

La vente aux enchères garde toujours la cote



Plus de trois milliards d'euros de biens se sont vendus aux enchères en 2018. Les maisons de ventes veulent créer de nouveaux marchés pour séduire plus largement.

Un marché inégal

Biens de luxe et objets de la vie quotidienne, les montants adjugés aux enchères en France ont dépassé les 3 milliards d'euros en 2018. Une vingtaine de maisons de ventes, comme Christie's ou Alcopa Auction se partagent plus de 70 % du marché. Selon le rapport du Conseil des ventes volontaires, le fossé se creuse entre ces acteurs, qui organisent de grandes ventes lors d'événements prestigieux, et les hôtels des ventes de province qui sont fragilisés par la baisse des ventes d'objets courants.

Ventes de voitures en tête

Ce sont les véhicules d'occasion, pas d'exception, qui se sont le plus vendus l'an dernier. Le secteur dépasse désormais les objets de collection avec 1,42 milliard d'euros de lots adjugés (voir sur l'infographie ci-contre). Un succès lié à leur prix, souvent en dessous de leur cote officielle. Le développement des offres de location longue durée a augmenté le nombre de voitures d'occasion récentes sur le marché.

Objets classiques en déclin

« Tout ce qui est de style classique est sur le déclin, observe Alexandre Giquello, à la tête de l'hôtel Drouot, la célèbre salle des ventes. On peine à vendre des commodes Louis XVI en acajou alors que ça se vendait très bien il y a vingt ans. » Pour faire face à cette évolution, les maisons de ventes se diversifient vers le vin, montres, voitures de collection et même les squelettes de dinosaures. L'objectif est d'attirer et fidéliser une nouvelle clientèle. « Le public cherche la nouveauté, explique Mario Tavella, président de Sotheby's France. Les ambiances épurées, modernes sont recherchées ; ainsi les marchés du design et de l'art contemporain sont solides. »

BD, Pokémon... on trouve de tout

En 2018, des cartes Pokémon ont été vendues aux enchères à Paris, certaines étaient estimées à plus de 2 000 €. De nouveaux secteurs émergent, comme le street-art dont les œuvres sont entrées dans les salles des ventes il y a dix ans. « Quand on a vu la salle bondée,

on a compris qu'il y avait vraiment une demande », se souvient François Tajan, président délégué de la maison Artcurial. D'autres marchés apparaissent, comme celui de la bande dessinée. Les éditions originales de Tintin, imprimées dans les années 1930, s'adjugent désormais plusieurs milliers d'euros. « L'inconscient lié à la BD est très fort, analyse Alexandre Giquello, président de Drouot. C'est lié à l'enfance, pas besoin de bagage culturel. »

L'essor des ventes online

Internet est entré dans le quotidien des commissaires-priseurs. Aujourd'hui beaucoup des 38 % de clients étrangers des maisons de ventes françaises passent par ce biais. Alexandra Giquello adjuge des objets qui partent dans le monde entier comme à Manille ou Santa Fé. « Les comportements se sont internationalisés, note François Tajan. Chez Artcurial, la majorité de nos acheteurs de biens de plus de 50 000 € sont des étrangers. »

Dossier : Thibaut CHÉREAU.

