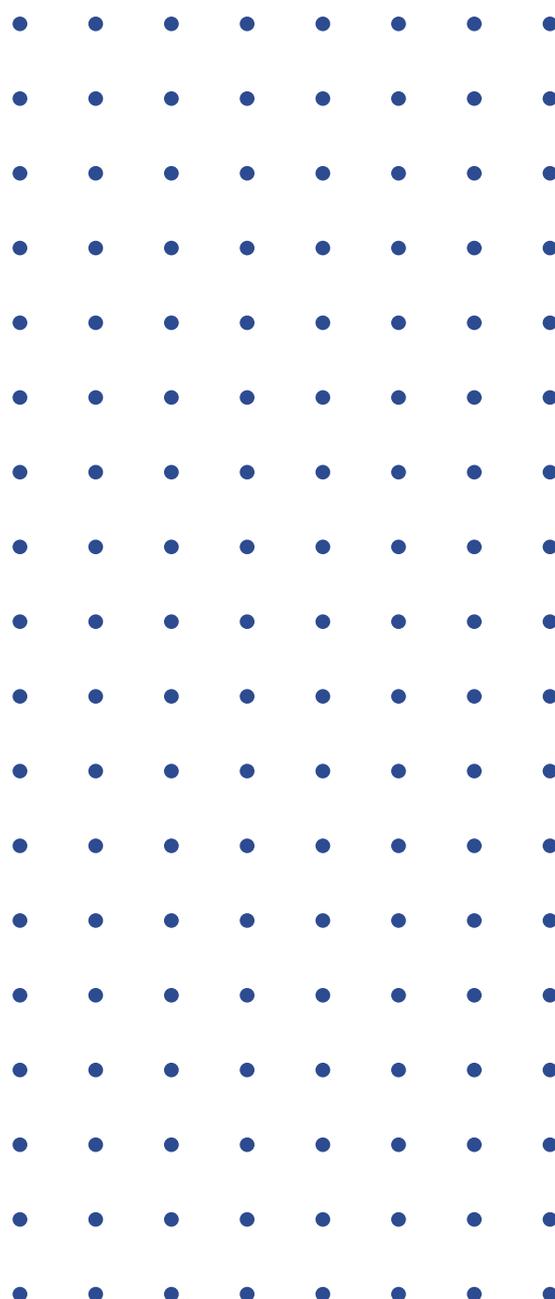
En 2019, le montant des ventes aux enchères publiques de vins et alcools s'est élevé à 47 M€ (contre 46 M€ en 2018).

Comme les trois années précédentes, la dynamique des ventes de cette spécialité repose essentiellement sur celle du leader de ce marché, International Wine Auction, qui vend exclusivement en ligne et dont le montant total des ventes 2019, avec plus de 80000 lots vendus soit près de 170000 flacons s'est élevé à 17,6 M€ (contre 14,3 M€ en 2018 soit + 23 %), soit 37% du montant total.

Le marché du vin et des spiritueux se concentre toujours sur les six mêmes maisons de ventes qui représentent 63 % des montants de ventes. Après International Wine Auction, en première position, viennent ensuite, Besch Cannes Auction, Artcurial, Tajan, Arcadia et Lombrail Teucquam.

Le marché des ventes aux enchères de vins est en valeur très peu significatif par rapport à celui de la production française. Les évolutions des ventes aux enchères de cette spécialité ne sont corrélées ni avec celle de la production de vins français ni avec celle de la consommation nationale de ces vins. En effet, les ventes aux enchères concernent principalement des bouteilles de vins anciens et renommés. Les grands vins français restent une référence, notamment les crus classés bordelais et les grands vins de Bourgogne auprès d'une clientèle tant française qu'internationale. Si, selon les professionnels, les acheteurs restent majoritairement français (70 % des lots achetés), les grands millésimes sont majoritairement adjugés à des résidents étrangers et partent à l'exportation. En 2019, pour International Wine Auction, les ventes de vins de Bordeaux restent la première région en valeur devant celles des vins de Bourgogne et des vins du Rhône qui se sont révélées assez dynamiques.

La vente de vins des Hospices de Beaune de novembre 2019 dirigée par Christie's, dont le montant total des ventes s'est élevé à 12,3 M€, soit un montant en retrait par rapport à celui de 2018 (14,2 M€), compte tenu d'un volume proposé plus faible, a été un succès qui a, de nouveau, témoigné de la forte demande pour ces vins français haut de gamme. Le résultat de cette vente constitue un baromètre des prix des grands crus des vins de Bourgogne. Le prix moyen pour une pièce a sensiblement progressé, atteignant le chiffre record de 21 823 euros, en hausse de 29,5 % par rapport à 2018. Toutefois, s'agissant d'une vente aux enchères caritative, elle n'est pas comptabilisée dans le montant total annuel des ventes aux enchères publiques du bilan annuel du Conseil.



3.1.5 « Ventes courantes » : une hausse de 18 % en 2019, qui contraste avec une tendance baissière sur le long terme.

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

La progression des ventes en 2019 (+18 %) contraste avec le recul observé en 2018 (-17 %). En 2019, le montant des ventes courantes atteint 74 M€ et retrouve son niveau des années 2016 et 2017. Cette évolution peut surprendre sachant que depuis 10 ans le montant des ventes courantes a tendancielleme nt baissé et que les raisons de l'évolution à la baisse des ventes courantes, identifiée dans un précédent bilan, semblent conserver leur pertinence :

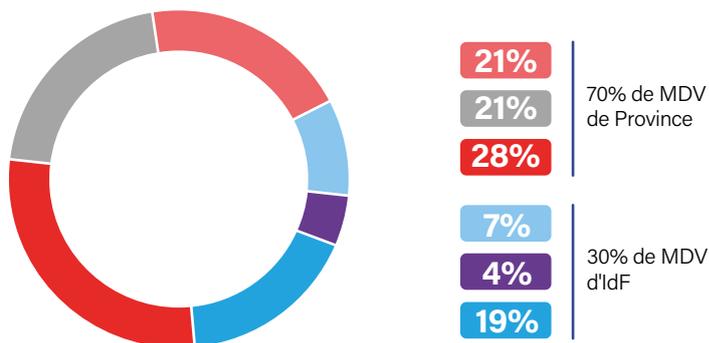
- Changement de goût et de mode de vie générant un moindre intérêt pour le petit mobilier, les faïences, les bibelots, les meubles de style (même en bon état), les tableaux de qualité secondaire, qui se vendent difficilement ou uniquement à des prix bas.
- Baisse ou stagnation du pouvoir d'achat de la clientèle, et non renouvellement de la clientèle.
- Concurrence des autres circuits de vente aux coûts d'intermédiation plus faibles, comme les sites de vente de particulier à particulier.
- Amplification de la dualité du marché : les biens originaux sont demandés et voient leurs prix se maintenir mais sont intégrés dans les ventes cataloguées, ce qui impacte

à la baisse le montant des ventes courantes. Si 59 % des maisons de ventes déclarent encore en effectuer, le montant moyen d'une vacation tend à se redresser et se situe à près de 16500 € en 2019. Le nombre de ventes courantes estimées en 2019 est, sur la base des déclarations des maisons de ventes, de 4500. En conséquence, l'hypothèse retenue est que la croissance du montant des ventes courantes en 2019 résulte essentiellement d'un redressement du montant moyen par vacation.

Les ventes courantes restent très majoritairement organisées en province (70 % du nombre de vacations) et à près de 50 % par les maisons de ventes de province réalisant un montant annuel de ventes inférieur à 2 M€ (hors frais).

Parts de maisons de ventes de province et d'Ile de France réalisant des ventes courantes selon leur montant total de ventes

- MDV de Province de moins de 1 ME de montant de vente total
- MDV de Province de 1 ME à moins de 2 ME de montant de vente total
- MDV de Province de 2 ME ou plus de montant de vente total
- MDV d'IdF moins de 1 ME de montant de vente total
- MDV d'IdF de 1 ME à moins de 2 ME de montant de vente total
- MDV d'IdF de 2 ME ou plus de montant de vente total



3.2 Classement des 20 premières maisons de ventes du secteur « Art et objets de collection »

Le classement des 20 premières maisons de ventes du secteur évolue peu par rapport à 2018, Sotheby's conserve la première place devant Christie's et Artcurial.

Les autres sociétés de ce classement connaissent des évolutions variables marquées selon les cas par des fortes progressions ou des baisses prononcées par rapport à 2018, lesquelles sont fonction de la vente ou non d'un ou plusieurs lots exceptionnels qui reflètent la concentration du montant des ventes sur un nombre

restreint de lots. Pierre Bergé & Associés voit son montant de ventes fortement diminuer, du fait de la dispersion de deux importantes collections de Pierre Bergé en 2018⁸. Gros & Delettrez réintègre ce classement au vingtième rang (il l'avait quitté en 2017). Par ailleurs, Compiègne Enchères, du fait d'une adjudication multimillionnaire (« Le christ moqué » de Cimabue) classée trésor national postérieurement à la vente aux enchères, intègre ce classement directement en dixième position.

⁸. *Acte IV de la collection de la bibliothèque dispersée en décembre 2018. Vente du mobilier et d'objets d'art de trois maisons de Pierre Bergé (From one home to another)*

Classement des 20 premières maisons de ventes du secteur « Art et objets de collection » en 2019 (classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais)

Rang 2019	Nom	Montants adjugés		Variation
		2018	2019	
1	SOTHEBY'S France	196 M€	289 M€	+48%
2	CHRISTIE'S France	180 M€	200 M€	+11%
3	ARTCURIAL	151 M€	161 M€	+7%
4	CLAUDE AGUTTES	40 M€	41 M€	+3%
5	MILLON ET ASSOCIES	29 M€	35 M€	+22%
6	TAJAN	26 M€	32 M€	+20%
7	RM SOTHEBY'S	18 M€	28 M€	+61%
8	ADER	26 M€	27 M€	+4%
9	PIASA	19 M€	22 M€	+16%
10	COMPIEGNE ENCHERES	1 M€	21 M€	+3558%**
11	PIERRE BERGE ET ASSOCIES	32 M€	19 M€	-39%
12	INTERNATIONAL WINE AUCTION	14 M€	18 M€	+23%
13	CORNETTE DE SAINT CYR	17 M€	17 M€	+1%
14	OSENAT	18 M€	16 M€	-12%
15	BONHAM'S France	26 M€	14 M€	-46%
16	DE BAECQUE ET ASSOCIES	10 M€	14 M€	+39%
17	BINOCHÉ et GIQUELLO	16 M€	13 M€	-16%
18	BEAUSSANT - LEFEVRE	14 M€	13 M€	-9%
19	SOCIÉTÉ THIERRY DE MAIGRET	15 M€	12 M€	-15%
20	GROS ET DELETTREZ	11 M€	11 M€	0%

MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR LES 20 PREMIÈRES MAISONS DU SECTEUR **876 M€ *** **1 004 M€** **+14,6%**

* Pour 2018 : montant des 20 premières maisons de vente

** Dont l'adjudication d'un tableau de Cimabue pour 19,5 M€ hors frais

À noter : montant de ventes adjugé à L'hôtel Drouot en 2019 : 302 M€



* Pour 2018 : montant des 20 premières maisons de vente

Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et les suivants est également avéré en 2019, 120 M€ séparant les troisième et quatrième opérateurs.

La concentration de l'activité sur un nombre restreint de maisons de ventes, les vingt premières, reste forte et s'accroît en 2019 : la part des montants adjugés par ces 20 premières maisons de ventes représente 64,6 % du montant total national de ce secteur.

3.3 Le marché parisien

3.3.1

Paris concentre 69 % des adjudications « Art et objets de collection »

Le secteur « Art et objets de collection » a la particularité d'être toujours fortement concentré sur la capitale : 69 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2018.

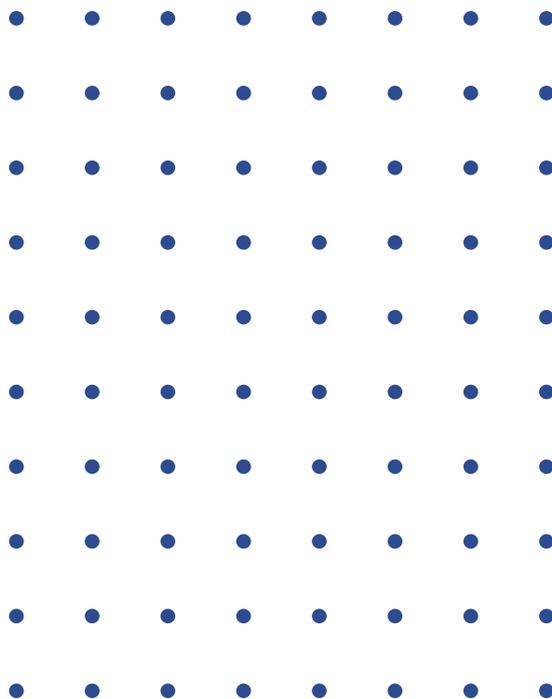
Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Le nombre total de lots vendus à Paris reste élevé (255 000 lots), le marché est profond ce qui constitue un facteur d'attractivité internationale.

3.3.2

La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Si en 2017, les montants adjudugés à Paris progressaient plus vite (+ 9 %) que la hausse du montant total des ventes de ce secteur (+ 5,4 %), et en 2018 baissaient plus vite (-9 %) que le montant total du secteur (- 4,1 %), en 2019 leur progression est égale à la tendance nationale du secteur (+ 10,5 %).

Le montant des ventes volontaires hors frais à Drouot, qui est assez stable (302 M€ en 2019 contre 305 M€ en 2017 à 2018), représente désormais 29 % du montant des ventes parisiennes en 2019.



Attribué à Giovanni Francesco PENNI
(Florence 1488 – Naples 1528)

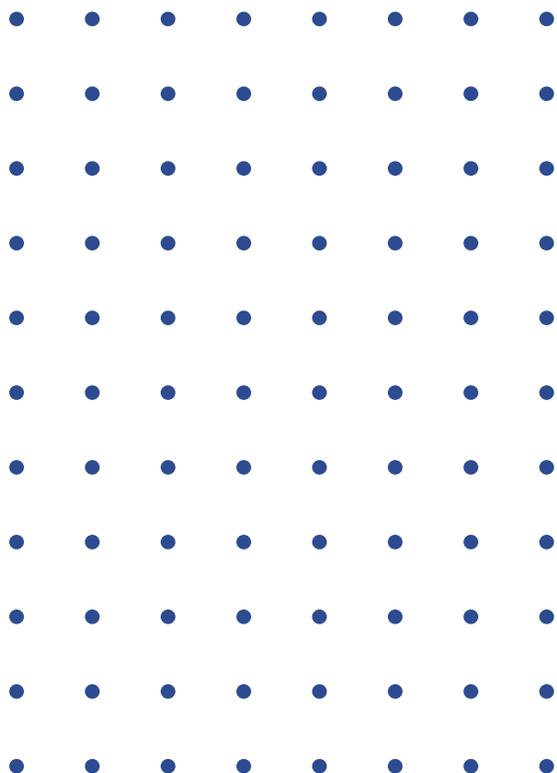
LA SAINTE FAMILLE AVEC SAINT JEAN – BAPTISTE ENFANT.

Pointe de métal, plume, encre brune et rehauts de blanc. Filet d'encadrement. Doublé sur feuille.
19,5 x 12,2 cm.

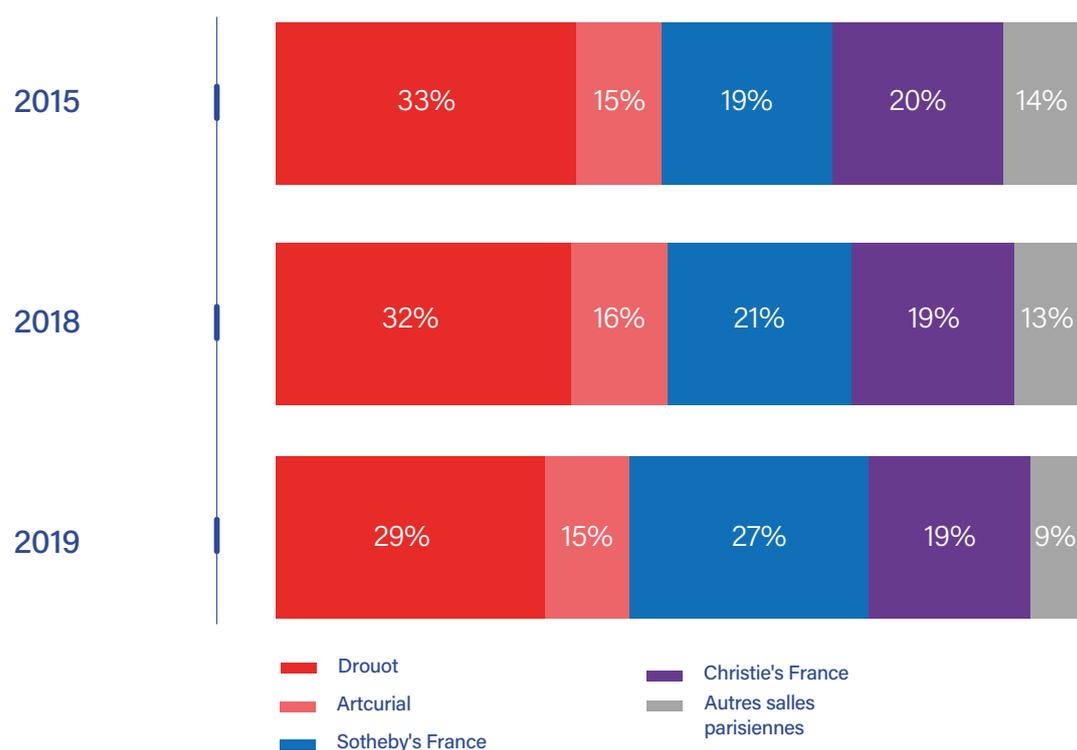
DROUOT ESTIMATIONS

1 130 000 €

©Drouot-Estimations



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



	2015	2018	2019
PARIS	933	951	1052
Dont Drouot*	304	305	302
Dont Artcurial (hors Drouot)	142	151	161
Dont Sotheby's	174	196	289
Dont Christie's	182	180	200
Dont autres salles parisiennes	131	119	100

*Drouot n'est pas une maison de vente aux enchères mais un lieu de ventes et un site de ventes en ligne utilisé par des maisons de ventes. C'est une place de marché des enchères internationalement connue. Le montant indiqué est une estimation à partir du chiffre déclaré de 372 M€ (frais inclus et hors after sales) par Drouot en décembre 2019.

FOCUS.

LES VENTES AUX ENCHERES d'ART CONTEMPORAIN EN FRANCE EN 2019

En 2019 le montant des ventes aux enchères en art contemporain a augmenté de 12 % par rapport à 2018 pour atteindre 259 M€. Les ventes aux enchères d'art contemporain représentent en 2019, comme en 2018, 16 % du montant total des ventes du secteur « Art et objets de collection ».

Le segment de l'art contemporain est très concentré. Les cinq premières maisons de ventes réalisent 80 % du montant des adjudications. Christie's et Sotheby's concentrent l'essentiel du marché et dominent cette spécialité.

L'analyse des performances des onze principales maisons de ventes⁹ actives dans cette spécialité, lesquelles représentent en 2019 plus de 86 % du montant total des ventes d'art contemporain, permet d'apprécier l'évolution de cette spécialité d'enchères en France.

Pour 2019, la consolidation des performances de vente de ces onze maisons de ventes, porte sur 66 ventes spécialisées en art contemporain ou comprenant des œuvres d'art contemporain datées d'après 1945. Retenant la même méthodologie que les quatre années précédentes, on considère

comme œuvres « d'art contemporain » celles produites après 1945 par les artistes, vivants ou décédés à fin décembre 2018. Les œuvres d'art recensées dans cette analyse proviennent tant des catalogues de ventes dédiés à l'art contemporain, que d'autres catalogues de ventes où elles ont pu être insérées. Ainsi, à titre d'illustration, 30 œuvres du catalogue de Christie's intitulé «Avant garde» (octobre 2019), étant des œuvres réalisées après 1945, sont intégrées dans le périmètre de l'analyse.

En effet, comme signalé dans le thème sur « Les ventes émergentes, la scénarisation des ventes » du bilan des enchères 2017 auquel le lecteur pourra se référer, les maisons de ventes s'affranchissent parfois des segmentations chronologiques des périodes artistiques afin d'optimiser leurs ventes en mettant en résonance des œuvres, dans une même vente aux enchères, d'univers et de périodes différents.

⁹ Ader, Aguttes, Artcurial, Pierre Bergé & associés, Christie's, Cornette de Saint-Cyr, Millon, Piasa, Sotheby's, Tajan et Versailles enchères.

I. Les ventes aux enchères d'art contemporain des onze maisons de ventes

Ces ventes ont généré 223 M€ en 2019, hors frais, pour 5855 oeuvres vendues (contre 193 millions d'euros en 2018, hors frais, pour 5309 oeuvres vendues et contre 212 M€ pour 6832 oeuvres vendues en 2017). Le nombre d'oeuvres vendues par ces 11 maisons de ventes est donc en augmentation en 2019.

Le montant des ventes d'art contemporain de ces 11 maisons en 2019 est en hausse de 15,5 % par rapport à 2018. Il dépasse également le montant des ventes de 2017 lequel avait été significativement amplifié par les trois ventes

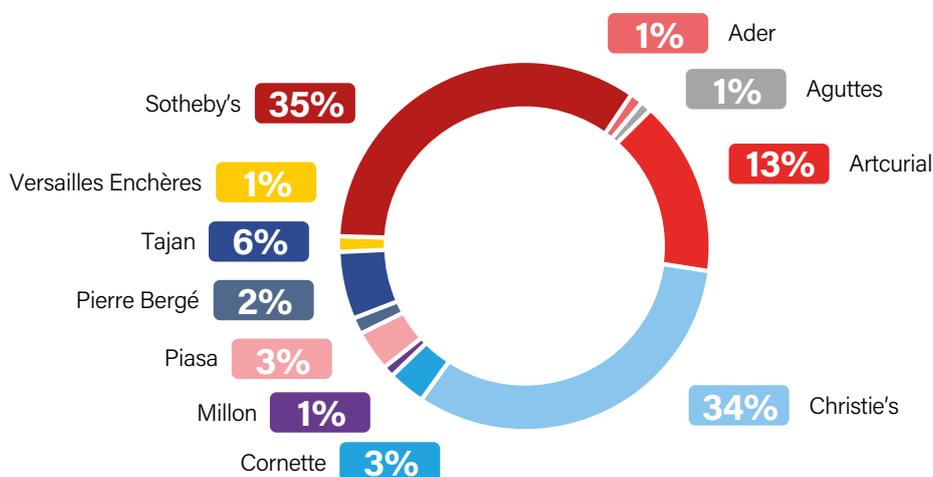
organisées par Christie's courant octobre (Paris avant-garde ; Collection Prat), d'un montant cumulé hors frais de 63,8 M€ et au cours desquelles deux oeuvres majeures avaient été adjudgées respectivement 24,6 M€ (Grande femme II d'Alberto Giacometti) et 15 M€ (Jim Crow de JM. Basquiat).

Par ailleurs, il y a eu 48 enchères millionnaires en 2019 (contre 30 en 2018, 26 en 2017 et 19 en 2016) dont 17 pour Christie's (13 pour Christie's en 2018) et 10 pour Sotheby's (14 pour Sotheby's en 2018) représentant un montant total de 117 M€ (soit 45 % du montant total des ventes d'art contemporain de ces 11 maisons de ventes).

En termes de montant de ventes, le marché s'avère toujours très concentré sur deux acteurs dominants.

Comme en 2017 et 2018, en 2019 les trois premières maisons de ventes (Christie's, Sotheby's et Artcurial) représentent 82 % du montant total de ventes de ces 11 maisons de ventes (en 2018 ce taux était de 86%).

Répartition du montant des ventes (hors frais) entre les maisons de ventes du top 11 en 2019



Répartition du nombre d'œuvres vendues entre les 11 maisons de ventes en 2019

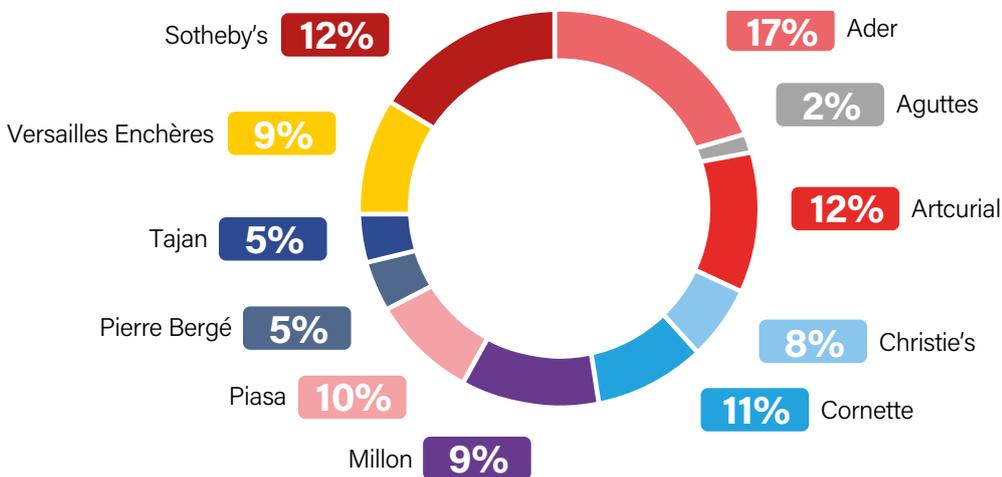
En termes de nombre d'œuvres d'art contemporain vendues, la répartition est beaucoup plus équilibrée entre ces 11 maisons de ventes : Ader, Cornette de Saint Cyr et Artcurial sont les trois maisons de ventes qui vendent le plus d'œuvres.



En moyenne le taux d'inventu est de 36 % en 2019 (contre 38 % en 2018 et 36,8% en 2017)¹⁰,

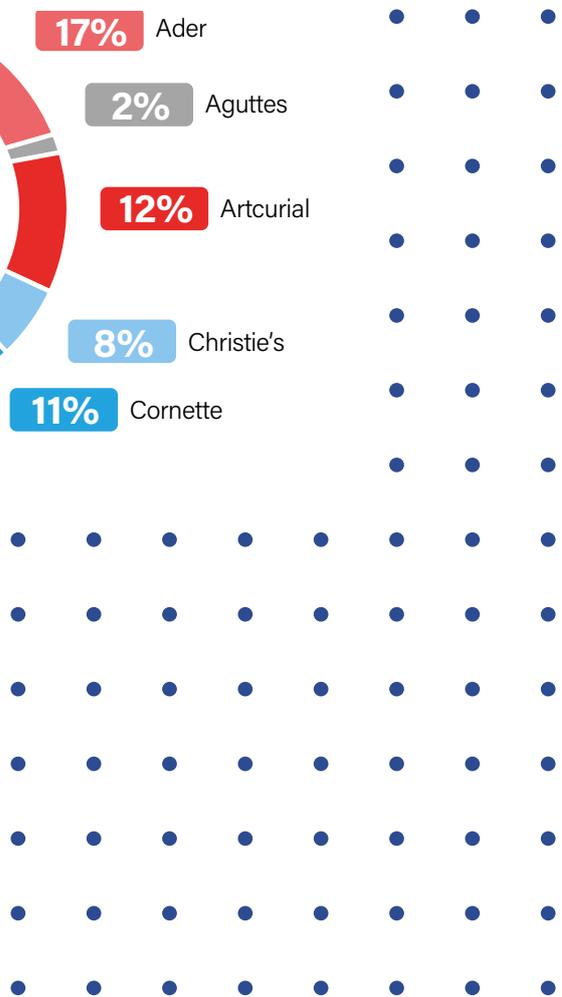
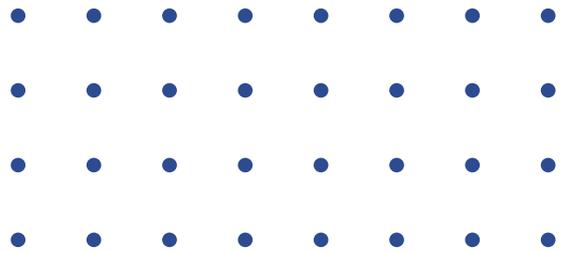
¹⁰ Nombre cumulé de lots vendus par les 11 maisons de ventes rapporté au nombre de lots qu'elles ont présentés en ventes aux enchères

Nombres de lots vendus



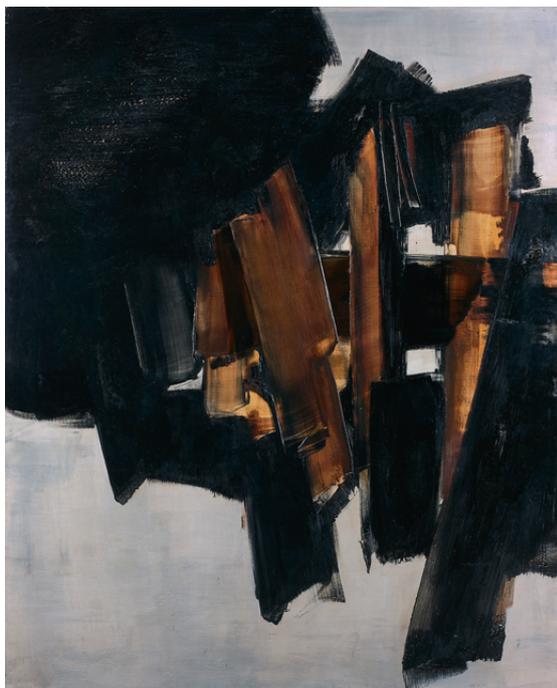
ce taux masquant de grandes disparités (d'un taux de 5 % à plus de 70% d'invendus).

Les œuvres de plus de 25000 euros hors frais (16 % des œuvres vendues en 2019 contre 18 % en 2018) représentent 90 % du total des ventes (91 % en 2018 et 2017). Par ailleurs, les œuvres de plus de 50 000 euros hors frais (soit 10 % des œuvres vendues, comme en 2018) représentent 84 % du total des ventes (idem en 2018 ; 85 % en 2017). Comme les années précédentes, le résultat des ventes se fait sur peu d'œuvres.



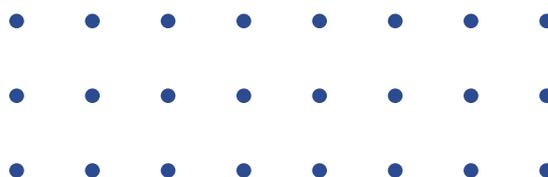
II. Les caractéristiques de l'offre en art contemporain en 2019

Ce marché comprend une grande diversité d'œuvres, des multiples, des reproductions et des lithographies d'œuvres d'artistes renommés qui sont financièrement accessibles à un public d'amateurs et de collectionneurs. Ainsi, pour l'ensemble des vacations des 11 maisons de ventes, à titre d'illustration, 56 % des lots vendus (soit 3257 œuvres) ont été adjugés à un prix unitaire (hors frais) inférieur ou égal à 4000 €. Le marché des enchères d'art contemporain est donc majoritairement constitué d'œuvres financièrement accessibles à un large public d'amateurs, et pas uniquement dans le segment le plus récent, celui de l'art urbain.



L'analyse des œuvres vendues aux enchères par, Christie's, Sotheby's et Artcurial – soit 1893 œuvres vendues proposées représentant un montant total de ventes de 185 M€, permet de préciser quelques caractéristiques de l'offre. L'essentiel des montants de ventes est réalisé sur des œuvres produites entre 1945 et 1990.

Selon les professionnels d'une des principales maisons de ventes dans cette spécialité, l'offre proposée reflète les attentes des collectionneurs français ou internationaux qui recherchent des œuvres de la seconde école de Paris. Le groupe Soulages / Zao Wou Ki / Hantai / Hartung / Poliakoff / Vieira da Silva est particulièrement prisé, tout comme certaines œuvres exceptionnelles d'artistes ayant travaillé en « marge » de ce mouvement vers l'abstraction tels Kazuo Shiraga ou Nicolas de Staël.



PIERRE SOULAGES (né en 1919)

Peinture 200x162 cm, 14 mars 1960

Huile sur toile

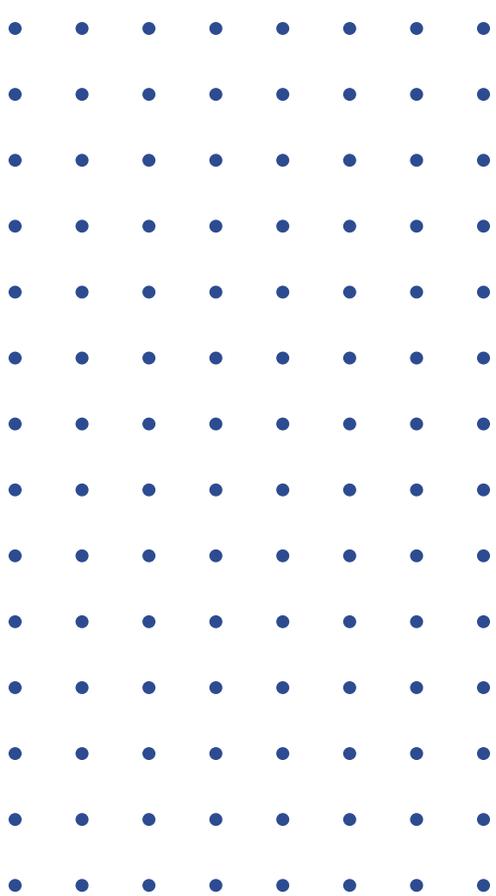
Signée et datée 60 en bas à droite

Contresignée et datée au dos

TAJAN

8 200 000 €

©Tajan/Sebert



FOCUS.

LES VENTES AUX ENCHÈRES MILLIONNAIRES EN FRANCE EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

**I.
En 2019, 38 %
de ventes millionnaires
en plus qu'en 2018
et un montant de vente
supérieur de 52 %
à celui de 2018.**

Le montant cumulé des 124 lots millionnaires (lots adjugés plus de 1 M€ frais inclus) en 2019 est de 347,5 M€ contre 90 lots millionnaires en 2018 (pour un montant de 228,5 M€)¹¹.

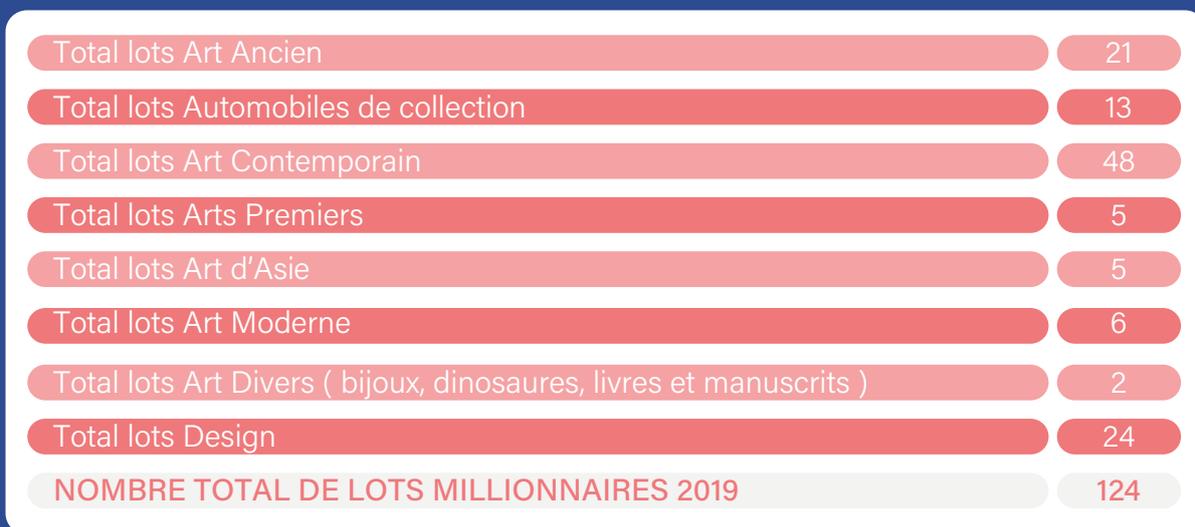
Ceci représente une hausse de 38 % du nombre de lots millionnaires par rapport à 2018 et une forte progression (+ 52 %) en montants de ventes en 2019 par rapport à 2018.

Il est rappelé qu'en 2018, les 228,5M€ de ventes millionnaires d'œuvres d'art représentaient 14 % du montant total des ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection » en France (en 2017, 16 %).

Ces 124 lots millionnaires ont été adjugés par 19 maisons de ventes (contre 20 en 2018).

¹¹ En 2017, 98 lots millionnaires pour 288 m€.

II. Typologie des lots millionnaires



NICOLAS DE STAËL (1914-1955)
 Parc des Princes (Les grands footballeurs),
 2ème état. Signé 'Staël' (en bas à gauche);
 signé de nouveau, daté et titré
'PARC DES PRINCES Staël 1952'
 (au revers)
 Huile sur toile - 201 x 351.5 cm.
 Peint en 1952 à Paris - CHRISTIE'S
17 500 000 €
 © Christie's Image Ltd, 2019

Rapporté au montant total des ventes millionnaires (soit 347,5 M€), les lots relevant de la spécialité « Art contemporain » représentent toujours la 1ère catégorie (41 % des lots millionnaires ; contre 31,6 % des lots millionnaires en 2018 et 55 % en 2017). Cette spécialité phare reste donc déterminante dans le montant total des enchères d'art en France. En 2019, sa performance a été tirée par la vente de trois œuvres représentant un montant cumulé de 37 M€ (« Parc des princes » de Nicolas de Staël vendu par Christie's ; un tableau de Pierre Soulages vendu par Tajan ; « Winged Tiger » de Kazuo Shiraga vendu par Sotheby's).



La 2ème catégorie (21 %) est, cette année, celle de l'art ancien, (dopée par la vente de deux œuvres vendues respectivement par Compiègne Enchères et Cortot & Associés pour un montant cumulé de 30,4 M€).

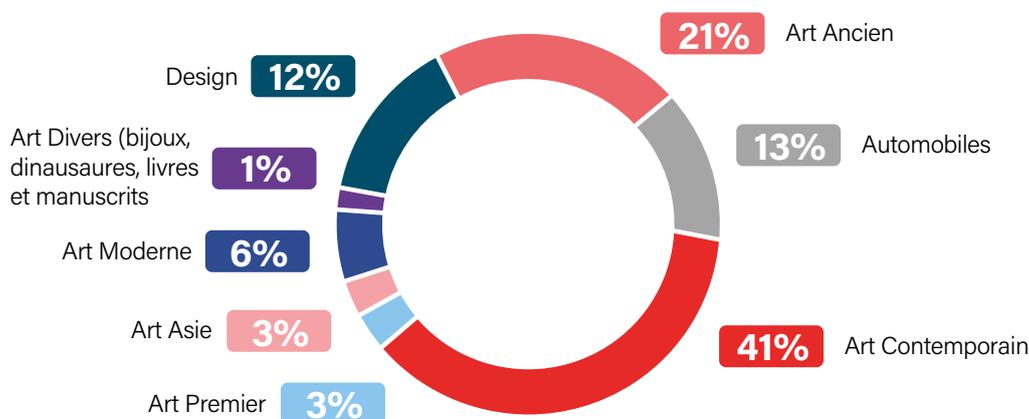
La 3ème catégorie est celle des « véhicules de collection » (13 %), dont la part exprimée en pourcentage est stable par rapport à 2018 mais qui progresse en valeur absolue (de 30 M€ en 2018 à 45 M€ en 2019).

La 4eme catégorie est celle du Design, portée par la vente de l'Univers Lalanne réalisée par Sotheby's (24 lots millionnaires).

La 5eme catégorie est celle de l'Art moderne (6 %), part qui se contracte sensiblement par rapport à 2018 tant en pourcentage (où elle représentait 19 %), qu'en valeur absolue (20 M€ en 2019 contre 37 M€ en 2018).

La catégorie « Art d'Asie » ne représente plus que 3 % avec 5 enchères millionnaires, contre 19 % et 8 enchères millionnaires en 2018. En 2018, cette catégorie avait été marquée par l'adjudication exceptionnelle chez Sotheby's d'un vase impérial en porcelaine de Chine pour 16,1 M€.

Ventes Millionnaires en 2019 : Répartition en valeur (montant des ventes)



III. Les dix premiers lots millionnaires en 2017, 2018 et 2019

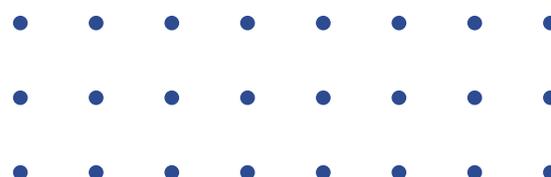
2019			
OPÉRATEUR	ŒUVRE	en M€ (frais inclus)	SPÉCIALITÉ
HDV Compiègne	Le Christ moqué (peintre sur panneau de Cimabue)	24,2	Art ancien
Christie's	Parc des princes (Nicolas de staël)	20	Art contemporain
Artcurial	1939, Alfa Roméo BC 2900 B touring Berlinetta	16,74	Automobiles de collection
Tajan	Tableau 200 x 162 cm, mars 1960 (Pierre Soulages)	9,6	Art contemporain
Artcurial	Te Bourao II (Paul Gauguin)	9,55	Art moderne
Sotheby's	Winged tiger (Kazuo Shiraga)	7,8	Art contemporain
Cortot & associés	La vierge et l'enfant en trône	6,2	Art ancien
Sotheby's	Rhinocéros-pièce unique (François-Xavier Lalanne)	5,4	Design
Artcurial	Synthèse hivernale (Chu Teh-Chun)	5,17	Art contemporain
RM Auctions	Ferrari F40 LM, 1987	4,84	Automobiles de collection

2018			
OPÉRATEUR	ŒUVRE	en M€ (frais inclus)	SPÉCIALITÉ
Sotheby's	Vase impérial porcelaine Chine (période Qianlong)	16,18	Art d'Asie
Sotheby's	Takao (K. Shiraga)	8,73	Art contemporain
Jack-Philippe Ruellan	La chasse au taureau sauvage (B.Saleh)	8,6	Art d'Asie
Christie's	Fleurs (Nicolas de staël)	8,25	Art contemporain
Artcurial	Raccommodeuses de filets dans les dunes (Van Gogh)	7,06	Art moderne
Mercier	Deux soeurs au salon (Chang Shudong)	6	Art d'Asie
Rouillac	Gourde en porcelaine de chine (période Qianlong)	5,08	Art d'Asie
Aguttes	Livres d'heures à l'usage de Rome	4,29	Art divers
Bonham's	Formule 1, 1993	4,2	Automobiles de collection
Christie's	Guitare, bouteille et compotier (P.Picasso)	3,98	Art moderne

2017			
OPÉRATEUR	ŒUVRE	en M€ (frais inclus)	SPÉCIALITÉ
Christie's	Grande Femme (Giacometti)	24,9	Art contemporain
Christie's	Jim Crowe (JM. Basquiat)	15	Art contemporain
Aguttes	Pivoines (Sanyu)	8,8	Art moderne
Touati Duffaud	Intérieur de forêt (P. Cézanne)	6,87	Art moderne
Christie's	Paire de tables basses (D. Giacometti)	6,73	Art contemporain
Christie's	Statue d'ancêtre Uli	6,3	Arts Premiers
Sotheby's	Les autruches-Bar (FX. Lalanne)	6,2	Art contemporain
Sotheby's	Peinture avril 1962 (P. Soulages)	6,1	Art contemporain
Christie's	Les versatiles (J. Dubuffet)	5,5	Art contemporain
Christie's	Sans titre (JP. Riopelle)	4,88	Art contemporain

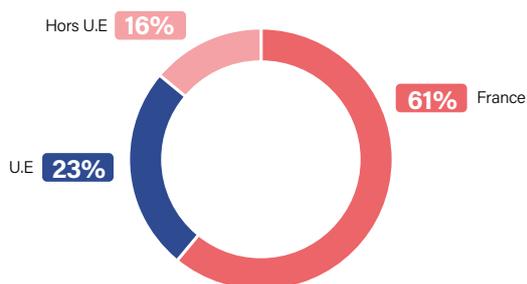
IV. Provenance des lots millionnaires vendus en 2019

61 % des lots millionnaires vendus proviennent de France (collections françaises ou œuvre isolée vendue par un Français). Cette part est un peu plus importante qu'en 2018 (53 %). Cela signifie a contrario que près de 40 % des lots millionnaires vendus aux enchères à Paris

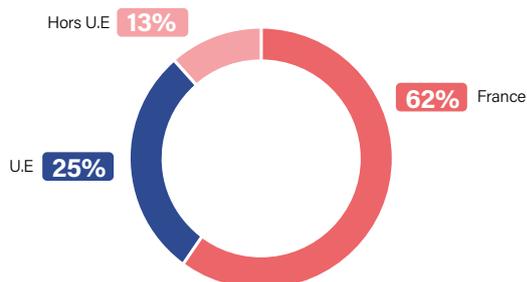


sont issus de collections étrangères (Union européenne ou hors Union européenne). La dynamique des ventes aux enchères de la France repose donc aussi sur ces lots en provenance de l'étranger, principalement amenés par Christie's et Sotheby's.

Provenance des lots vendus



Provenance exprimée en valeurs (millions)



Exprimée en montants de ventes, la part des biens adjugés en fonction de leur provenance est du même ordre de grandeur que celle exprimée en nombre d'œuvres vendues : 62 % pour les lots originaires de France, 25 % pour ceux issus de l'Union européenne, 13 % pour ceux dont la provenance est « hors Union européenne ».

Sotheby's et Christie's représentent en 2019 58 % (du montant des ventes des lots millionnaires adjugés en France (contre 59 % en 2018; et 69 % en 2017)). Leur part de marché dans les ventes millionnaires est donc quasiment stable de 2018 à 2019. Ces deux sociétés continuent donc de dominer les enchères de très haut de gamme en France, leur part dans le total des lots millionnaires étant sensiblement plus élevée que celle qu'ils représentent en France dans le total des ventes du secteur « Art et objets de collection » (31 % en 2019).

V. La répartition Paris / Province en 2019

Si de belles ventes peuvent aussi se réaliser en régions, grâce au dynamisme, au savoir-faire des professionnels, au bon maillage territorial et à la diffusion numérique, le nombre de lots millionnaires adjugés en régions en 2019 reste limité (6 soit 5 % du nombre de lots millionnaires adjugés en France, représentant un montant cumulé de vente de 36,5 M€ soit 10,5 % du montant total des ventes millionnaires, un pourcentage similaire à celui de 2018¹²).

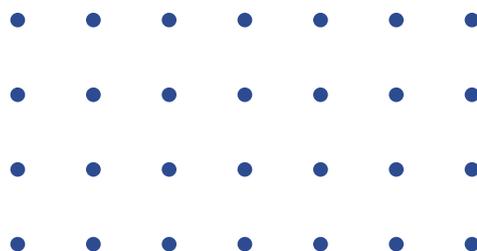
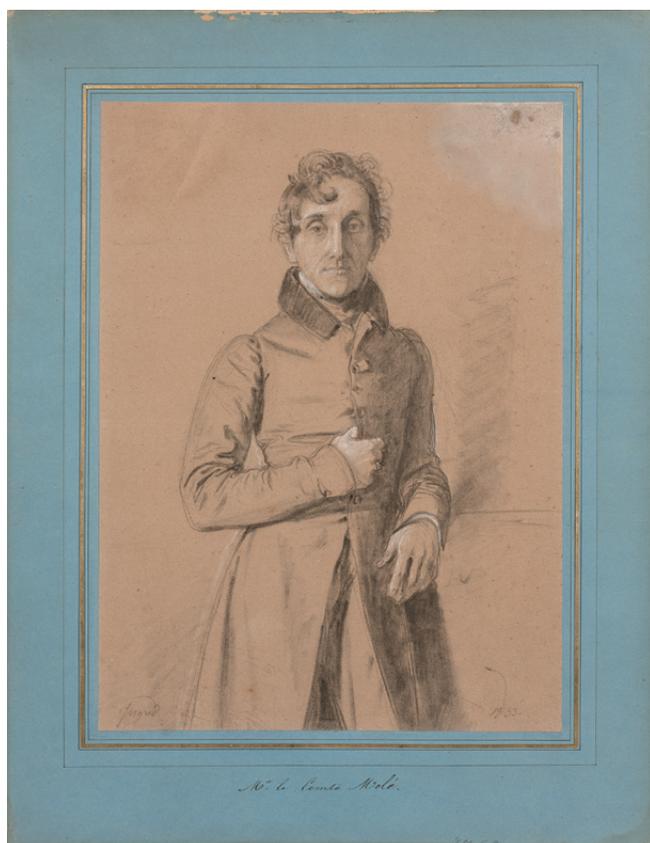
¹² En 2018, 11 ventes millionnaires en province, soit 12 % du nombre de lots millionnaires adjugés, représentaient un montant cumulé de ventes de 36 M€ soit 16 % du montant total des ventes millionnaires.

Les 6 ventes millionnaires en province en 2019

OPÉRATEUR	LOT	en M€ (frais inclus)	SPÉCIALITÉ
Compiègne Enchères	Le Christ moqué (peinture sur panneau de Cimabue)	24,2	Art ancien
Cortot & associés	La vierge et l'enfant en trône	6,2	Art ancien
Dufreche OVV	Vase Yongzheng, fame rugi et ping en porcelaine	2,28	Art d'Asie
Mercier	Sainte Marguerite (Peter Paul Rubens) (1577-1640)	1,6	Art ancien
Rouillac	"Deux panthères marchant", bronze, tirage 1, 1905 de R. Bugatti (1884-1916)	1,32	Art moderne
OVV Roquigny	Portrait du Duc d'Orléans, 1841 (dessin au crayon noir)	1,08	Art ancien

Les 11 ventes millionnaires en province en 2018

OPÉRATEUR	LOT	en M€ (frais inclus)	SPÉCIALITÉ
Jack-Philippe Ruellan	La chasse au taureau sauvage (Banteng)	8,6	Art d'Asie
Mercier	Deux sœurs au salon (Chang Shudong)	6	Art d'Asie
Rouillac	Gourde en porcelaine de Chine (période empereur Qianlong)	5,08	Art d'Asie
Bonham's (vente à Roquebrune)	Formule 1 -1993	4,2	Automobiles de collection
Rouillac	L'enfant Jésus méditant sur les instruments de la passion (Le Nain)	3,59	Art Ancien
Couton-Veyrac -Jamault	Télémaque pressé par Mentor (C. Meynier)	2,23	Art Ancien
Boisseau-Pomez	Traversée de la mer (Frans II Francken)	1,88	Art Ancien
Bonham's (vente à Roquebrune)	Formule 1	1,6	Automobiles de collection
SVV, Denis Herbette	Peinture le 30 (Chu Teh Chun)	1,36	Art contemporain
Bonham's (vente à Roquebrune)	Mercedes-Benz 280 SL	1,2	Automobiles de collection
Pousse Cornet	Paire de vase à triple bouche en porcelaine de Chine	1,07	Art d'Asie



Jean-Auguste-Dominique INGRES
(Montauban 1780-Paris 1867)

PORTRAIT AU TROIS-QUARTS DE MONSIEUR LE CONTE MOLÉ, 1833

47x35 cm

Repentir sur la position du bras gauche. Signé en bas à gauche et daté de 1833 en bas à droite. Collé sur un montage ancien vers 1900. Mouillure en haut à droite et quelques rousseurs, légèrement insolé

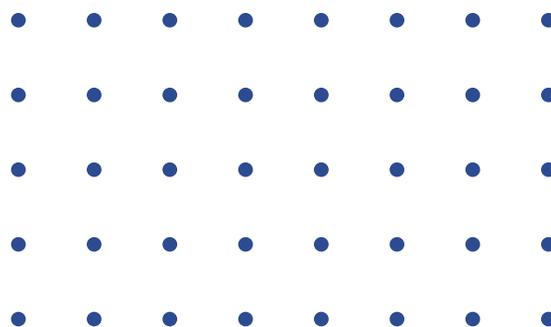
Expert : Cabinet de BAYSER

ROQUIGNY

900 000 €

©Roquiny

FOCUS.



ARTS PREMIERS : UN MARCHÉ EN BAISSE EN 2019

Les performances de ce marché reposent, comme les années passées, sur un nombre très restreint d'œuvres issues de grandes collections. En 2019, par rapport à 2018, le nombre de lots adjudgés de haut de gamme est en retrait et les ventes de collections étrangères ont moins contribué aux résultats.

1/ Paris reste la capitale internationale des arts premiers en ventes aux enchères

Comme les années antérieures, la présence en France dans les ventes aux enchères d'Art Premiers, d'une offre significative de biens provenant de l'étranger (principalement de résidents de Belgique, Allemagne, Suisse, Etats-Unis, Australie) atteste que Paris est une place de marché et non pas seulement un lieu de vente de lots issus de collections françaises. Dans ce contexte, Paris conserve des atouts au plan international dans cette spécialité.

Schématiquement, le marché se divise entre deux catégories d'acquéreurs : d'une part, des collectionneurs avertis à la recherche de pièces rares d'une très grande qualité, généralement antérieures aux années 1920, et d'autre part, des amateurs de pièces plus accessibles financièrement et plus récentes, esthétiquement séduisantes, postérieures aux années 1930.

De l'avis des professionnels, les collectionneurs avertis sont souvent spécialisés (œuvres d'Art d'Afrique ; ou d'Océanie) mais accumulent moins d'objets d'art que la génération précédente de collectionneurs. Les œuvres majeures – c'est-à-dire à la fois rares sur le marché et issues de provenances prestigieuses (ex : anciennes collections de Charles Ratton ; Pierre et Suzanne Vérité ; Paul Guillaume.....) sont toujours très recherchées. Mais les performances depuis l'automne 2018¹³ indiquent que ces œuvres majeures ne se vendent plus systématiquement aux enchères à des prix supérieurs ou équivalents aux estimations des catalogues et que les collectionneurs sont toujours sélectifs.

2/ Un marché dont le produit de ventes reste très concentré.

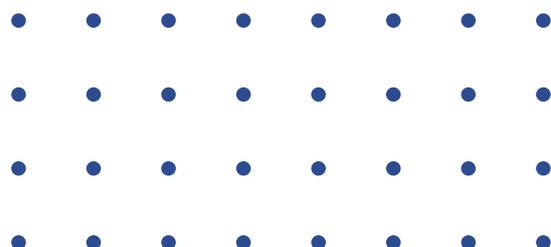
Le montant total des ventes aux enchères en France, est estimé à 31,5 M€ (hors frais) en 2019, contre 42 M€ en 2018, soit une baisse de 25 %. Le montant des ventes en 2019 est également en retrait par rapport à 2017 (38,5 M€) et 2016 (34 M€).

Ce marché reste concentré. En 2019, le montant des ventes des 10 principales maisons de ventes¹⁴ s'élevait à 30,8M€ (soit 37,7 M€ frais inclus). Quatre maisons de ventes (Christie's, Sotheby's, Millon, Binoche & Giquello) concentrent 97 % du montant total des ventes.

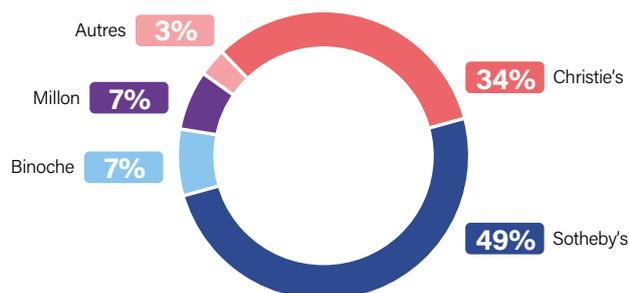
Près de 3000 lots ont été vendus aux enchères par l'ensemble des maisons de ventes.

¹³ Les taux d'invendus tant de la vente de la collection Stoclet (Christie's : 48 %) que de la vente de décembre de Sotheby's (Art d'Afrique et Océanie : 48 %) en sont des illustrations.

¹⁴ Principales maisons de ventes actives sur ce marché : Sotheby's, Christie's, Millon, Binoche & Giquello, Ader, Piasa, Auction Art, Cornette de Saint Cyr, Eve Auction, De Baecque. La rubrique « Autres » du graphique sur la répartition des montants de ventes comprend notamment les ventes des maisons de ventes Auction Art, Ader, Eve Auction, Piasa, Cornette de Saint Cyr, De Baecque.



Répartition du montant (hors frais) des ventes d'Arts Premiers en France en 2019



2. Les indicateurs clés des ventes aux enchères en 2019.

2.1. Les enseignements similaires à ceux de 2018

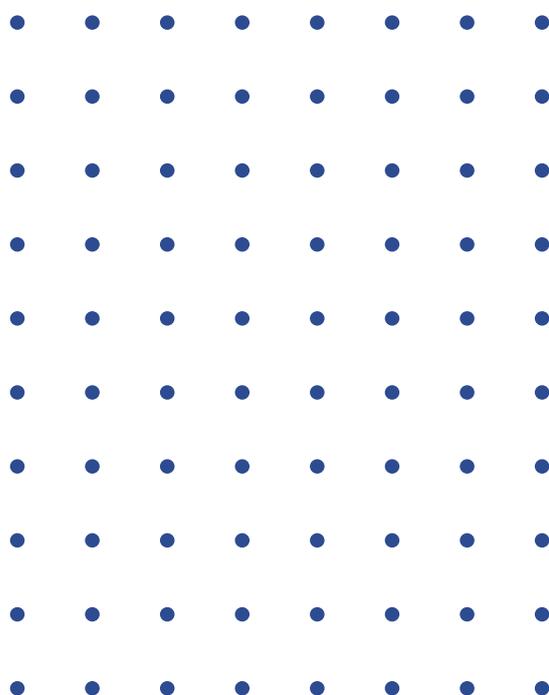
- Une forte amplitude de prix : les lots les moins chers sont adjugés à moins de 100 €¹⁵, le lot le plus cher à 4 M€ (masque Baulé, Côte d'Ivoire issue de la collection Marceau Rivière, vente Sotheby's 18/06/2019).
- Un nombre de lots vendus assez stable (autour de 3000 par an).
- 76 % des lots adjugés le sont à une valeur inférieure à 4000 € (hors frais). Ce marché est donc ouvert à des amateurs souhaitant débiter une collection avec des moyens limités et n'est pas exclusivement réservé à une clientèle très haut de gamme.

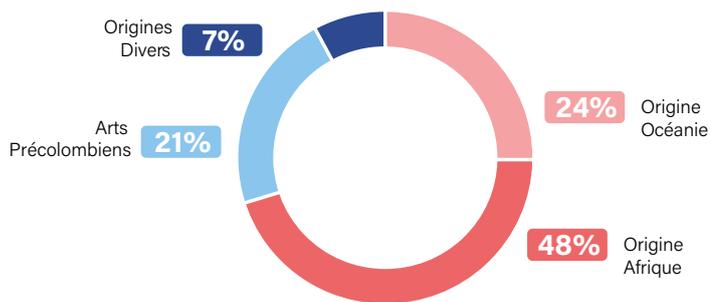
Toutefois, le produit des ventes reste concentré sur un nombre réduit de pièces : 6 % des lots vendus soit 171 œuvres (d'une valeur unitaire adjugée supérieure ou égale à 25 000 €) représentent 82 % du montant total des ventes ; parmi elles, 101 lots (soit 4 % des œuvres vendues, d'une valeur unitaire adjugée supérieure ou égale à 50000 €) représentent 76 % du montant total des ventes.

Les lots millionnaires - 5 en 2019 contre 7 en 2018 - sont des œuvres d'Afrique (100% en 2018 ; 80 % en 2019). Leur part en pourcentage dans le montant total des ventes de cette spécialité reste assez similaire chaque année (plus de 30 %).

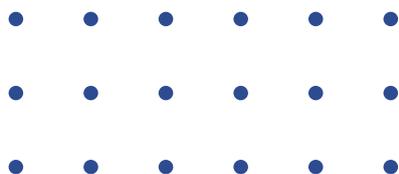
- Les biens vendus provenant d'Afrique ne sont, comme en 2018, pas numériquement majoritaire (48 % des lots vendus) ; en revanche, exprimé en montant de ventes, leur poids reste majoritaire (58 % en 2019 ; contre 72 % en 2018).
- Les biens de la spécialité Arts Premiers dans les ventes aux enchères peuvent être classés en quatre catégories selon leur provenance géographique : Afrique, Océanie, arts précolombiens, divers.

¹⁵ Par exemple : Fétiche en bois du peuple Téké, Congo, 42 cm (vente AuctionArt du 3/12/2018) ; ancien hochet de devin, Congo, 25 cm, issu d'une collection d'un chasseur cueilleur (vente Ader 14/03/2018) ; petit masque Hemba, Congo, 9,5 cm, collection Andrault (vente De Baecque du 25/06/2018) ; masque de danse en bois noirci, 58 cm, Océanie, provenant d'une collection niçoise (vente Millon 29/09/2018).



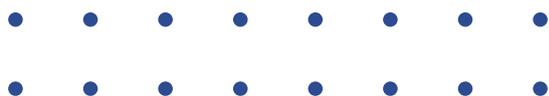


Répartition en nombre de lots vendus par origine géographique



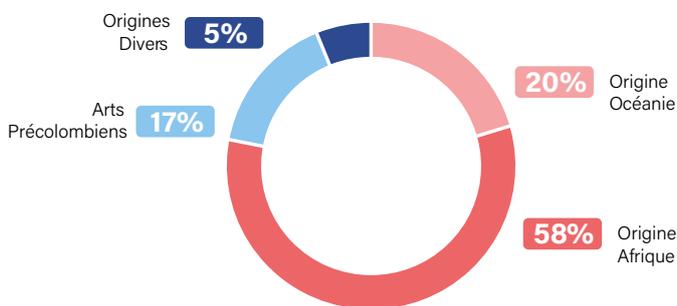
Ce sont toujours les collections vendues qui tirent les performances et représentent en cumul 410 œuvres (contre 560 en 2018) pour 20 M€. En 2019, les cinq principales collections sont les suivantes :

- Collection Marceau Rivière, juin, chez Sotheby's
- Splendors, chefs d'œuvres d'Afrique, d'Amérique du nord et Océanie, octobre, Christie's
- Le soleil de nuit, trésors précolombiens, octobre, Sotheby's
- Arts précolombien, collection Aurance et succession Wagner, septembre, Millon
- Collection Félix et Heidi Stoll et divers, avril, Christie's



Ce sont donc les ventes d'œuvres d'art premier «exceptionnelles» qui continuent de porter le marché des enchères, œuvres par essence en nombre très limité et qui exposent donc cette spécialité à des retournements.

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



MASQUE, BAOULÉ, YAURE, côte d'ivoire

Hauteur : 35 cm, 13 3/4 in - SOTHEBY'S

4 000 000 €

©Sotheby's / Art Digital Studio

2.2. Les spécificités de 2019

Le montant cumulé de ventes des œuvres millionnaires est plus faible (9,3 M€ en 2019 contre 13 M€ en 2018).

Ces cinq œuvres, issues de collections prestigieuses et renommées, sont :

- Masque Baulé (Côte d'Ivoire), lot 23 : collection de Marceau Rivière (Sotheby's, vente 18 juin) ;
- Statue Songyé, (Congo), lot 25 : collection princière (Christie's, vente du 30 octobre) ;
- Pagaie de danse cérémonielle Rapa (Ile de Pâques), lot 10 : ancienne collection Bernard de Grunne (Sotheby's, vente du 4 décembre) ;
- Masque Ligbi (Côte d'Ivoire), lot 15 : ancienne collection Barbier-Mueller (Christie's vente du 30 octobre) ;
- Masque Baulé/Yauré (Côte d'Ivoire), lot 66, collection Marceau Rivière et ancienne collection Helena Rubinstein (Sotheby's, vente du 18 juin) ;

Le taux d'invendus : il est en moyenne de 35 % pour les 10 principales maisons de ventes, soit moins élevé qu'en 2018 (40 %). Toutefois, cette moyenne masque des disparités : ainsi pour les deux principales ventes (collection Marceau Rivière, Sotheby's ; Splendors, chefs d'œuvres d'Afrique, d'Amérique du nord et d'Océanie, Christie's), ce taux a dépassé 44 %. Plusieurs œuvres majeures au pedigree attractif⁶ n'ont, dans ces ventes, pas trouvé preneur.

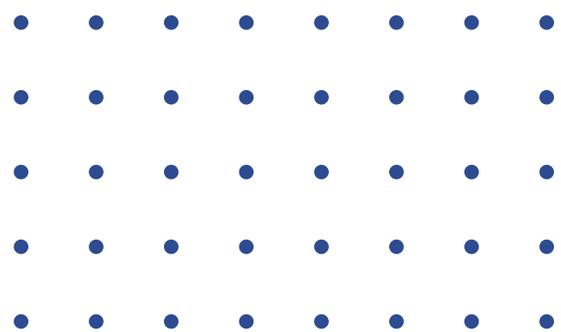
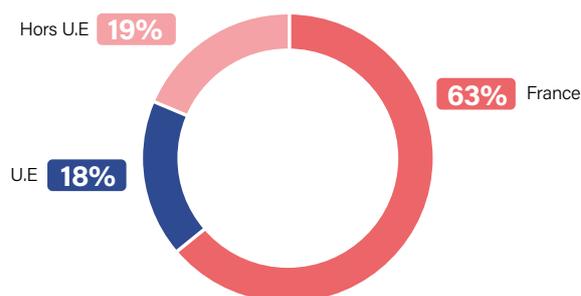
3. Provenance des lots par origine géographique des vendeurs

La répartition des lots adjugés selon l'origine du vendeur dans les ventes des trois maisons de ventes leader (collection française; collection européenne; collection hors de l'Union européenne - pour l'essentiel les Etats-Unis et la Suisse) montre qu'en 2019 63 % des lots vendus proviennent de collections françaises ce qui signifie que plus d'un tiers des lots vendus aux enchères en France proviennent de l'étranger. Cette part des biens issus de collections étrangères a toutefois diminué en 2019 (elle était de 65 % en 2018). Ce marché reste exposé dans la mesure où toute éventuelle

perte de confiance des étrangers dans la fiabilité et la sécurité du marché des enchères en France ou résultant d'une incertitude sur le périmètre des biens potentiellement restituables, pourrait se traduire par une réduction de l'offre de biens aux enchères en France et une contraction du marché.

¹⁶ Œuvres notoirement connues ayant appartenu à de grands collectionneurs renommés (ex. Charles Ratton, Pierre Vérité, Paul Guillaume...) et ayant été exposées ou décrites dans des ouvrages spécialisés de référence.

Provenance des lots par origine des vendeurs (calculée sur les ventes Binoche & Giquello; Christie's; Sotheby's)



Ecole de verone, 1770 attribue a giambettino cignaroli (salo 1706-1770)

PORTRAIT DE WOLFGANG AMADEUS MOZART à l'âge de 13 ans à Vérone

Huile sur toile - 70 x 57 cm

CHRISTIE'S

3 400 000 €

© Christie's Image Ltd, 2019

FOCUS.

VENTES DE COLLECTION EN FRANCE EN 2019

Les ventes de collection sont une composante toujours essentielle des ventes aux enchères d'Art et objets de collection et un indicateur de l'activité.

1/ Les dix premières collections dont le montant des ventes est supérieur de 93 % à celui de 2018

Maison de ventes	Collection	Montant adjugé (M€)	Montant adjugé frais inclus (M€)	Nombre de lots vendu	Amplitude des prix adjugés	Prix moyen adjugé	Thème
Sotheby's	L'Univers Lalanne: Collection Claude & François-Xavier Lalanne	74,7	91,3	274	300€ /4,5 M€	272 582€	Design
Sotheby's	La collection Ribes 1	15,2	18,4	58	3 800€ /3,8 M€	262 212€	Mobilier et objets d'art
Christie's	Un oeil à part : Collection d'un esprit libre	10,2	12,5	166	100€ /2,3 M€	61 560€	Mobilier et objets d'art
Sotheby's	Collection Marceau Rivière	9,5	11,5	135	300€ /4 M€	70 204€	Arts premiers
Sotheby's	Collection Mariane et Pierre Nahon - L'art c'est la vie	8,6	10,5	29	16 000€ /3,3 M€	295 828€	Art contemporain
Christie's	Bibliothèque Paul Destribats - 1 ^{re} partie	6,4	8,0	542	100 € /0,43 M€	11 880€	Livres et manuscrits
Sotheby's	Saint-Germai-des-Prés : Un goût pour le XX ^{ème} siècle	5,7	7,0	181	400 € /0,58 M€	31 295€	Mobilier et objets d'art
Sotheby's	Collection Shickler-Poutalès - Art and power in XIX th Century	5,6	7,0	185	50€ /1,95 M€	30 363€	Mobilier et objets d'art
Artcurial	Collection Fernand Lafarge	5,0	6,2	60	100€ /3,1 M€	83 497€	Art moderne
Christie's	Splendors - Chefs - d'oeuvre d'Afrique, d'Amérique du Nord et d'Océanie : collection	4,6	5,6	10	20 000€ /1,9 M€	464 300€	Arts Premiers
TOTAL		146	178	1 640			

Avec un montant cumulé de 178 M€ (frais inclus) le top des ventes de collection est très nettement supérieur à celui de 2018 (92 M€) mais reste inférieur à celui de 2017 (180,4 M€). En 2017, le montant des ventes du top 10 des collections avait été soutenu par la dispersion de trois importantes collections françaises : Hubert de Givenchy (Design et objets d'art : 32,7 M€) et Jean-François et Marie-Aline Prat (Art contemporain : 39,5 M€) par Christie's ; Jacques Grange (Design et objets d'art : 29,4 M€) par Sotheby's.

En 2019, deux collections majeures dispersées par Sotheby's – L'Univers Lalanne ; la collection Ribes I – ont significativement contribué à la progression du montant cumulé de ces ventes.

Une constante se confirme depuis plus de quatre ans : Christie's et Sotheby's détiennent un quasi-monopole (97 % du montant total des ventes du top 10 des collections dispersées en 2019 ; contre 86 % en 2018, 92 % en 2017 et 92 % en 2016). Ces deux opérateurs dispersent donc toujours les plus importantes collections.

A l'exception de la vente de la Bibliothèque Paul Destribats, les collections vendues regroupent un nombre d'œuvres limité. La forte amplitude des prix adjudication montre que, même dans ces ventes prestigieuses et fortement médiatisées, un large public peut acquérir certains lots.



RHINOCRÉTAIRE, PIÈCE UNIQUE, 1991

L'univers Lalanne – Collection Claude et François-Xavier Lalanne

Sotheby's 23-24 octobre 2019

4 600 000 €

@Sotheby's/Art digital studio

2/ Si ces ventes, fortement médiatisées, sont des ventes à succès, en 2019 leurs performances sont variables.

Au total pour ces 10 collections, le nombre de lots vendus est de 1640 (contre 2125 en 2018). Parmi eux, 493 ont été adjugés à un prix unitaire supérieur à 25000 € et représentent 96 % du montant des ventes de ces collections. Ces ventes de collection concentrent donc majoritairement des biens à forte valeur.

Alors qu'en 2018, toutes les ventes du top 10 avaient un taux d'invendus moyen de 8,4 %, nettement inférieur à celui du secteur « Art et objets de collection », en 2019 les résultats sont plus contrastés :

- Dans les deux ventes majeures dispersées par Sotheby's - la collection de l'Univers Lalanne ; la collection Ribes I - tous les lots ont été adjugés ; 243 œuvres ont été adjugées à un prix unitaire supérieur à 25000 € représentant un montant cumulé de vente de plus de 98 % de ces ventes.
- A l'inverse, dans les collections d'arts premiers tant de Sotheby's (collection Marceau Rivière : 46 % d'invendus) que de Christie's (Splendors ; chefs d'œuvres, collection princière : 52 % d'invendus), si le nombre de lots adjugés à un prix unitaire supérieur à 25000 € est important (39 lots en cumul représentant plus de 93 % du montant de ces ventes), les taux d'invendus se sont révélés élevés.
- Pour les 6 autres ventes de collection du top 10, les taux d'invendus oscillent entre 11 et 23 % ; les lots adjugés à un prix supérieur à 25000 € représentent entre 67 et 93 % du montant de ces ventes.

3/ 51 % du montant des ventes en 2019 relèvent d'une seule collection de « Design ».

Si la vente de la collection l'univers Lalanne domine ce classement et place le Design comme la spécialité majeure de l'année, il convient de rappeler qu'en 2017, en termes de montant de vente, les collections « Design et objets d'art » représentaient déjà 42 % du montant des ventes de collection.

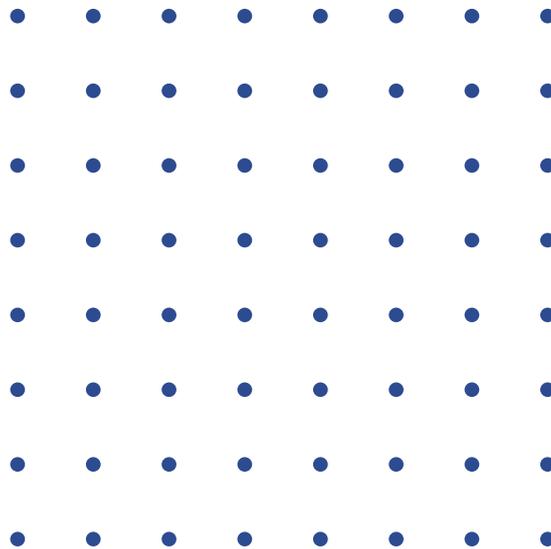
En 2019, les ventes relevant de la spécialité « mobilier et objets d'art » qui représentent 25 % du montant des ventes de ces collections, contre 48 % en 2018, constituent toujours une composante clé des grandes ventes de collection en France.

4/ Plus de 80 % du montant des ventes proviennent de collections françaises.

Les collections françaises, c'est-à-dire de grands collectionneurs français résidant en France, constituent la très grande majorité du montant des ventes en 2019 ; la part des collections étrangères est résiduelle alors qu'en 2018, trois collections étrangères avaient été dispersées à Paris (« C'est fou », d'un collectionneur d'Amérique du Sud ; une collection allemande d'art d'Asie ; des œuvres d'une collection belge, issues de la collection Oscar Mairlot) et représentaient près de 30 % du produit des ventes.

FOCUS.

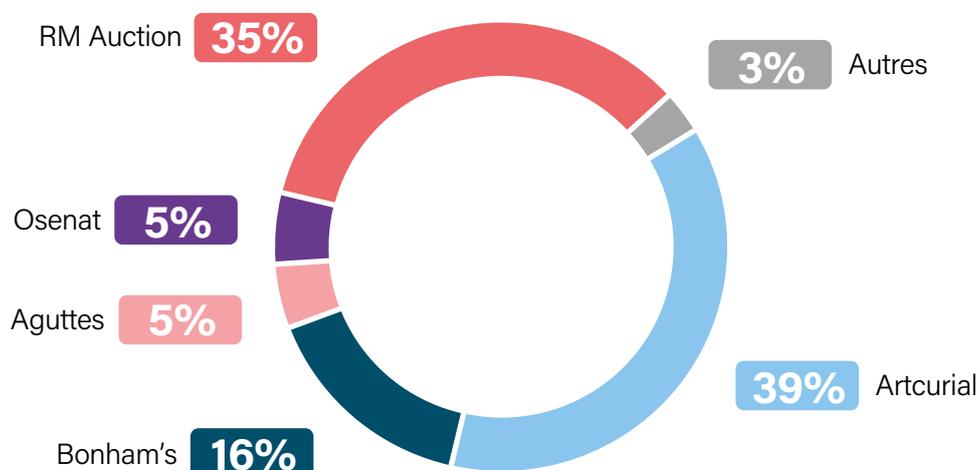
LES VENTES DE VÉHICULES DE COLLECTION : UN MARCHÉ EN LÉGÈRE AUGMENTATION EN 2019



1/ En 2019, en France, le montant total des ventes s'élève à 92 M€, contre 90 millions d'euros hors frais en 2018 (soit + 2 %).

Trois maisons de ventes dominant ce marché, Artcurial, RM Auctions (filiale de Sotheby's) et Bonhams, ont réalisé 90% du montant cumulé des ventes, contre 80 % en 2018. Le marché reste donc très concentré. Artcurial est toujours le leader du marché, réalisant à lui seul 39% du montant des ventes et 28 % du nombre de véhicules de collection vendus.

Part des maisons de ventes, exprimée en montants de ventes hors frais

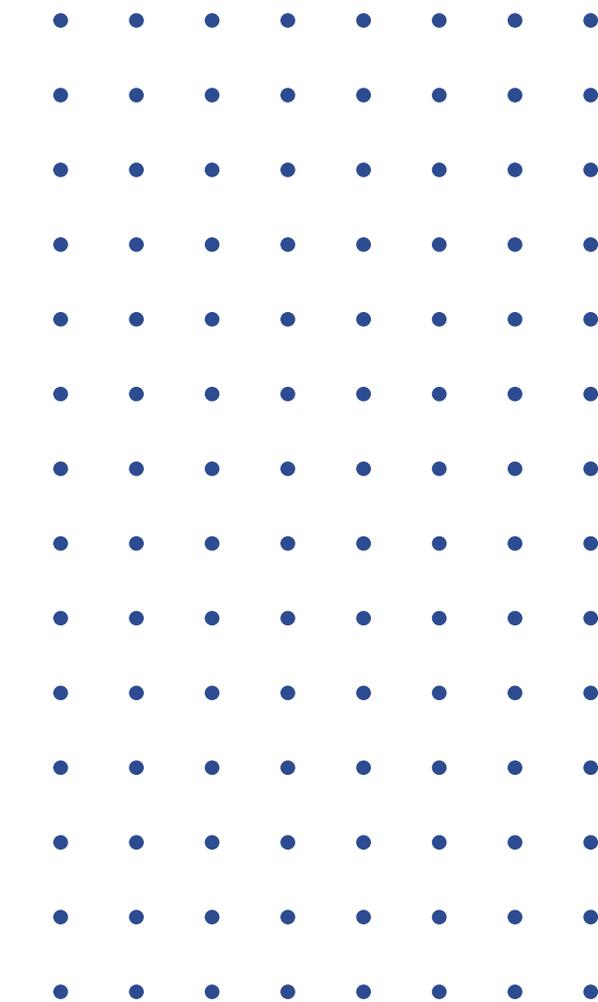


La légère progression du montant total des ventes en 2019 masque deux évolutions :

- Une performance cumulée de ventes des trois premiers opérateurs en 2019 en progression de 12 M€ par rapport à 2018, malgré un nombre de véhicules de collection vendu en baisse de 6 %. Cette performance a été particulièrement tirée par celle de RM Auction.
- Une baisse du nombre total de véhicules de collection vendus tous opérateurs confondus pour la troisième année consécutive : 767 en 2019, contre 1140 en 2018 et plus de 1500 en 2017. Cette baisse s'explique principalement par le retrait d'Alcoba de ce segment de marché : Alcoba, l'un des trois leaders des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, était rentré sur ce marché des ventes de véhicules de collection fin 2016 et avait, dès 2017, contribué à élargir sensiblement l'offre de véhicules de collection (son offre étant caractérisée par des véhicules (old et youngtimer) en état de marche à des prix accessibles). En 2019, il est sorti de ce marché. Par ailleurs, l'arrêt d'activité de Damien Leclere, qui réalisait quelques ventes dans cette spécialité, a aussi contribué à la contraction du nombre de véhicules de collection vendus.

2/ Une hausse du taux moyen des invendus : plus de 40 % d'invendus en 2019 contre 31% en 2018

Le taux moyen d'invendus couvre, néanmoins, de fortes disparités, allant de 32 % à 60 % selon les ventes.



3/ Une hausse significative des enchères millionnaires (+ 20 M€ en cumul de ventes)

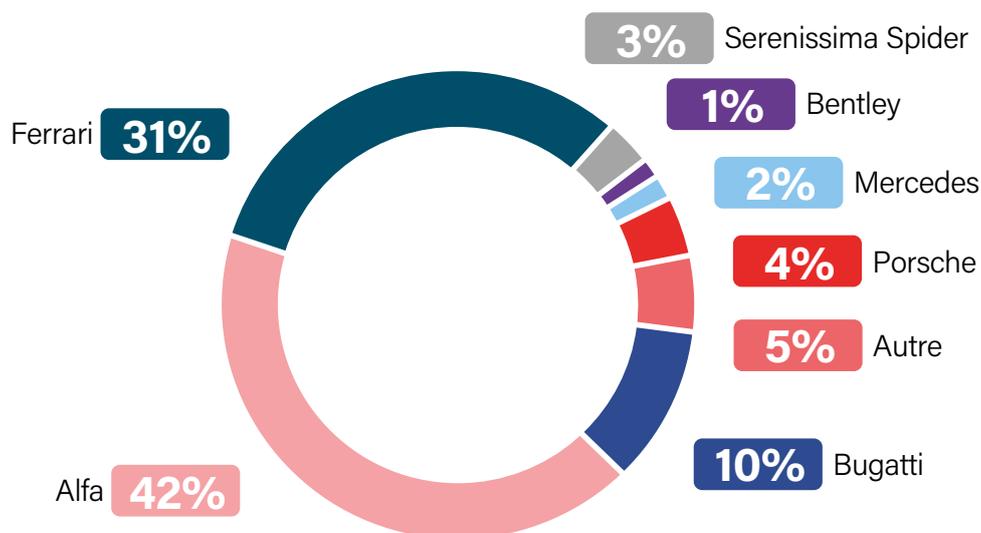
Le nombre d'adjudications millionnaires est passé de 16 en 2017 à 9 en 2018 et à 13 en 2019 (pour 38,7 M€). Ces véhicules de collection millionnaires (moins de 2 % du nombre de véhicules vendus) représentent 42% du montant total des ventes en 2019 contre 20 % en 2018 et 26% en 2017. La performance globale des ventes repose donc toujours sur un nombre plus restreint d'adjudications.

Les trois adjudications les plus élevées en 2019 ¹⁷:

- Artcurial : 1939, Alfa Roméo VC 2900 B touring Berlinetta : 16,7 M€
- RM Auctions : Ferrari F 40 LM, 1987 : 4,84 M€
- Artcurial : 1966 Serenissima Spider : 4,21 M€

¹⁷ Frais d'adjudication compris

La répartition des enchères millionnaires par type de marque

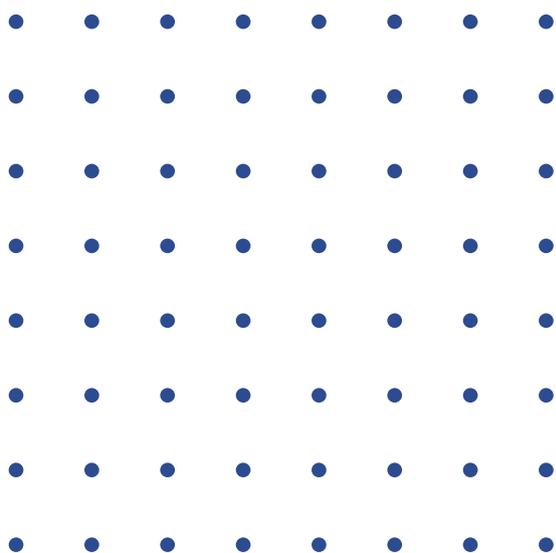


4/ Un véhicule de collection sur deux est adjugé à un prix supérieur à 25 000 euros (hors frais).

Les véhicules adjugés plus de 25000 € hors frais représentent 96 % du montant total des ventes et 50 % du nombre de voitures vendues. Sur ce point, la situation équivalente à celle de 2018.

5/ Les ventes de Bugatti, Ferrari et Alfa.

Les ventes de 66 véhicules de collection de ces trois marques célèbres ont dopé le montant des enchères en 2019 : le cumul des ventes pour ces trois marques est de 40 M€ soit 43 % du montant total annuel de la spécialité.



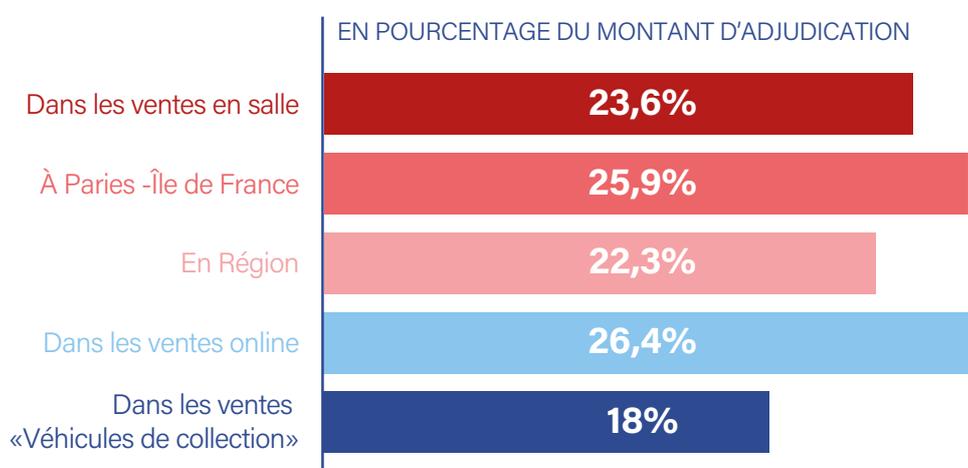
La présence sur le marché des enchères, à la fois de voitures anciennes mais également de véhicules récents (après 2000), montre que ce marché comprend une offre diversifiée et répondant aux attentes de différents types d'acheteurs.

En conclusion, comme les années précédentes, il ressort que le marché des enchères de véhicules de collection reste très dépendant de l'adjudication de quelques voitures de marque exceptionnelles. La spécialité des véhicules de collection reste donc un marché étroit pour des collectionneurs avertis, encore majoritairement européens et nord-américains.

Le marché français conserve de solides atouts liés tant à la qualité de l'offre de véhicules proposés qu'au savoir-faire des maisons de ventes qui savent optimiser la valeur de l'offre par l'organisation de ventes événementielles dans les lieux prestigieux.

LES FRAIS D'ADJUDICATION EN 2019

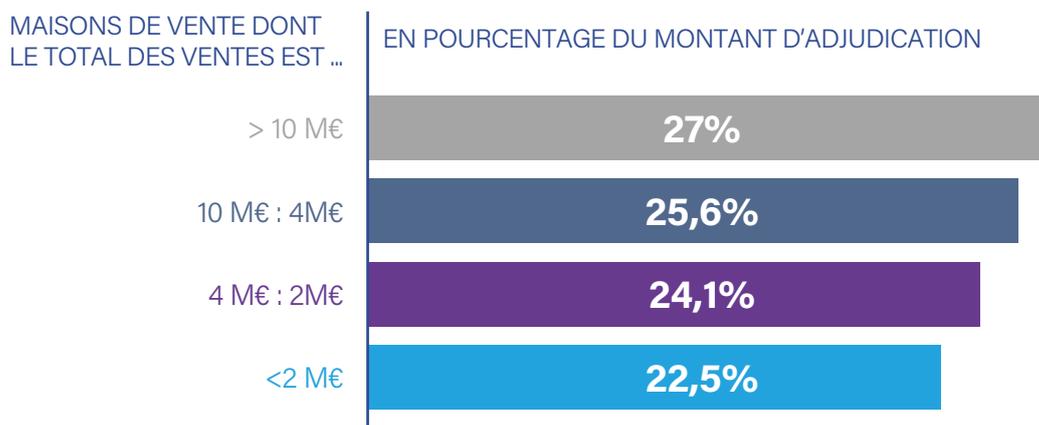
LES FRAIS D'ADJUDICATION (TTC) MOYENS DANS LA SPÉCIALITÉ «ART ET OBJETS DE COLLECTIONS»



4% Pourcentage de maisons de vente dans la spécialité «Art et Objets de collection» pratiquant des frais d'adjudication dégressifs

57% Pourcentage de maisons de vente dans la spécialité «Véhicules de collection» pratiquant des frais d'adjudication dégressifs

LES FRAIS D'ADJUDICATION MOYENS (TTC) EN FONCTION DE LA TRANCHE DU MONTANT DE VENTES



FOCUS.

LES VENTES AUX ENCHÈRES ONLINE EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION » EN FRANCE EN 2019



Définition : les ventes aux enchères online sont des ventes totalement dématérialisées, le canal internet étant le seul moyen d'accès à la salle de vente qui est virtuelle. Elles sont parfois dénommée « Online Only ». Elles se différencient des ventes dites live auction qui sont adossées à des ventes en cours dans une salle physique. Les premières ont pour caractéristiques d'être étalées sur plusieurs jours avec enchérissement asynchrone (séquencé dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs) à l'inverse des deuxièmes qui sont effectuées en temps réel.



CHINE, XVIII^E SIÈCLE

IMPORTANT BOL EN PORCELAINE

à décor famille rose de type «falangcai» On notera que cette production exceptionnelle n'était en aucun cas destinée à être utilisée mais plutôt destinés à des amateurs d'art, d'où le fait que ces pièces ne montrent généralement aucune trace d'usure ou d'utilisation.
Hauteur : 7.6 cm - Diamètre : 16.2 cm

Millon et associés

3 500 000€

©Millon

1/ Les maisons de ventes pratiquant des ventes aux enchères online

L'émergence de nouveaux acteurs. Deux nouvelles maisons de ventes majeures ont investi les ventes online en 2019 : Sotheby's, qui avait déjà testé ce marché en 2018, a réalisé treize ventes online sur un total de 38 ventes se déroulant à Paris, avec une première vente dès février 2019 intitulée « Now ! » proposant une gamme d'objets de collection et d'art contemporain. De même, la maison de vente Artcurial a réalisé un montant total de 1,18 M€ en 2019 en 19 ventes. Ces décisions témoignent de l'importance accordée aux ventes par internet exclusivement dématérialisées.

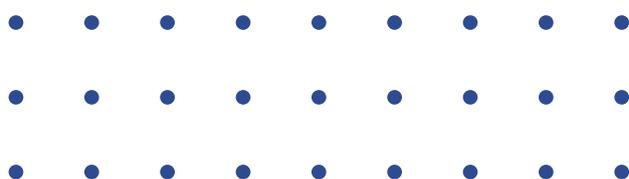
Depuis 2015, le montant total des ventes online augmente continuellement passant de 20 millions en 2017 à 35 millions en 2019. Cette progression constante s'explique par plusieurs facteurs : l'entrée de nouvelles maisons de ventes, la progression du montant des ventes du principal intervenant (International Wine Auction), l'augmentation de la demande justifiant le développement de l'offre en matière de vente aux enchères en ligne. Par ailleurs, Drouot qui, via sa plateforme drouotgital.fr, permet à de nombreuses maisons de ventes réparties sur le territoire national de proposer des ventes online contribue à élargir l'offre de biens proposés. D'autres maisons de ventes ont fait le choix, depuis plusieurs années, de capitaliser sur leur propre marque en ayant leur propre plateforme de vente en ligne : c'est, notamment, le cas des maisons de ventes Aguttes, Tajan, Millon (artprecium.com).

Les ventes online de Drouot Digital

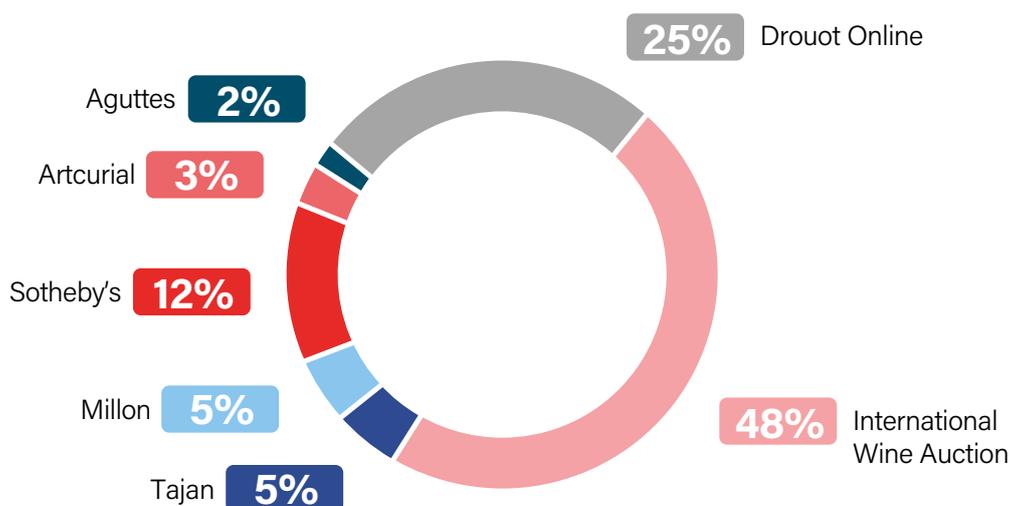
En 2019, Drouot Digital a permis à près de 80 maisons de ventes déclarées en France d'organiser quelques 550 ventes online relevant d'une grande diversité de spécialités. Ceci permet d'une part d'augmenter, pour chacune de ces maisons de ventes, la visibilité sur Internet et le référencement de leur offre, d'autre part d'élargir l'offre de biens proposés par Drouot (les ventes live auction et online étant présentées sur le même site internet).

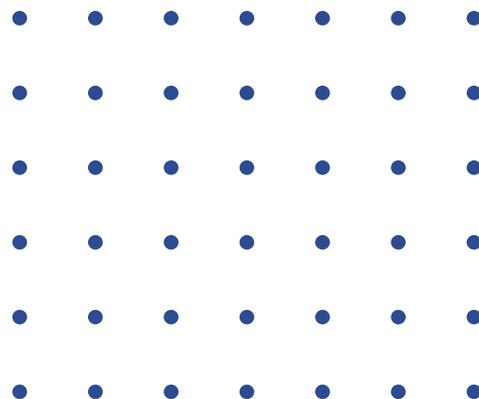
La Maison de vente Rossini, avec 18 ventes online sur cette plateforme pour un total de 1,3 M€, réalise le montant le plus élevé de ventes en 2019.

Un marché qui évolue mais reste encore dominé par peu de maisons de ventes. Les quatre premières maisons de ventes réalisent 70 % du montant total des ventes dématérialisées. International Wine Auction demeure la principale maison de vente avec, en 2019, un total montant de plus de 17,6 M€, en progression de 22.6% par rapport à 2018 du fait d'une croissance tant en volume (+18% ; près de 170000 flacons vendus) qu'en valeur (+5%). Le vin reste donc la catégorie la plus vendue online en 2019. Son modèle économique est basé sur un assortiment large (plus de 60000 références), une large gamme de prix allant de quelques euros à plusieurs milliers d'euros, une animation commerciale éprouvée du site (blogs, newsletters, alertes personnalisées) et des services complémentaires permettant d'enrichir la relation clientèle (ventes directes à prix fixes, expertise de cave...).



Parts de marché dans les ventes online en 2019





Les 7 premières maisons effectuant des ventes online en France disposant de leur propre plateforme

Maisons de ventes	Montant des ventes online en M€	Nombre de ventes réalisées	Type d'objets vendus lors de ces ventes	Progression en % des maisons de vente par rapport à l'année 2017
IW Auctions <i>idealwine.com</i>	17,6	42	Large gamme de vins (français et étrangers), spiritueux	60%
Sotheby's <i>sothebys.com</i>	4,3	13	Prêt-à porter de luxe, Sculpture et Tableaux d'Art contemporain, Design, Bijoux, Montres	<i>Non significatif*</i>
Tajan <i>auction.tajan.com</i>	2	8	Vins de collection, Prêt-à-porter de luxe, Sculpture et Tableaux d'Art contemporain, Design, Bijoux, Montres	<i>Non significatif*</i>
Millon / Artprecium <i>artprecium.com</i> et <i>drouotonline.com</i>	2	34	Numismatique, Bijoux, Montres, Orfèvrerie, Tableaux, Lithographie, Mode, Fourniture, Mobilier, Pierres précieuses	51%
Artcurial <i>auctions.artcurial.com</i>	1	19	Numismatique, Bijoux, Montres, Orfèvrerie, Tableaux, Lithographie, Mode, Fourniture, Mobilier, Pierres précieuses, Design	<i>(Pas de vente online 2017)</i>
Collectoys <i>collectoys.fr</i>	0,8	33	Jeu ancien, poupée de collection, jeu vidéo, bande dessinée, jeu de société de collection	8%
Aguttes <i>online.aguttes.com</i>	0,5	30	Numismatique, Bijoux, Montre, Orfèvrerie, Tableaux, Lithographie, Mode, Fourniture, Mobilier, Pierre précieuse	30%

* En 2017, la maison de vente Sotheby's a réalisé des ventes online pour un montant total inférieur à 90 000 euros.

* En 2017, la maison de vente Tajan a réalisé des ventes online pour un montant total inférieur à 160 000 euros.

Les 5 premières maisons de ventes en ventes online sur la plateforme Drouot

Maisons de ventes	Nombre de ventes réalisées	Type d'objets vendus lors de ces ventes	Progression du montant en % par rapport à l'année 2018
Rossini	17	Numismatique, Bijoux, Monstres, Orfèvrerie, Mode, Vins, Champagne, Spiritueux, Jouets anciens, Mobilier, Objets d'Art, Tableaux, Sculptures et Lithographie du XIXème siècle	14%
Vasari Auction	49	Art& Décoration, jouets anciens, Orfèvrerie, Mobilier, Objets d'Art, Tableaux, Sculpture du XVème siècle	34%
Sadde Hôtel des ventes de Dijon	62	Numismatique, Bijoux, Monstres, Orfèvrerie, Mode, Vins, Champagne, Spiritueux, Jouets anciens, Mobilier, Objets d'Art, Tableaux, Sculptures et Lithographie	60%
Estim Nation	37	Vin de collection, Prêt-à-porter de luxe, Sculptures et Tableaux d'Art contemporain, Design, Bijoux, Montres, Livres anciens,	30%
Enchères Maisons-Lafitte	21	Numismatique, Bijoux, Monstres, Orfèvrerie, Mode, Vins, Champagne, Spiritueux, Jouets anciens, Mobilier, Objets d'Art, Tableaux, Sculptures et Lithographie du XIXème siècle	50%



CLODION (1738-1814), d'après

Importante garniture de cheminée en bronze doré comprenant une pendule et une paire de candélabres. La pendule présente en son centre un cadran de forme ronde gravé GRAUX MARLY FABNT DE BRONZES à PARIS. Les candélabres présentent chacun deux cariatides drapées soutenant un vase sphérique à décor de treillis agrémenté de fleurs d'où s'élancent onze bras de lumière sinueux ornés de feuillages

L'un signé CLODION dans le drapé d'une cariatide
Fin du XIXème siècle

Pendule - Haut. : 88 cm - Larg. : 67 cm - Prof. : 29 cm

Candélabres - Haut. : 103 cm - Diam. : 47 cm

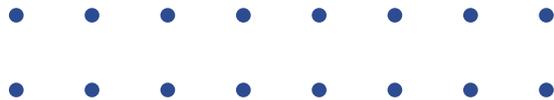
Vente Online sur Drouot Digital

41 000 €

VASARI AUCTION

2/ Les biens vendus dans les enchères online

Une grande diversité de biens est proposée : métaux ou pierres précieuses, sculptures, tableaux et lithographies, numismatique (notamment chez la Maison de vente Rossini), objets de prêt-à-porter de luxe (notamment chez Les Enchères de Maison Lafitte et celles de Sotheby's), art contemporain. En effet, Sotheby's a organisé en 2019 la vente aux enchères « Now ! » proposant divers lots allant du simple objet de collection design à des dessins sur toile d'Henri Michaux, de César, des tableaux de François Morellet et des sculptures des artistes Arman et Yves Klein – sculptures édités en série limitée, variant entre 200 euros et 80 000 euros.



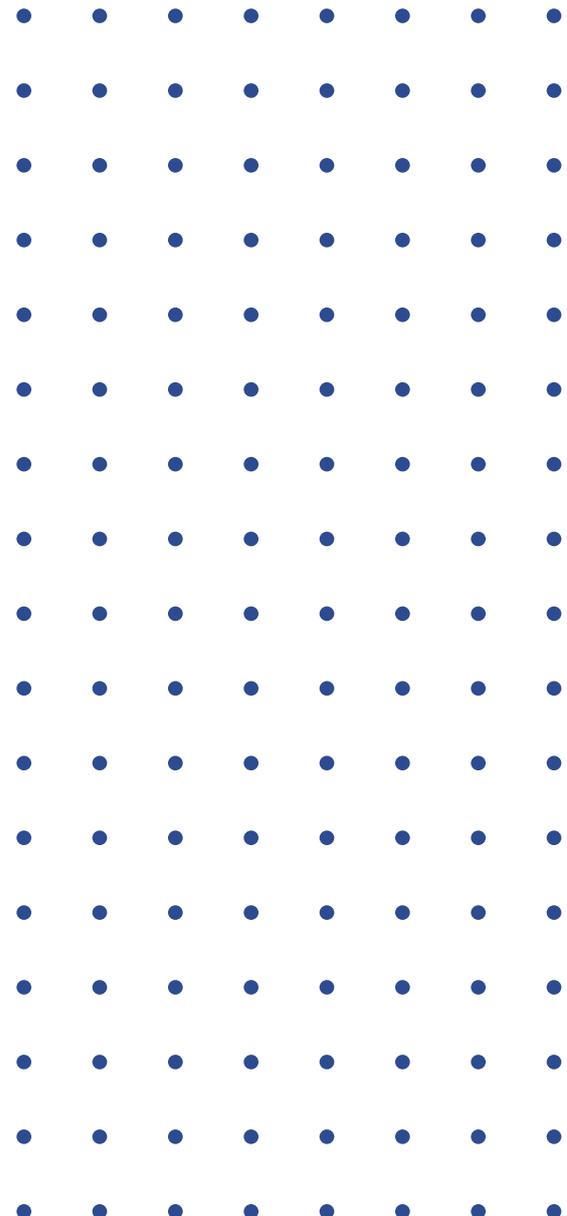
Schématiquement, l'offre présentée par les maisons de ventes peut être divisée en deux catégories :

- Les biens proposés à la vente facilement identifiables, relativement standardisés, financièrement accessibles (une très grande majorité a une valeur unitaire inférieure à 4000 €) : le vin et les montres pour lesquels les marques et les dénominations, lorsqu'elles sont connues, sont des éléments de réassurance pour l'acheteur. Certaines barrières à l'achat online, telle que l'impossibilité de voir le produit, sont donc moins fortes pour ces biens. Pour le vin, le fait que les ventes en salle soient assez souvent sur « désignation » c'est-à-dire sans la présence de lots en salle, facilite aussi le basculement sur les ventes « online ». Ces biens ne nécessitant aucun examen approfondi par l'acheteur sont facilement vendables via des ventes aux enchères dématérialisées.
- Les biens, de tout type de spécialité, de faible valeur unitaire : les prix d'adjudication s'échelonnent de 10 à 1000 €, et sont très majoritairement inférieurs à 500 €. Le mode

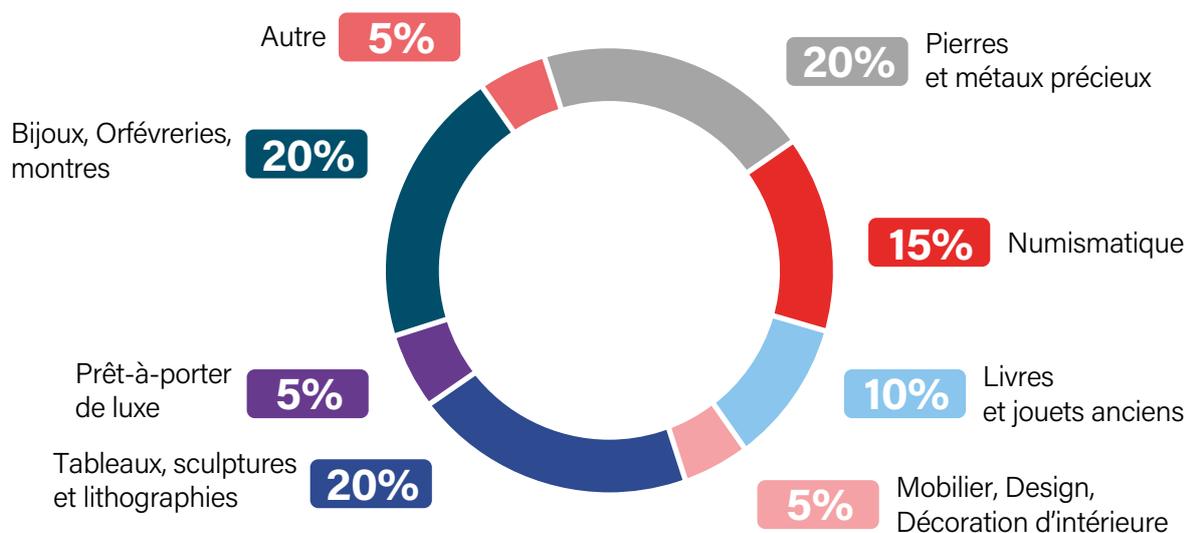
de vente online permet à la maison de ventes de redonner une rentabilité commerciale à des biens qui n'en auraient plus en salle « physique » (compte tenu des frais d'exposition et de manutention, d'édition de catalogue de ventes inhérents à la vente en salle).

L'absence de vente millionnaire.

En France en 2019, aucune vente millionnaire en vente online n'a été recensée. Ceci tient à l'offre de biens proposés et, probablement encore, du fait de l'absence d'accès « physique » aux objets permettant une vérification de leur qualité, à une réticence des acheteurs. Le prix d'adjudication moyen dans les ventes aux enchères online (entre 100 et 150 € pour Drouotonline) reste encore assez bas.



> Vue schématique de l'offre de biens en vente online



3/ Perspectives d'évolution des ventes online

Un marché en progression, mais dont le montant des ventes, rapporté au montant total des ventes du secteur « Art et objet de collection » devrait rester encore limité à court terme (2 % du montant total des ventes en 2019). Le développement des ventes par les grandes maisons de ventes va structurer le marché devrait contribuer à son développement, tout autant que les nouvelles techniques numériques de présentation et de valorisation des objets.



Vente « online only »

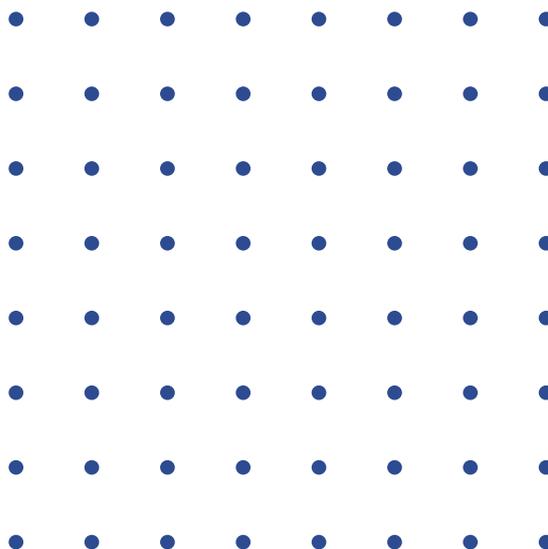
Christian DIOR

Sac «Diorissimo» 32cm en veau soft tricolore améthyste, écru, orange, fermetures pressions dont une aimantée, double poignée rigide dont une retenant des breloques abécédaires au nom de la Maison

Excellent état

2 000 €

Gros et Delettrez

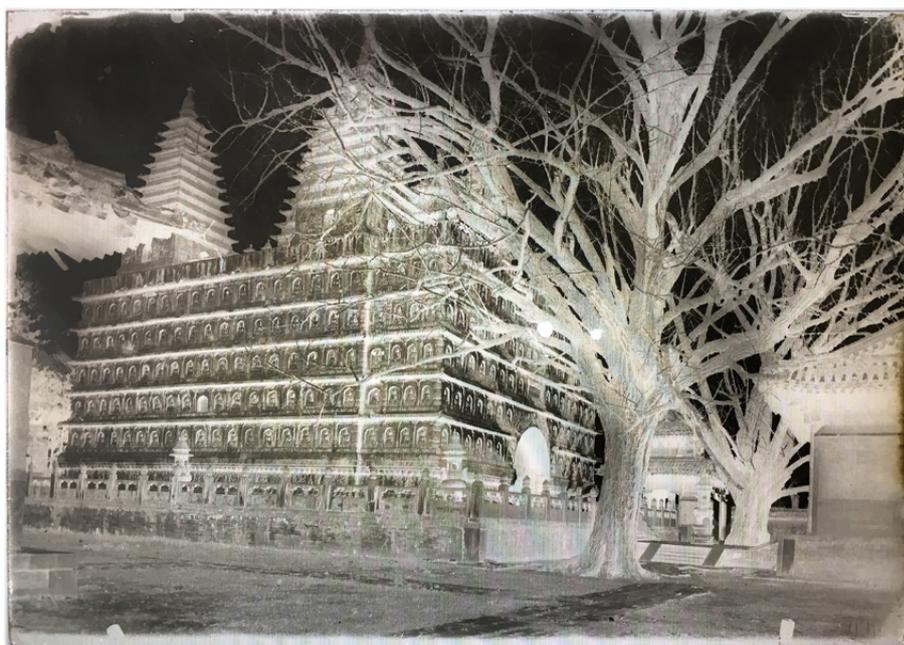


Mais des freins persistent :

Tout d'abord, les freins usuels, inhérents à l'achat d'art en ligne : l'impossibilité d'inspecter l'œuvre, les questions sur l'authenticité de l'œuvre, la confiance envers le vendeur, la confiance dans la transaction en ligne, les conditions d'emballage et d'expédition... Ces freins ne sont pas spécifiques au secteur de l'art. Ils sont identiques à ceux de l'e-commerce et sont à lever par les mêmes moyens : placer des visuels en haute définition, des vidéos, apporter la garantie d'une expertise, fournir des informations claires sur les services de livraison et assurer un service après-vente de qualité. On notera que certains opérateurs, sont néanmoins revenus de leur modèle « 100 % online » en donnant la possibilité de voir les œuvres dans un showroom ou chez un expert, comme le pratique Artprecium notamment

dans le cadre de sa vente aux enchères « Street Collector » proposant divers tableaux, sculptures et dessin réalisés relevant de l'art urbain.

En second lieu, il existe des freins spécifiques, propres au marché de l'art. Les ventes digitales sont encore « désincarnées » alors que le succès des ventes repose sur des événements thématiques et des scénarisations. Les nouveaux clients issus de la génération « digital native », bien que familiers de l'univers numérique, sont également demandeurs de catalogues et d'une « expérience client » associée à la vente aux enchères (participation à un événement ; « live painting » avant une vente aux enchères ; présence et rencontre avec l'artiste dont les œuvres sont proposées à la vente...).



Robert de SEMALLÉ (1849-1936)

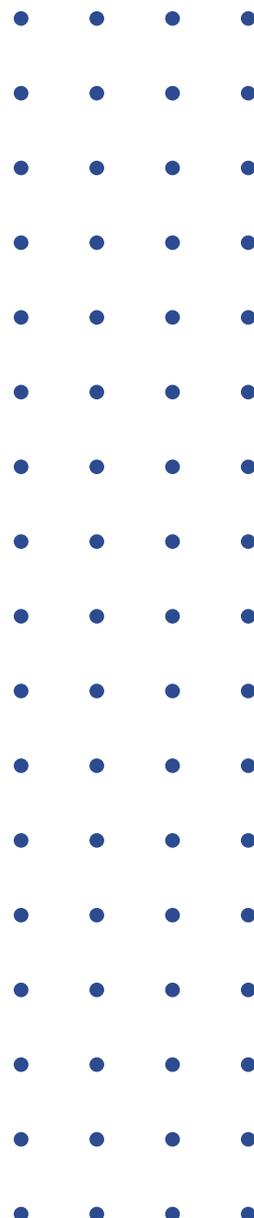
Ensemble d'environ 439 négatifs au collodion sur verre, représentant entre autres, le Palais d'été, le Temple des Cinq Pagodes, le marché aux fleurs de Beijing, des vues des tombeaux des Ming, la Grande Muraille, le Temple de Confucius à l'Académie Impériale, les commis de la légation de France à Beijing, dont le cuisinier de M. de Semallé, etc.

13 x 17 cm environ Provenance : collection Affre de Saint Rome.

Tessier & Sarrou

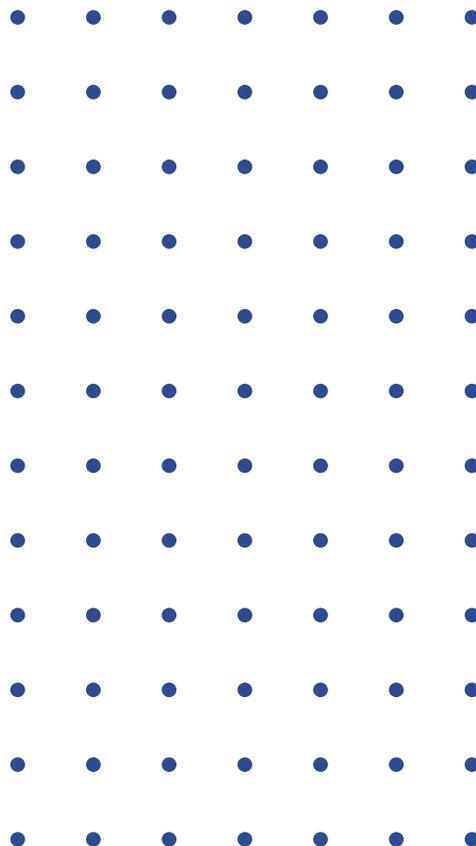
500 000 €

Expert : Cabinet Portier - Alice Jossaume

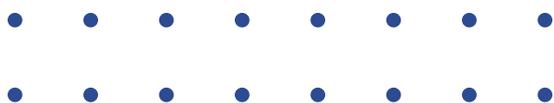


FOCUS.

LES RÉSEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DES VENTES AUX ENCHÈRES



La question de l'importance des réseaux sociaux et d'Internet pour les ventes aux enchères a fait l'objet d'une analyse en 2017 par le Conseil des ventes dans son bilan annuel des enchères. Deux ans après, compte tenu des évolutions rapides de l'univers numérique, le Conseil a souhaité revenir sur ce sujet en confiant une étude à son prestataire (Harris Interactive). Quelles sont les évolutions et que doivent mettre en place les maisons de ventes pour être vues sur le web, y développer leurs activités et donner envie de se rendre sur place, transformant alors l'expérience digitale en expérience physique ?



Être présent sur les réseaux sociaux pour capter de nouvelles clientèles

"La digitalisation des ventes aux enchères s'accélère" : voici les mots employés début 2019 par Dominique Le Coënt de Beaulieu, président du directoire d'Interencheres (source Les Echos, 2019). Dans un monde où la frontière entre le "off-

line" (hors ligne) et le "on-line" (en ligne) s'amenuise, il est indispensable d'assurer sa notoriété digitale afin de promouvoir son activité physique.

La vidéo postée le 6 octobre 2018 sur le compte Instagram de Banksy de la destruction de son œuvre "Girl with a balloon", après qu'elle ait été vendue à plus d'1 M€ lors d'une vente chez Sotheby's, a été vue par 15,8 millions d'internautes. Cet exemple prouve à quel point les réseaux sociaux prennent de l'ampleur. En effet, d'après le rapport Hiscox 2019 sur le marché de l'art en ligne, 75% des acheteurs d'art utilisent Instagram pour dénicher des œuvres à acheter, contre 61% en 2017.

Les réseaux sociaux et les ventes en ligne permettent de toucher un public plus jeune sachant que 5% des collectionneurs d'art français ont entre 20 et 35 ans (source La Tribune). Habités des réseaux sociaux, ils les utilisent pour découvrir de nouveaux artistes et pour rester informés.

Comment les maisons de ventes peuvent-elles tirer profit de ces médias pour fidéliser leur clientèle ou attirer de nouveaux clients, en ligne et hors ligne ?

Panorama des réseaux sociaux utilisés en France

Créé en 2004 par l'américain Mark Zuckerberg, Facebook reste le leader des réseaux sociaux. A fin 2019, il atteint presque les 2,5 milliards de membres (source Facebook, via Journal du Net, 2019). On note cependant une baisse d'intérêt chez les plus jeunes : 50% des 16-18 ans ne possèdent pas de compte Facebook (source Diplomeo, sondage "Parole aux jeunes" 2019).

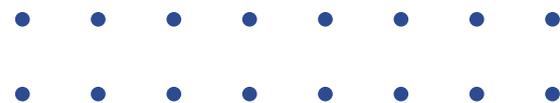
Instagram, racheté par Facebook en 2012, ne cesse de progresser et passe de 800 millions d'utilisateurs en 2017 à 1 milliard en juin 2018 (source Instagram Business). L'application de partage de photos séduit et propose régulièrement de nouvelles fonctionnalités pour conserver son audience.

Twitter, réseau social permettant de poster des messages limités à 280 caractères, affiche une progression plutôt lente par rapport à ses concurrents avec 330 millions d'utilisateurs en 2019, soit 10 millions de plus

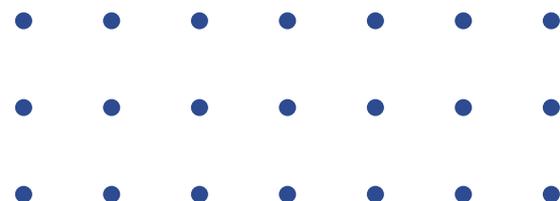
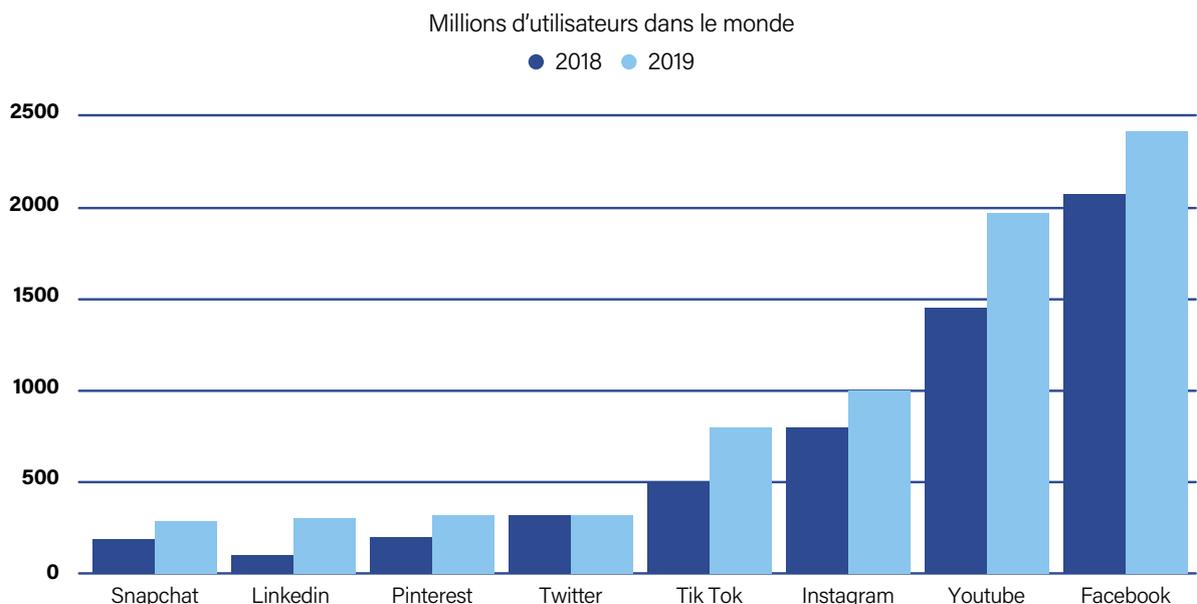
qu'en 2018. Il reste néanmoins la plateforme sociale de prédilection des journalistes et des professionnels de tous secteurs.

Une plateforme se démarque depuis quelques années : YouTube. Considérée à la fois comme réseau social et comme moteur de recherche, cette propriété de Google depuis 2006 monte en puissance et atteint 2 milliards d'utilisateurs dans le monde, dont 46 millions en France.

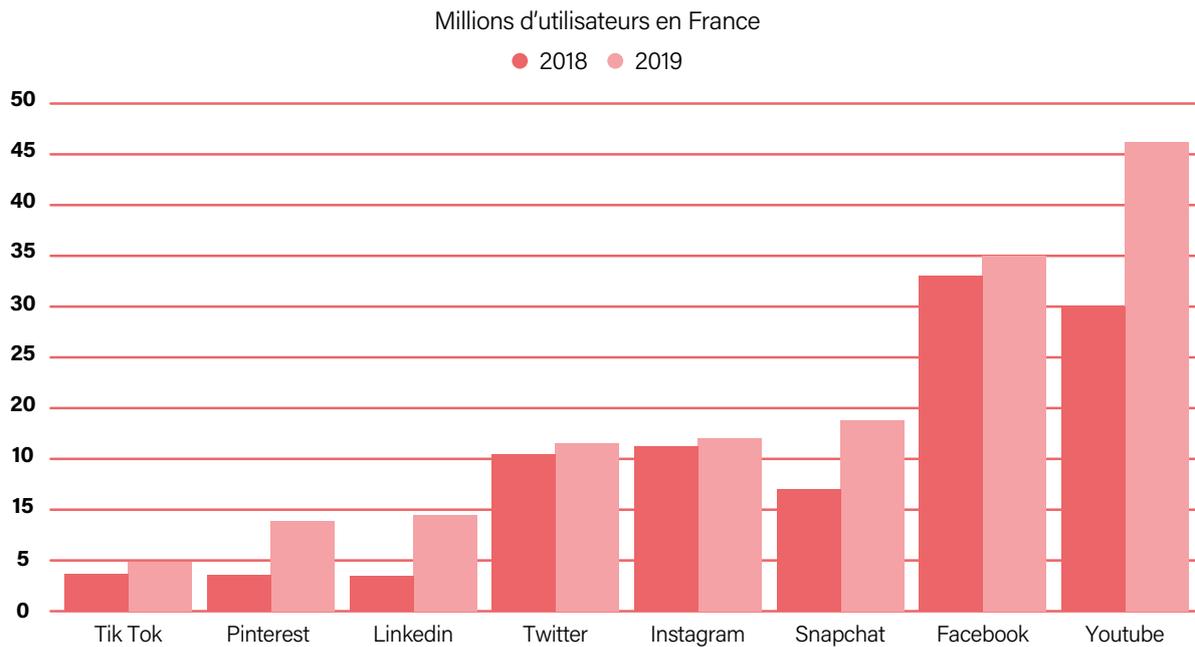
Pinterest, réseau social permettant d'épingler des images dans des tableaux, a connu une belle croissance en 2019 (+161%) et possède plus de 322 millions d'utilisateurs répartis dans le monde. Une preuve de plus que l'image et la vidéo sont au centre des réseaux sociaux.



Fréquentation des réseaux sociaux

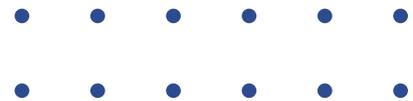


Fréquentation des réseaux sociaux

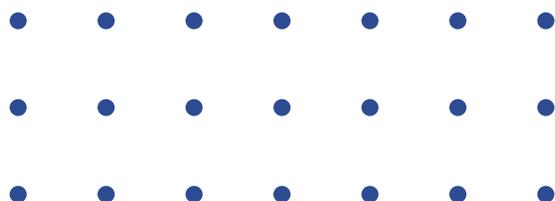
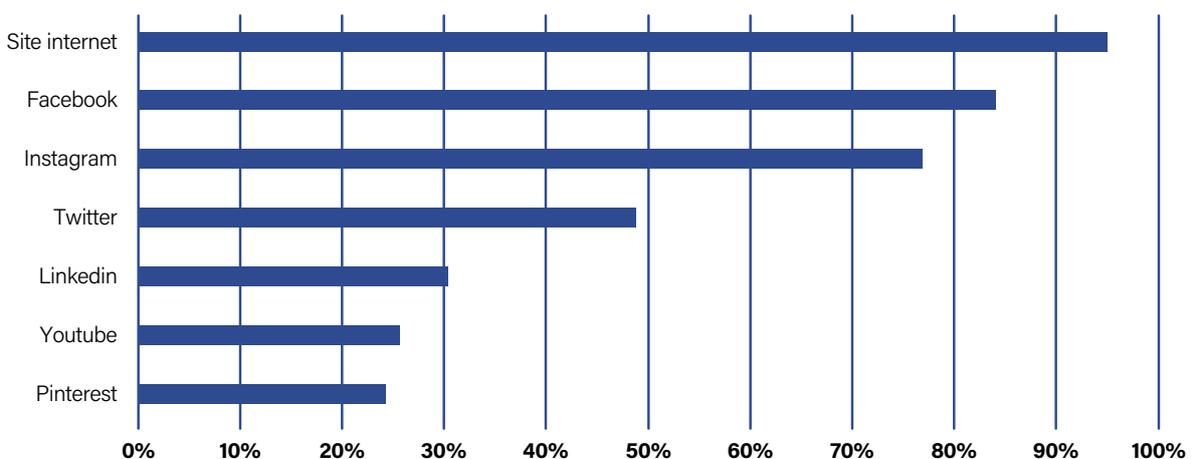


État des lieux sur la présence des maisons de ventes sur le Web social

L'étude a été menée à partir des données des 83 maisons de ventes déclarées en France effectuant des ventes « Art et objets de collection » (95 % au moins du montant de leurs ventes) et dépassant les 2 M€ de montant de vente (hors frais d'adjudication et hors TVA) en 2018. Il en ressort que :

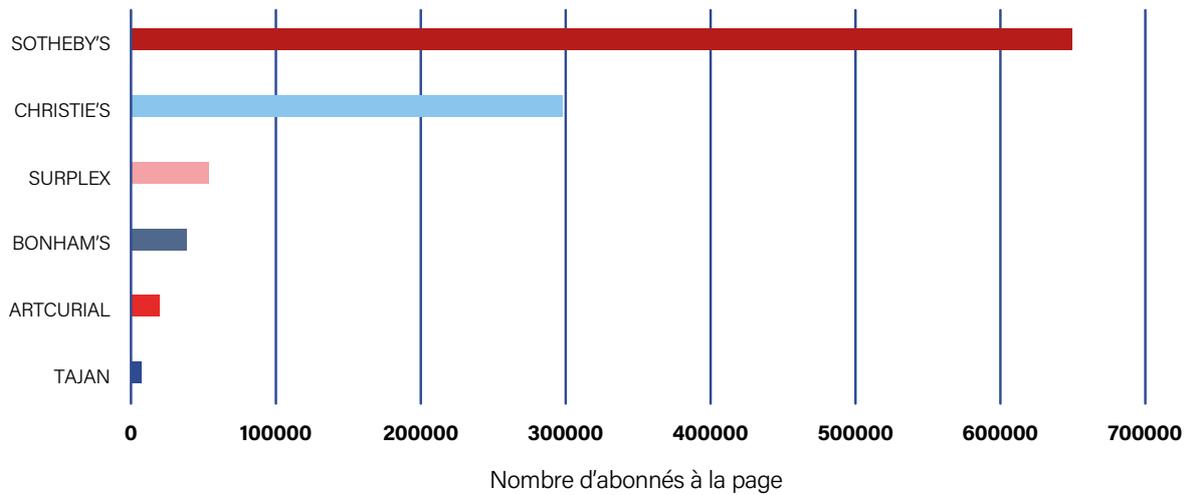


Présence des maisons de ventes en France en 2019



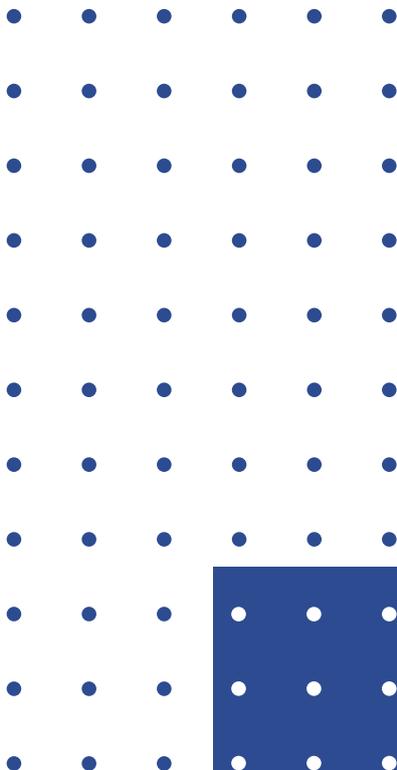
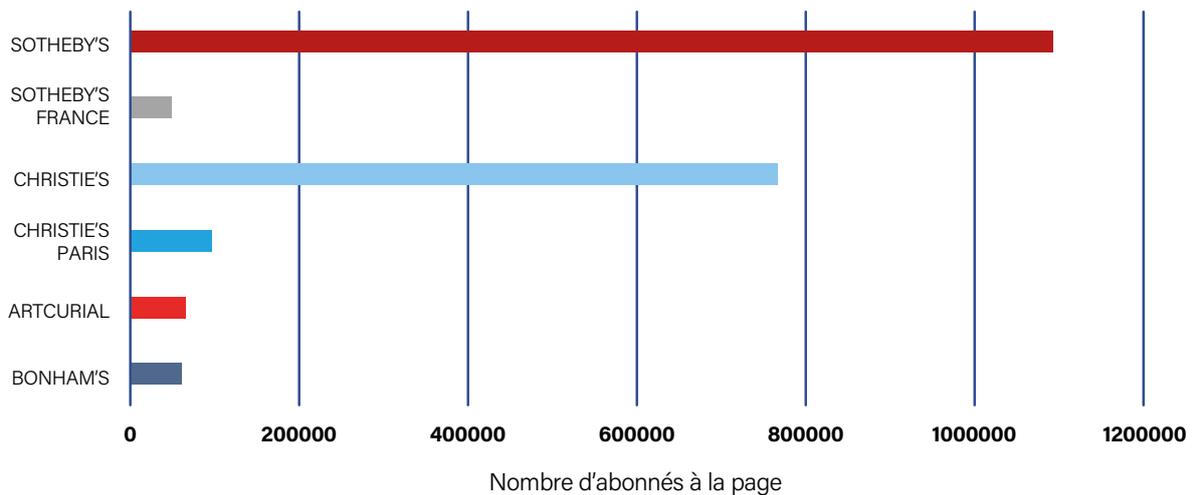
- 95 % de ces maisons de ventes ont un site internet. Pour la majorité, le site présente les ventes passées et à venir, les spécialités de la maison de ventes, la possibilité de réaliser une estimation, des informations générales. 64% proposent de s'inscrire à une newsletter pour recevoir des alertes lorsque des ventes approchent et pour être tenu informé de l'actualité de la maison de ventes. C'est un moyen simple et gratuit de fidéliser leur audience.
- Les enchères « Internet » (ventes à la fois en salle et en ligne) sont portées par le développement des communautés sur les réseaux sociaux et l'augmentation du nombre d'enchérisseurs. Les amateurs d'art se retrouvent autour de hashtag dédiés et sont donc informés des ventes grâce à ce nouveau moyen de recherche. Ils suivent les galeries ou maisons de ventes pour être tenu au courant, mais aussi pour échanger entre passionnés.
- 95 % des maisons de ventes étudiées organisent des enchères « en live » en 2019, contre 36% en 2018. Cette progression fulgurante démontre l'importance de digitaliser les ventes aux enchères pour toucher de nouveaux acquéreurs, notamment des collectionneurs étrangers ne souhaitant pas se déplacer en France pour une vente. Seulement 9% proposent ces « live auctions » directement sur leurs sites internet. Elles passent majoritairement par les plateformes Drouot Digital (74%) et Interenchères (32%), pour faciliter leur mise en place et toucher davantage de monde. Interenchères attire 1,5 million de visiteurs uniques par mois, tandis que Drouot Digital en accueille 260 000.
- 39% des maisons de ventes de l'étude pratiquent des ventes purement digitales (online), majoritairement sur Drouot Digital (65%) ; 12,5% organisent des ventes « online only » sur leurs propres sites.
- Facebook est utilisé à 84 % par ces maisons de ventes, contre 63% en 2018. Les 54 maisons de ventes situées en Ile-de-France y
- sont présentes à 89 %, soit à peine plus. Sotheby's continue sa progression avec + 36% d'abonnés sur sa page Facebook monde, qui passe de 477 000 abonnés en 2018 à 647 545 en 2019. Christie's Inc. reste deuxième (296 500 abonnés), son compte France (@Christie's Paris) atteint 2134 abonnés mais ne comporte aucune publication.
- Instagram est utilisé par 77 % des maisons de ventes, dont seulement 13% dépassent la barre des 10000 abonnés qui donne droit à la fonction "swipe up", permettant de mettre des liens dans les stories (redirigeant vers le site web par exemple et accroissant ainsi le trafic). Une « story » est un contenu éphémère (photo, vidéo, texte) que l'on poste indépendamment du fil d'actualité et qui n'est disponible que 24h. Les stories sont utiles pour communiquer plus en détail sur un sujet, les publications étant limitées à 2200 caractères. Tandis que le compte monde de Sotheby's a dépassé le million d'abonnés, son compte français atteint presque les 51 000 fans. Le compte français de Christie's a franchi la barre des 100 000 abonnés ;
- Twitter est utilisé par 49 % de ces maisons de ventes, un chiffre en légère hausse par rapport à 2018 (34%). L'usage reste cependant modéré puisque 75% d'entre elles ont moins de 1000 abonnés. Bien que l'utilisation de Twitter soit en recul en France, son utilisation permet de toucher un public différent des autres réseaux sociaux, plus professionnel. Twitter semble un bon moyen d'asseoir l'expertise d'une maison de vente ;
- YouTube (26 %), Pinterest (24 %) et LinkedIn (30 %) sont en hausse même s'ils sont moins utilisés que les trois acteurs majeurs. YouTube est pourtant le deuxième moteur de recherche le plus utilisé par les internautes, après Google. L'utiliser permettrait aux maisons de ventes de référencer leurs ventes et leurs événements. Pinterest est également intéressant à développer car chaque jour, 2 millions d'utilisateurs sauvegardent des images sur cette plateforme.

Les maisons de ventes les plus actives en France sur Facebook



Surplex est une société d'enchères de matériel industriel

Les maisons de ventes les plus actives en France sur Instagram



Quels contenus, avec quelle périodicité, pour quel budget ?

L'utilisation des réseaux sociaux n'a pas connu de changements majeurs depuis la dernière étude de 2017, mise à part l'utilisation de plus en plus importante de la photo et de la vidéo. Néanmoins, les changements dans l'algorithme de Facebook, et par conséquent d'Instagram, sont considérés comme un problème par 58% des marques (source Hootsuite, Tendances Social Media, 2019). Comment s'adapter aux changements et conserver sa visibilité sur les réseaux sociaux ?



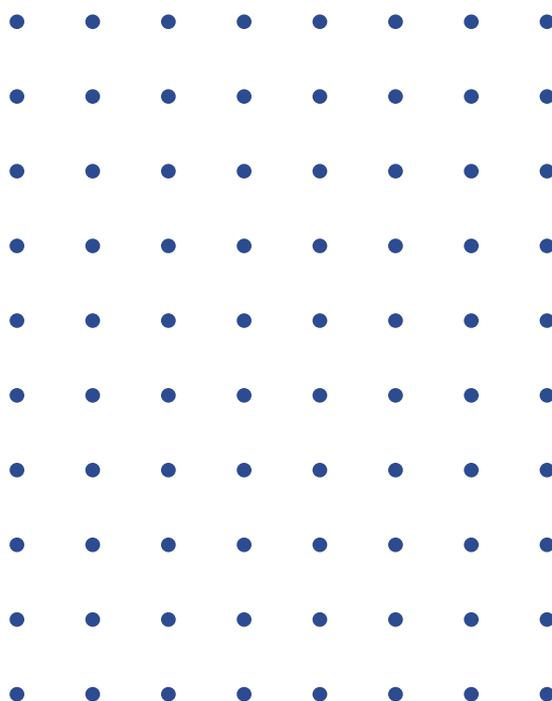
Sur Facebook, composer avec l'algorithme.

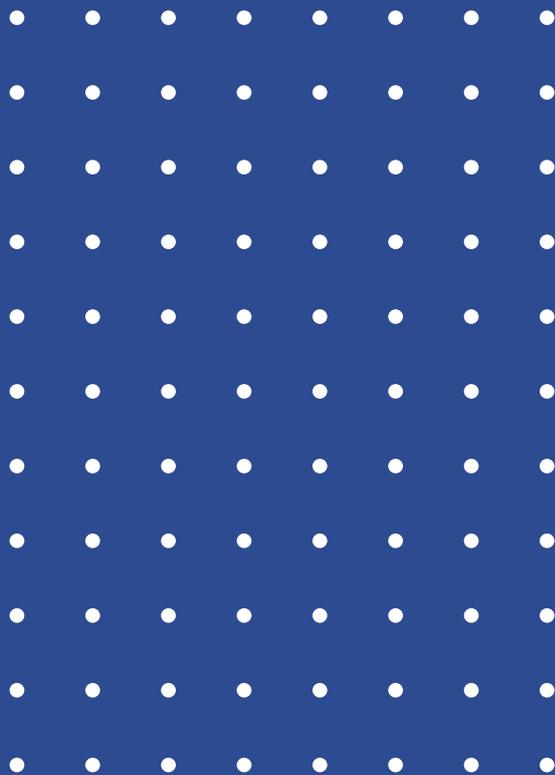
Quand une publication est postée, l'algorithme de Facebook en analyse le contenu : texte, image, vidéo, live, lien... En fonction de cela, l'algorithme va automatiquement montrer le contenu à un panel choisi parmi des abonnés à la page. Si ceux-ci réagissent très rapidement par un like, un commentaire ou un partage, l'algorithme étend l'affichage de cette publication au reste des abonnés. Pour optimiser ses contenus (hors publicité) il convient donc de :

- 1/ Produire régulièrement.** Facebook privilégie le contenu neuf : une publication ancienne ou remise à jour à partir du même contenu a moins de chances d'apparaître dans le fil d'actualités qu'une nouvelle publication. De même, Facebook apprécie la régularité et mettra davantage en avant une maison de vente si elle poste plusieurs fois par semaine, toutes les semaines. On privilégie un espacement de quelques jours entre les publications, plutôt que plusieurs posts dans la même journée ou deux jours de suite qui augmentent le risque que les abonnés passent à côté de la majorité des publications.
- 2/ Raconter des histoires (« storytelling »).** Faire le récit d'une œuvre et de son contexte historique permet de susciter l'émotion et de comptabiliser ainsi plus de like et de partages. Les utilisateurs souhaitent plus d'authenticité et moins de publicités, il semble donc judicieux de raconter le contexte d'une œuvre et l'histoire de son auteur et d'opter pour un ton plus humain.
- 3/ Être interactif.** Poser des questions à la fin des publications encourage les fans à commenter et partager. Cela nécessite d'être réactif pour répondre rapidement aux commentaires. Ces échanges sont appréciés par l'algorithme de Facebook, qui repère les fans les plus actifs (c'est-à-dire interagissant le plus avec la page en commentant, aimant et partageant les publications) et propose à la page, depuis

début 2019, de les récompenser en leur permettant d'arborer un badge de Super Fan. Ce badge est visible à côté de leur nom d'utilisateur, il suscite la curiosité et donne envie aux autres fans de l'obtenir en s'engageant à leur tour sur les publications. C'est donc un système intéressant à mettre en place, accessible dès que la page dépasse 10000 abonnés.

- 4/ Produire des vidéos.** Elles génèrent 65% d'engagement supplémentaire par rapport aux images et 72% par rapport aux publications avec lien (source Quintly 2018). Pour présenter une pièce rare, les coulisses et temps forts d'une vente, l'interview de commissaire-priseur, une vidéo 360° de la salle des ventes... Il existe différentes sortes de vidéos pour promouvoir l'activité d'une maison de vente. De même, la diffusion de live Facebook est également à mettre en place : les abonnés sont informés qu'un live a commencé, ils voudront voir de quoi il s'agit. Soigner le cadre est primordial afin de plonger les internautes en immersion dans la salle de ventes. Il est recommandé de poster la vidéo sur Facebook directement, car on note 62% de vues supplémentaires par rapport à une publication avec un lien d'une vidéo Youtube (source Locowise 2017).





Sur Instagram, utiliser toutes les fonctionnalités.

La plateforme ne cesse d'évoluer pour conserver l'attention de son audience. Depuis 2006, les « stories » sont venues compléter les publications Instagram. Ces vidéos de 15 secondes maximum sont disponibles pendant 24h seulement, excepté si elles sont épinglées en "stories à la une" sur le profil de l'utilisateur. En juin 2018, Instagram lance sa propre TV appelée IGTV, sorte de mini-YouTube sur laquelle peuvent être postées des vidéos allant d'une minute à plusieurs heures. Pour atteindre son public, il convient de :

5/ Être un interlocuteur à l'écoute. Répondre aux commentaires sous les publications est primordial, mais ce n'est pas la seule manière d'entrer en contact avec les fans. Il est possible d'activer des réponses automatiques aux messages privés pour faire patienter les abonnés. Néanmoins, il est fortement recommandé de répondre le plus rapidement possible pour montrer la disponibilité de la maison de vente et donner une image positive. De même, plusieurs maisons de ventes, comme Tajan par exemple, ont activé le pop-up de message privé pour enclencher la discussion. Lorsqu'on arrive sur leur page, une petite fenêtre s'ouvre en bas de l'écran avec deux questions prédéfinies ("Est-il possible de discuter avec quelqu'un ?" et "J'ai une question, pouvez-vous m'aider ?") et la possibilité d'écrire un message. Plus une page répond vite, plus Facebook la reconnaît comme une page de qualité.

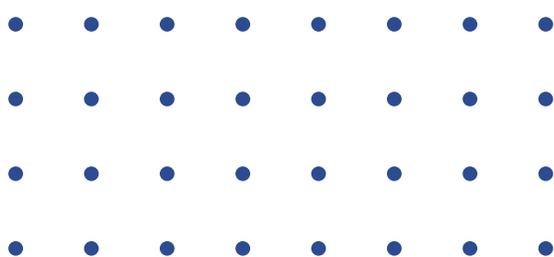
En suivant ces conseils, la portée organique des publications peut s'améliorer. Néanmoins, la publicité devient indispensable pour atteindre un maximum de personnes. De plus, Facebook est en perte de vitesse : le jeune public est plus attiré par d'autres réseaux comme Instagram par exemple. Les 16-25 ans étaient 93% à utiliser Facebook en 2017, ils n'étaient plus que 67% à fin 2018 (source Diplomeo 2019).

- 1/** Réaliser des photographies de mises en scène. Un tableau en train d'être accroché, un bijou entre des mains soignées. Ces images suscitent deux à trois fois plus d'engagement que la photo de l'objet seul. Piasa, par exemple, publie souvent des photos d'ambiance pour annoncer les ventes.
- 2/** Poster en stories. L'algorithme ne se base plus seulement sur la fréquence des publications, il analyse également la présence en stories et sur IGTV. Les jours où on ne publie pas, il faut penser à poster au moins une petite photo ou une vidéo en stories pour continuer à alimenter l'algorithme. Plusieurs outils sont maintenant disponibles : hashtag, géolocalisation, sondage, boîte à questions, compte à rebours, gif... Lorsqu'un compte dépasse les 10000 abonnés, il est également possible de mettre un lien sortant dans ces stories afin d'amener les fans hors d'Instagram, sur un site internet ou sur une vente en ligne par exemple.
- 3/** Mettre les bons hashtags en commentaire. Ajouter au titre de la vente, le nom des artistes (#prenonnom), le titre et la date des œuvres, le type d'objet (#meuble, #peinture...), le style (#artdeco, #impressionnisme...), en français et en anglais pour une plus large diffusion. On observe ensuite dans les statistiques des publications si les hashtags apportent

beaucoup d'impressions (c'est-à-dire de vues). Si ce n'est pas le cas, on essaie d'autres hashtags dans les publications suivantes jusqu'à trouver ceux qui réussissent le mieux. Il est recommandé de mettre entre 15 et 30 hashtags par post, avec un mix de hashtags spécifiques peu utilisés comme #impressionismefrançais (229 utilisations) et des hashtags plus communs (#art par exemple, qui comptabilise plus de 589 millions de publications).

- 4/ Identifier les personnes et les lieux. Citer les comptes des artistes et experts quand ils existent (@prenomnom) et les identifier également directement sur la photo afin que celles-ci apparaissent dans l'onglet "Photo de vous" de leur profil. Cela permet de toucher encore plus de monde. Il est intéressant d'ajouter également le lieu où la photo a été prise : soit la ville, soit la maison de vente pour être plus précis. Les personnes cherchant ce lieu sur Instagram verront la publication.
- 5/ Suivre d'autres comptes Instagram, c'est penser au maillage entre les partenaires : experts, commissaires-priseurs, collectionneurs, institutions, influenceurs forment un écosystème vertueux qui se tisse dans la durée. Le marketing d'influence, c'est-à-dire faire appel à des leaders d'opinion pour promouvoir son activité, est une pratique très en vogue et permet d'élargir son public. Commenter les publications d'autres experts du secteur donnera également de la visibilité.

Instagram s'impose véritablement comme le réseau social privilégié pour ce qui concerne l'art. D'après l'étude Hiscox 2019, 65% des interrogés utilisent Instagram, contre 33% pour Facebook. Cet écart ne cesse de se creuser, puisqu'on notait 63% contre 38% en 2018, et 57% contre 49% en 2017. L'image et la vidéo prennent de l'ampleur, il est donc conseillé de miser sur ces formats pour développer sa visibilité en ligne.



Sur Twitter, choisir les bons #hashtags.

Twitter est le réseau à privilégier pour s'adresser aux experts, aux journalistes et aux amateurs éclairés. Auparavant limités à 140 caractères, les tweets peuvent maintenant en contenir 280. Pour optimiser cet espace réduit, il faut :

- 1/ Être concis. Les messages doivent être courts, mais les hashtags aussi. Utiliser des hashtags génériques et larges permet de toucher plus de monde : #enchères et non #venteauxenchères, #commissaires et non #commissairespriseurs.
- 2/ Jouer sur le visuel. Ajouter un visuel associé aux tweets attirera l'œil des utilisateurs de Twitter. Un message avec une image ou une vidéo est 6 fois plus retweeté qu'un message sans visuel. La maison de ventes Claude Aguttes le fait quasiment à chaque tweet, en variant photographies et vidéos, et obtient de l'engagement grâce à cela.
- 3/ Informer. Twitter est fréquenté par des journalistes : 69% l'utilisent dans le cadre professionnel (Cision 2017). Le slogan de Twitter est "Ce qu'il se passe". On peut alors utiliser cette plateforme pour communiquer sur les dates de ventes, sur les résultats, sur les œuvres qui vont être exposées... Mais donner également des faits sur le secteur des ventes aux enchères, des pourcentages, partager le résultat d'une étude faite dans ce domaine. Cela augmente les chances d'être retweeté, c'est-à-dire partagé, et donc de gagner en visibilité.

Twitter est le bon réseau pour montrer son expertise. Néanmoins, ce n'est pas le réseau social le plus intéressant pour développer la visibilité des opérateurs de ventes. Il faut y être particulièrement actif pour gagner en notoriété, ce qui demande de poster plusieurs fois par jours et plusieurs jours par semaine.

Quelle périodicité ?

Pour chaque réseau social, il y a des jours et des heures propices pour poster et toucher un maximum de personnes. Les algorithmes forcent à fixer un calendrier de publication régulier afin d'être diffusé le plus largement possible.

- Sur Facebook, on privilégie les posts entre 12h et 14h, le mardi, mercredi ou jeudi. Le lundi et le vendredi sont à éviter.
- Sur Instagram, on évite les publications le week-end. Les utilisateurs sont surtout présents pendant leur trajet quotidien : entre 7h30 et 9h et entre 17h30 et 19h.
- Sur Twitter, on poste plutôt du lundi au mercredi, soit très tôt le matin (entre 5h et 7h), soit pendant la pause déjeuner (12h-13h). Si on souhaite communiquer sur un événement d'actualité, il faut agir dès qu'il est populaire en utilisant les hashtags dédiés pour gagner en visibilité.
- Pour que l'algorithme mette en avant, publiez au minimum deux fois par semaine sur Facebook et Instagram. Il faut veiller à être régulier et à garder toujours le même rythme et les mêmes jours de publication.
- Sur YouTube, on publie des vidéos teasing (interview d'experts, de collectionneurs, focus sur les œuvres) quinze jours avant la vente et on partage la vidéo sur tous les réseaux. La miniature, le titre, la description et les hashtags de la vidéo doivent être soignés pour augmenter la visibilité.
- LinkedIn est indispensable pour le BtoB. Il est donc recommandé pour les maisons de ventes de créer leur page et d'y poster ses actualités : ventes importantes, publication du rapport annuel etc.

La meilleure solution reste d'analyser les statistiques de publications pour déterminer les jours et les heures durant lesquels les fans

sont les plus présents. Des outils de programmation existent, comme Hootsuite ou Buffer, pour planifier les publications à l'avance.



Quel budget ?

Lorsqu'on se lance sur les réseaux sociaux, la question du budget à y consacrer est importante. Combien coûte un *community manager* chargé d'animer les comptes sur les réseaux sociaux ? Faut-il le recruter ou former une personne en interne ? Vaut-il mieux externaliser et confier cette mission à un freelance ou à une agence spécialisée ?

Si l'on n'est pas familier avec les réseaux sociaux, le recours à un prestataire extérieur est à privilégier. Agence ou freelance proposent des offres variées, de la création de contenus à la planification des posts, en passant par l'analyse des résultats et la réponse aux commentaires.

Sur Facebook et Instagram, il est maintenant fortement recommandé de prévoir un budget publicitaire. La portée organique (non payante) des publications a fortement baissé depuis que le nouvel algorithme a été mis en place en 2018 : sur Facebook, on voit en priorité les publications de sa famille et de ses amis. Les publications de marques viennent après. Pour remonter dans le fil d'actualité, il faut donc investir dans des publications sponsorisées. Il faut prévoir entre 10€ et 100€ de budget par publication mise en avant, et faire un ciblage précis pour toucher le bon public.

Le marketing d'influence est également un bon moyen de promouvoir les ventes aux enchères. 57% des leaders d'opinion ont entre 19 et 30 ans (source Statista 2019) et permettent de toucher une cible plus jeune.

L'une des options est d'inviter des influenceurs à une exposition avant la vente afin qu'ils la filment et mentionnent le lieu sur les vidéos. Cela pourra susciter de l'intérêt à leurs fans, les inciter à s'abonner aux comptes de la maison de vente, à visiter le site internet, voire de se déplacer pour assister à une vente. Le marketing d'influence demande néanmoins de prévoir un budget, qui varie de 100€ à 1000€ en moyenne, en fonction du nombre d'abonnés de l'influenceur.



Comment mesurer la performance ?

La performance se mesure en combinant plusieurs facteurs : l'augmentation du nombre d'abonnés et leur engagement sur les publications (like, commentaire, partage). Ces statistiques sont accessibles sur Facebook, Instagram et Twitter, ainsi que les jours et heures pendant lesquels les abonnés interagissent le plus. Facebook fournit également des graphiques sur les types de publications les plus performantes. Il est important d'avoir un bon ratio entre le nombre d'abonnés et leur engagement : généralement, un bon taux d'engagement se situe entre 5% et 7%.

Face à l'importance que prennent les réseaux sociaux, et Internet en général, les acteurs du secteur de l'art doivent se digitaliser pour garder leur attrait : artistes, vendeurs, collectionneurs, experts et maisons de ventes sont tous concernés. C'est tout un écosystème qui doit poursuivre son adaptation au numérique pour ne pas se faire dépasser par de nouveaux acteurs purement digitaux.

Pourquoi choisir d'être présent sur les réseaux sociaux ?

Aujourd'hui, une maison de vente se doit d'être sur les réseaux sociaux pour garder contact avec ses acheteurs et capter de nouveaux clients (acheteurs et vendeurs). Un site internet n'est plus suffisant pour partager

et pour fidéliser un public plus habitué à effectuer ses recherches sur les réseaux sociaux directement.

La présence sur les réseaux sociaux permet :

- d'accroître la visibilité de l'opérateur de vente et de ses activités (ventes, évènementiels) ;
- d'atteindre un public de "niche", intéressé par le marché de l'art, les ventes aux enchères, une thématique particulière en leur proposant une information pertinente et de qualité ;
- de donner des informations très synthétiques (sur l'œuvre, l'artiste, le lieu et la date de la vente) qui sont davantage lues en intégralité que des newsletters classiques ou des articles de site internet. Dans ce contexte, les maisons de ventes gagnent aussi à suivre cette tendance de fond pour optimiser leur visibilité et leur notoriété en veillant à :
 - *l'esthétisation et l'homogénéisation des supports de communication. Les « murs » des maisons de ventes doivent susciter le rêve et la curiosité, tout en apportant leurs touches personnelles. Sur Instagram, le compte d'Artcurial en est un exemple : chaque publication a le même format (encadré blanc, bord découpé en haut à gauche et hashtag inscrit sous le visuel) et permet donc à Artcurial d'être reconnu immédiatement sur Instagram et d'avoir un profil homogène. Sur Pinterest, le compte très soigné de Daguerre, avec ses photographies épurées sur fond gris, attire 21 000 visiteurs par mois ;*
 - *adapter leur discours en fonction du réseau social. Il n'est pas recommandé d'utiliser les mêmes contenus pour tous les réseaux sociaux. Facebook touche un public averti, tandis qu'Instagram s'adresse à un public jeune et néophyte et que Twitter est plus tourné vers les professionnels. Trouver le bon ton et les messages adaptés à chaque public vous permettra d'attirer leur attention efficacement.*

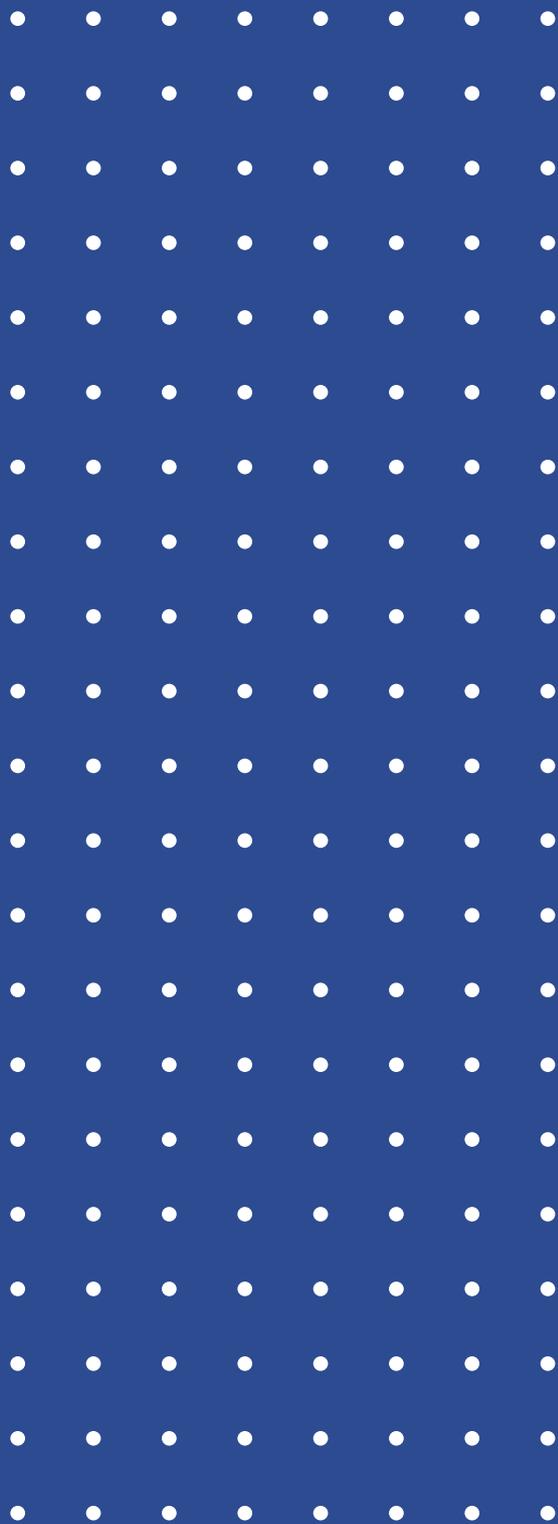
La vidéo, un support média à utiliser pour valoriser les ventes aux enchères

Les réseaux sociaux utilisent toujours plus de contenus vidéos. Ce sont d'ailleurs ces contenus qui recueillent le plus d'engagement. Christie's et Sotheby's misent énormément sur la vidéo et en publient très régulièrement sur leurs comptes Facebook : entretien avec des experts, résultats d'enchères, analyses d'œuvres et vidéos en live... Leurs vidéos sont vues, commentées et partagées par des milliers d'internautes. L'observation des pratiques des maisons de ventes en France en 2019 montre que leur utilisation de la vidéo pour annoncer leurs ventes ou communiquer sur leurs activités voire leurs meilleures adjudications est très rare, voire inexistante pour certaines maisons de ventes. On note que certaines maisons de ventes partagent des vidéos, même si leur utilisation de ce format reste timide : Artcurial a partagé en juin 2019 ses résultats du 1er semestre, le compte Facebook de Pierre Bergé et Associés publie une dizaine de vidéos par an pour présenter des œuvres d'art ou revenir en images sur des ventes. Quant à Millon et Associés, on trouve plus de 30 vidéos sur Facebook pour l'année 2019, allant de la présentation d'œuvres à l'annonce de catalogues à télécharger, en passant par la diffusion de ventes aux enchères. Néanmoins, le format vidéo est encore peu utilisé par les maisons de ventes françaises.

La diffusion de courtes vidéos présente pourtant plusieurs avantages :

- possibilité d'une diffusion sur plusieurs supports (réseaux sociaux et YouTube, site internet, webTV) afin de toucher un large public ;
- une réalisation et un montage faits par des prestataires pour un coût moyen variable, qui reste accessible et dans des budgets

- maîtrisés : entre 1 000 à 2 500 €/minute (soit donc potentiellement adapté à de nombreuses ventes aux enchères). Une vidéo de 3 minutes demande une semaine de montage, ce qui est adapté aux contraintes calendaires d'une maison de vente. Des solutions incluant tournage et diffusion le jour-même sont possibles, à des tarifs plus élevés ;
- possibilité de réaliser une partie des vidéos en interne : les vidéos les plus simples ne nécessitant pas de montage, comme la présentation d'une œuvre ou les live d'enchères, peuvent être réalisées en interne. Le budget à prévoir sera dédié à l'achat d'un appareil de qualité (entre 300€ et 900€) et d'un trépied ;
- restitution de l'atmosphère de la vente pour bien la contextualiser et donner envie aux internautes de vivre l'expérience non plus à travers un écran, mais directement dans la salle de vente ;
- mesure précise et en temps réel de l'impact de la vidéo diffusée (temps passé sur la vidéo, taux de vues, de clics sur un lien externe, de partages) ;
- génère une visibilité sur le long terme, grâce au référencement naturel. D'après une étude Cisco, le trafic mobile mondial sera constitué à 79% de vidéos d'ici 2022. En postant des vidéos relatives aux ventes aux enchères sur YouTube, deuxième moteur de recherche derrière Google, leur pérennité est assurée et des liens vers les maisons de ventes sont créés. Ainsi, une vidéo réalisée par Artmyn et publiée par Tajan sur son compte YouTube pour présenter une œuvre de Pierre Soulages, mise aux enchères en novembre 2019, a été visionnée plus de 6 500 fois. Postée sur Facebook, elle aurait pu atteindre un nombre d'internautes encore plus élevé. L'algorithme du réseau social privilégie les contenus vidéos (+135% de portée organique comparé à une photo), notamment ceux en direct ou qui déclenchent un engagement élevé.



Révolutionner les ventes aux enchères grâce au digital : scanner 5D et vidéo immersive.

La digitalisation du monde des enchères, notamment grâce aux « live auctions », aux enchères dématérialisées et aux ventes en ligne (sites e-commerce), pose néanmoins un souci auprès des collectionneurs du monde entier : comment vérifier l'état d'une œuvre avant de l'acheter ? En effet, les photographies ne permettent pas toujours de

retranscrire fidèlement l'état d'un objet. C'est un frein à l'achat pour les collectionneurs.

D'après l'étude Hiscox 2019, "74% des personnes interrogées ont répondu que l'impossibilité d'examiner physiquement l'œuvre et 72% que l'impossibilité de contrôler son état étaient les raisons principales qui les freinaient à acheter en ligne." Il est nécessaire que les maisons de ventes pratiquant des ventes en « live » ou totalement dématérialisées trouvent une façon de rassurer les acheteurs en ligne, en leur montrant l'état de l'œuvre et ses particularités à distance.

Il existe maintenant des services permettant de visualiser un objet, un tableau, un manuscrit ancien, comme si nous l'avions entre les mains. Ainsi, par exemple, Artmyn, start-up suisse créée en 2012, propose par exemple un scanner 5D révolutionnaire. Grâce à ce scanner, une image de 1,5 milliard de pixels est restituée et visionnable en ligne, avec la possibilité de zoomer, de changer l'orientation lumineuse, de faire tourner l'objet... Les textures, les coups de pinceaux et les couleurs sont fidèlement retranscrites et donnent l'impression de tenir l'œuvre entre ses doigts. A partir de ce scan, Artmyn crée des vidéos immersives qui plongent l'enchérisseur au cœur de l'œuvre.

Tajan est la première maison de ventes à s'être équipée d'un scanner Artmyn, fin 2018. Le premier catalogue numérique conçu grâce aux scans 5D concernait ses ventes aux enchères de fin novembre 2018. On y retrouvait 17 œuvres en vidéo élaborées à partir de scans. Depuis, plusieurs autres ventes ont été présentées sous forme de catalogues augmentés. Ces catalogues sont partagés par la maison de ventes sur Facebook, et les vidéos sont postées sur Instagram.

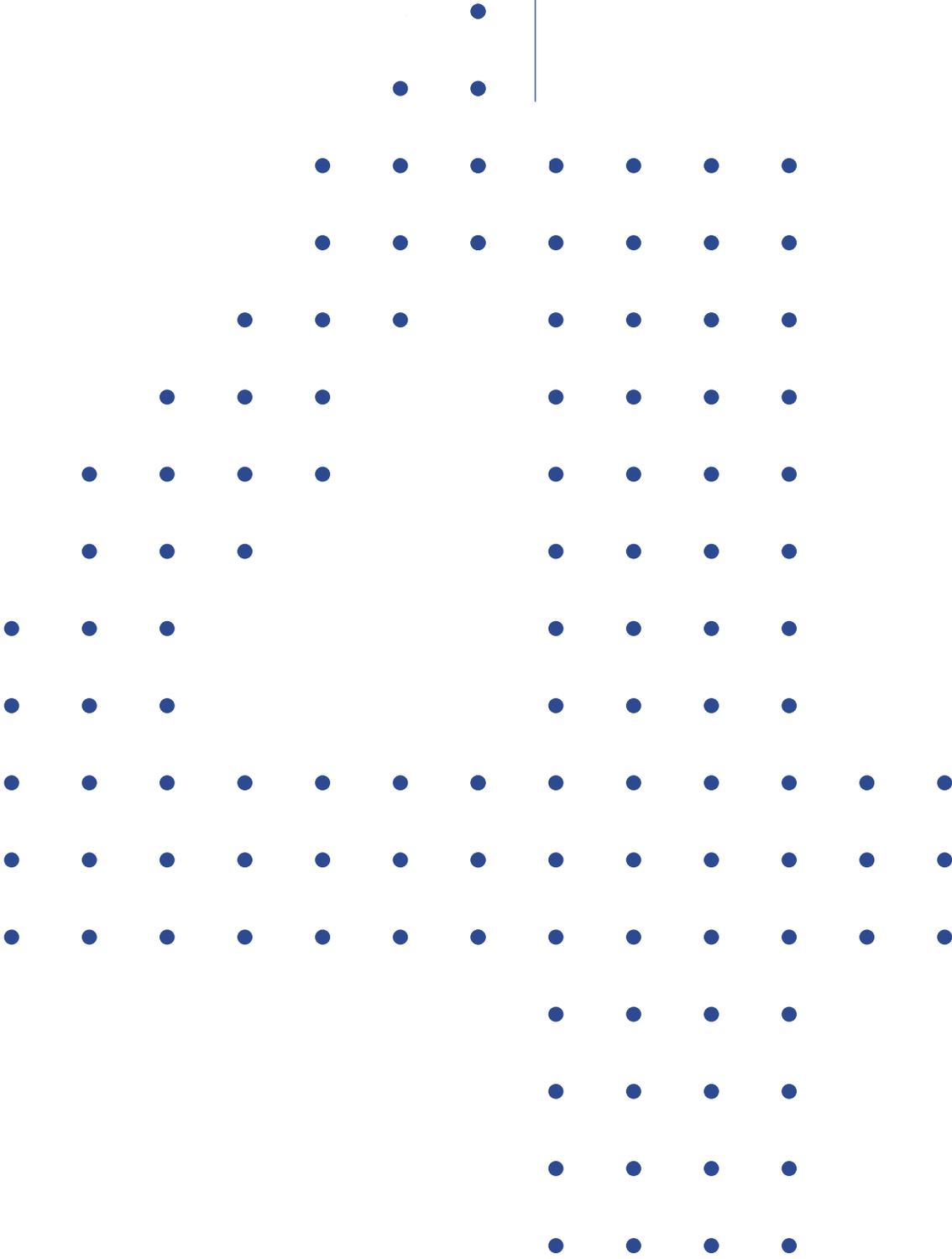
L'utilisation de nouvelles technologies, ainsi que la mise à disposition de rapports d'état détaillés des œuvres mises en vente, contribueront à rassurer les acheteurs en ligne.

Le secteur «véhicules d'occasion et matériel industriel»

78

79

85



4.1 Les caractéristiques du secteur

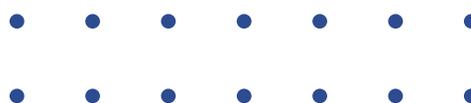
Le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel » est porté à 95 % par les seules ventes de véhicules d'occasion.

Le secteur de la vente de « véhicules d'occasion » se caractérise par :

- Une clientèle de vendeurs quasi-exclusivement composée de professionnels qui cherchent, par le canal des enchères publiques, à optimiser le prix de vente des véhicules. Ces vendeurs sont des loueurs longue durée (LLD), des loueurs de courte durée (LCD), des sociétés de crédit et de leasing, des concessionnaires automobiles. Ces vendeurs mettent en concurrence les sociétés de vente aux enchères pour écouler leurs flux réguliers de véhicules d'occasion.
- La vente de biens présentant des caractéristiques clairement définies et objectives, pour lesquels existent des barèmes de cotation aisément accessibles en ligne : c'est un marché marqué par la fluidité de l'information sur les prix et les volumes ;
- Un secteur où l'activité tend à se concentrer depuis cinq ans, cette concentration répondant à des contraintes logistiques et d'évolution du métier : les principales maisons de ventes du secteur deviennent des agences de cotation en temps réel des véhicules

- d'occasion : pour gagner des commissions de vente, elles doivent vendre un volume croissant de véhicules d'occasion et parfois prendre des risques en s'engageant, vis-à-vis de certains grands comptes vendeurs, sur des volumes de vente et des délais de paiement. Les autres maisons de ventes (moins de 30 M€ de montant de vente par an), sont soit amenées à se spécialiser sur des niches, soit à capter un marché local résiduel.
- Dans ce contexte concurrentiel accru, les ventes dématérialisées continuent de se développer tant elles répondent parfaitement aux besoins d'un public composé de professionnels (marchands revendeurs) ou d'institutionnels et de particuliers (utilisateurs finaux). Néanmoins, la vente en salle physique retransmise en live auction peut conserver toute sa pertinence pour optimiser la valorisation de certains véhicules.

La présence renforcée de sociétés étrangères européennes dans le secteur : les deux premières maisons de ventes – BC Autoenchères et Alcopa – sont détenues majoritairement respectivement par des actionnaires britanniques et belges. Par ailleurs, depuis juillet 2019, VP Auto, la troisième maison de vente du secteur, a fait rentrer à son capital, à hauteur de 50 %, Two Continent Logistics, holding espagnole spécialisée dans le secteur de l'automobile. en vue d'accélérer ses ambitions de développement au niveau européen.



PORSCHE 911 4.0 GT3 RS DE 2016,

2439 km

MERCIER AUTOMOBILES

149 000 €

© Mercier automobiles

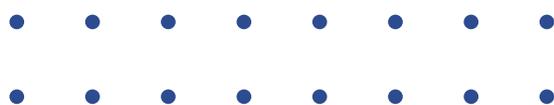
Le secteur de la vente de « Matériel industriel » a d'autres caractéristiques :

- Comme le secteur des « Véhicules d'occasion », les vendeurs sont exclusivement des professionnels ou des institutionnels et l'activité y est concentrée : les 12 premières maisons de ventes réalisent 67 M€ en quelques 29000 biens vendus en 2019, soit 76 % du montant des ventes de la spécialité.
- Le flux d'approvisionnement est, néanmoins, beaucoup plus irrégulier et fonction de l'activité économique des professionnels vendeurs : déstockage de biens répondant à des besoins de trésorerie ou de repositionnement d'activité, arrêt ou reprise d'activité dans le bâtiment et les travaux publics conduisant à des cessions ou des acquisitions de véhicules (pelles hydrauliques, niveleuses, camions-bennes...). En conséquence, les variations de montant des ventes, d'une année à l'autre, sont fortes.
- Les biens vendus relèvent de catégories 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 100000 €).
- Le marché est dominé par des groupes étrangers¹⁸ qui réalisent 50 % ou plus du montant des ventes.

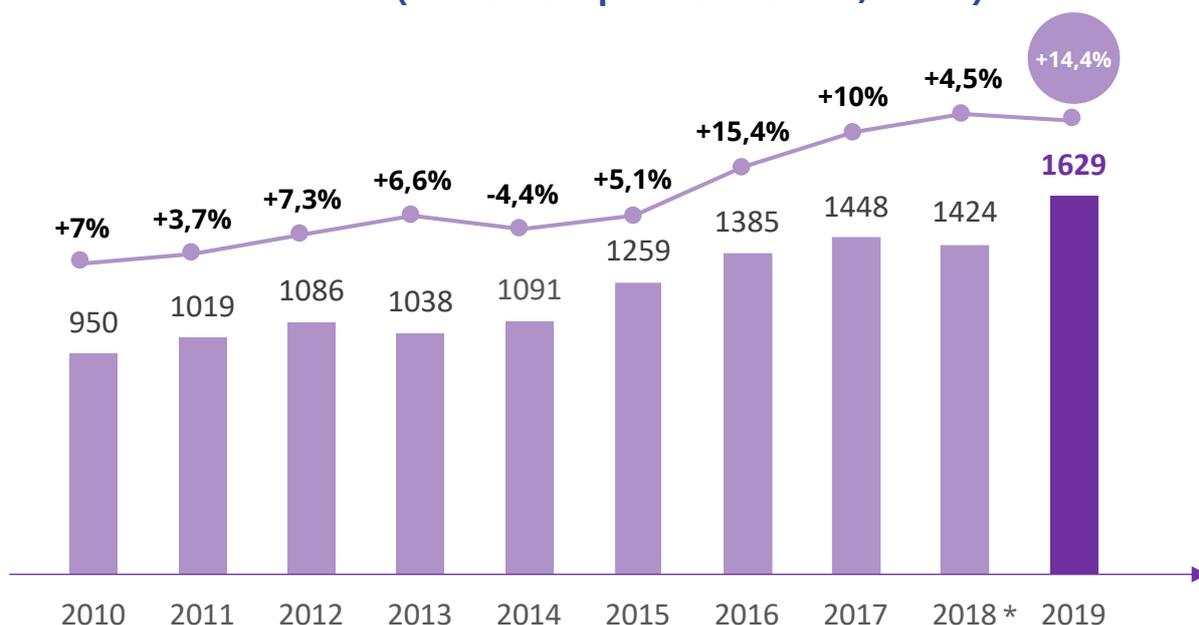
¹⁸ En 2019 : *Ritchie Bros Auctioneers, Roux Troostwijk, Alcopa.*

4.2 Une forte augmentation du montant adjugé en 2019

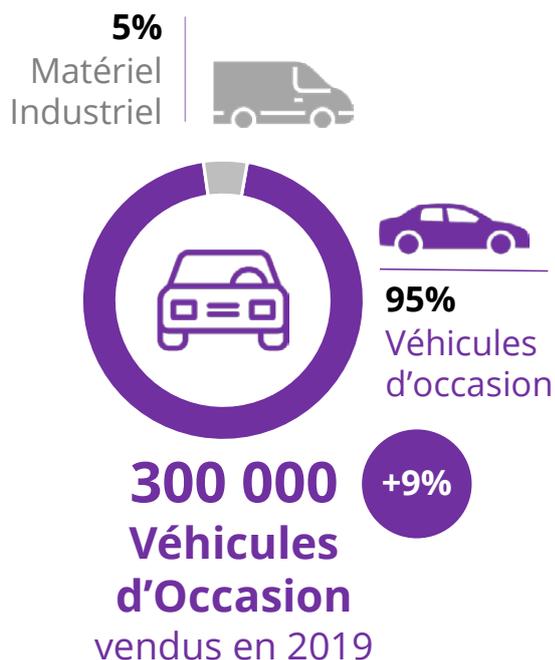
En 2019, le montant total des ventes progresse de 14,4 %, retrouvant ainsi, après une année 2018 marquée par un léger repli (- 1,7 %), sa dynamique de croissance des années 2015 à 2017.



Évolution du montant adjugé des ventes volontaires du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » en France (montants exprimés hors frais, en M€)



Répartition du montant adjudgé par segment de marché



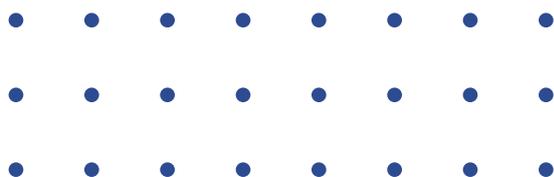
4.2.1 Véhicules d'occasion : + 13 % du montant de ventes, + 9 % du nombre de véhicules vendus

Cette croissance du montant adjudgé (1541 M€ en 2019 contre 1361 M€ en 2018), masque plusieurs évolutions :

- croissance toujours forte du flux d'activité lié à la vente aux enchères de reprises de véhicules des concessionnaires automobiles ; elle explique principalement les croissances d'activité de BC Auto Enchères et Alcopa. Les maisons de ventes qui ont développé leur positionnement sur ce segment de marché ont globalement connu une progression d'activité, et un redressement du prix unitaire moyen de vente ;
- recours un peu plus important aux ventes aux enchères en 2019 par les professionnels vendeurs pour diversifier et optimiser leurs ventes. Le nombre total de véhicules d'occasion vendus aux enchères atteint 300.000 unités en 2019, soit une croissance de 9 % par rapport à 2018 ;

- persistance d'un relatif tarissement de l'approvisionnement par les vendeurs usuels : les sociétés financières qui cèdent, par ce biais, les véhicules récupérés après des impayés, les constructeurs (qui proposent à travers ce canal des véhicules présentant de petits défauts, un kilométrage excessif pour du neuf ou des fins de séries) et surtout les loueurs qui renouvellent périodiquement leurs flottes et conservent désormais, en moyenne près de quatre ans les voitures avant de les revendre ;
- ils vendent tous majoritairement des véhicules diesel (60 à 86 % de leurs véhicules vendus en 2019), ce qui est logique vu leurs réseaux d'approvisionnement, mais constitue une offre de véhicules qui contraste tant avec l'attention de plus en plus soutenue des consommateurs à la réduction de la pollution qu'avec la baisse continue du nombre de véhicules neufs motorisés diesel en France depuis 2012 (seulement 34,1 % des véhicules neufs vendus étaient motorisés diesel en 2019).

- Deux groupes de maisons de ventes peuvent être différenciés : ceux qui réalisent de gros volumes de ventes, notamment dopés par les reprises de concession ; ceux dont les volumes de ventes sont plus réduits et dont les véhicules, qui proviennent davantage des location de longue durée et des services contentieux des organismes de crédit, sont majoritairement âgés de deux à trois ans et ont un prix moyen plus élevé :



4.2.1.1. Les quatre principaux groupes qui concentrent l'activité ont néanmoins des stratégies et des positionnements différenciés en termes d'offre de véhicules (âge moyen variable ; source d'approvisionnement) et de canaux de vente (vente en salle physique, en live-auction ou en ligne).

- BCauto Enchères, le leader, vend exclusivement en ligne et à une clientèle de professionnel à professionnel. Ses véhicules d'occasion proviennent majoritairement des reprises de concessionnaires. La progression de son montant de ventes résulte d'une croissance du nombre de véhicules vendus, le prix moyen progressant (autour de 4100 €). Les trois modèles les plus vendus sont Peugeot 207, Citroën C3, Renault Clio 3.
- Alcopa, qui a intégré l'activité de l'opérateur Tabutin Méditerranée Enchères en 2018 et en fin d'année 2019 celle de Parisud Enchères, réalise des ventes tant en salle physique qu'en live auction et en ligne. Son offre de véhicules comprend tant des reprises de concessionnaires que des véhicules issus de location longue durée. Sa clientèle acheteur comprenant des particuliers, Alcopa a développé une offre de service comprenant une information enrichie sur la provenance des véhicules vendus et une garantie technique sur les véhicules achetés¹⁹. Le prix moyen des véhicules vendus s'est et se situe autour de 4000 €.

- VP Auto réalise des ventes tant en salle physique qu'en live auction et en ligne, ses ventes par internet (live auction et en ligne) étant majoritaires en montant de ventes. Son offre de véhicules, en moyenne d'âge inférieur à 6 ans, est plus diversifiée et comprend des véhicules venant, par ordre d'importance, des retours de location longue durée, des sociétés de leasing et de location financière, des reprises de concessionnaires et des loueurs de courte durée. Le prix moyen d'adjudication est supérieur à 7500 €. Les trois modèles les plus vendus sont Renault Clio, Peugeot 208, Citroën C3.

- Toulouse Enchères Automobiles vend majoritairement en salle, et à 40 % par Internet (live auction et ventes dématérialisées). Son offre de véhicules comprend des véhicules issus des retours de location longue durée, des sociétés de leasing, des reprises de concessionnaires. Le prix moyen d'adjudication est supérieur à 8000 €. Les trois modèles les plus vendus sont Renault Clio 4, Peugeot 208, Peugeot 308.

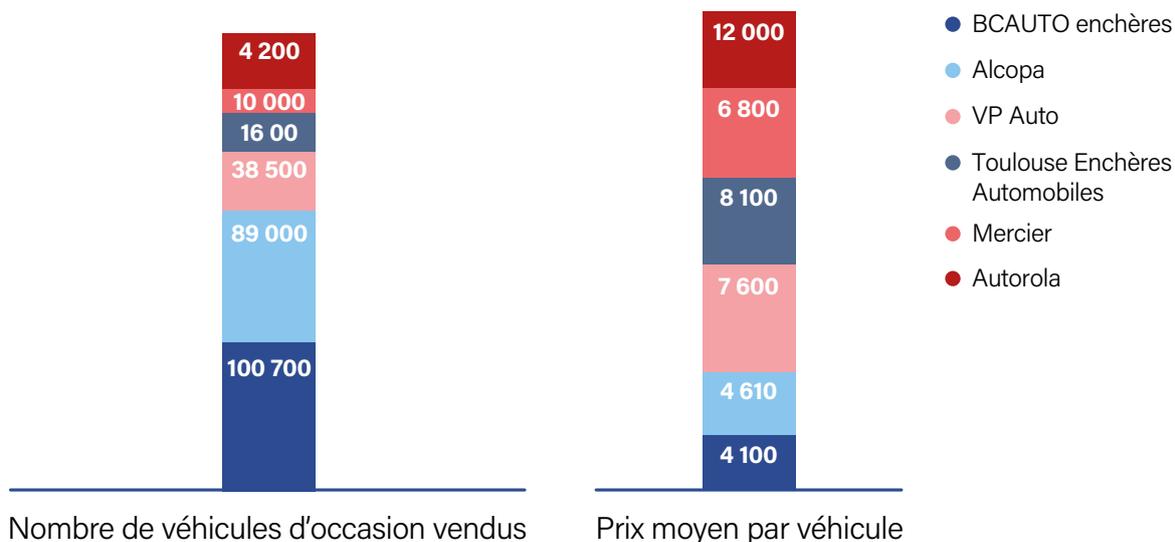
4.2.1.2. Des maisons de ventes qui ont un positionnement généraliste (ex : Mercier Automobiles) qui vendent tant à des particuliers que des professionnels et conservent trois canaux de vente (en salle, live auction, online) ou qui ont un modèle exclusivement de ventes online : ainsi Autorola, dont la spécificité est de proposer très majoritairement des véhicules issus des loueurs de longue durée (LLD) de faible ancienneté (36 mois en moyenne) et plutôt de haut de gamme, a un prix de vente moyen sensiblement supérieur (plus de 12000 €) ; ainsi également, Adesa dont le modèle est la vente online « B to B » et un prix moyen vendu autour de 10000 €.

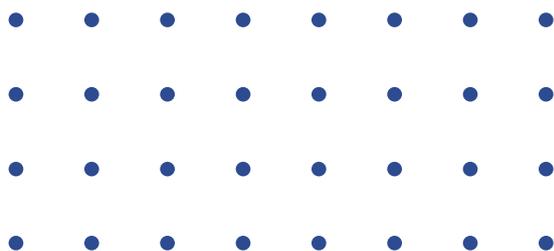
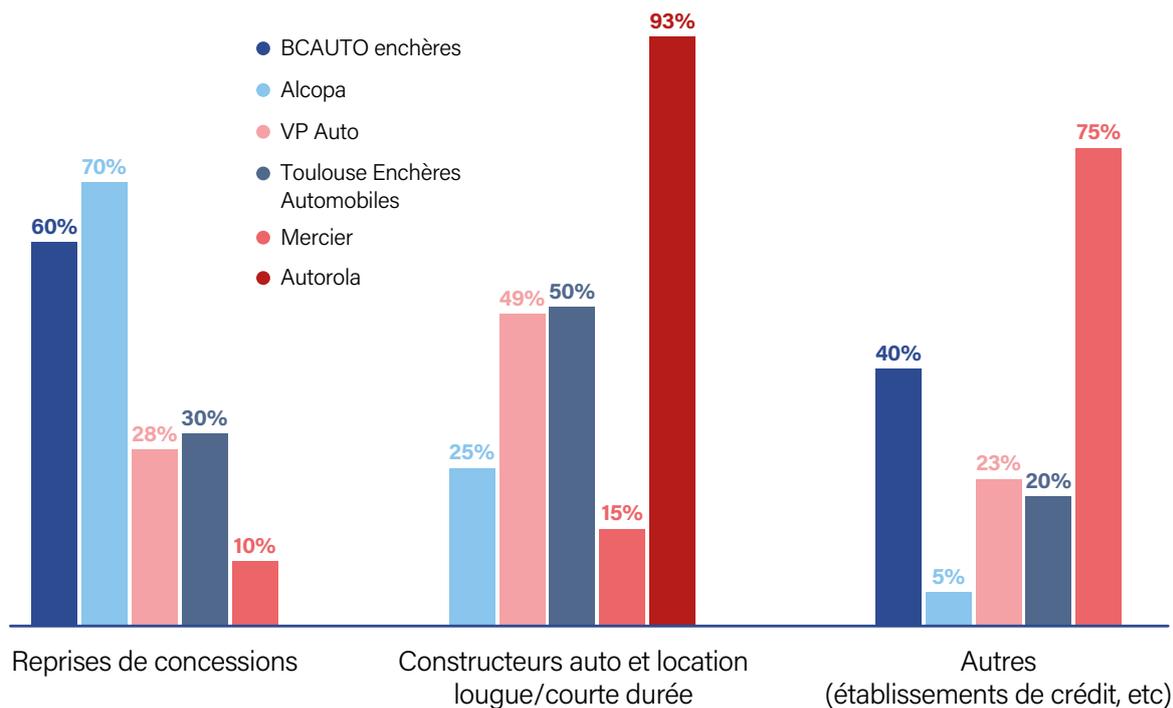
¹⁹ Garantie de 3 mois tant pour les particuliers que les professionnels pour les véhicules d'occasion vendus de moins de 5 ans, ainsi qu'une garantie pour les véhicules d'occasion âgés de 5 à 10 ans.

Les principales maisons de ventes spécialisées : leur présence sur Internet, leur type de clientèle, le top trois des véhicules vendus

	Online	Live auction	Acheteur professionnel	Acheteur Particulier	Top Trois des véhicules vendus
BCAUTO ENCHÈRES	●		✓		CLIO 3 (RENAULT) 207 (PEUGEOT) C3 (CITROËN)
ALCOPA	●	●	✓	✓	Non communiqué
VP AUTO	●	●	✓	✓	CLIO (RENAULT) 208 (PEUGEOT) C3 (CITROËN)
TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	●	●	✓	✓	CLIO 4 (RENAULT) 208 (PEUGEOT) 308 (PEUGEOT)
MERCIER	●	●	✓	✓	CLIO 4 (RENAULT) 208 (PEUGEOT) SCENIC (RENAULT)
AUTOROLA	●		✓		308 (PEUGEOT) CLIO 4 (RENAULT) GOLF (VOLKSWAGEN)

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





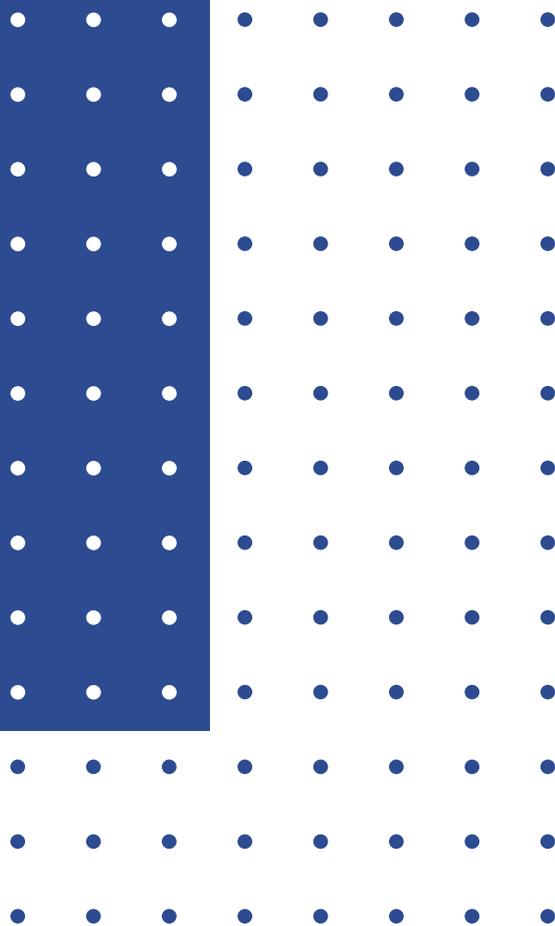
L'évolution à venir des montants d'adjudications de véhicules d'occasion dépendra principalement de la capacité des opérateurs de ventes d'augmenter leurs volumes et donc d'accroître leurs parts de marché par rapport aux autres canaux de vente tout en veillant à maintenir ou faire progresser le prix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

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 5,1 % du marché des véhicules d'occasion en France (contre 4,9 % en 2018 et 4,7 % en 2017). S'il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, force est de constater qu'il a progressé plus vite depuis cinq ans que le nombre total de véhicules d'occasion vendus tous canaux confondus en France (respectivement 5,56 millions en 2015 et 5,64 millions en 2016, et 5,67 millions en 2017, 5,63 millions en 2018, 5,79 millions en 2019)²⁰.

Le prix moyen d'adjudication des vingt premières maisons de ventes est stable depuis 2014, autour de 5000 €. Il masque, néanmoins, de sensibles écarts entre maisons de ventes car il est dépendant de l'offre de véhicules. Globalement, l'augmentation de l'âge moyen des véhicules vendus, qui tire vers le bas le prix moyen, est conforme à la tendance observée sur le marché de l'occasion tous canaux confondus, où les véhicules de plus de 5 ans représentent, en 2019, 62,5 % des véhicules vendus et ceux de plus de huit ans représentent 49,8 %. Le prix moyen d'adjudication d'un véhicule d'occasion aux enchères reste donc très inférieur à celui des transactions de véhicules d'occasion de professionnels à particuliers (17300 €)²¹,

²⁰ Source : Argus.

²¹ Source : Argus.



L'avenir du secteur de la vente aux enchères de véhicules d'occasion en France qui semble se dessiner, au vu des évolutions observées ces dernières années est le suivant :

- Une consolidation accrue du secteur autour de quelques (4 à 5) groupes qui joueront sur les volumes de ventes (50000 et + par an) et pour lesquels la vente aux enchères constitue l'un des domaines d'activité (à côté d'autres prestations dont la vente en « marque blanche²³ » ou les ventes dites « VO repiqués²⁴ ») : la croissance en volume vendu est une condition pour fidéliser des vendeurs, qui eux-mêmes se concentrent (grands donneurs d'ordre et vendeurs institutionnels, les banques, établissements de crédits, les loueurs) et couvrir les coûts de gestion ainsi qu'une certaine prise de risque dans les ventes. Le Conseil observe, en effet, que trois maisons de ventes ont disparu en 5 ans du top 20 de ce secteur (suite à intégration dans un groupe).
- Le maintien de quelques maisons spécialisées sur des segments de marché avec des ventes online avec un sourcing atypique : que ce

lesquelles concernent des voitures moins âgées et de faible kilométrage.

Il est rappelé que l'évolution des ventes aux enchères de véhicules d'occasion n'est pas directement corrélée avec celle des ventes de véhicules neufs. Une atonie des ventes d'immatriculations neuves n'implique pas une progression des ventes aux enchères, laquelle résulterait d'un report des particuliers sur le marché de l'occasion. Inversement, une progression des ventes de véhicules neufs n'impacte pas à la baisse l'évolution du nombre de véhicules d'occasion vendus.

Ainsi en 2019 comme en 2018, le nombre de véhicules neufs vendus en France a progressé (+ 1,8 % contre + 3 % en 2018)²², celui des véhicules d'occasion également (+ 2 % contre -0,8 % en 2018), ainsi que celui des ventes aux enchères de véhicules d'occasion (+ 9 %).

²² Source : Argus.

soit sur le modèle « B to B » (de « vendeur Professionnel » à « acheteur professionnel ») ou, le cas échéant « B to C » (de « vendeur professionnel » à « particulier »).

²³ *Vente en « marque blanche » : les véhicules d'occasion sont vendus sur la plateforme de vente online de la maison de vente ; ces ventes concernent exclusivement les ventes de Pro (vendeur) à pro (acheteur) ; dans le cadre du mandat de vente exclusif du vendeur, il est prévu que les fonds sont directement versés par l'acheteur -adjudicataire au vendeur (et ne transitent donc pas par le compte de tiers de la maison de vente ; le vendeur encaisse l'intégralité du prix (dont les frais de vente acheteur et vendeur) puis reverse à la maison de vente une commission. La maison de vente joue un rôle de prestataire de service pour le compte d'un vendeur (elle est intermédiaire transparent car elle agit au nom et pour le compte du vendeur)*

²⁴ Cas où un constructeur souhaitant vendre ses véhicules les propose sur son propre site mais demande aussi à plusieurs maisons de ventes de les proposer dans leurs réseaux de vente. Chaque maison de vente gère son processus d'enchères et avant une date limite (la clôture), indique au constructeur s'il a un enchérisseur et pour quel prix. En fonction des offres, le constructeur choisit son client (c'est-à-dire la meilleure offre). La commission perçoit une commission du constructeur pour ce service. Les fonds du vendeur ne transitent pas par la maison de vente.

4.2.2 Matériel industriel : une progression du montant des ventes de 37 %

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

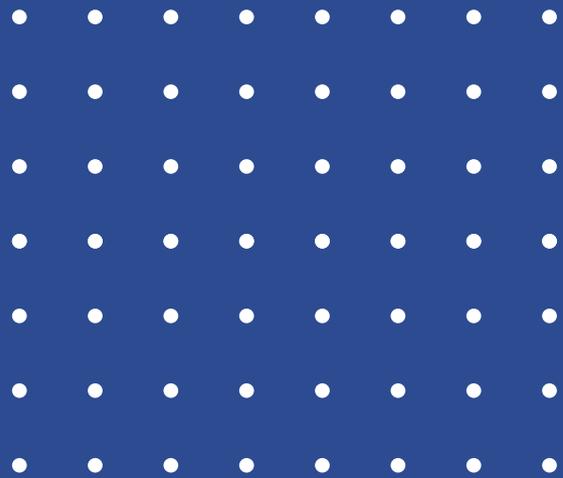
Le montant total des ventes s'élève à 88 M€ en 2019, contre 64 M€ en 2018, retrouvant ainsi un niveau proche de celui de 2017 (84 M€).

Cette évolution résulte de la combinaison de deux facteurs :

- une progression des ventes de Ritchie Bros, le leader du secteur, dont le montant des ventes de matériel industriel, constitué très majoritairement de matériels du secteur des bâtiments et travaux publics (camions-bennes, pelles hydrauliques, niveleuses, grues...), et passe de 22,7 M€ en 2018 à 25 M€ en 2019.
- Une augmentation des ventes d'Alcopa et de Roux Troostwijk, les numéros 2 et 3 de cette spécialité.

Selon les professionnels du secteur, trois raisons principales expliquent cette évolution :

- le volume de matériels issus du BTP proposé aux enchères est corrélé à la santé du secteur : lorsque l'activité de construction reste soutenue, comme en 2018 et 2019, les sociétés de travaux conservent leurs équipements et matériels ce qui limite ainsi l'offre de biens aux enchères ;
- L'ancienneté du matériel proposé aux enchères a tendance à augmenter et pèse sur les prix ;
- L'offre de produits évolue (les biens vendus pouvant aller de 100 € à 100000 €) avec une proportion de lots de moindre valeur un peu plus importante.



4.3 Le classement des 20 premières maisons de ventes sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

La concentration du marché reste identique à celle de 2018 : le marché est détenu par quatre principales maisons de ventes, qui dépassent chacune le seuil des 100 M€ d'adjudications : BC Auto Enchères, VP Auto, Alcopa Auction, Toulouse Enchères Automobiles. En 2019 ils totalisent 1203 M€ d'adjudications contre 1040 M€ en 2018, soit 74 % du montant total adjugé dans ce secteur.

Classement 2019 des 20 premières maisons de ventes du secteur en France (classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

Rang 2019	Nom	Montants adjugés		Variation
		2018	2019	
1	BCAUTO ENCHERES	371 M€	418 M€	+13%
2	ALCOPA AUCTION	284 M€	361 M€	+27%
3	VP AUTO	255 M€	294 M€	+15%
4	TOULOUSE ENCHERES AUTOMOBILES	130 M€	130 M€	0%
5	MERCIER AUTOMOBILES	66 M€	71 M€	+7%
6	AUTOROLA	48 M€	51 M€	+6%
7	AQUITAINE ENCHERES AUTOMOBILES	37 M€	40 M€	+8%
8	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS France	29 M€	33 M€	+14%
9	ADESA France	29 M€	23 M€	-20%
10	ENCHERES MAT	20 M€	22 M€	+10%
11	PARCS ENCHERES	19 M€	20 M€	+5%
12	CAR ENCHERES	18 M€	18 M€	0%
13	AIX MARSEILLE ENCHERES AUTO	13 M€	17 M€	+32%
14	FIVE AUCTION BETHUNE	13 M€	17 M€	+29%
15	AGORASTORE	12 M€	14 M€	+13%
16	PARISUD - ENCHERES	11 M€	11 M€	-5%
17	ROUX TROOSTWIJK SVV	7 M€	10 M€	+41%
18	VOUTIER ASSOCIES	12 M€	10 M€	-14%
19	ARDECHE ENCHERES	3 M€	5 M€	+65%
20	APONEM	4 M€	3 M€	-15%
MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR LES 20 PREMIERES MAISONS DU SECTEUR		1 381 M€ *	1 567 M€	+13,5%

* Pour 2018 : montant des 20 premières maisons de vente



* Pour 2018 : montant des 20 premières maisons de vente

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, quatre groupes, VP Auto, BC Auto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles (constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles, Aix Marseille Enchères Auto et Enchères Mat), réalisent 79 % du montant total des adjudications du secteur.



Le secteur continue à se consolider vu 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.

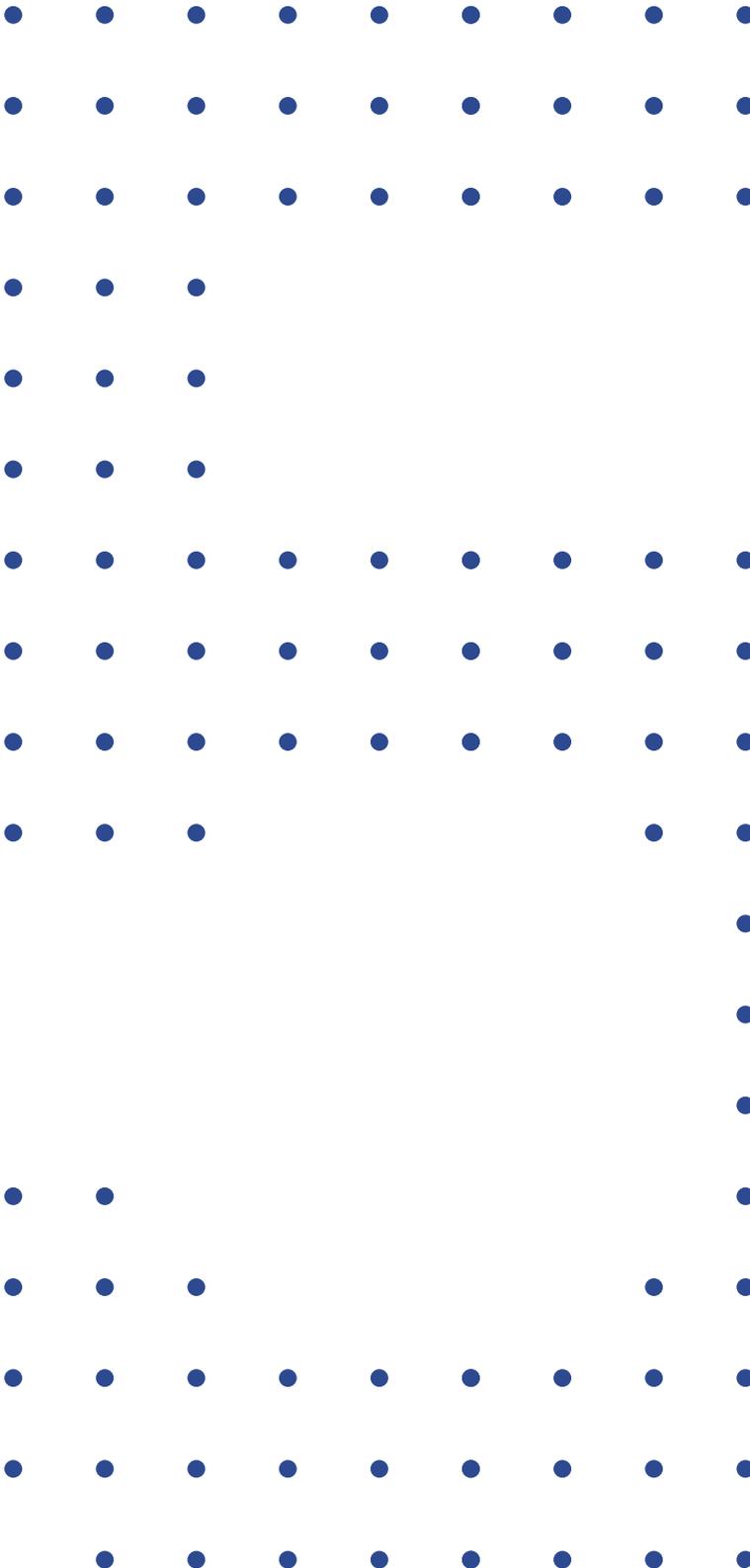
Le secteur «chevaux»

88

89

91

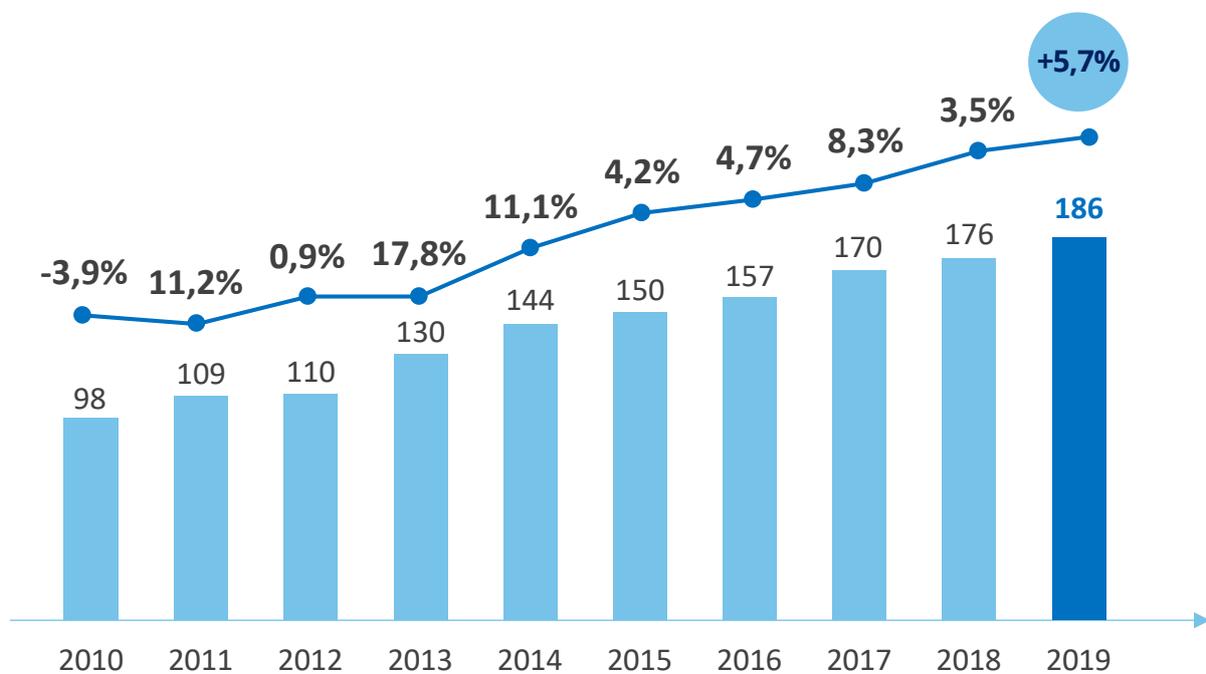
92



5.1 Une croissance de 5,7 %, en 2019

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux, qui avait progressé de 8,3 % en 2017 et de 3,5 % en 2018 enregistre une croissance de 5,7 % en 2019. Le montant total des ventes atteint 186 M€ en 2019.

Évolution du montant adjudgé des ventes aux enchères volontaires du secteur « Chevaux » en France (montants exprimés hors frais, en M€)



Cinq maisons de ventes, toutes géographiquement concentrées en Basse-Normandie, réalisent usuellement des ventes significatives de chevaux²⁵. La société Arqana avec 165M€, soit 89 % du montant total adjudgé du secteur, domine toujours très largement ce marché.

²⁵ Une autre maison de vente a effectué des ventes de chevaux pour un montant estimé inférieur ou égal à 0,9M€-

Classement 2019 des 5 maisons de ventes spécialisées du secteur (montant d'adjudications de ventes de chevaux en M€, hors frais)

Rang 2019	Nom	Montants adjudugés		Variation
		2018	2019	
1	ARQANA	157 M€	165 M€	+5 %
2	VENTES OSARUS	10 M€	11 M€	+9 %
3	F.E.N.C.E.S.	5 M€	6 M€	+21 %
4	CAEN ENCHERES	3 M€	3 M€	-7 %
5	NASH	1 M€	1 M€	0 %
MONTANT TOTAL ADJUGÉ PAR L'ENSEMBLE DES MAISONS DU SECTEUR		176 M€	186 M€	+5,7 %

5.2 Comparé aux autres secteurs d'enchères, des prix moyens élevés et un nombre stable de biens vendus

- Le marché des ventes de chevaux, qui repose en 2019 sur la vente de 5353 chevaux (5400 équidés en 2018), comprend différents segments. Il convient de distinguer :
 - Les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (FENCES et Nash), les enchères de chevaux de course représentant 96 % du montant total des enchères du secteur.
 - Au sein des chevaux de course, les chevaux de galop et ceux de trot dont les prix unitaires sont sensiblement différents.
 - Parmi les chevaux de course, les « yearlings pur-sang » – chevaux pur-sang anglais de moins de deux ans – les chevaux à l'entraînement (CAE, chevaux de plus de deux ans pour la course de plat ou d'obstacles), les chevaux d'élevage (juments, pouliches, chevaux de moins d'un an).

Chiffres clés des ventes de chevaux de course en 2019

2019 : montant
par type de chevaux

7 M€ Chevaux de sport
(463 chevaux)

178 M€ Chevaux de course
(4 890 chevaux)

		Nombre de chevaux	Prix moyen (en €)	Evolution du prix moyen 2018/2019	Evolution du montant total 2018/2019
Galop	Yearlings Pur sang (Arqana)	1060	66100	9%	-7%
	Activité totale Pur Sang (Arqana)	2910	51150	3%	1%
	Autres ventes Galop (Osarus)	347	22000	5%	17%
Trot	Yearlings Trot (Arqana)	332	24800	-16%	-20%
	Activité totale Trot (Arqana)	897	17900	-23%	-19%
	Autres ventes Trot (Caen Enchères)	566	4400	stable	-7%
	Autres ventes Trot (Osarus)	170	17300	7%	-7%

En 2019, le nombre total de chevaux de course vendus est assez stable (- 2 %) par rapport à 2018. Il s'élève à 4894, dont 67 % sont des chevaux de galop (soit 3257 chevaux) et 33 % des chevaux de trot (1633). Le produit total des ventes augmente du fait de la progression des ventes de chevaux de galop.



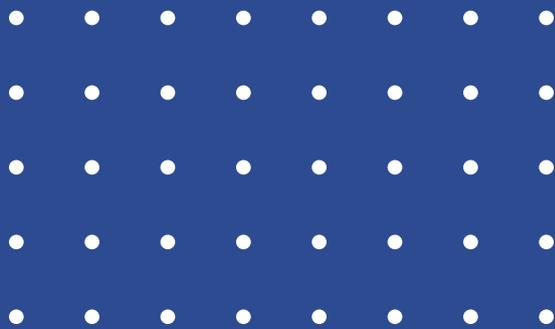
En effet, les secteurs du galop et du trot connaissent des évolutions contrastées :

- Pour le galop, le prix unitaire moyen des chevaux vendus progresse tout autant que le nombre d'équidés vendus (+ 4,5 %) ; en conséquence, le montant des ventes progresse tant pour l'activité totale de pur-sang d'Arqana que pour l'activité d'Osarus.
- Pour le trot, le prix unitaire moyen des chevaux vendus diminue – excepté pour Osarus – et, dans un contexte de réduction du nombre de chevaux vendus (- 12 % par rapport à 2018), le montant total des ventes baisse pour toutes les maisons de ventes. Le marché du cheval de trot, purement national et dont les performances en course à l'étranger des quelques yearlings exportés sont limitées retrouve en 2019 une certaine normalité après deux années de rebond (2017 et 2018). Selon les professionnels du

secteur il souffre d'un manque de capacité à s'internationaliser. Ainsi, pour le leader Arqana, la part des ventes de trot dans son total vendu a diminué de moitié depuis 2010 et s'établit désormais à 10 % en 2019.

Il est rappelé qu'au sein d'une même catégorie de chevaux, le trot par exemple, les chevaux présentent des caractéristiques pouvant être significativement différentes (pedigree, taille de l'exploitation de l'éleveur, notoriété de l'éleveur...). Les écarts de prix moyen reflètent cette disparité.

Concernant les chevaux de sport, le nombre de chevaux vendus (463) en 2019 contre 411 en 2018, est en progression de 12 % par rapport à 2018 tout autant que le montant total des ventes (+ 16 %) qui s'établit à 7 M€.



5.3 Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Les cinq sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2019 pour plus de 86 M€ d'adjudications (contre 71 M€ en 2018) auprès de résidents étrangers, soit 46 % du montant total des adjudications du secteur « Chevaux ». Les enchères de chevaux restent donc très ouvertes sur l'international.

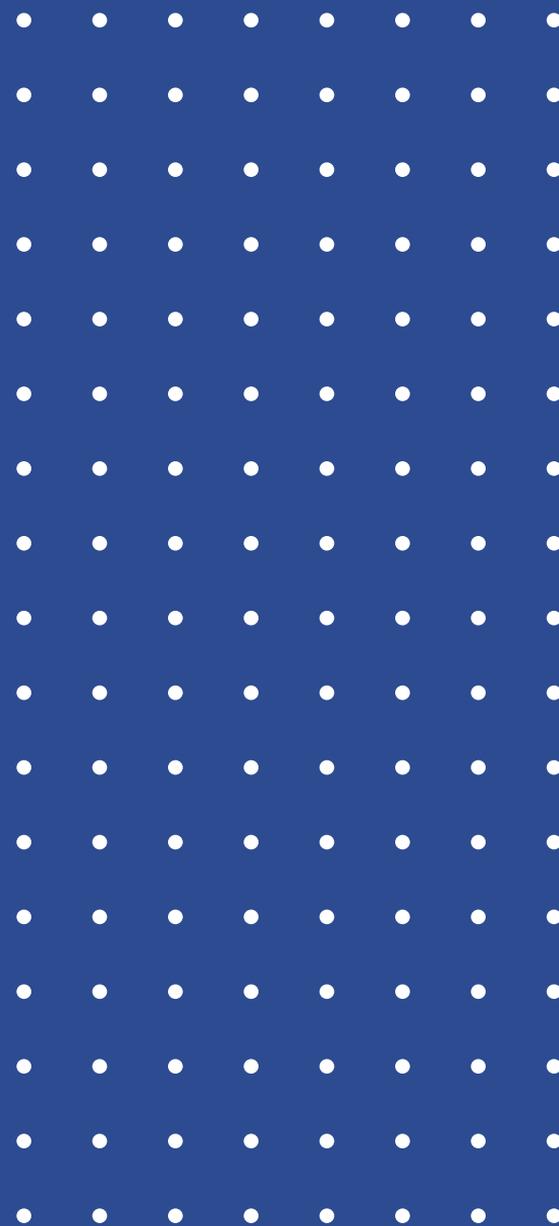
Pour les chevaux de galop, les acheteurs étrangers viennent des cinq continents, les plus importants d'entre eux venant du Royaume-Uni, d'Irlande, d'Australie, des États-Unis, du Japon, de Dubaï et du Qatar.

En revanche, pour les chevaux de trot, dont le marché est avant tout national, les acheteurs étrangers restent principalement originaires d'Allemagne et de Suède.

Concernant les chevaux de course, les principales évolutions de 2019 à retenir sont :

- des achats australiens toujours conséquents mais stables par rapport à 2018 ;
- les acheteurs du Qatar ont été moins actifs, notamment pour les chevaux destinés à l'exportation. Les volumes d'achat sont néanmoins inférieurs à ceux des années 2014 à 2016 ;
- une demande toujours soutenue des acheteurs nord-américains et japonais sur les ventes d'élevage illustrant un intérêt pour les chevaux de génétique européenne et le renforcement de la qualité de l'offre ;
- une progression des acquisitions par les acheteurs du Royaume-Uni, d'Irlande et des États-Unis.

Si la part des acheteurs étrangers reste significative dans les ventes de chevaux, il est rappelé que la grande majorité des chevaux vendus reste exploitée en France et contribue donc au soutien à l'activité économique de la filière équine française. Ainsi pour Arqana, près de 60 % en valeur du total des yearlings vendus – qu'ils aient été adjugés à une structure française ou étrangère – seront exploités en France. Cela repose, d'une part, sur la qualité internationalement reconnue de la chaîne des métiers du cheval française (élevage, entraînement de chevaux, organisation de courses...), d'autre part, sur les performances du système de redistribution des gains des courses, lesquelles ont une incidence sur la valeur d'un cheval de course, qui est fonction tant d'un pedigree que d'une espérance de gain aux courses.

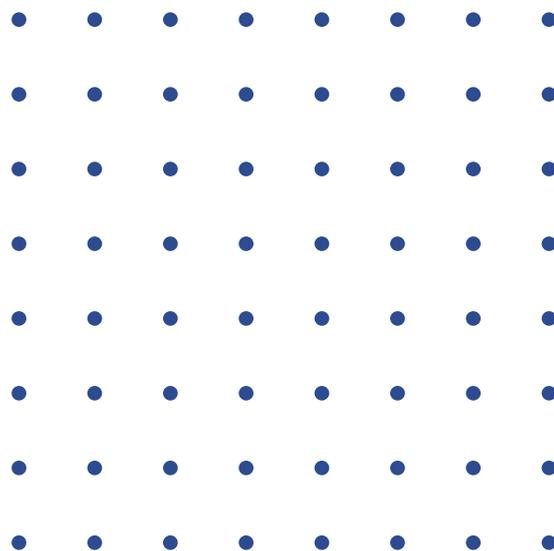


5.4 Un marché concurrentiel détenu par 20 grands acteurs au plan mondial : Arqana reste le numéro 2 en Europe. Le Brexit pourrait impacter le secteur.

Pour mettre en perspective le marché des enchères de chevaux en France, il est intéressant de le situer dans le contexte européen. Le secteur de la vente aux enchères de chevaux de course est également très concentré en Europe. En effet, le marché européen, qui s'élève à 794 M€ en 2019 et comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tatterstalls (44 %, Royaume-Uni), Arqana (21 %, France), Goffs (14 %, Irlande).

La progression d'Arqana s'inscrit dans un marché en repli en 2019 tant au nouveau européen qu'au plan mondial (- 2 %).

Ainsi, dans un contexte de concurrence internationale ouverte et accrue, où de nouveaux marchés de courses hippiques se développent (Moyen-Orient, Japon, Chine), le maintien de la position du leader français au plan mondial est aussi lié à la pérennité des atouts de la France, qui doit être confortée (système de dotations et de primes pour les courses de pur-sang, adaptation de la qualité de l'offre aux exigences de la clientèle, renouvellement des acheteurs nationaux, capacité à attirer des investisseurs internationaux).



Si, les risques liés au Brexit, en termes d'avantages fiscaux ou réglementaires que pourraient décider le Royaume-Uni, sont encore difficiles à appréhender, toute remise en cause éventuelle des accords sanitaires de libre circulation entre les trois principaux pays d'élevage européens (France, Royaume-Uni, Irlande) pénaliserait plus particulièrement les éleveurs français qui envoient leurs juments à la saillie en Angleterre et en Irlande.

Selon Arqana, l'élevage et l'entraînement français sont toujours performants et confirmés par les bons résultats en compétition mais demeurent fragile face à ceux des Britanniques. Dans ce contexte, il est essentiel que les éleveurs français puissent réinvestir dans la génétique internationale de haut niveau pour attirer sur le territoire français une clientèle d'éleveurs étrangers et pour crédibiliser le stationnement en France d'étalons de qualité.



F. Dubawi x Prudenzia

Top price – Deauville -Vente d'Août 2019

ARQANA

1 625 000 €

©Zuzannalupa

SOMMAIRE

BILAN INTERNATIONAL

94

95

97

100

112

113

115

117

119

123

124



Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques
Loi 2000-642 du 10 juillet 2000

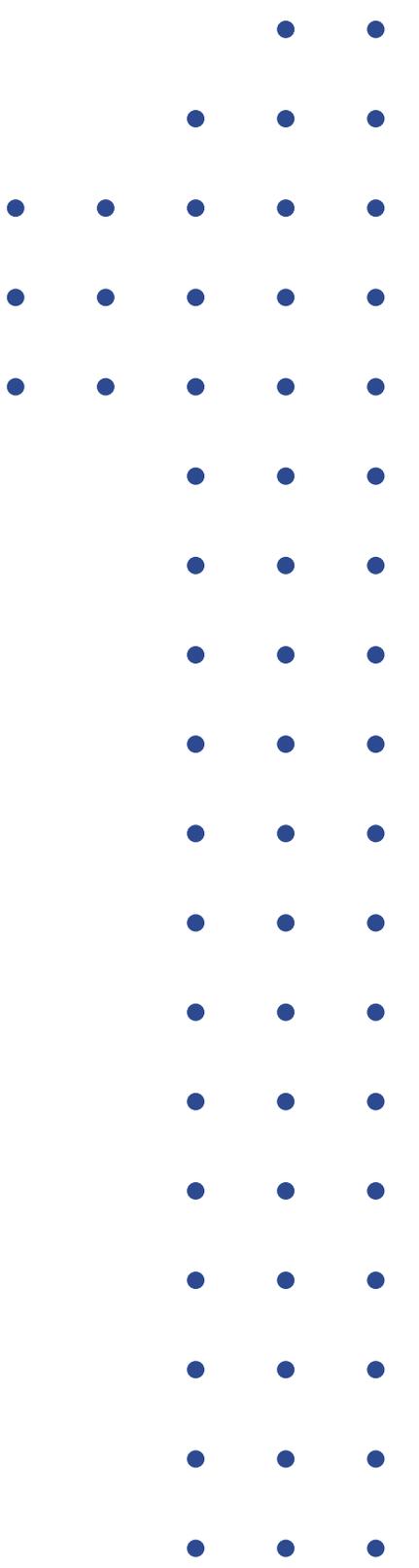
Pour faciliter le retour au sommaire, cliquez sur 
cette flèche à n'importe quel moment de votre lecture.

L'évolution du marché mondial des ventes aux enchères « art et objets de collection »

95

97

100



L'évolution du marché mondial en 2019

L'année 2019 par rapport à 2018 est marquée par un recul de 5,8 % du produit des ventes aux enchères du secteur « Art et objets de collection », à 26 milliards d'€. C'est la deuxième année consécutive de baisse après celle de 2018 (-2,8 %) et la 3^{ème} année de recul en l'espace de 4 ans. En 10 ans c'est la 4^{ème} année de contraction avec celles observées en 2018, 2016 et 2012. Le marché est tiré vers le bas par les 3 principaux pays, Etats-Unis, Chine, Royaume-Uni. Les autres principaux pays du marché mondial connaissent également une contraction de leur activité : Suisse, Canada, Autriche, Australie. Ainsi sur les 10 premiers pays mondiaux, trois seulement tirent leur épingle du jeu en 2019 : France, Allemagne et Italie. Parmi les 10 premiers pays mondiaux par leur montant de vente, la France est celui qui enregistre la plus forte croissance.

Malgré ce repli, la croissance du marché n'est pas démentie sur le long terme avec une progression annuelle moyenne de 8 % depuis 2010.

La décroissance en 2019 s'accompagne d'une légère baisse du nombre de maisons de ventes actives : 3 079 sociétés ont organisé au moins une vente dans le secteur « Art et objets de collection » en 2019, contre 3 112 en 2018. Le nombre de vacations est par contre en augmentation : 49 000 en 2019 (contre 43 000 en 2018), soit une croissance de 13%.

Avec un montant de ventes en baisse et un nombre de vacations en hausse, le montant moyen adjugé par vente est logiquement en baisse, passant de 626 000 € en 2018 à 524 000 € en 2019.

Le produit moyen annuel d'adjudication par maison s'élève à 8,3 millions d'€, en hausse sur 10 ans (7,6 millions d'€ en 2010). Cette donnée n'a toutefois que peu de signification compte tenu de la forte dispersion des valeurs entre sociétés.

Ces indicateurs témoignent d'un marché dont les grandes données restent fortement impactées par l'activité des principales maisons de ventes et des ventes exceptionnelles dont le poids dans le produit de vente mondial est toujours important et ce, malgré la baisse de leur activité pour certaines (voir focus sur les ventes exceptionnelles).



RICHARD COSWAY (1742-1821)

Portrait du Prince de Galles, futur Georges IV

Aquarelle, crayon noir et gomme arabique
22,8 x 14 cm

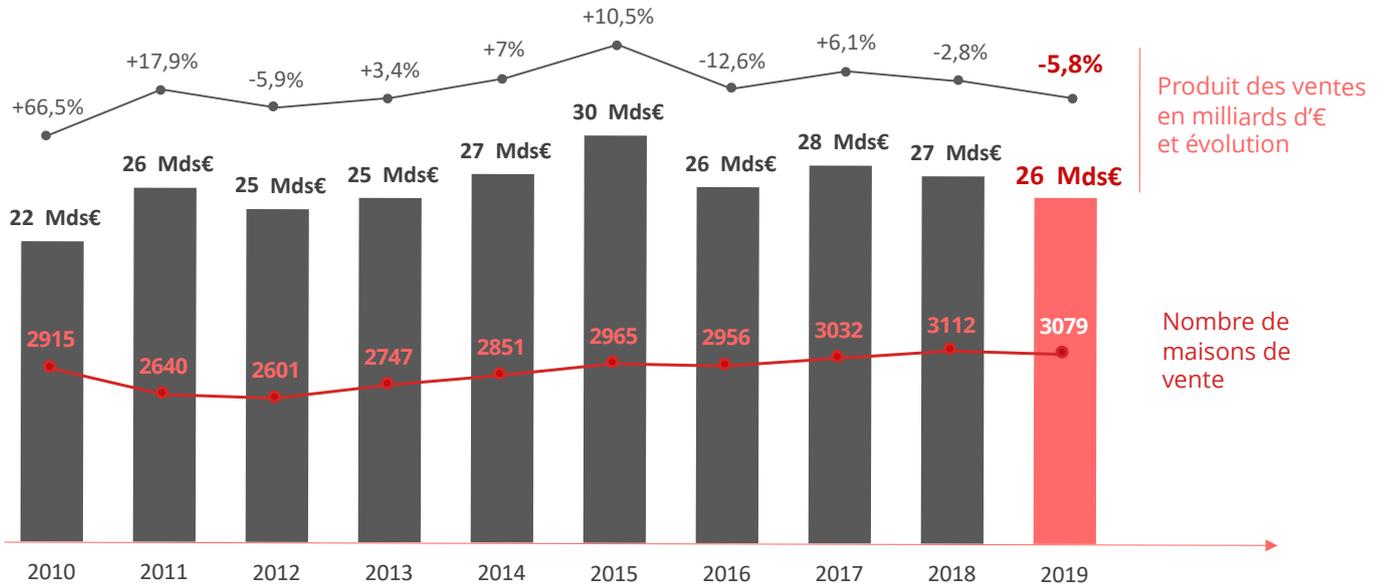
Provenance : selon une lettre jointe ancienne collection du Prince de Galles. Acquis par le Royal Collection Trust. - Record mondial pour l'artiste
Baron Ribeyre et Associés

325 000 €

© Baron Ribeyre et associés

Produit mondial des ventes sur le secteur « Arts et objets de collection » et évolution par rapport à l'année antérieure entre 2010 et 2019

(En milliards d'€ Nombre de sociétés de ventes dans le monde entre 2010 et 2019)



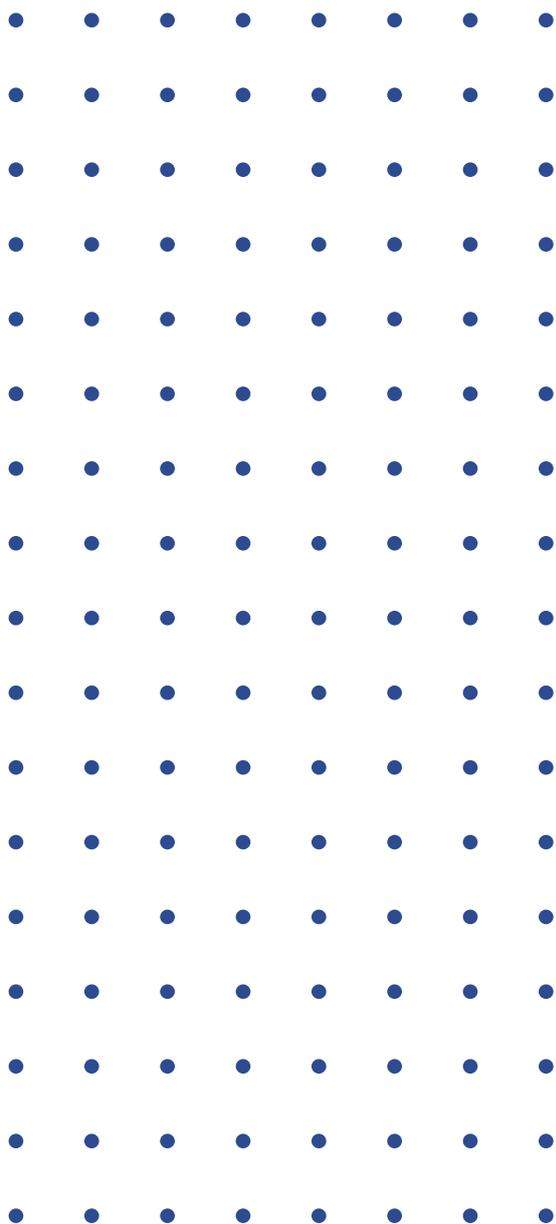
Chiffres clés des ventes sur le secteur « Art et objets de collection » dans le monde, en 2019

	2018	2019	Évolution
Produit mondial des ventes	27 100 Md€	25 533 Md€	-5,8%
Nombre de maisons actives	3 112	3 079	-1,1%
Nombre de ventes cataloguées	14 885	16 758	+12,6%
Nombre de ventes courantes	28 401	32 010	+12,7%
Montant moyen par vente	0,63 Md€	0,52 Md€	-16,9%

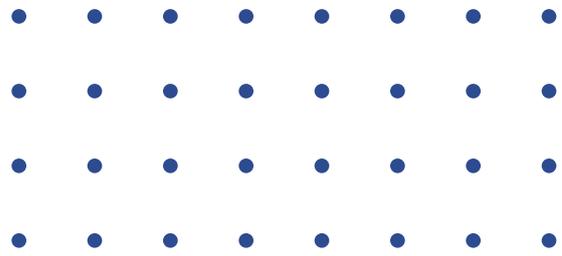
Aperçu général par zones géographiques

L'évolution mondiale masque des situations contrastées selon les trois grandes zones géographiques.

En 2019, malgré la contraction du marché, le classement des 10 premiers pays reste inchangé. Les Etats-Unis conservent la 1^{ère} place qui était la leur en 2014, 2015 et 2018 devant la Chine. Leurs parts de marché restent globalement les mêmes qu'en 2018 : respectivement 36% et 33%. La part de marché cumulée des deux premiers acteurs du secteur « Art et objets de collection » se maintient à 69% et ce compte tenu de la contraction des autres marchés.



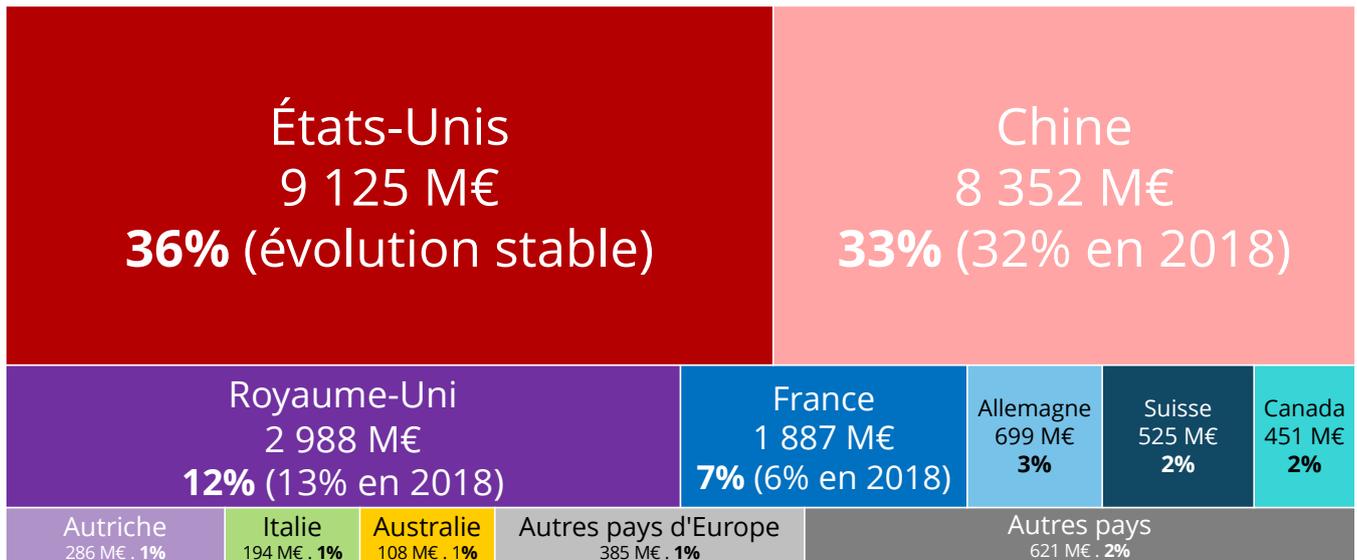
- Les Etats-Unis enregistrent une baisse de 7,4% de leur produit de ventes : 9,1 milliards d'€ en 2019 contre 9,8 milliards d'€ en 2018. La décroissance est en partie due aux deux grands acteurs internationaux de « Fine Art », Christie's et Sotheby's dont la baisse cumulée du montant de leurs ventes s'élève à plus d'un milliard d'€. La part de marché des Etats-Unis dans le produit mondial des ventes se maintient toutefois à 36 %. En 10 ans c'est la deuxième année de baisse enregistrée pour les Etats-Unis.
- La Chine enregistre la 5^{ème} baisse de son montant de vente en l'espace de 10 ans. La contraction de son marché est cependant moins forte que celle de l'année passée : -4,6 % en 2019 contre -12 % en 2018 et que celle des Etats Unis. Les principales maisons de ventes nationales (Poly International Auction, Xiling Yinshe Auction) maintiennent leur activité à l'inverse des maisons occidentales actives dans le pays (Sotheby's Hong Kong, Christie's Hong Kong). Avec 8,3 milliards d'€ d'adjudication en 2019, le pays maintient sa part de marché mondiale 33% (32% en 2018).
- L'Europe enregistre une baisse de 5,3 % du produit de ses ventes et ce, après la croissance observée en 2018 et la stabilisation du marché en 2017, cette dernière faisant suite à une forte chute du marché en 2016. Malgré cette baisse, l'Europe conserve ses 28 % de parts de marché dans le montant mondial des ventes. Les évolutions sont divergentes entre pays : la France, l'Allemagne et l'Italie portent le marché en 2019 ; à l'inverse, le Royaume-Uni, la Suisse et l'Autriche connaissent une baisse significative de leurs ventes. L'Allemagne, qui avait ravi la 5^{ème} place du classement à la Suisse en 2018, consolide son avance sur la Suisse. L'Autriche qui avait connue une forte croissance en 2018 (35%), retrouve un niveau de ventes plus proche de celui de 2017.



Malgré la baisse d'activité de Christie's et Sotheby's (hors France), la concentration du montant de ventes entre quelques acteurs dominants reste très élevée en 2019. Avec plus de 13 milliards d'€ d'adjudications cumulées, les 10 premières maisons de ventes concentrent 52 % du montant total des ventes dans le monde. Cette part est toutefois en baisse : 54% en 2018, 53 % en 2017. La France est dans la moyenne mondiale avec les 10 premières maisons de

ventes qui concentrent 51 % du montant total des ventes. Cette concentration tend de surcroît à se réduire depuis 2017. La concentration des ventes est surtout visible sur les plus grandes places de marché où elle tend à se réduire très légèrement également : Royaume-Uni 85% (87% en 2018, 86% en 2017), 70% aux Etats-Unis (71% en 2018, 72% en 2017). En Chine le phénomène inverse est observé puisque la concentration tend à se renforcer 54% (52 % en 2018).

Répartition du produit mondial des ventes en 2019 sur le secteur « Art et objets de collection » (En M€ frais d'acheteurs inclus)



Répartition des maisons de ventes à travers le monde entre 2017 et 2019 (Nombre de maisons de ventes actives)

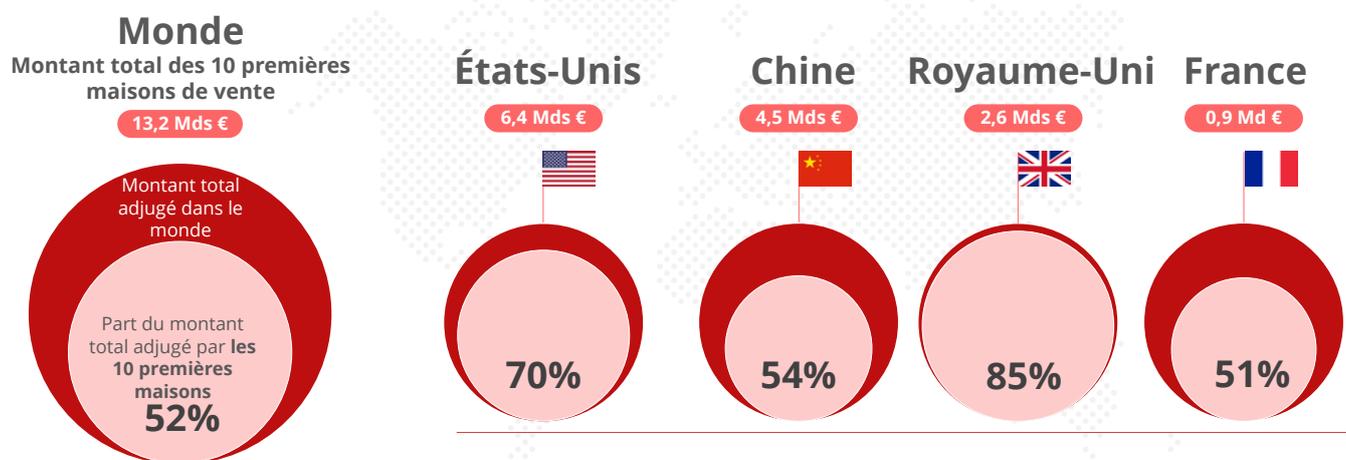


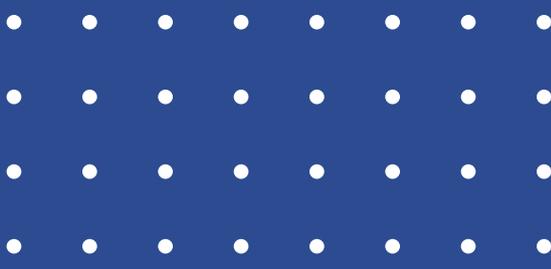
Classement mondial des 10 premiers pays sur le secteur « Art et objets de collection » en 2019 (Produit des ventes en millions d'€ - Frais acheteurs inclus)

Rang	Pays	Produit des ventes (M€)			Nombre de sociétés actives
		2018	2019	Variation	
1	États-Unis 	9 859 M€	9 125 M€	↘ -7,4%	991
2	Chine 	8 752 M€	8 353 M€	↘ -4,6%	346
3	Royaume-Uni 	3 429 M€	2 988 M€	↘ -12,8%	432
4	France 	1 708 M€	1 887 M€	↗ +10,5%	350
5	Allemagne 	660 M€	699 M€	↗ +5,9%	245
6	Suisse 	637 M€	525 M€	↘ -17,5%	41
7	Canada 	460 M€	451 M€	↘ -2%	56
8	Autriche 	369 M€	286 M€	↘ -22,5%	18
9	Italie 	179 M€	194 M€	↗ +8,1%	79
10	Australie 	148 M€	108 M€	↘ -26,9%	91
TOTAL MONDE		27 100 M€*	25 533 M€	↘ -5,8%	3 079

*Pour 2018 : montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année 2018

Montant total adjugé par les 10 premières maisons de ventes de chaque région et part dans le montant total





L'évolution des principaux pays

L'atlas du secteur « Art et objets de collection » porte sur trois zones du marché des ventes aux enchères : l'Europe, berceau historique du marché des enchères, l'Amérique du Nord, cœur du marché depuis le milieu du XX^e siècle, et l'Asie, marché le plus récent.

Le produit mondial des ventes est concentré à hauteur de 98 % dans ces trois zones. 2 844 maisons de ventes actives y ont été dénombrées (2 978 en 2018), soit 92 % des sociétés mondiales.

Les ventes aux enchères enregistrées en Océanie, en Afrique, en Amérique du Sud ou au Moyen-Orient restent marginales. Même si, de Dubaï à Marrakech en passant par Rio de Janeiro ou São Paulo, les foires et biennales d'art contemporain se succèdent à un rythme soutenu et dessinent une nouvelle géographie de la production artistique, les ventes aux enchères publiques ne s'en font pas encore l'écho. Ces nouveaux marchés de l'art ne parviennent pas pour l'instant à faire émerger et à imposer de nouvelles valeurs économiques.

Toutes ces places d'échanges représentent en cumulé 2 % du marché mondial des enchères. Le produit cumulé de leurs ventes régresse de 4 % en 2019. L'Australie, principale place « secondaire », réalise un montant de vente de plus de 100 millions d'€ en forte baisse (-27%) en raison des moins bonnes performances de son acteur principal, Leonard Joel Pty, une maison de vente centenaire en 2019.

Seule une société internationale, Bonham's, est présente en Australie à Sidney et réalise un montant total de 6,8 millions d'€ d'adjudications (contre 7,5 millions d'€ en 2018). Avec 62 maisons de ventes, l'Australie est un marché assez diversifié.

Après un net recul en 2016, une forte progression en 2017 (+32 %) et une stabilisation de son marché en 2018 (+3 %) l'Inde voit son montant augmenter de plus de 5% en 2019 avec près de 75 millions d'€ en 2019. La consolidation du marché dans ce pays est essentiellement due à ses deux acteurs locaux, Saffronart fondé en 2 000, lequel enregistre une hausse de son activité et Pundole's. Christie's Mumbai n'effectue aucune vente dans ce pays et les ventes de Sotheby's sont en forte baisse (3 millions d'€ contre 6 millions en 2018).

Les Etats-Unis voient leur montant de ventes se contracter

Les États-Unis pénalisent le marché mondial avec un montant de vente en baisse de 7,4 % à 9,1 milliards d'€ adjudications soit 734 millions d'€ de montant de vente en moins par rapport à 2018. Avec 36 % du produit mondial des ventes les Etats-Unis restent tout de même à la première place.

La concentration du marché est forte aux États-Unis mais se stabilise en 2019, les 10 premières maisons de ventes représentant 70 % du montant total des ventes américaines (contre 71 % en 2018).

Le pays accueille le plus grand nombre de maisons de ventes : près de 1 000.

Le nombre de vacations reste le plus élevé au monde (14 700 en 2019) et est même en hausse de 5%. La progression concerne surtout les ventes de prestige (plus de 4000 en 2019), le nombre de ventes courantes ayant tendance à rester stable à 10 600.

L'influence des Etats-Unis s'illustre par ses ventes exceptionnelles : ils concentrent 56 % du montant des ventes de 10 millions d'€ ou plus d'adjudication contre 25% pour la Chine, 15 % pour le Royaume-Uni et 2% pour la France¹.

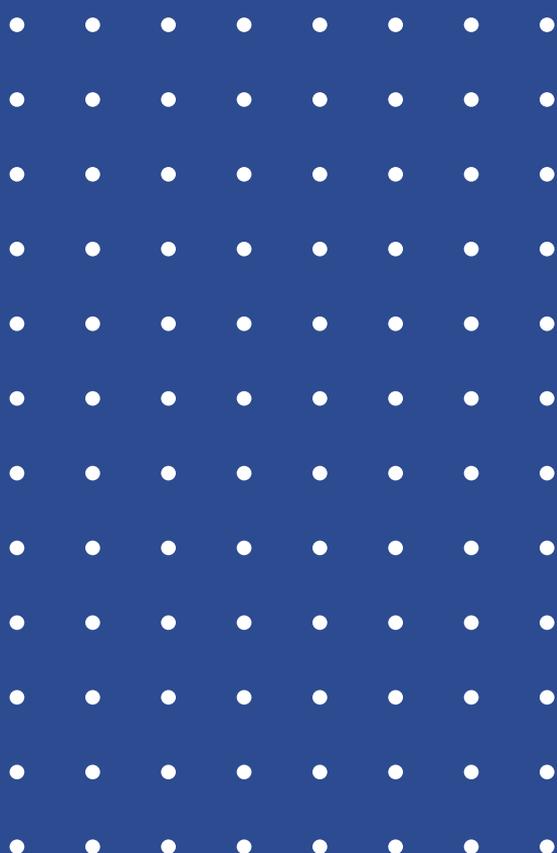
¹ Voir focus Les ventes « exceptionnelles » dans le monde en 2019 en « Art et Objets de Collection »

Dans le secteur du « Fine Art », la place de New York est prépondérante, elle réalise 49 des 100 plus belles ventes de l'année². La contraction de son marché s'illustre par la relative baisse d'influence de New-York, la ville concentrant 63 des 100 plus belles ventes de l'année en 2018.

Avec une baisse du montant total des ventes et une hausse du nombre de vacations, le montant moyen par vente est en légère baisse (passant au global de 700 431 € en 2018 à 619 744 € en 2019).

Ce montant moyen des ventes par société est très diversifié : 636 millions d'€ pour les 10 premières maisons de ventes, moins de 3 millions d'€ pour les maisons hors de ce classement.

La contribution des deux premières maisons de ventes mondiales à la baisse du marché aux Etats-Unis est essentielle, Christie's New York et Sotheby's New York enregistrant des baisses respectives de 24% et de 4% pour un montant de vente cumulé en moins de 786 millions d'€ par rapport à 2018. Leur poids dans le montant total des ventes du pays n'en reste pas moins écrasant, même s'il est en baisse : 46% contre 50% pour l'année 2018. Sur le moyen terme la tendance reste à la hausse : en 2016, le duopole représentait 40 % du montant total des ventes du pays.



Les deux autres acteurs du secteur du « Fine Art » connaissent des évolutions positives :

Bonham's, après une progression fulgurante en 2017, et un net recul en 2018, enregistre une hausse de 14% de son montant de ses ventes en 2019. Phillips est également sur une tendance haussière en 2019 (+ 5,3 après + 0,7% en 2018). La maison de vente place 6 ventes à New-York (7 ventes en 2018) dans les ventes de lots de 5 millions d'€ ou plus.

Comme en 2018, les deux spécialistes des ventes de véhicules de collection progressent significativement :

- Barrett-Jackson Auction Company, +11 %
- Gooding & Company, +24 % (comme en 2018)

Le 3ème acteur d'importance du secteur, Mecum Auctions enregistre une forte hausse du montant de ses ventes (+60 %).

Les spécialistes des « Autres objets de collection » connaissent des évolutions contrastées en 2019 :

- Activité en baisse pour Heritage (-25 %)
- Activité en progression pour Seized Assets Auctioneers (+ 57 %)

² Source : Artprice

Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » aux Etats-Unis en 2019

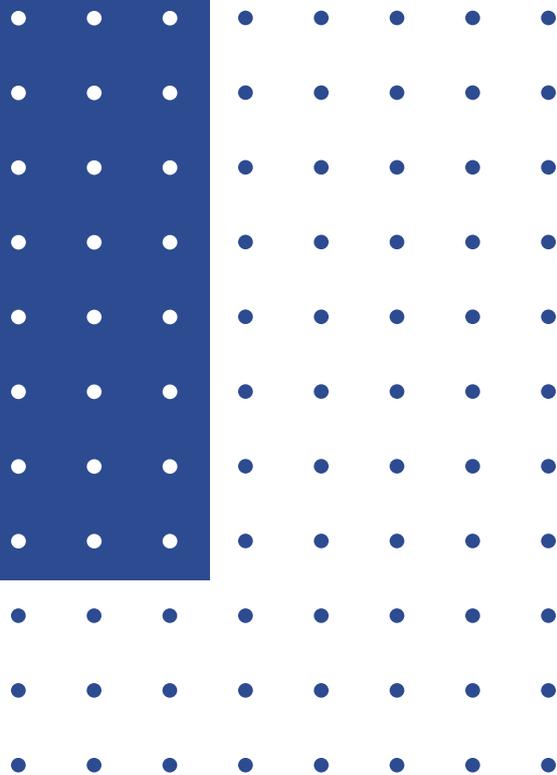
(En millions d'€, frais acheteur inclus)

	En €
	Résultats Etats-Unis
Produit des ventes 2019	9 125 M€
Nombre d'opérateurs actifs	991
Variation du produit des ventes par rapport à 2018	-7,4%
Nombre de ventes cataloguées	4 120
Nombre de ventes courantes	10 628
Montant moyen par vente	0,619 M€

Classement des 10 premières maisons de ventes aux Etats-Unis en 2019

(En millions d'€, frais acheteurs inclus)

Rang	Société	Produit des ventes 2018 (€)	Produit des ventes 2019 (€)	Variation
1	Christie's New York	2 946 M€	2 246 M€	↘ -23,8%
2	Sotheby's New York	1 996 M€	1 910 M€	↘ -4,3%
3	Heritage Auction Galleries	738 M€	551 M€	↘ -25,3%
4	Seized Assets Auctioneers	251 M€	395 M€	↗ +57,2%
5	Phillip's New York	308 M€	325 M€	↗ +5,3%
6	Mecum Auction	202 M€	320 M€	↗ +58,2%
7	Barrett-Jackson Auction Company	179 M€	198 M€	↗ +10,7%
8	Bonham's New York	169 M€	194 M€	↗ +14,3%
9	Gooding & Company	171 M€	131 M€	↘ -23,0%
10	Stack's and Bower	116 M€	93 M€	↘ -20,3%
Total 10 premières sociétés aux Etats-Unis		7 078 M€	6 364 M€	-10,1%
Total Etats-Unis		9 859 M€	9 125 M€	-7,4%



Le Canada : contraction du marché également

En 2019, le Canada enregistre une légère baisse de son montant de ventes (2%) à 451 millions d'€. Malgré ce nouveau recul (après une baisse de 17% en 2018), le Canada se maintient à la 7^{ème} place du marché mondial derrière la Suisse et loin devant l'Autriche. Depuis 2009 le Canada s'est fait une place parmi les principaux pays. Le pays occupait alors la 15^{ème} place mondiale.

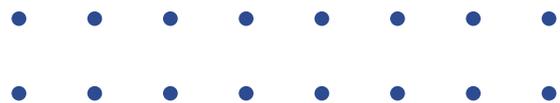
Le nombre de sociétés actives est stable (56 maisons de ventes) et le nombre de ventes augmente légèrement (777 ventes en 2019 contre 738 en 2018). Le montant moyen d'une vente s'établit à 580 000 € (600 000 € en 2018) soit dans la moyenne mondiale (520 000 millions d'€).

Sur ce marché extrêmement concentré, les ventes sont très sensibles aux fluctuations du premier acteur national RM Sotheby's lequel génère 79% du montant total du pays. Malgré un nombre de ventes supérieur à celui de l'année passée (19 contre 13), la première maison de vente aux enchères de voitures de collection sur le marché mondial voit son montant de vente stagner (-1 %) à 355 millions d'€.

Cette société est l'une des plus dépendantes aux ventes exceptionnelles, même si leur

poinds tend à décroître. Le montant cumulé des ventes de 5 millions d'€ ou plus représente en effet 14% du montant total de ventes (24% en 2018). Elle a organisé en 2018 6 ventes de 5 millions d'€ ou plus (4 en 2018, 10 en 2017) et 1 de plus de 10 millions d'€. Le record 2019 pour un véhicule de collection s'établit à près de 18 millions d'€ avec la vente d'une McLaren F1 'LM - Specification'.

La tendance est plus fortement baissière pour les deux autres principales maisons de ventes du pays de taille intermédiaire. Heffel Fine Art Auction, spécialisée en « Fine Art », voit le montant de ses ventes reculer de 10 % en 2019 à 27 millions d'€. Waddington's, l'autre société de référence des ventes de « Fine Art », voit également le montant de ses ventes baisser (- 12 %) à 12 millions d'€.



La Chine, deuxième acteur mondial, reste derrière les Etats-Unis

La Chine enregistre une nouvelle baisse de son montant de ventes en 2019 mais moins forte que celle de 2018 : 4,6 % contre 12,1 % à 8,4 milliards d'€ d'adjudications soit une perte de 400 millions d'€ en l'espace d'un an. Son poids dans le marché mondial se consolide toutefois à 33 % compte tenu de la contraction du marché dans le monde notamment aux Etats-Unis et en Europe.

Le nombre de maisons de ventes actives est globalement stable : 346.

Le produit moyen par vente est le plus élevé au monde compte tenu du faible de nombre de ventes (360) : 23,2 millions d'€ en 2019. Le montant moyen de vente par maison de vente reste également le plus élevé au monde : 24 millions d'€ contre 8,2 millions d'€ pour la moyenne mondiale.

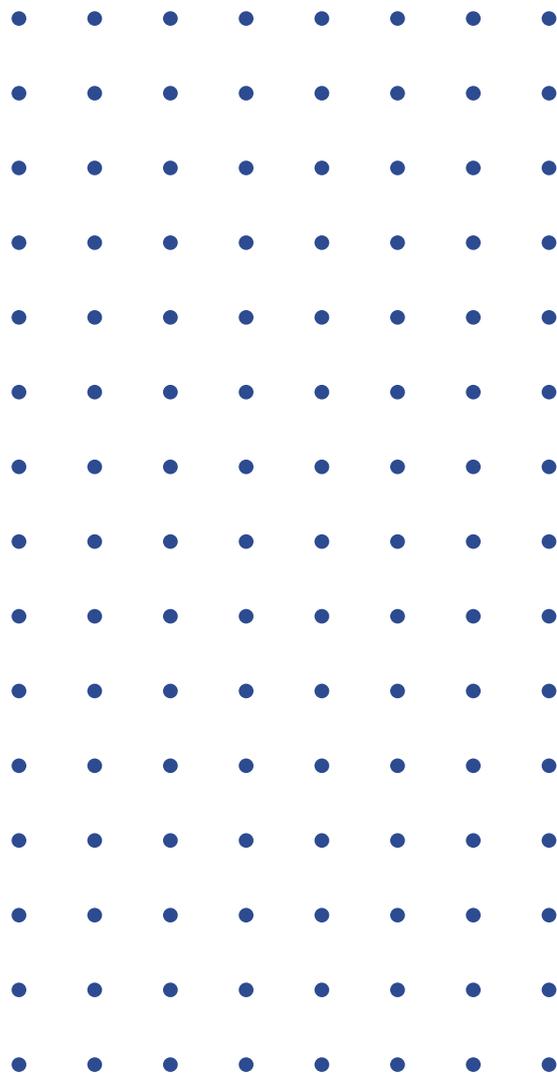
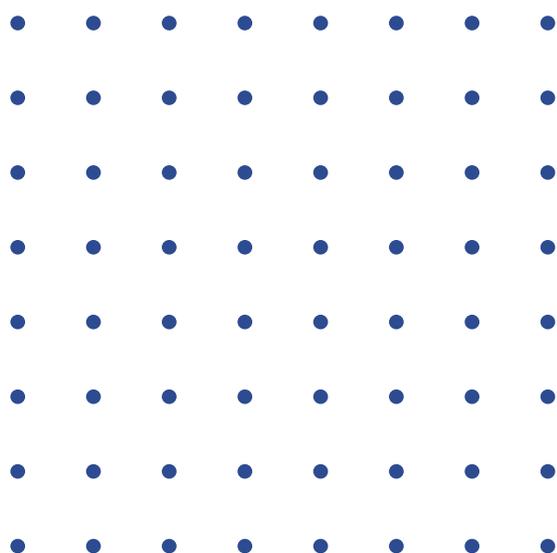
La baisse du montant de vente en Chine est le fait, pour partie de Christie's (et de la place de Hong Kong), des maisons de ventes plus

secondaires du marché et de quelques maisons de ventes pékinoises d'importance : Beijing RongBao Auction, 8 ème du classement (-6%) et Beijing Council International Auction, 9 ème du classement (-65 %).



Quatre des principales maisons de ventes locales (toutes situées sur le continent) enregistrent des hausses de leur activité : Poly International Auction, +11 % à 1,0 milliard d'€, Xiling Yinshe Auction, +35 % à 357 millions d'€, Guangzhou Huayi International Auctions, +84 % à 294 millions d'€ et Sungari International Auction, +25 % à 211 millions d'€. Le deuxième acteur du marché, China Guardian Auctions, voit quant à lui son montant de vente se stabiliser à 736 millions d'€. Christie's Hong-Kong voit son activité baisser de 8 % et Sotheby's, dont la stratégie asiatique est historiquement plus marquée, stagne.

La part des deux maisons anglo-saxonnes reste stable dans le classement des 10 premières maisons de ventes chinoise à 32% (31 % en 2018, 28 % en 2017). Par ailleurs, Sotheby's qui avait détrôné China Guardian Auctions de la deuxième place du classement en 2018 maintient sa position. Après la très forte croissance du marché en 2009, l'ajustement et le rééquilibrage du marché chinois depuis 2013, 2019 marque donc un tassement des ventes et un rééquilibrage des forces en faveur du continent au détriment de la région hongkongaise.



La baisse du montant de vente total ne signifie pas un tassement de la puissance chinoise dans le très haut de gamme comme en témoigne la forte présence de la Chine dans le classement des ventes les plus importantes de « Fine Art ». En 2019, 23 des 100 ventes les plus importantes de « Fine Art » ont été réalisées en Chine contre 13 en 2018 (et 25 en 2017), pour un montant total de 387 millions d'€ (300 millions d'€ en 2018, 593 millions d'€ en 2017)³. Le record de l'année est un tableau du peintre franco-chinois SAN Yu, « Five nudes » réalisé en 1950. Le montant total des ventes exceptionnelles réalisées en Chine (continent et Hong Kong) représente 21% du montant des 100 ventes les plus importantes dans le monde en 2019 (contre 11% en 2018 et 20% en 2017). Les maisons de ventes locales et occidentales (Christie's et Sotheby's) participent à part égale à ce montant des ventes exceptionnelles.

³ Source : Artprice Top 100 des enchères en 2019

Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Chine en 2019

(En millions d'€, frais acheteur inclus)

	En €
	Résultats Chine
Produit des ventes 2019	8 353 M€
Nombre d'opérateurs actifs	346
Variation du produit des ventes par rapport à 2018	-4,6%
Nombre de ventes cataloguées	360
Nombre de ventes courantes	0
Prix moyen par vente	23,20 M€

Classement des 10 premières maisons de ventes en Chine en 2019

Produit des ventes en millions d'€ (frais acheteurs inclus)

Rang	Société	Produit des ventes 2018 (€)	Produit des ventes 2019 (€)	Variation
1	Poly International Auction Co.,Ltd	941 M€	1 042 M€	+11%
2	Sotheby's Hong Kong	836 M€	833 M€	-0%
3	China Guardian Auctions Co., Ltd.	743 M€	736 M€	-1%
4	Christie's Hong Kong	658 M€	606 M€	-8%
5	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	264 M€	357 M€	+35%
6	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd	160 M€	294 M€	+84%
7	Sungari International Auction Co.,Ltd.	168 M€	211 M€	+25%
8	Beijing RongBao Auction Co.,Ltd.	196 M€	185 M€	-6%
9	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	459 M€	161 M€	-65%
10	Phillips de Pury & Company Hong Kong	88 M€	109 M€	+24%
Total 10 premières sociétés en Chine *		4 533 M€	4 534 M€	0,0%
Total Chine		8 752 M€	8 353 M€	-4,6%

Résultats de Christie's et de Sotheby's en Chine en 2018 et 2019

(En millions d'€, frais acheteur inclus)

Société	Montant total adjugé		Variation
	2018	2019	
Sotheby's Hong Kong	836 M€	833 M€	-0,3%
Christie's Hong Kong	658 M€	606 M€	-8,0%
Christie's Shanghai	19 M€	19 M€	-1,4%
Parts de Christie's et Sotheby's dans le total des ventes en Chine *	18%	17%	

	2018 *	2019	Variation
Nombre de ventes des 10 premières sociétés chinoises	124	120	-3,2%
Montant d'adjudication des 10 premières sociétés chinoises	4 533 M€	4 425 M€	-2,4%
Part des 10 premiers opérateurs dans le montant total adjugé en Chine *	52%	53%	

Pour 2018 : montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année 2018

L'Europe

Aperçu général

Le produit des ventes en Europe s'infléchit en 2019 de 5,3 %, passant de 7,5 milliards d'€ en 2018 à 7,1 milliards d'€ en 2019, soit 400 millions d'€ de montant de vente en moins. La part de la zone dans le total monde reste cependant inchangée à 28%.

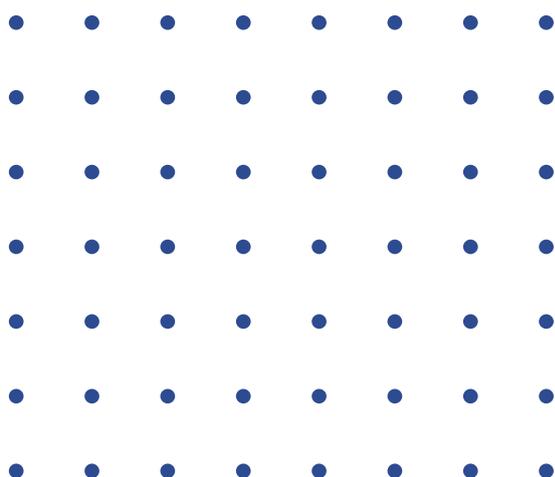
Le marché est tiré vers le bas par le montant des ventes au Royaume-Uni (-12,8 %) dont le poids dans le total de la zone décroît à 42% contre 46% en 2018. Autre marché

d'importante avec plus de 500 millions d'€ de montant de vente, le marché Suisse est également orienté à la baisse.

A l'inverse, le marché est tiré vers le haut par la France, l'Allemagne et l'Italie. La Belgique également enregistre une hausse de son montant de vente de 5%

L'inflexion au Royaume-Uni ne profite pas nécessairement aux marchés « secondaires », tels que celui de l'Espagne, en baisse de 14 %, en raison du ralentissement de l'activité de son acteur principal Soler y Llach Subastas Internacionales ou de celui des Pays-Bas (-4,4 %), sur lequel les ventes de la première maison de vente Christie's Amsterdam chutent de 4 %.

Avec une progression plus rapide du nombre de ventes que de leur montant (30 383 ventes courantes ou cataloguées, +29 %), le montant moyen pour une vente baisse sensiblement à 233 000 (319 000 € en 2018).



Chiffres clés du secteur « Art et objets de collection » en Europe en 2019

	En €
	Résultats Europe
Produit des ventes 2019	7 086 M€
Nombre d'opérateurs actifs	1 451
Variation du produit des ventes par rapport à 2018	-5,3%
Nombre de ventes cataloguées	11 783
Nombre de ventes courantes	18 600
Prix moyen par vente	0,233 M€

Classement des 10 premières maisons de ventes en Europe en 2019

Produit des ventes en millions d'€ (frais acheteurs inclus)

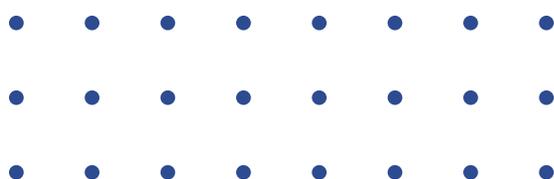
Rang	Implantation	Produit des ventes			Poids dans le montant total adjugé en Europe
		2018	2019	Variation	
2019					
1	Christie's 	1 680 M€	1 515 M€	-9,8%	21%
2	Sotheby's 	1 559 M€	1 482 M€	-4,9%	21%
3	Bonham's 	343 M€	255 M€	-25,5%	4%
4	Phillips 	308 M€	224 M€	-27,2%	3%
5	Artcurial 	188 M€	192 M€	+2%	3%
6	Dorotheum 	180 M€	136 M€	-24,8%	2%
7	Ketterer Kunst Berlin 	52 M€	62 M€	+19,2%	1%
8	Fritz Rudolf Künker 	42 M€	58 M€	+35,9%	1%
9	Claude Aguttes 	47 M€	49 M€	+2,8%	1%
10	Spink and Son 	46 M€	45 M€	-1,7%	1%
TOTAL 10 PREMIERES SOCIETES EN EUROPE		4 510 M€*	4 017 M€	-10,9%	
TOTAL EUROPE		7 486 M€	7 086 M€	-5,3%	

*Pour 2018 : montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année 2018

Classement des 10 premières maisons de ventes au Royaume-Uni en 2019

Produit des ventes en millions d'€ (frais acheteurs inclus)

Rang	Société	Produit des ventes 2018 (€)	Produit des ventes 2019 (€)	Variation
1	Christie's Londres	1 157 M€	991 M€	-14%
2	Sotheby's Londres	1 104 M€	988 M€	-10%
3	Bonham's Londres	295 M€	226 M€	-23%
4	Phillips Londres	250 M€	180 M€	-28%
5	Spink and Son	46 M€	45 M€	-2%
6	Silverstone	25 M€	30 M€	20%
7	Coys of Kensington	39 M€	27 M€	-30%
8	Woolley & Wallis	28 M€	24 M€	-16%
9	The Fine Art Auction Group (Dreweatts & Bloomsbury)	20 M€	21 M€	3%
10	Dix Noonan & Webb	0 M€	15 M€	-6%
TOTAL 10 premières sociétés au Royaume-Uni *		2 971 M€	2 547 M€	-14,3%
Total Royaume-Uni		3 429 M€	2 988 M€	-12,8%
Part des 10 premières sociétés dans le montant total adjugé au Royaume-Uni *		87%	85%	



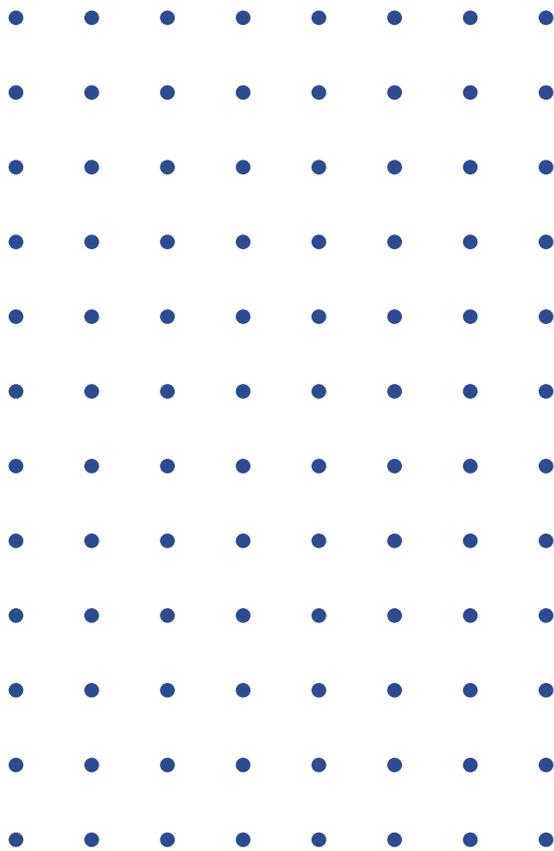
Premier pays du marché européen, le Royaume-Uni voit son produit des ventes passer sous la barre des 3 milliards d'€ (2,988) contre 3,4 milliards d'€ en 2018 et 3,2 Md € en 2017, soit une baisse significative de près de 13%. Sa part dans le montant total mondial recule légèrement (12% contre 13% en 2018).

Les ventes aux enchères y sont une tradition nationale et les maisons de ventes nombreuses : 432 en 2019. Ces sociétés ont réalisé un montant de ventes moyen par maison de 6,9 millions d'€ (contre 7,9 millions d'€ en 2018). Le montant moyen par vente est supérieur à la moyenne mondiale : 688 000 € contre 524 000 €.

Le Royaume-Uni est l'un des marchés les plus concentrés au monde, la part du duopole Christie's et Sotheby's étant de 66 % en 2019 soit le même niveau qu'en 2018, 2019 et 2015. Les quatre premières maisons de ventes représentent 80% du montant total des ventes.

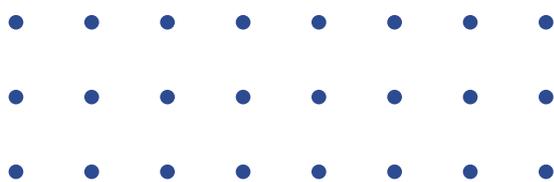
La baisse du montant de ventes au Royaume-Uni est fortement connectée à la baisse d'activité des deux principales maisons, -14 % pour Christie's Londres, -10 % pour Sotheby's Londres.

L'infléchissement d'activité est aussi marqué pour beaucoup de grandes maisons en l'occurrence 8 maisons sur les 10 principales maisons de ventes du royaume, dont Bonham's Londres et Phillips Londres.



Deux acteurs maintiennent leur activité :

- A la 5^{ème} place Spink & Son (numismatique) (-2 %).
- A la 9^e place, The Fine Art Group (généraliste en « Autres objets de collection ») : +3 %.
- Les maisons spécialisées dans la vente de véhicules de collection connaissent des évolutions contrastées : Silverstone +20 % de montant de ventes, Coys of Kensington - 30%.



Londres reste une des grandes places internationales de vente d'art, avec une forte dépendance aux ventes exceptionnelles. En 2019, dans le domaine du « Fine Art », 21 œuvres parmi les 100 plus hautes enchères de 2019 ont été vendues au Royaume-Uni, pour un montant total de 377 millions d'€, montant en forte baisse par rapport à 2018 (500 millions d'€), soit 13% du montant de vente total dans le pays (19 % en 2018).

La Suisse enregistre une nouvelle baisse de ses ventes

La Suisse, berceau des plus prestigieuses ventes de bijoux, connaît en 2019 une nouvelle baisse de son montant de vente (-17,5 % après -8,4 % en 2018) avec 525 millions d'€ d'adjudications (637 millions d'€ d'adjudications en 2018 et 695 millions d'€ en 2017).

La forte spécialisation des enchères en Suisse dans le secteur de la joaillerie expose son marché aux fluctuations des ventes de joaillerie et orfèvrerie. Comme le marché britannique, le marché suisse est très concentré et dépend largement des performances de Christie's et de Sotheby's. Ces deux sociétés apportent 53% du montant total en Suisse. Cette part est en forte baisse : 63% en 2018. Les ventes de Christie's Genève (centrées sur la joaillerie) reculent de 15 % pour atteindre 169 millions d'€ et celles de Sotheby's Genève (également centrées sur la joaillerie) de 41 % pour atteindre 111 millions d'€. Au-delà de la spécialité de la joaillerie, Christie's et Sotheby's ont une activité également sur des places plus secondaires de Zurich où sont réalisées les vacations de « Fine Art ».

Derrière le duopole, trois acteurs, Phillips, Koller Auctions et Antiquorum (spécialiste des montres) réalisent plus de 40 millions d'€ de montant de ventes. Tandis que l'acteur international Phillips connaît une baisse de son activité, les deux acteurs locaux voient au contraire leur activité croître. Le spécialiste des timbres, Corimphila progresse de 2% à 12 millions d'€.

L'Allemagne consolide sa 5^{ème} place du classement

L'Allemagne confirme en 2019 la croissance retrouvée en 2018 à 699 millions d'€ avec une évolution similaire à celle de 2018 : +6 % (+5 % en 2018). Le pays avait pris la 5^{ème} place du classement mondial à la Suisse en 2018.

Rappelons qu'en 2016, le pays souffrait des effets de la cessation d'activité du premier acteur de son marché, Auctionata, société qui connaissait depuis 2012 une croissance exponentielle. En 2019, l'Allemagne a donc complètement absorbé la disparition de cet acteur majeur.

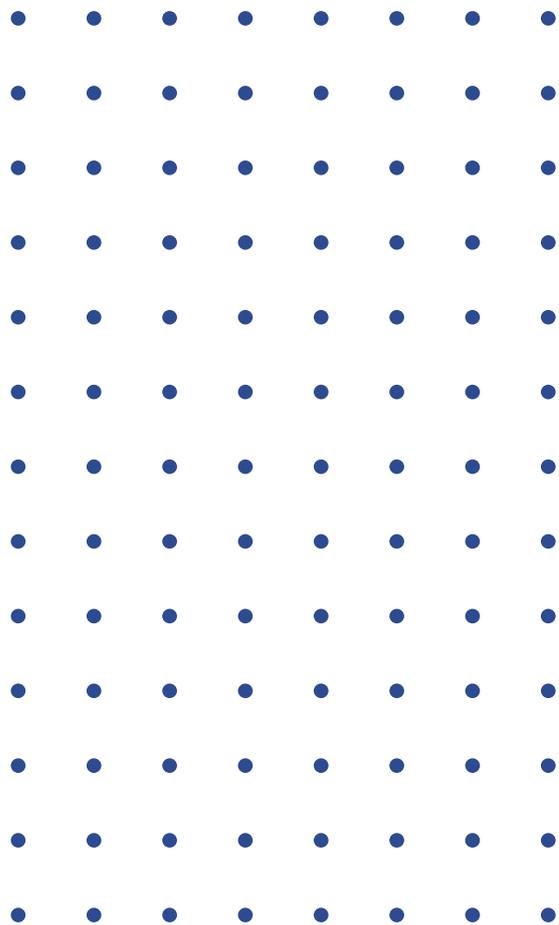
En l'absence des deux maisons de ventes anglo-saxonnes, le marché allemand repose sur quatre acteurs historiques lesquels réalisent près de 200 millions d'€ de montant de ventes cumulé.

Les deux premiers acteurs du marché tirent le montant de ventes à la hausse :

- Ketterer Kunst, basé à Berlin, spécialiste du « Fine Art » avec 62 millions d'€ d'adjudications enregistre une hausse de 19 % de son activité.
- Fritz Rudolf Künker, spécialisé en numismatique, monnaies anciennes, monnaies de collection voit son activité croître de 36 % avec 58 millions d'€.

Les deux autres acteurs du marché voient leur activité décroître :

- Lempertz, également spécialiste du « Fine Art » et en particulier de l'art ancien voit ses ventes baisser de 14 % à 43 millions d'€ d'adjudications.
- Villa Grisebach, également spécialiste du « Fine Art » avec une spécialisation en art moderne, voit ses ventes décliner de 23 %. Les autres maisons de ventes de taille

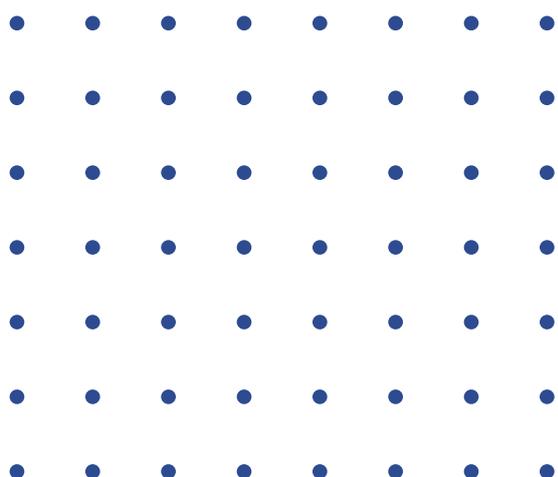


intermédiaire, celles réalisant des montants de ventes entre 10 millions et 30 millions d'€, enregistrent des résultats contrastés : le spécialiste du « Fine Art » Van Ham et un autre spécialiste du « Fine Art » Nagel sont stables. Hermann Historica, spécialiste du militaria, enregistre, après deux belles années de croissance, une baisse de ses ventes.

L'Autriche voit son activité fortement décliner : -23%

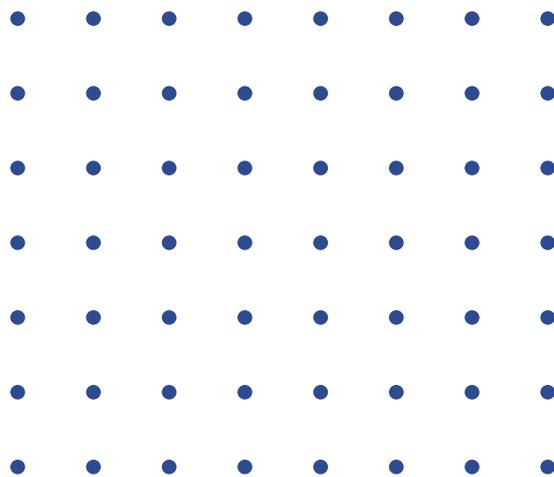
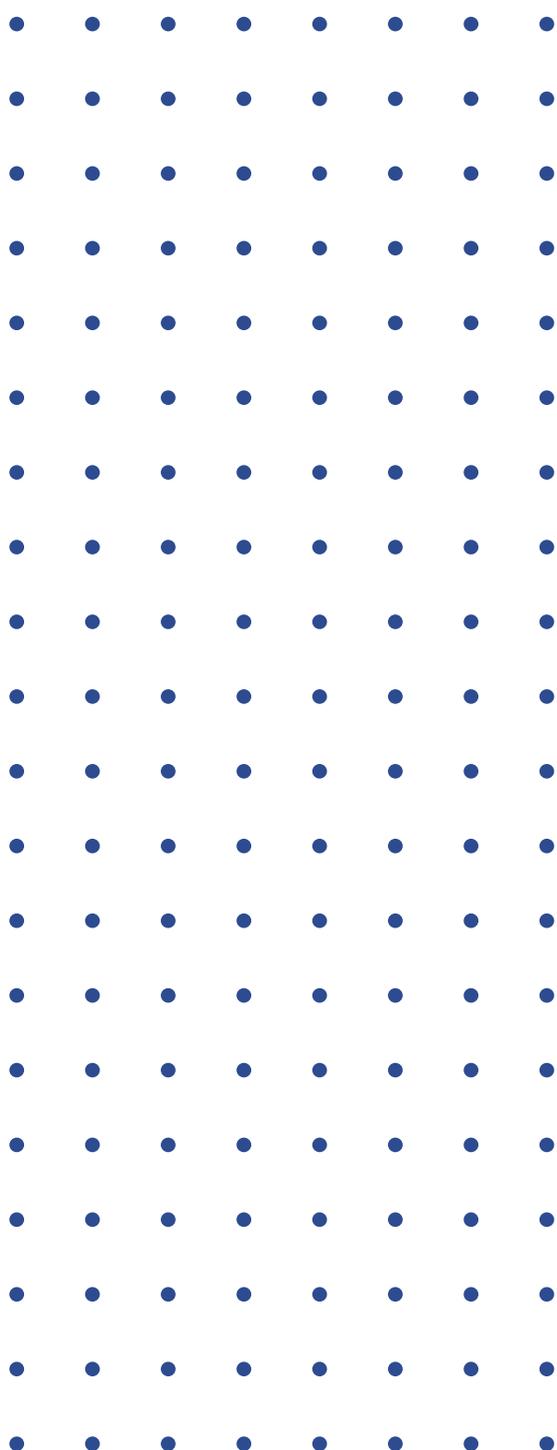
Très lié au destin de Dorotheum, le marché autrichien pâtit des moins bonnes performances de cet acteur majeur (-25 %) pour une maison qui représente 47% du montant total dans ce pays. La maison de vente se classe au 18 ème rang mondial. Les autres maisons d'importance du pays connaissent des évolutions opposées.

- Im Kinsky Kunst Auktionen maison de ventes spécialisée sur le secteur du « Fine Art » enregistre une baisse de 8 % à 12 millions d'€.
- WestLicht Auction spécialisée dans la vente d'appareils photos voit ses ventes croître de 10% à 7,4 millions d'euros.



L'Italie enregistre une croissance soutenue de 8 %

Après la hausse de 6 % en 2018, l'Italie voit son marché à nouveau croître en 2019. Le pays se maintient au 9ème rang mondial. Son acteur principal Pandolfini Case D'Aste basé à Florence enregistre une hausse de son activité de 57% à 39 millions d'€. Trois autres maisons de ventes réalisent autour de 30 millions d'euros de montant de ventes avec des évolutions positives dont Sotheby's à Milan, qui progresse de 24% par rapport à 2017.



Dans ce contexte, la France fait très bonne figure et renforce sa position mondiale

Avec 1,9 milliard d'adjudications (frais inclus) en « Art et objet de Collection » et une hausse de 10,5 % de son activité en 2019, la France confirme la bonne dynamique entamée en 2015, confirmée en 2016 et 2017 mais interrompue en 2018. Elle reste le deuxième pays de ventes aux enchères en Europe loin devant l'Allemagne et le 4ème pays au plan mondial. Elle consolide sa part de marché mondial à 7% (6 % en 2018) et européenne à 27% contre 23% en 2018.

Avec un montant adjugé de 192 millions d'€, Artcurial se situe au 15^{ème} rang mondial. Elle devance Dorotheum, 18^{ème} au plan mondial.

La France place 18 maisons parmi les 100 premières sociétés mondiales, plus qu'en 2018 (15) et 15 sociétés si l'on exclut les filiales françaises de Christie's, Sotheby's et Bonham's. Antoine Aguttes, la deuxième société française en 2019, se place au 44^{ème} rang mondial (47^{ème} en 2018) et Millon et Associés au 52^{ème} rang. Beussant – Lefevre avec 15 millions d'€ d'adjudications (frais inclus) est la dernière à s'insérer dans le classement des 100 premières sociétés mondiales, au 99^{ème} rang.

⁴Le 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.

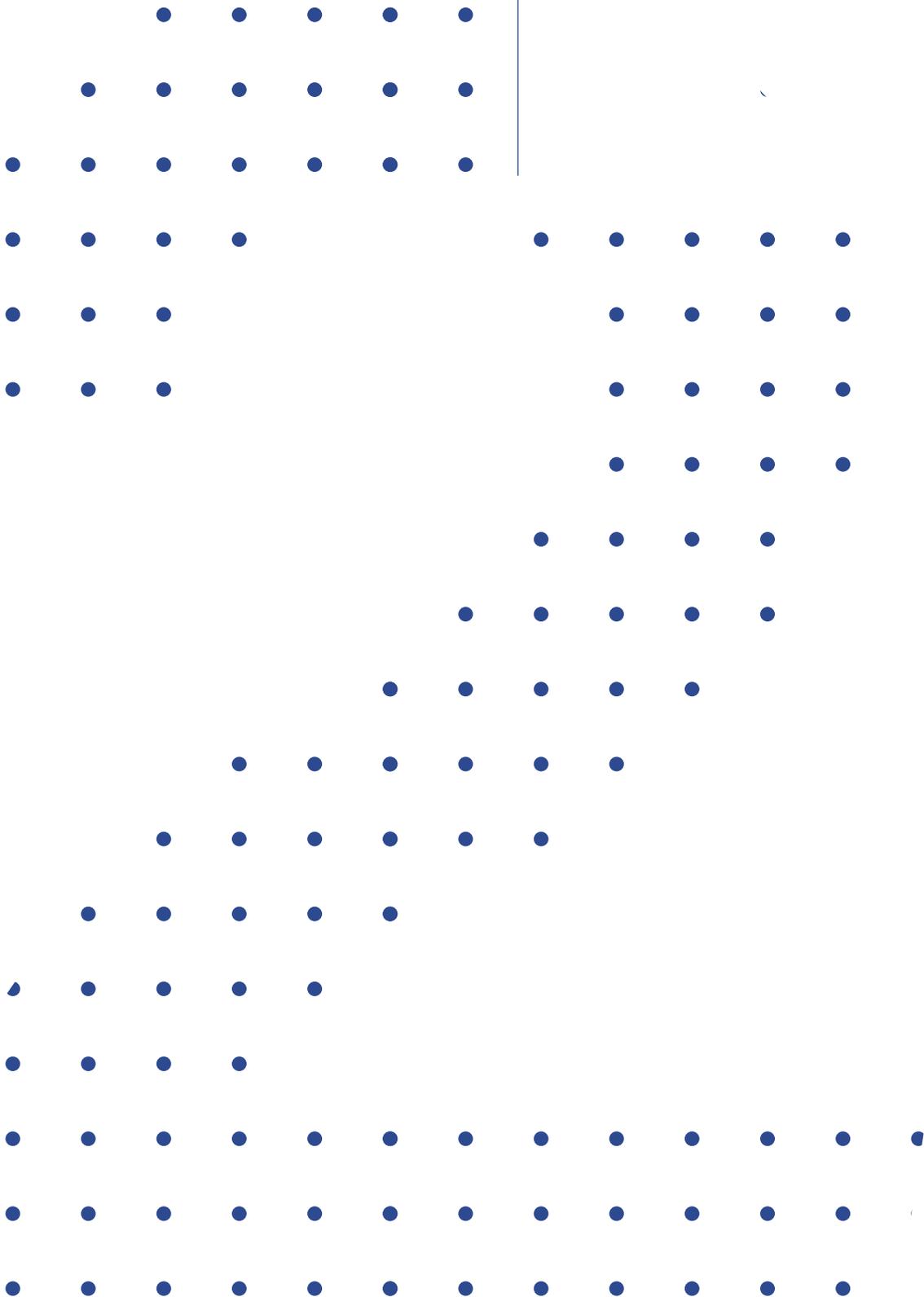
L'analyse du marché par maisons de ventes

113

115

117

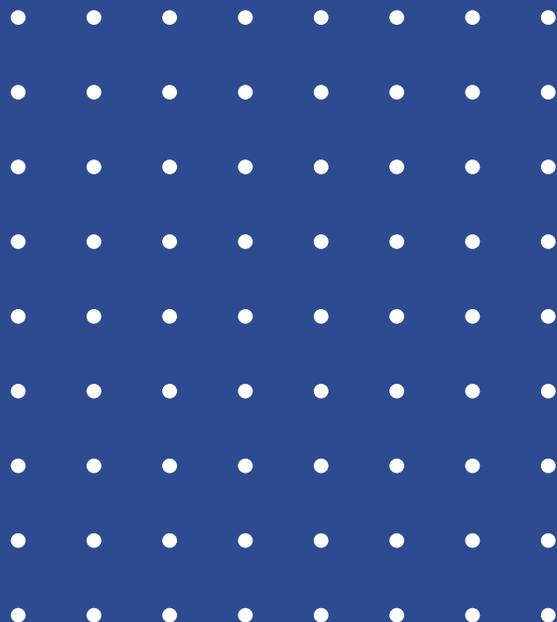
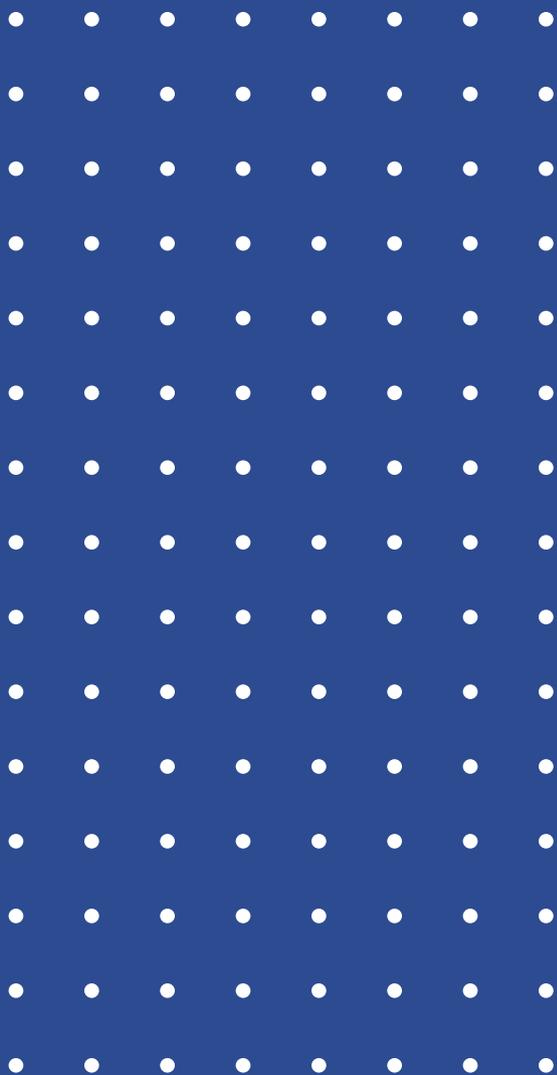
119



59% des montants de ventes sont réalisés par les 20 premières sociétés

La liste des 20 premières sociétés mondiales affiche une forte stabilité par rapport à 2018. Une société chinoise sort du classement au profit d'une américaine.

En termes de représentation de pays : huit sociétés sont américaines, une société est canadienne, sept sociétés sont chinoises et quatre sont européennes (deux anglaises, une française, une autrichienne).



Le marché des ventes aux enchères publiques en « Art et objets de collection » est très concentré. Avec 15,2 milliards d'€ d'adjudications en 2019, les 20 premières maisons de ventes réalisent 59,3 % du montant total des ventes. Cette part est toutefois en très légère baisse par rapport à 2018 (60,2 %). La tendance à la concentration croissante du marché observée ces dernière année est donc stoppée en 2019.

La baisse du montant cumulé d'adjudications de ces 20 premières sociétés est plus prononcée que celle observée au plan mondial (-71 %, contre -5,8 %).

11 sociétés du classement des 20 premières sociétés mondiales sont en baisse, parmi lesquelles 3 sont chinoises, 5 sont nord-américaines et 3 européennes.

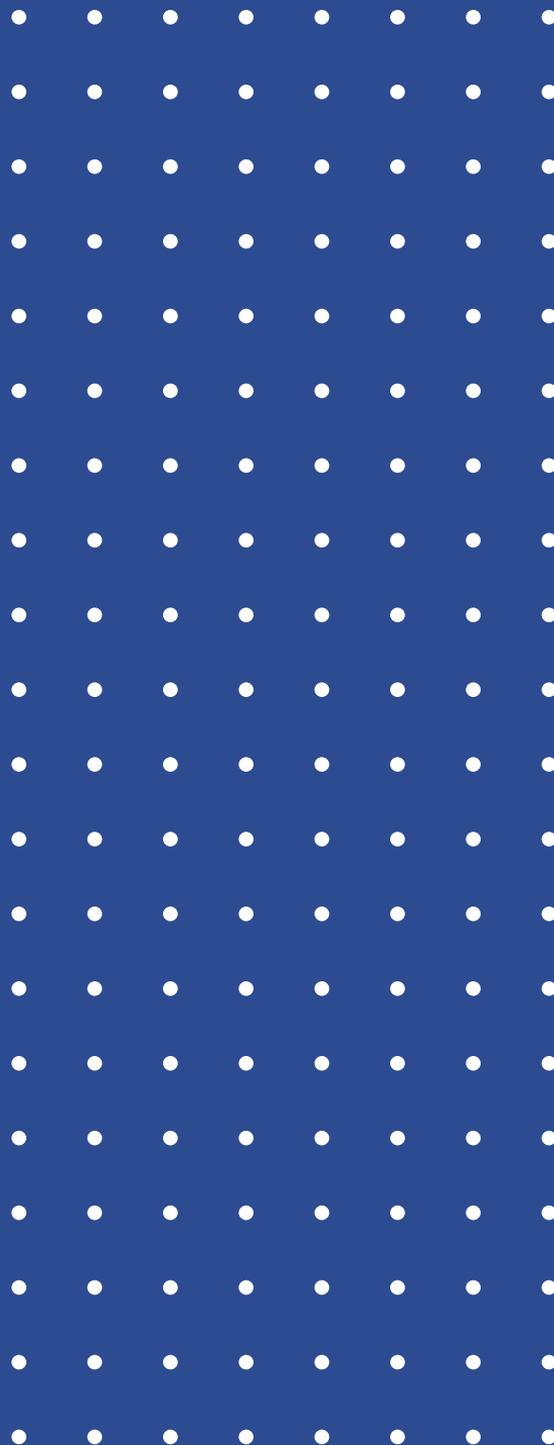
Les deux premières maisons du classement, Christie's et Sotheby's, voient leur montant cumulé de ventes régresser, respectivement de 17 % et de 4 %.

Elles contribuent à hauteur de 57 % au montant total des 20 premières sociétés (contre 60 % en 2018 et 57 % en 2017).

Le nombre total de ventes effectuées en 2019 par les sociétés du classement ne baisse pas pour autant. Il augmente de 6 % en moyenne pour l'ensemble des maisons de ventes et est en croissance pour 15 sociétés de vente présentes dans le classement. L'évolution opposée entre montant de vente (à la baisse) et nombre de ventes (à la hausse) entraîne mécaniquement une baisse du produit moyen par vente (7,9 millions d'€ en 2019 contre 9 millions d'€ en 2018).

Ce produit moyen de ventes masque de fortes disparités entre maisons de ventes, les plus souvent liées à la manière dont les ventes sont organisées. Ainsi, les produits de ventes par vacation sont très élevés pour les maisons chinoises, lesquelles organisent peu de ventes⁵ (à titre d'exemple, 74 millions d'€ pour Poly International Auction). Le montant des ventes des sociétés occidentales est moins élevé (à titre d'exemple, 13 millions d'€ pour Christie's).

Le ralentissement de la concentration du marché sur les 20 premières sociétés s'inscrit dans un contexte d'une baisse du montant de ventes du très haut de gamme : ainsi le nombre d'œuvres adjudgées 10 millions d'€ ou plus est passé de 136 en 2018 à 97 en 2019, pour un montant également en forte baisse : de 3,1 milliards d'€ en 2018 à 2,2 milliards d'€ en 2019. Si la part des ventes exceptionnelles dans le montant total reste conséquente (9% en 2019) elle est toutefois en baisse (14% en 2018). Le segment du très haut de gamme tire donc le marché vers le bas en 2019⁶



⁵ Dans le cas des sociétés chinoises, une même vente peut être étalée sur plusieurs sessions et cela sur plusieurs jours, ce qui explique en partie le faible nombre de ventes pour ces sociétés en regard du produit des ventes.

⁶ Voir focus Les ventes « exceptionnelles » dans le monde en 2019 en Art et Objets de Collection.

Classement des 20 premières maisons de ventes dans le monde en 2019

Produit des ventes en millions d'€ (frais acheteurs inclus)

Rang	Maisons de vente	Implantation	Montants adjugés		Variation	
			2018	2019	2018/2019	
2019						
1	Christie's	Royaume-Uni	5 312 M€	4 397 M€	-17%	
2	Sotheby's	États-Unis	4 412 M€	4 234 M€	-4%	
3	Poly International Auction Co.,Ltd	Chine	941 M€	1 042 M€	+11%	
4	China Guardian Auctions Co., Ltd.	Chine	743 M€	736 M€	-1%	
5	Phillips	États-Unis	704 M€	658 M€	-7%	
6	Heritage Auction Galleries	États-Unis	738 M€	551 M€	-25%	
7	Bonham's	Royaume-Uni	582 M€	508 M€	-13%	
8	Seized Assets Auctioneers	États-Unis	251 M€	395 M€	+57%	
9	Xiling Yinshe Auction Co., Ltd	Chine	264 M€	357 M€	+35%	
10	RM Auctions Group	Canada	358 M€	355 M€	-1%	
11	Mecum Auction	États-Unis	202 M€	320 M€	+58%	
12	Guangzhou Huayi International Auctions Co.,Ltd.	Chine	160 M€	294 M€	+84%	
13	Sungari International Auction Co.,Ltd.	Chine	168 M€	211 M€	+25%	
14	Barrett-Jackson Auction Company	États-Unis	179 M€	198 M€	+11%	
15	Artcurial	France	188 M€	192 M€	+2%	
16	Beijing RongBao Auction Co.,Ltd.	Chine	196 M€	185 M€	-6%	
17	Beijing Council International Auction Co.,Ltd	Chine	459 M€	161 M€	-65%	
18	Dorotheum	Autriche	180 M€	136 M€	-25%	
19	Gooding & Company	États-Unis	171 M€	131 M€	-23%	
20	Stack's and Bower	États-Unis	116 M€	93 M€	-20%	
A noter : en France, le montant de ventes adjugé à L'hôtel Drouot en 2019 s'élève à 372 M€ (frais de ventes inclus)			TOTAL	16 317 M€*	15 153 M€	-7,1%
			TOTAL MONDE	27 100 M€	25 533 M€	-5,8%

*Pour 2018 : montant et part correspondant aux 10 premières sociétés de l'année 2018

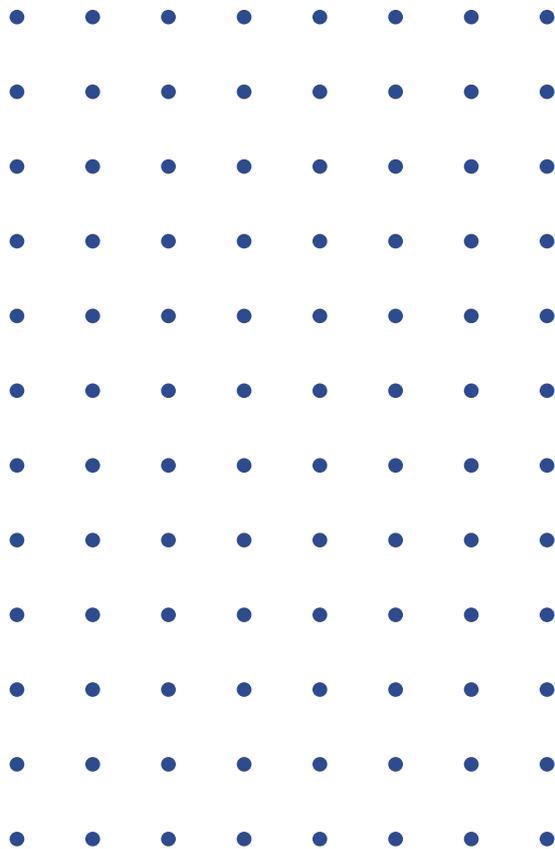
Les deux premières maisons de ventes mondiales Christie's et Sotheby's perdent des parts de marché

Avec une baisse de 17 % de son montant de ventes Christie's perd une grande part de l'écart qu'elle avait avec son concurrent historique Sotheby's : avec 4,4 milliards d'€ contre 4,2 milliards d'€ pour Sotheby's (également en baisse mais moins prononcée -4 %) Christie's réalise donc 163 millions d'€ de plus que Sotheby's en 2019, contre 900 millions d'€ en 2018.

Avec 8,6 milliards d'€ de produits de ventes cumulé, les deux sociétés réalisent 57 % du montant total des 20 premières sociétés (15,2 milliards d'€). Cette proportion baisse de 3 points par rapport à 2018 (60%)

retrouvant son niveau de 2017. La tendance à la concentration du marché sur ces deux sociétés, observée depuis plusieurs années, est donc mise entre parenthèses en 2019. La baisse de leur montant cumulé de ventes est effectivement plus prononcée (-11 %) que celle des 18 autres maisons du classement (-1,2 %).

La part du produit mondial de vente captée par les deux maisons de ventes baisse également en 2019, à 34 % contre 36 % en 2018. Elle était de 31 % en 2016. Les deux sociétés conservent leur très large avance sur la 3^{ème} maison de vente du classement, Poly International Auction.



Par zones géographiques, les deux maisons de ventes montrent des tendances d'évolution similaires. Elles ont ainsi pour point commun de connaître une croissance de leur montant de vente sur leur place parisienne, plus élevée pour Sotheby's, +48 % à 344 millions d'€ que pour Christie's, +11 % à 238 millions d'€. La part de Paris dans leur montant total de ventes augmente donc, sensiblement pour Sotheby's de 5 % à 8 %, plus modestement pour Christie's, de 4 % à 5 %.

A l'inverse, l'évolution de leur montant de ventes est négative pour quasiment toutes leurs autres agences mondiales. L'activité des deux maisons de ventes régresse sur leur principale place de marché, New-York : de 24 % pour Christie's, de 4 % pour Sotheby's. La part de la mégapole reste toutefois prépondérante dans leur montant total de vente : 51 % pour Christie's (55% en 2018), 45 % pour Sotheby's (stable). Sotheby's réalise la plus belle vente de l'année dans ce pays, un tableau de Claude Monet, « Les Meules » pour une valeur de 99 millions d'€. En Europe, l'activité des deux sociétés est en baisse aussi bien à Londres qu'en Suisse, très fortement pour Sotheby's dans ce dernier pays (-43 %). Le poids de Londres dans leur montant total de ventes reste d'environ un quart pour les deux sociétés. Enfin, l'activité à

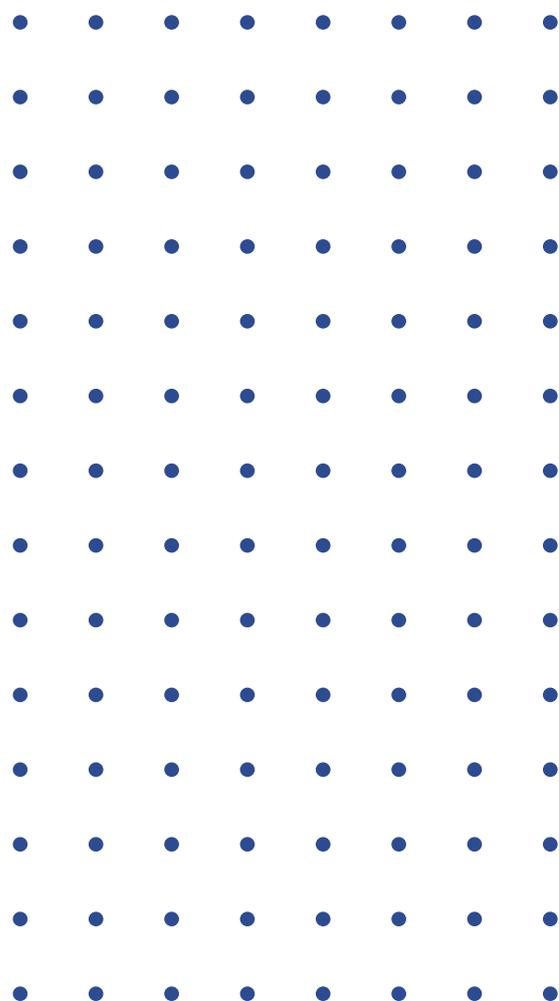
Hong Kong baisse sensiblement pour Christie's tandis qu'elle reste stable pour Sotheby's.

Tous les autres marchés sont, pour Christie's et Sotheby's en termes de montant de vente, plus secondaires (Dubai, Milan, Amsterdam, Mumbai).

En dépit de la baisse de leur montant de vente, la domination des deux grandes maisons dans les ventes « exceptionnelles » (de 10 millions d'€ ou plus) est écrasante : elles concentrent 91 % du montant total de ces ventes avec 87 ventes sur les 97 ventes réalisées⁷.

Les ventes totalement dématérialisées (dites « en ligne ») de Christie's représentent 77 millions d'€, en hausse de 5 % par rapport à 2018. Christie's s'est jusqu'à présent montré le plus actif dans le développement des ventes dématérialisées. Les ventes électroniques de Sotheby's s'élèvent quant à elles à 80,6 millions d'€ en 2019.

⁷ Voir Focus sur les ventes exceptionnelles dans le monde en 2019 en « Art et Objets de Collection ».



L'évolution des 18 autres sociétés du classement



La liste des 18 autres sociétés mondiales du classement des 20 premières sociétés continue d'afficher une stabilité en 2019. Seule une société chinoise sort du classement au profit d'une américaine.

Les autres faits notables sont :

- La baisse de leur montant de ventes est moins prononcée que celle des sociétés hors de ce classement -1,2 % contre -4 %.
- Le maintien de Poly International Auction et de China Guardian Auctions aux 3^{ème} et 4^{ème} places devant deux sociétés américaines Heritage Auction Galleries qui perd une place et Phillips qui en gagne une.
- Le seuil d'entrée dans ce classement est moins élevé qu'en 2018 : 93 millions d'€ contre 108 millions d'€.

Huit sociétés sont basées en Amérique du Nord

En plus de Sotheby's, sept sociétés nord-américaines sont présentes dans ce classement dont une canadienne. Au total cinq sont en baisse.

- Phillips enregistre une baisse de son activité (- 7 %) après une belle progression en 2018. La société réalise l'essentiel de son activité en « Art contemporain ». Elle a développé également une activité dans les domaines de l'horlogerie, de la joaillerie, de la photo, de l'édition et du design. Cette année, ce sont ses activités européennes à Londres et Genève qui baissent significativement (d'un quart environ) tandis que ses activités à Hong Kong et New-York se portent bien.

-
- Heritage Auction Galleries est la troisième société américaine après Sotheby's. La société, basée à Dallas, spécialisée dans la vente d' « Objets de collection » (dits « Collectibles »), enregistre une forte baisse de son activité en 2019 (-25 %) avec 551 millions d'€ d'adjudications.
 - Trois autres sociétés américaines, spécialisées dans la dispersion de véhicules de collection, sont présentes dans le classement avec des évolutions contrastées : Mecum Auction (+ 58 %), Barrett-Jackson (+ 11 %), Gooding & Company (- 23 %).
 - Seized Assets Auctioneers enregistre une des plus fortes progressions du classement + 57% et remonte à la 8ème place du classement. La maison est spécialisée dans les ventes totalement dématérialisées en joaillerie, orfèvrerie, véhicules et organise quotidiennement des ventes sur la place de marché de Liveauctionneers.

Au Canada, RM Sotheby's (antérieurement RM Auctions) spécialisée également dans la vente de véhicules de collection, voit son montant de vente stagner en 2019 (-1 %).

Sept sociétés sont basées en Chine

Sur les 7 sociétés chinoises présentes dans le classement des 20 principales maisons, 4 sont en hausse.

L'activité de la 3ème société mondiale Poly International Auction croit de 11 % et dépasse la barre symbolique du milliard d'adjudications (en €). Ce sont ses activités sur le continent (à Pékin, cœur de son activité) qui dynamisent ses ventes, celles de Hong Kong étant en baisse. China Guardian Auctions reste le deuxième acteur chinois et le quatrième mondial en 2019 avec une activité stable.

Les autres maisons de ventes chinoises du classement connaissent de fortes variations de leur activité tant à la hausse comme Guangzhou Huayi International Auctions (+84 %), 12ème au classement, qu'à la baisse comme Beijing Council International Auction (-65 %).



1939 Alfa Roméo 8C 2900 B Touring Berlinetta

Record du monde pour ce modèle vendu aux enchères
ARTCURIAL

14 600 000 €

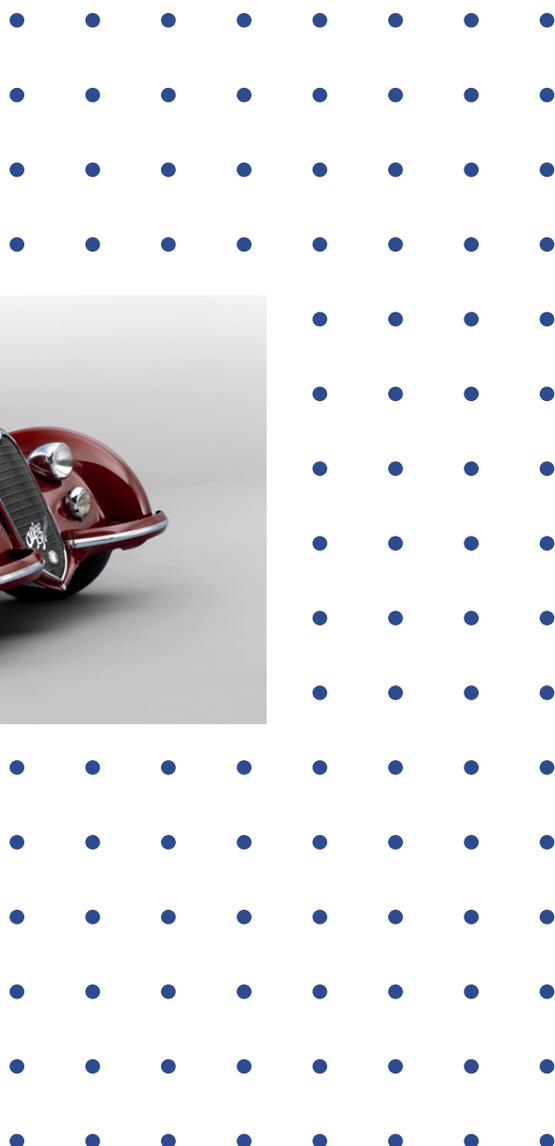
©Christian Martin pour Artcurial

Trois sociétés sont basées en Europe

Bonham's est la deuxième société européenne du classement (après Sotheby's) en 7ème position. Après deux bonnes années, les ventes de la société britannique s'infléchissent en 2019 : - 13 %. La société, très active sur les segments des « Maîtres anciens » et des « Objets de collection » (joaillerie, véhicules de collection...) pâtit d'une baisse d'activité sur ses places secondaires (Paris, Bruxelles, Sydney et surtout Hong Kong : -18 % à 52 millions d'€ d'adjudications). Sa principale filiale à New-York enregistre de bonnes prestations « +14 % » à 194 millions d'€.

Artcurial est la 3ème société européenne. Avec une croissance de 2% elle se positionne à la 15ème place du classement.

Le viennois Dorotheum, spécialisé dans les ventes de maîtres anciens, perd 3 places au classement et se positionne au 18ème rang mondial.



FOCUS.

LES VENTES « EXCEPTIONNELLES » DANS LE MONDE EN 2019 EN ART ET OBJETS DE COLLECTION

L'analyse est fondée sur une collecte systématique des ventes d'œuvres ou d'objets de 5 millions d'€ ou plus, dont celles de 10 millions d'€ ou plus réalisées en « Art et Objets de collection » dans le monde en 2019.

1/ Un montant de ventes « exceptionnelles » en baisse

Le produit du montant des ventes « exceptionnelles » (10 millions d'€ ou plus) dans le monde du secteur « Arts et Objets de Collection » s'élève à 2,2 milliards d'€ en 2019 (frais inclus) ; 97 ventes de ce type ont été réalisées en 2019 contre 136 en 2018.

Ce montant baisse par rapport à 2018 (3,1 milliards en 2018) et sa part dans le produit mondial des ventes s'est infléchi (9% contre 12%) ; ce montant reste supérieur à celui réalisé en 2016 (2,0 milliards €).

La contribution de cette poignée de ventes dans l'évolution du marché mondial est toujours très élevée ; en 2019, elles tirent le marché mondial à la baisse ; ainsi si l'on retirait le montant des ventes exceptionnelles du montant mondial de ventes pour 2018 et pour 2019, l'évolution du montant mondial des ventes n'aurait été « que » de -2,7 % contre -5,8% avec ses ventes exceptionnelles.

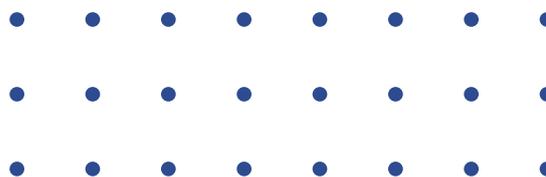
Ainsi, la baisse du montant des ventes exceptionnelles, comme en 2018, joue un rôle baissier en 2019.

	2019	2018	2017	2016
Produits des "ventes exceptionnelles" (10 M€ ou plus) (M€)	2 208	3 124	3 425	2 019
Evolution par rapport à l'année précédente	-29%	-9%	70%	
Part dans le produit mondial des ventes	9%	12%	12%	8%
Produit mondial des ventes aux enchères (tous montants) (M€)	25 533	27 100	27 868	26 264
Evolution par rapport à l'année précédente	-5,8%	-2,8%	6%	
Produit mondial des ventes aux enchères SANS les ventes exceptionnelles de 10 M€ ou plus (M€)	23 325	23 976	24 400	24 200
Evolution par rapport à l'année précédente	-2,7%	-1,7%	0,8%	

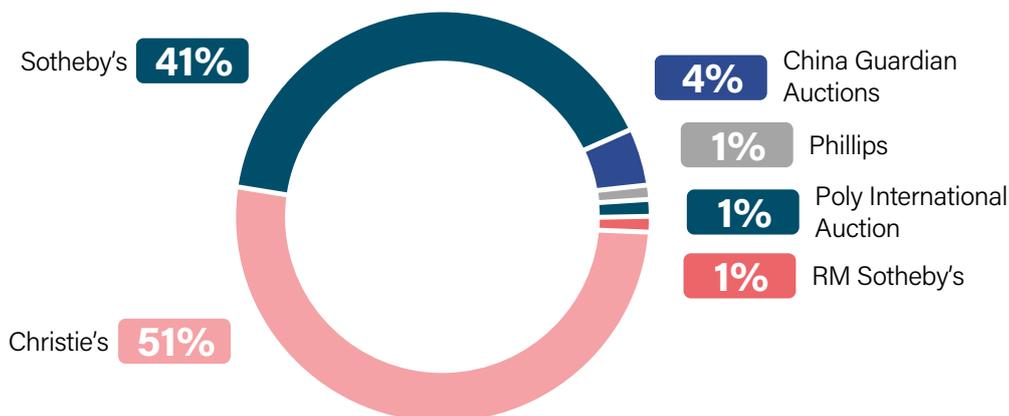
2/ Une concentration des ventes « exceptionnelles » chez les deux premières maisons de ventes. Les ventes « exceptionnelles » se concentrent chez Christie's et Sotheby's, lesquels réalisent 91% du montant total des ventes en 87 parmi les 97 ventes réalisées au plan mondial.

La part des autres maisons de ventes est systématiquement inférieure à 5%.

- China Guardian Auctions : 4%
- Poly International Auction : 1%
- Phillips de Pury & Company : 1%
- RM Auctions : 1%

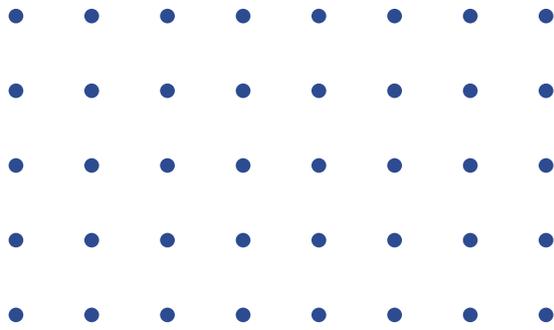


Ventilation du montant des ventes exceptionnelles 2019 (10 M€ et plus) par maisons de ventes (%)



	2019	2018	2017	2016
Monde (%)	100%	100%	100%	100%
Christie's	51%	51%	61%	41%
Sotheby's	41%	34%	21%	35%
China Guardian Auctions	4%	6%	5%	3%
Phillips	1%	3%	1%	3%
Poly International Auction	1%	3%	10%	13%
RM Sotheby's	1%	2%	1%	2%
Gooding & Company	0%	0%	1%	3%

La répartition par zones géographiques du montant des ventes « exceptionnelles » reflète la domination des deux leaders avec une écrasante part du montant des ventes réalisée sur le sol des Etats-Unis 56%, devant la Chine 25%, le Royaume-Uni 15%.

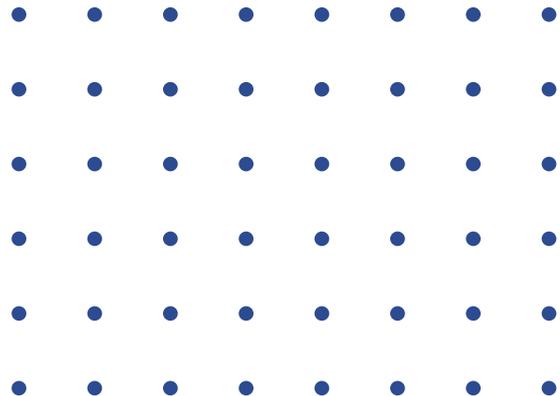
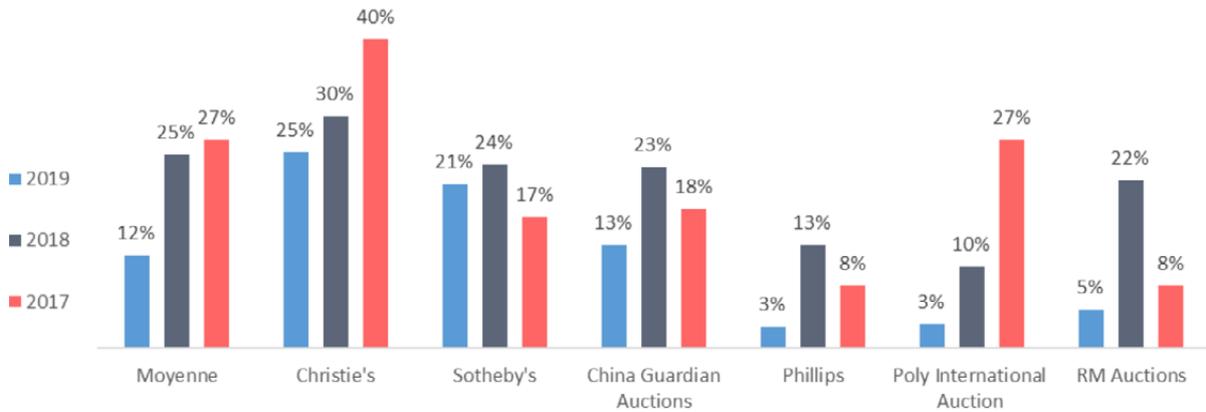


La France, avec 36,7 millions d'€ de ventes cumulées de 10 millions d'€ ou plus contribue à hauteur de 2% au montant total des ventes « exceptionnelles » ; une part inférieure donc à celle qui est la sienne dans le produit mondial du secteur « Art et Objets de Collection » : 7%.

3/ Une dépendance des maisons de ventes aux ventes « exceptionnelles » qui se stabilise.

Pour les maisons de ventes réalisant des ventes « exceptionnelles », la dépendance de leur activité à celles-ci est très forte : 12% en moyenne auprès des 6 maisons ayant une contribution significative au montant total des ventes « exceptionnelles ». Cette part baisse toutefois significativement en 2019. La dépendance est la plus élevée pour les deux grandes maisons de ventes occidentales Christie's (25%) et Sotheby's (21%).

Part des lots de 10 M€ ou plus dans les ventes de la maison de vente (%)



Artemisia GENTILESCHI Lucrece, circa 1652

Record du monde pour une œuvre de l'artiste vendue aux enchères

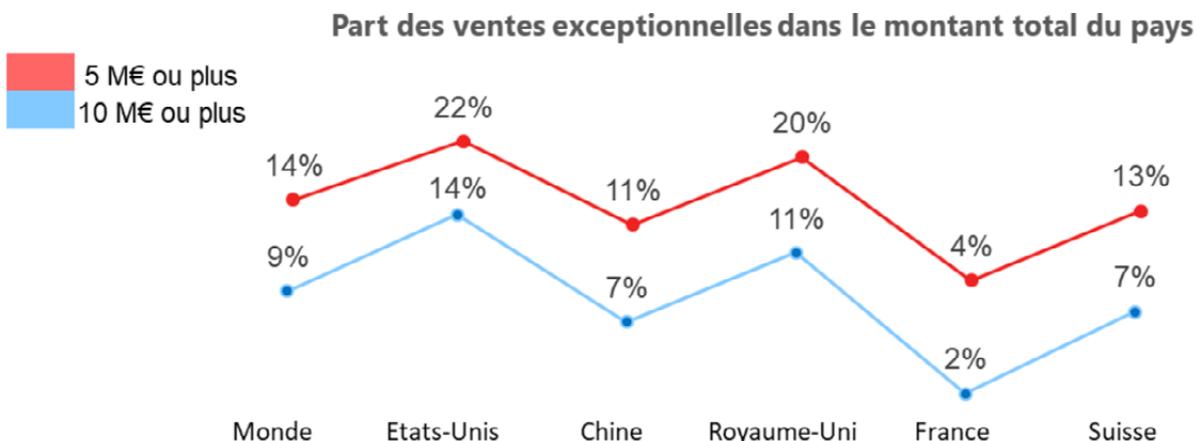
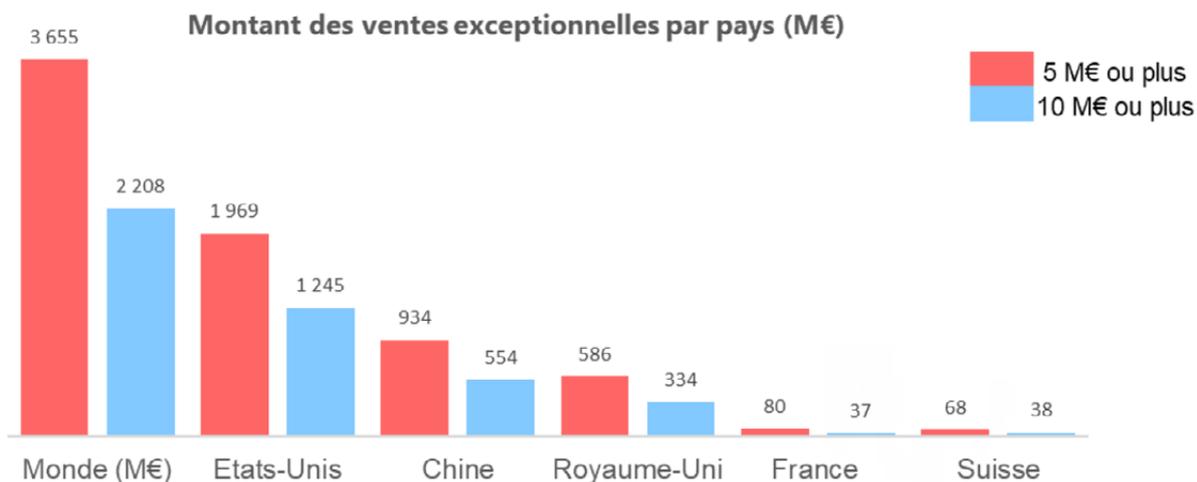
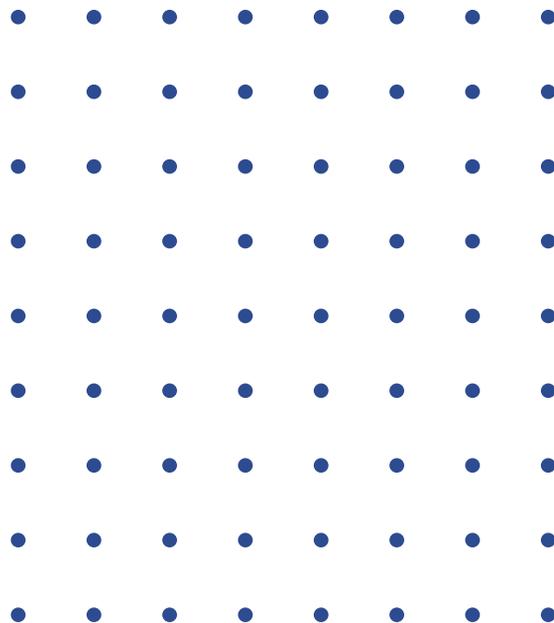
Toile - Hauteur : 96.50 cm Largeur : 75 cm

4 000 000€

©Artcurial

4/ Une moindre dépendance du marché français aux ventes « exceptionnelles »

A considérer les ventes du très haut de gamme, la situation française n'est en rien comparable - en termes de dépendance aux ventes « exceptionnelles » - à celle des 3 premières zones mondiales que sont les Etats-Unis, la Chine et le Royaume-Uni. La part du montant de ces ventes dans le montant total du secteur s'établi à 2% pour les ventes de 10 millions d'€ ou plus, 4% pour les ventes de 5 millions d'€ ou plus.



SYNTHÈSE

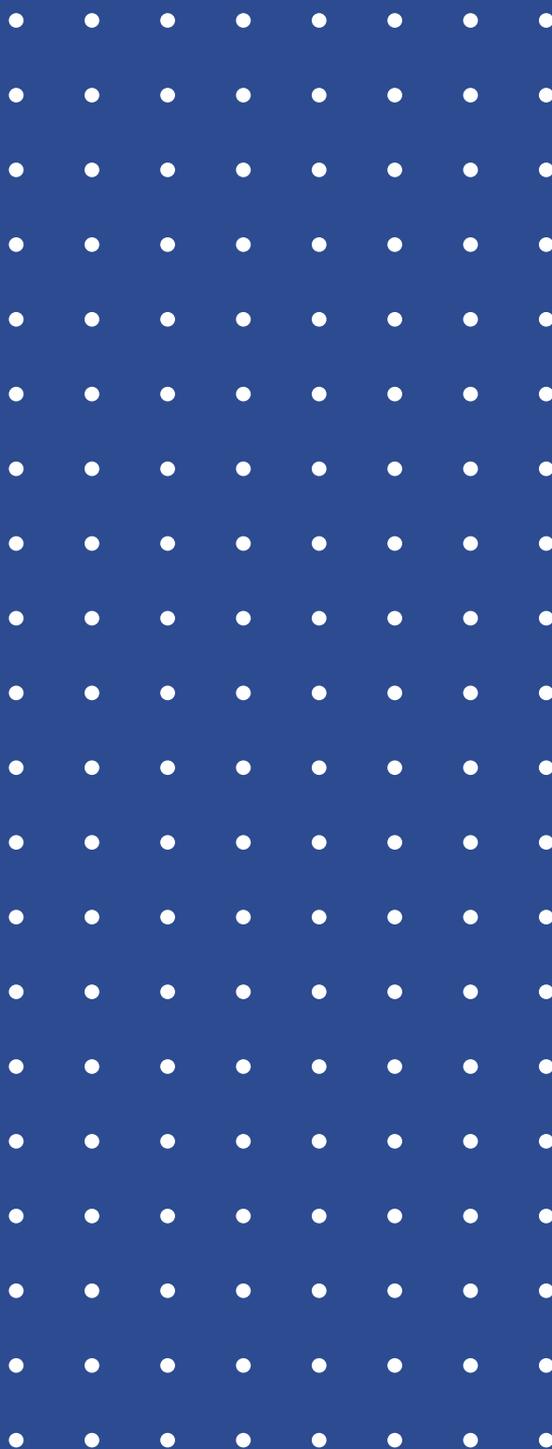
Après une année de forte hausse en 2017, le marché mondial enregistre une seconde année de décroissance en 2019 (-5,8%), plus marquée encore que celle de 2018 (-2,8 %).

Etats-Unis et Chine connaissent une évolution similaire à la baisse. Les grandes maisons de ventes nord-américaines tirent le marché vers le bas tandis que les plus grandes maisons chinoises maintiennent leur activité. Malgré cette baisse d'activité, les Etats-Unis et Chine maintiennent leur position mondiale.

Le marché européen est orienté à la baisse en raison des moins bonnes performances des deux acteurs occidentaux Christie's et Sotheby's au Royaume-Uni.

Dans ce contexte, la France affiche son dynamisme. Avec 10,5 % de croissance du montant de ventes elle consolide sa part de marché mondiale, à 7 % (contre 6% en 2018) et surtout européenne à 27% (contre 23% en 2018). Le pays apparait comme le plus dynamique du classement des 10 premiers pays, devant l'Allemagne et l'Italie qui connaissent également des évolutions positives. Son acteur principal Artcurial représente la France dans le classement des 20 premières maisons mondiales, à la 15ème position. C'est le seul acteur européen du classement à jouir d'une activité en croissance à l'inverse des anglaises Christie's et Bonham's et de l'Autrichienne Dorotheum.

La France historiquement moins soumise aux forts soubresauts des ventes exceptionnelles que les grands pays mondiaux, bénéficie cette année d'un impact favorable des ventes du très haut de gamme sur la bonne tenue de son marché.



ANNEXE

METHODOLOGIQUE

Bilan France

L'analyse de l'activité économique du marché des ventes volontaires aux enchères publiques en France est fondée sur les résultats de l'enquête économique que le Conseil des ventes réalise chaque année auprès des maisons de ventes. La méthodologie, identique à celle des années précédentes, qui a été rappelée en préambule du bilan économique du rapport annuel 2012, conserve toute son actualité et permet de comparer les résultats dans le temps. Les principaux points sont les suivants :

L'enquête est adressée à l'ensemble des maisons de ventes volontaires déclarées, soit 415 maisons de ventes en 2019. 340 ont renseigné le questionnaire d'enquête, et pour 51 autres une déclaration prévisionnelle de montant annuel adjugé. 24 sociétés, essentiellement de petite taille dont trois se sont déclarées à l'automne 2019, n'ont pas répondu à l'enquête.

Pour les maisons de ventes qui ont répondu de manière incomplète au questionnaire, un travail de vérification des données et de redressement des montants de vente est effectué. Ce travail consiste tout d'abord, pour les déclarations des cinquante premières sociétés à effectuer des contrôles de cohérence ainsi que des vérifications, et le, cas échéant, en accord avec chacune d'elles, des compléments ou des réaffectations de montants entre rubriques et sous-rubriques. Ensuite, la réaffectation de montants est effectuée en deux étapes pour les autres maisons de ventes :

- Première étape : pour les maisons de ventes qui n'ont pas précisé la répartition de leur montant total déclaré entre les trois secteurs (art et objets de collection ; véhicules d'occasion et matériel industriel ; chevaux) soit 46 sociétés en 2019, cette répartition est faite en fonction du secteur dans lequel se trouvait chacune de ces sociétés en 2018 (ainsi, pour une maison de vente classée en 2018 en « Art et objets de collection », l'intégralité de son montant déclaré en 2019 est affecté dans ce secteur ; pour une maison de ventes classée en 2018 en « généraliste », le montant total déclaré est réparti entre les trois secteurs en fonction du poids de chacun de ces secteurs donnés en 2018).
- Deuxième étape (pour le secteur « Art et objets de collection ») : pour les maisons de ventes qui n'ont pas réparti, ou imparfaitement réparti le montant total déclaré entre les différentes catégories (Arts et antiquités ; joaillerie et orfèvrerie ; vins et alcools ; autre objets de collection...), la répartition est effectuée en tenant compte du poids constaté

– parmi les réponses complètes collectées en 2019 des maisons de ventes – de chacune de ces catégories (ainsi en 2019, la catégorie « Arts et antiquités » représente 65 %, la « joaillerie et orfèvrerie 9 %, les « vins et alcools » 3 %.....).

Enfin, il est procédé de manière analogue pour répartir – au sein de la catégorie « Art et antiquités », pour les maisons de ventes qui n'ont pas donné d'indications, leurs montants de ventes entre les sous-rubriques (Art contemporain ; mobilier et objets d'art du XXème siècle ; Tableaux dessins, sculptures, estampes, impressionnistes et modernes ;...). Cette répartition est effectuée en tenant compte du poids constaté – parmi les réponses complètes collectées en 2019 des maisons de ventes – de chacune de ces sous-rubriques (ainsi en 2019, 26 % pour « Art contemporain », 19 % pour « mobilier et objets d'art du XXème siècle », 18 % pour « Tableaux dessins, sculptures, estampes, impressionnistes et modernes »...).

L'enquête porte sur le montant des adjudications hors frais (prix « marteau ») réalisées au cours de l'année, ventilé selon les différentes catégories de ventes, sur l'effectif salarié des maisons de ventes et leur usage de l'internet, sur les ventes de biens neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes.

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

En 2019, 52 % des maisons de ventes relèvent du secteur « Art et objets de collection », 40 % sont généralistes, 7 % appartiennent au secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », 1 % relève du secteur « Chevaux ».

Bilan International

Pour la onzième année consécutive, le Conseil des ventes met en perspective la place de la France dans le monde via une analyse internationale du marché des ventes aux enchères.

Pour cette analyse internationale, le CVV fait appel pour la sixième année consécutive aux services de Harris Interactive. L'institut d'études réalise la collecte des données auprès des maisons de ventes dans le monde, effectue le calcul des données agrégées, produit les analyses et rédige le texte du bilan. Le périmètre étudié est celui du secteur « Art et objets de collection ». Il inclut à la fois le « Fine art » (peinture, sculpture, œuvres sur papier) et, comme dans le chapitre consacré à la France, les segments « Art et antiquités », « Joaillerie et orfèvrerie », « Objets de collection »⁸ (dont les de véhicules de collection), « Vins et alcool » et « Ventes courantes ». Les « ventes courantes » sont définies comme des ventes sans thème spécifique et sans catalogue, par opposition aux « ventes de prestige ». Le périmètre utilisé est donc plus large que celui d'autres publications disponibles lesquelles portent soit uniquement sur le « Fine Art », soit n'incluent pas la totalité des « Autres objets de collection » (notamment les véhicules de collection).

⁸ Ce terme correspond aux « Collectibles ». Il regroupe essentiellement des ventes de véhicules de collection, de timbres et monnaies, de livres et manuscrits anciens, de bandes dessinées, de « militaria », d'affiches, d'objets de chasse, de jouets anciens.

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 prix d'adjudications sont communiqués en € et les comparaisons par rapport aux années antérieures sont donc effectuées dans cette devise.

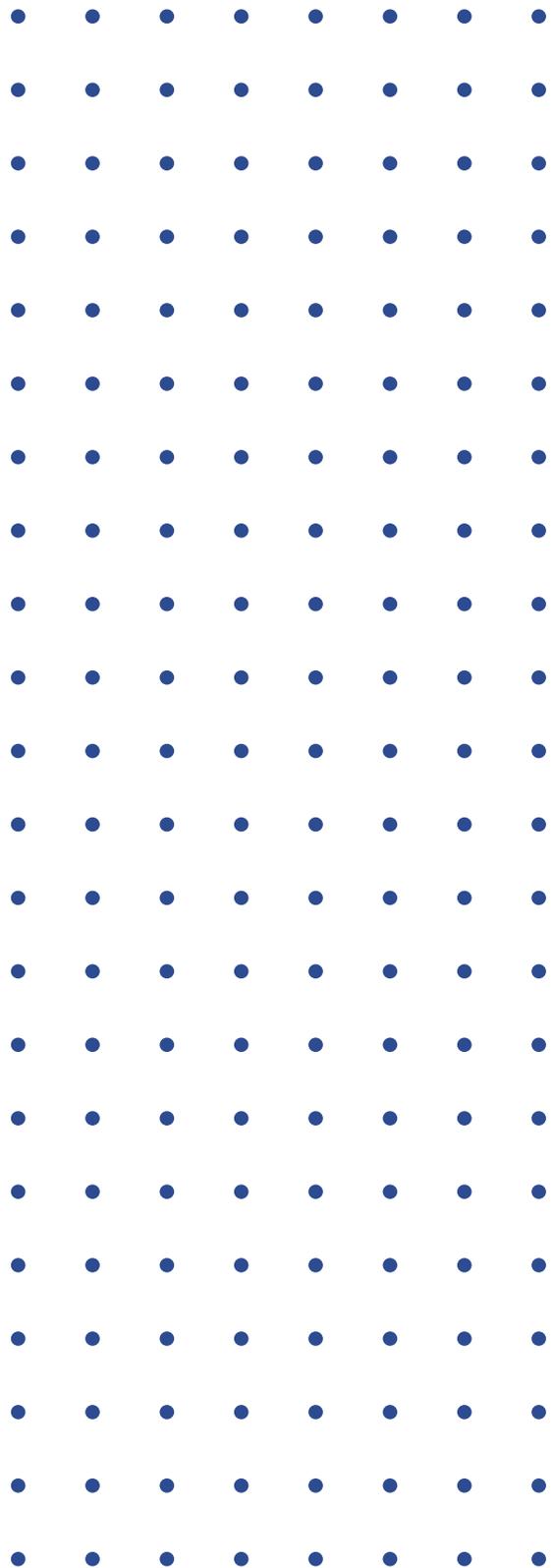
La collecte des données auprès des maisons de ventes est effectuée en priorité en €, secondairement en dollar et, le cas échéant, dans la devise du pays. Les montants d'adjudications sont ensuite convertis en euros. Le taux de conversion utilisé (des devises nationales vers l'€) est la moyenne des 12 taux moyens mensuels publiés par la Banque de France. En 2019, par rapport à 2018, la devise chinoise, le renminbi, et la livre sterling sont restées stables par rapport à l'euro, chacune des devises s'étant apprécié de 1%. Le dollar américain s'est apprécié de 6% par rapport à l'euro. Cette progression a pour effet, lorsque les évolutions sont exprimées en euros dans ce rapport, de limiter les baisses et d'augmenter les hausses. Ainsi par exemple, pour Sotheby's New York, exprimée en dollars américains, la baisse de son montant de ventes est de 9 % ; exprimée en euros elle est de l'ordre de 4%.

L'étude s'appuie sur une démarche scientifiquement éprouvée et homogène depuis la première analyse en 2009⁹. En synthèse, elle s'articule autour de quatre étapes clés :

- recensement des sociétés de ventes aux enchères publiques actives sur le secteur « Art et objets de collection » avec, en particulier, la recherche des nouvelles sociétés actives durant l'exercice ;

- mise à jour et 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 ;
- à partir de modèles économétriques, estimation des produits des ventes non observables sur la base des données observées et collectées ;
- en 2019, le montant des adjudications recueilli auprès des maisons de ventes représente 73% du total mondial après estimation. L'extrapolation des 27 % restant du montant mondial présente un risque d'erreur de mesure maximal estimé à 5 %. Les indicateurs économiques agrégés au niveau mondial présentent donc au final un risque d'erreur de 1,4 %.

⁹ La méthode est présentée de manière détaillée dans les rapports d'activité antérieurs (2010, 2011 et 2012).



Conseil des ventes volontaires
de meubles aux enchères publiques
Loi 2000-642 du 10 juillet 2000

CONSEIL DES VENTES VOLONTAIRES DE
MEUBLES AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

19, avenue de l'Opéra
75001 Paris
T : +33 1 53 45 85 45

www.conseildesventes.fr