

## **Petit-déjeuner sur « l'activité économique induite par les maisons de ventes aux enchères dans le secteur art et objets de collection »**

Ce petit déjeuner du Conseil des ventes, organisé le mercredi 9 juillet, a réuni près de 35 participants parmi lesquels en tant qu'intervenants Philippe Chalmin professeur d'économie à Paris Dauphine, Xavier Niel chef du département prospective et études statistiques au ministère de la culture, Philippe Andrieux, président de la confédération française des métiers d'art, Laurianne Duriez, responsable du service information de l'Institut national des métiers d'art (INMA), Didier Griffe, président du syndicat national des experts professionnels, Pascal Boitel directeur de l'imprimerie Drapeau Graphic, Laurent Legendre du studio de photographie Seberty, Xavier Picheret, Directeur général de Vulcan art services, Baudoin Lebon, galeriste à Paris.

Présidé par Catherine Chadelat, présidente du Conseil des ventes et animé par Francis Briest, membre du conseil et co-président d'Artcurial, ce petit déjeuner a mis en lumière un sujet assez méconnu, celui de la contribution des maisons de ventes au développement direct et indirect de l'activité économique. Les maisons de ventes ont un « poids » économique et un effet d'entraînement ; il appartient aux pouvoirs publics d'en prendre pleinement la mesure.

Partant de la présentation d'une étude du Conseil, Francis Briest a souhaité lui donner un visage par des témoignages de professionnels avant d'ouvrir le débat d'économistes sur l'appréciation de cet impact économique et aborder ensuite les effets sur les galeries et métiers d'art.

De l'étude réalisée par le Conseil des ventes et intégrée dans son dernier rapport d'activité il ressort que la contribution économique directe des OVV parisiens du secteur « Art et objets de collection » est de l'ordre de 100 M€ par an ; elle recouvre les dépenses réellement payées par ces OVV à leurs différents fournisseurs et prestataires (« prestations intellectuelles » dont celles des experts, avocats ; « édition-communication » : pré-presses, impression de catalogues, campagne de presse... ; assurance professionnelle ; transport, stockage et conservation.....). Soit l'équivalent du chiffre d'affaires annuel d'une société de production de films comme Gaumont.

Les différents témoignages des professionnels fournissant ces prestations aux OVV ont montré que la satisfaction des demandes des OVV (grande qualité graphique des documents imprimés, délais de livraison contraints, qualification requise dans les opérations de dédouanement, flexibilité dans l'organisation du travail) a conduit les opérateurs à devoir améliorer leurs processus de gestion internes, à optimiser leur productivité et à davantage se spécialiser dans un souci de compétitivité maxima.

Ainsi pour éditer et imprimer près de 200000 catalogues de ventes par an dans un délai moyen de 5 jours ouvrés, Drapeau Graphic a revu son processus de production. Si cette activité d'impression ne représente que 5 % de son activité, elle est néanmoins cruciale d'une part, dans un secteur où les marges financières sont très faibles (1 à 2 %), d'autre part pour gagner en productivité pour l'ensemble des autres produits.

Ainsi la production de 200 catalogues par an soit 25000 photos a obligé le studio Sebert, dont près de 70 % de l'activité est liée aux maisons de ventes, à rationaliser son offre et la gestion de sa photothèque dans un contexte de révolution technologique (passage de l'argentique au numérique).

A Drouot, la manutention d'objets, assurée par 50 personnes, concerne près de 600000 objets chaque année. C'est une activité cyclique, concentrée sur les quatre grands mois de vente aux enchères qui impose donc une grande flexibilité dans la gestion des personnels et une capacité à les redéployer sur d'autres sites du groupe en période creuse à Drouot.

Quant aux experts en ventes publiques, on retiendra de l'intervention du président du syndicat national que l'activité de vente aux enchères publiques représente plus de 50 % des honoraires de la profession. Si elle est très significative, elle permet aussi à ces professionnels de développer d'autres activités périphériques et donc d'enrichir leur offre de services : expertise privée en succession, conseil juridique et patrimonial, aide à résolution de litige dans le cas de l'ISF, voire relations publiques. La publicité des ventes aux enchères leur donne de la visibilité et donc potentiellement l'accès à de nouveaux clients.

Au-delà de la contribution directe des maisons de ventes, les intervenants ont aussi essayé d'apprécier la contribution indirecte, plus difficilement quantifiable : impact sur l'activité des métiers d'art (restauration de meubles...) impact et interaction avec les galeries d'art, part dans la densification de l'offre culturelle sur un territoire (à côté des musées, salons et expositions) qui constitue un facteur d'attractivité. Si, intuitivement, on pressent que les OVV animent la scène culturelle et – pour celles dont les acheteurs étrangers représentent plus de 50 % des adjudications – confortent l'attractivité internationale de la France, il n'y a toutefois pas de méthodologie solide et consensuelle permettant de chiffrer cette contribution. Il est très difficile, ne serait-ce que pour les métiers d'art qui recouvrent 217 métiers différents dans la nomenclature INSEE et opèrent sous différents statuts juridiques, d'isoler puis de quantifier ceux dont l'activité est impactée par les ventes aux enchères.

Quelques éléments de consensus se dégagent toutefois :

- Le phénomène mondial de concentration et de médiatisation, qui s'opère donc aussi en France, conduit à une logique de marque : sur le premier marché, celui des galeries d'art, les clients achètent dans la galerie X, celle qui rayonne par sa communication dynamique, l'organisation d'évènement, la participation à des salons. Le maintien d'un tissu de petites galeries d'art, indispensable au second marché que sont les ventes aux enchères, semble passer par une mutualisation de leurs services support (publicité, relations publiques....) et un soutien au financement. L'expérimentation récente de la garantie financière, par l'institut du financement du cinéma et des industries culturelles (IFCIC), à des concours bancaires apportés par les banques à des galeries d'art, va dans ce sens.
- La France doit valoriser les œuvres d'artistes contemporains résidant sur son territoire, gisement d'avenir des ventes aux enchères. Rappelons qu'en 2013, les adjudications en art contemporain en France ont atteint 193 M€ soit + 22 %. Cela repose tant sur des actions de long terme (dont la valorisation par les marchands d'art d'artistes contemporains français) que sur une meilleure visibilité donnée en galerie d'art et en ventes publiques à des œuvres uniques d'artistes contemporains quasiment inconnus et pourtant créatifs notamment, selon l'INMA, dans les domaines de la céramique, des bijoux contemporains, du mobilier contemporain d'exception. Une meilleure diffusion par l'INMA, chargée de la promotion des métiers d'art, vers les maisons de ventes serait un premier pas.
- Pour une OVV, développer la pluriactivité autour de la vente aux enchères est un atout pouvant renouveler l'image du métier, attirer de nouvelles clientèles et créer de la valeur économique. Le cadre juridique des OVV depuis la loi de juillet 2011 offre, en tout cas, une grande souplesse à cette créativité.

Les maisons de ventes aux enchères sont un maillon de la chaîne économique du marché de l'art, générateur d'une activité économique et culturelle. Elles s'inscrivent dans le paysage de la culture. Favoriser leur développement et leur compétitivité par rapport à leurs concurrents étrangers est dans l'intérêt économique de tous les acteurs du marché de l'art français, dont les marchands et les galeries d'art qui entretiennent avec elles des relations étroites de client-fournisseur.

Les prochains petits déjeuners thématiques du Conseil de 2014, ouverts aux professionnels<sup>i</sup>, seront organisés, de 8H30 à 10H30, aux dates suivantes :

« Les ventes aux enchères thématiques : généralistes ou spécialistes, choix d'une stratégie ? » : mercredi 24 septembre

« Les collectionneurs et les ventes aux enchères : naissance, vie et dispersion d'une collection » : mardi 28 octobre

« Maisons de ventes et musées : le rôle des maisons de ventes dans l'enrichissement des collections publiques » ; mercredi 26 novembre

« Le droit d'auteur dans les catalogues de ventes aux enchères » ; mercredi 17 décembre.

---

<sup>i</sup> Sur simple inscription sur le site du CVV, [www.conseildesventes.fr](http://www.conseildesventes.fr) et dans la limite des places disponibles.