

Les ventes volontaires aux enchères publiques en France

1 PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

Le nombre d'OVV est stable
et l'emploi se contracte en 2017

2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2017

Progression soutenue des ventes aux enchères en 2017, de + 5,2 %

Présentation géographique
du marché

Le classement 2017 des opérateurs de ventes volontaires

Une croissance toujours soutenue des ventes par internet

Une activité internationalisée

Le taux d'invendus

Ventes de gré à gré et ventes
de biens neufs

3 LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

Le secteur en 2017 : une progression de 5,4 % qui masque des performances
différenciées selon les segments de marché

Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection »

Le marché parisien

4 LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

La typologie des opérateurs
spécialisés dans la vente
de véhicules d'occasion

Une progression du montant adjudgé en 2017 de 4,5 % moins soutenue qu'en 2016

Le classement des 20 premiers
opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

5 LE SECTEUR « CHEVAUX »

Une croissance de 8,3 %, supérieure à celle de 2016

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

Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Un marché concurrentiel détenu par 20 grands acteurs au plan mondial :

Arqana reste le numéro 2 en Europe

1 PRÉSENTATION DES OPÉRATEURS DE VENTES VOLONTAIRES

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 opérateurs de ventes. La méthodologie, identique à celle des années précédentes, qui a été rappelée en préambule du bilan économique du rapport annuel 2012 et peut être utilement consultée, conserve toute son actualité. Les principaux points sont les suivants :

L'enquête est adressée à l'ensemble des opérateurs de ventes volontaires déclarés, soit 403 OVV en 2017.

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 OVV et leur usage de l'internet, sur les ventes de biens neufs, les ventes de gré à gré et l'internationalisation des ventes.

Les OVV réalisant moins de 95 % de leur montant adjudgé sur une seule catégorie ont été classés comme « généralistes ». Les autres ont été rattachés à la catégorie qui génère plus de 95 % de leur montant d'adjudication. En 2017, 58 % des OVV relèvent du secteur « Art et objets de collection », 34 % sont généralistes, 7 % appartiennent au secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », 1 % relève du secteur « Chevaux ».

Afin d'intégrer le poids économique des OVV qui n'ont pas répondu à l'enquête, un travail de redressement est effectué sur les données manquantes.

Le nombre d'OVV est stable et l'emploi se contracte en 2017

À la fin de 2017, le nombre total d'opérateurs de ventes volontaires est de 403, comme en 2016.

Cet effectif comprend 16 nouveaux OVV déclarés auprès du Conseil des ventes volontaires en 2017.

Parmi ces OVV, 105, soit 26 %, sont uniquement « volontaires », contre 100 en 2016, c'est-à-dire non adossés à des études de commissaires-priseurs judiciaires.

Malgré une croissance de l'activité en 2017, les effectifs salariés des opérateurs de ventes volontaires sont en baisse de 6,1%, s'élevant à 2 578, contre 2 745 en 2016. Ce sont surtout les effectifs des personnels en contrat à durée indéterminée qui diminuent.

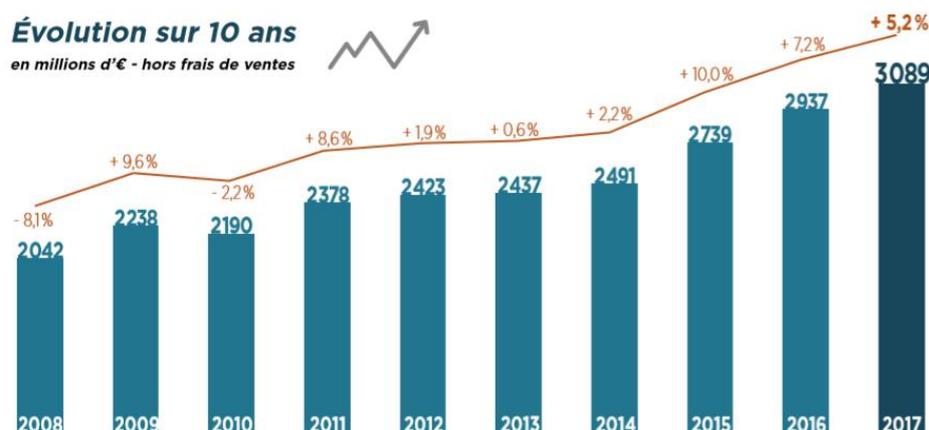
2 PHYSIONOMIE DU MARCHÉ FRANÇAIS EN 2017

2.1 Progression soutenue des ventes aux enchères en 2017, de + 5,2 %

Le montant total adjudgé hors frais, tous secteurs confondus, atteint en 2017 son plus haut niveau à 3 milliards d'euros, en hausse (+ 5,2 %) par rapport à 2016.

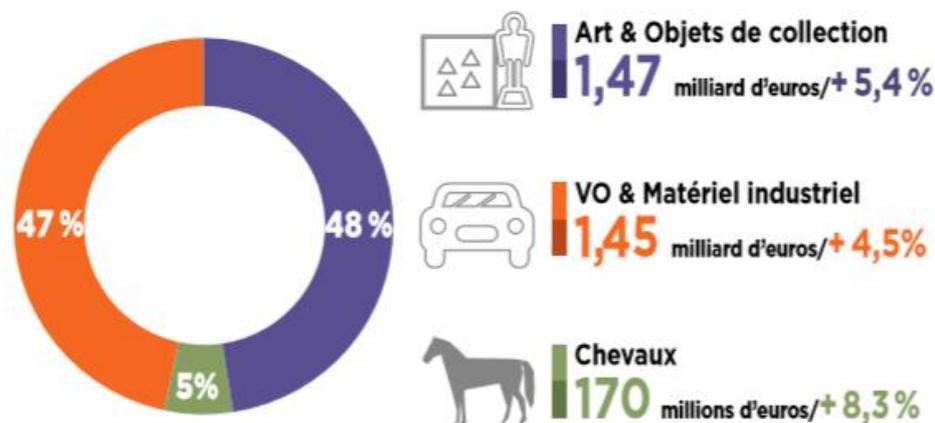
Cette progression, qui reste soutenue bien que moins forte qu'en 2016 (+ 7,2 %), est supérieure à la progression moyenne (+ 3,5 %) du montant total adjudgé sur la période 2008-2017.

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



Cette progression qui touche tous les secteurs est d'ampleur inégale : + 4,5 % pour le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel », + 5,4 % pour le secteur « Art et objets de collection » et + 8,3 % pour le secteur « Chevaux ».

Ventilation du montant adjudgé 2017 par secteur d'activité



En 2017, les parts de marché des secteurs « Arts et objets de collection » et « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont pratiquement identiques et celle du secteur « Chevaux » est de 5 %.

Si globalement l'activité progresse, 50 % des OVV déclarent toutefois une activité en baisse en 2017 (contre 48 % en 2016). Cette baisse concerne aussi bien des OVV de taille moyenne que plus petites. 62 % des OVV réalisant moins de 1 million d'euros de montant adjudgé dans l'année étant en baisse et, pour 50 % d'entre eux, ont déclaré une baisse de montant de ventes deux années consécutives, ce qui indique que ces OVV sont particulièrement impactés par la consolidation du marché.

De plus, deux tendances se dégagent :

- Les opérateurs généralistes, au nombre de 127, actifs sur au moins deux des trois secteurs, le plus souvent installés en région, déclarent, pour 53 % d'entre eux, une baisse de montant des ventes (contre 38 % en 2016).
- 30% des 27 OVV spécialisés du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » sont en baisse d'activité en 2017.

L'écart se creuse donc entre les OVV du top 20 qui sont très majoritairement d'Ile de France et 50 % des OVV qui déclarent une baisse de ventes.

Récapitulatif économique par secteur et par année, 2008-2017 (montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

 Art & Objets de collection	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Dont Art et Antiquités	878	776	866	825	862	822	823	877	945
Dont Autres objets de collection *	108	137	147	171	169	198	269	269	265
Dont Joaillerie et orfèvrerie	73	91	102	98	116	117	127	133	144
Dont Vins et alcools	17	37	43	43	38	33	34	38	39
Dont Ventes courantes	145	101	91	91	82	83	77	75	75
SOUS TOTAL	1220	1142	1249	1227	1268	1254	1329	1392	1467
Progression annuelle	+ 12,5%	- 6,4%	+ 9,4%	- 1,8%	+ 3,3%	- 1,1%	+ 6,0%	+ 4,7%	+ 5,4%

 Chevaux	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
SOUS TOTAL	102	98	109	110	130	144	150	157	170
Progression annuelle	- 0,2%	- 4,2%	+ 11,8%	+ 0,9%	+ 18,2%	+ 10,8%	+ 4,2%	+ 4,7%	+ 8,3%

 VO & Matériel Industriel	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Dont Art et Antiquités	840	872	926	1005	960	1017	1166	1301	1364
Dont Autres objets de collection *	76	78	93	81	78	71	93	84	84
SOUS TOTAL	916	950	1020	1086	1038	1091	1259	1385	1448
Progression annuelle	+ 7,1%	+ 3,7%	+ 7,4%	+ 6,5%	- 4,4%	+ 5,1%	+ 15,4%	+ 10,0%	+ 4,5%

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
TOTAL	2 238	2 190	2 378	2 423	2 437	2 491	2 739	2 937	3 089
Progression annuelle	+ 9,6%	- 2,2%	+ 8,6%	+ 1,9%	+ 0,6%	+ 2,2%	+ 10,0%	+ 7,2%	+ 5,2%

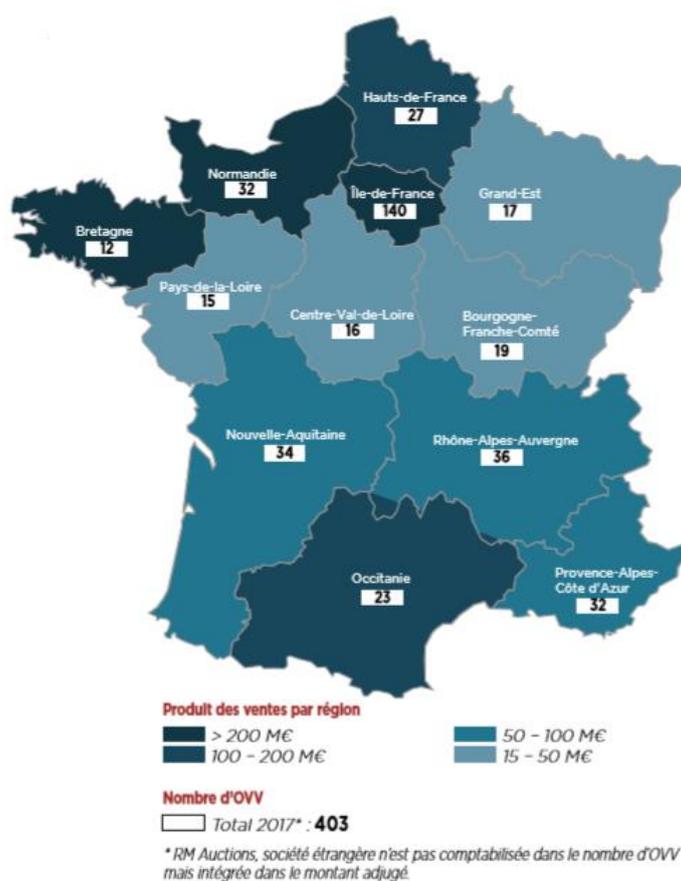
* La catégorie « Autres objets de collection » correspond aux biens qui sont habituellement regroupés sous le nom de « collectibles » dans les pays anglo-saxons : véhicules de collection, timbres et monnaies, livres et manuscrits anciens, « militaria », jouets, affiches etc.

2.2 Présentation géographique du marché

2.2.1 L'Île-de-France concentre 59 % des adjudications en 2017

La part de marché des opérateurs franciliens, historiquement élevée, est en progression. Le montant adjugé en 2017 par les 140 opérateurs basés en Île-de-France s'élève à 1,83 milliard d'euros, soit 9 % de plus que le montant de 1,67 milliard atteint en 2016.

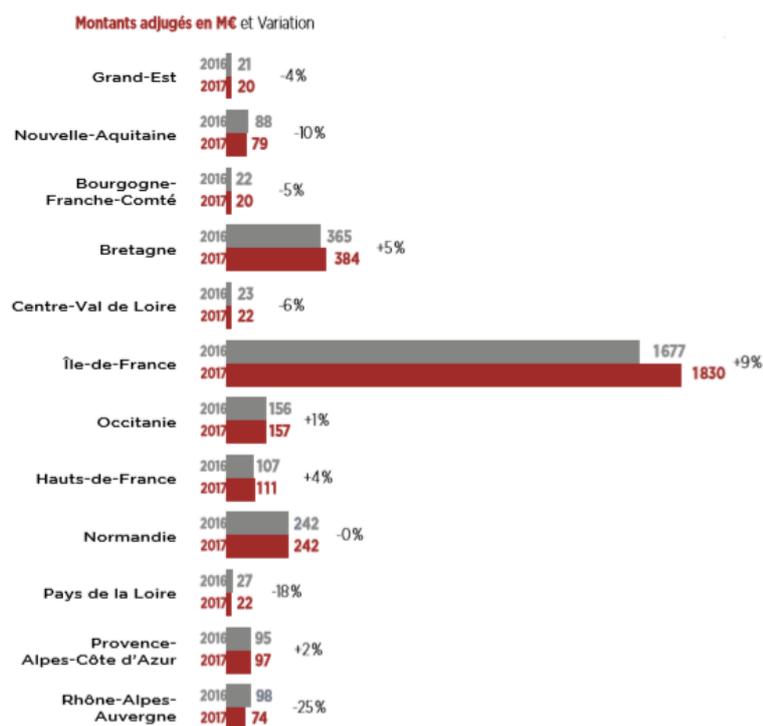
Répartition régionale des montants adjugés en 2017



Derrière l'Île-de-France, trois régions seulement représentent plus de 4 % de part de marché. La région Bretagne arrive en deuxième position (12,4 %). Elle est le bassin d'un important marché de ventes de véhicules d'occasion, ainsi que de quelques opérateurs 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 70 % du montant des ventes, puis la région Occitanie (5 % de part de marché). La Corse ne compte aucun opérateur de ventes en 2017.

Ventilation des montants adjugés par région en 2017 (en M€, hors frais)



2.3 Le classement 2017 des opérateurs de ventes volontaires

2.3.1 Trois des quatre premiers opérateurs sont du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

Comme les années précédentes, deux sociétés spécialisées du secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel » occupent les deux premiers rangs du classement en 2017 : VP Auto conserve la première place devant BC Auto Enchères (2^e place). Premier opérateur du secteur « Art et objets de collection », Christie's conserve la 3^e place. Alcopa Auction, du fait de sa croissance soutenue en 2017, conserve la 4^e place devant Sotheby's.

Arqana, premier opérateur du secteur « Chevaux », progresse d'une place et se situe à la 6^e place.

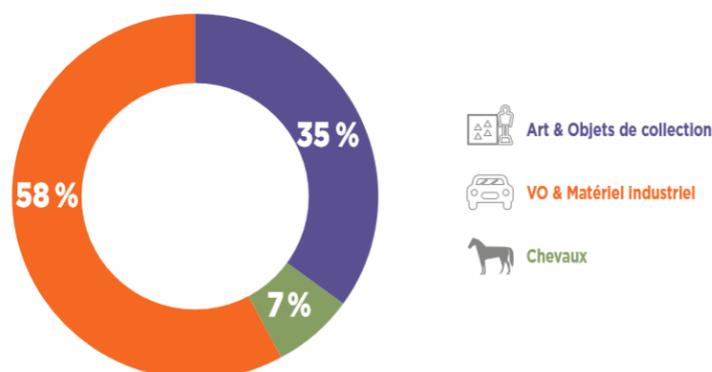
Classement 2017 des 20 premiers opérateurs de vente volontaires, tous secteurs confondus (classement par montant d'adjudication des ventes, en M€, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	VP AUTO	Bretagne	345 M€	362 M€	5%
2	2	BCAUTO ENCHÈRES	Île-de-France	342 M€	347 M€	1%
3	3	CHRISTIE'S FRANCE	Île-de-France	196 M€	275 M€	40%
4	4	ALCOPA AUCTION	Île-de-France	194 M€	256 M€	32%
5	5	SOTHEBY'S FRANCE	Île-de-France	182 M€	202 M€	11%
7	6	ARGANA	Normandie	145 M€	151 M€	4%
6	7	ARTCURIAL	Île-de-France	162 M€	149 M€	-8%
8	8	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Occitanie	109 M€	114 M€	5%
9	9	MERCIER AUTOMOBILES	Nord-Pas-de-Calais-Picardie	64 M€	64 M€	0%
10	10	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	Normandie	46 M€	42 M€	-9%
17	11	CLAUDE AGUTTES	Île-de-France	26 M€	35 M€	35%
13	12	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Nouvelle Aquitaine	32 M€	34 M€	6%
12	13	AUTOROLA	Île-de-France	34 M€	32 M€	-6%
24	14	RM AUCTIONS	Île-de-France	17 M€	26 M€	53%
18	15	TAJAN	Île-de-France	25 M€	24 M€	-4%
22	16	CARSONTHEWEB.FRANCE	Île-de-France	18 M€	24 M€	33%
16	17	PIASA	Île-de-France	26 M€	24 M€	-8%
15	18	MILLON ET ASSOCIÉS	Île-de-France	30 M€	24 M€	-20%
19	19	ADER	Île-de-France	20 M€	23 M€	15%
11	20	PIERRE BERGÉ ET ASSOCIÉS	Île-de-France	36 M€	21 M€	-42%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs*				2 065 M€	2 229 M€	7,9%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé				70,3%	72,2%	3,2%

* Pour 2016 : montant des 20 premiers opérateurs



Ventilation 2017 des montants réalisés par les 20 principaux opérateurs (en fonction du secteur de spécialisation des opérateurs)



2.3.2 Une présence croissante des filiales de sociétés internationales

En 2017, huit filiales de sociétés internationales figurent dans ce classement : BC Auto Enchères, Christie's, Alcopa Auction, Sotheby's, Ritchie Bros, Autorola, RM Auctions, Carsontheweb France. Le montant adjugé cumulé de ces 8 filiales dépasse 1 milliard d'euros soit 32 % du montant total des ventes en France.

2.3.3 La concentration du marché continue de s'intensifier

Les 20 opérateurs de ventes les plus importants ont réalisé un montant cumulé d'adjudications de 2,2 milliards d'euros, soit 72,2 % du montant total adjugé contre 70,3 % en 2016. La concentration du marché des ventes aux enchères volontaires observée depuis plus de cinq ans s'amplifie.

Les 5 premiers opérateurs réalisent à eux seuls 46,7 % du total des adjudications en 2017, contre 42,8 % en 2016.

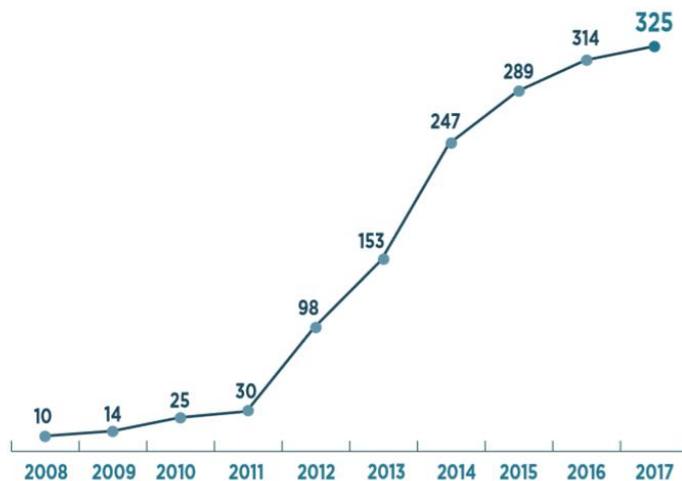
2.4 Une croissance toujours soutenue des ventes par internet

2.4.1 Le montant des ventes électroniques progresse de 18 % en 2017 (+ 16 % en 2016)

En 2017, 1158 M€ ont été adjugés par internet, représentant 37 % du montant total des ventes aux enchères.

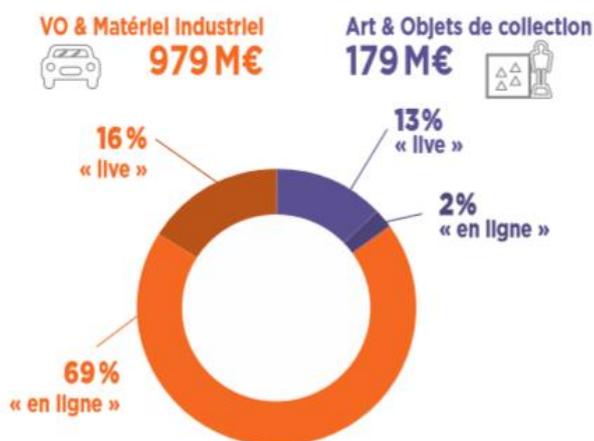
Les enchères sur internet continuent de progresser plus rapidement que le montant total des ventes aux enchères ; 325 opérateurs déclarent avoir organisé des ventes électroniques soit sous la forme de « *live auctions* » adossées à des ventes physiques, soit sous la forme de ventes totalement dématérialisées dites « *en ligne* » ou « *online* ».

OVV déclarant développer une activité d'enchères sur internet

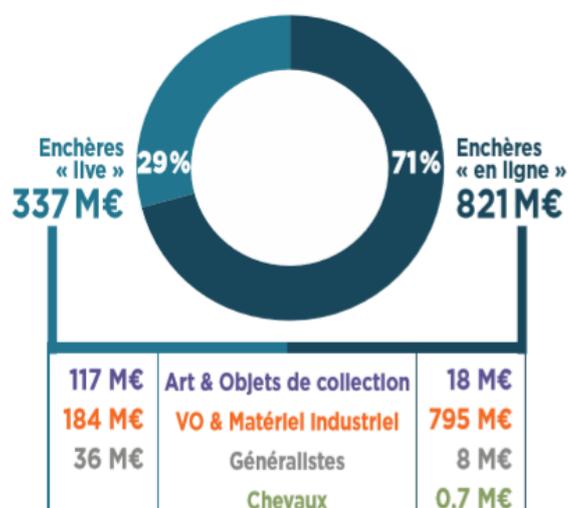


2.4.2 Les ventes *online* dites « en ligne » concentrent 71 % du montant total adjugé aux enchères sur internet tous secteurs confondus

Répartition des montants d'adjudications réalisées en 2017 par secteur d'activité et type de vente (« en ligne » ou « live »)



Répartition des montants d'adjudications réalisées en ligne en 2017 par typologie et secteur d'activité (en M€, hors frais)



Les ventes en ligne sont quasi exclusivement (97 %) 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 opérateur dispose de son propre site internet.

Si les ventes en ligne du secteur « Chevaux », expérimentées en 2015 à l'initiative d'Arqanaonline, restent toujours marginales (0,7 M€), celles du secteur « Art et objets de collection » sont assez stables, en valeur absolue, depuis 2014 et s'élèvent à 18 M€ en 2017.

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 fortement progressé (+ 58 %) de 2016 à 2017, passant de 213 M€ à 337 M€.

En 2017, les montants adjugés en ventes *live* pour les secteurs « Art et objets de collection » et « généralistes » atteignent 153 millions d'euros contre 124 millions d'euros en 2016. Cette évolution est liée au développement des outils dédiés à cette activité et en particulier aux portails d'enchères de Drouot et Interenchères, dont la croissance soutenue a tiré la performance générale.

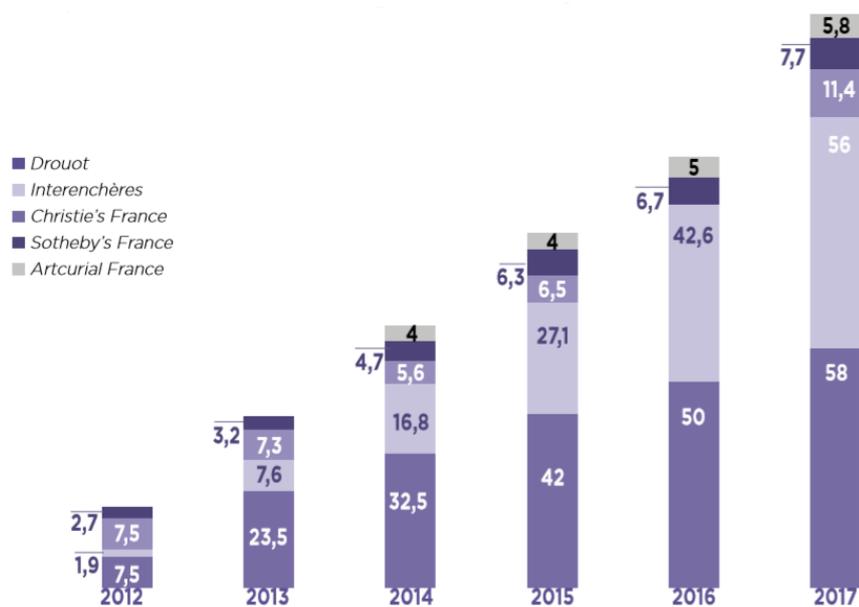
Sur Drouotlive les montants adjugés dans le secteur « Art et objets de collection » se sont élevés à 58 millions d'euros, hors frais en 2017, en progression de 16 % par rapport à 2016.

Sur le site d'Interencheres, les internautes ont pu suivre 2 766 vacations consacrées aux objets d'art et de collection. Ces ventes ont rassemblé en 2017 plus de 200 000 lots et totalisé près de 55,7 millions d'euros hors frais (+ 31 % par rapport à 2016).

Pour ces deux plateformes, les acheteurs étrangers représentent 30 % à 50 % des montants adjugés.

Les ventes « *live* » permettent tant d'élargir la clientèle que de s'adapter à l'évolution des usages des consommateurs de moins en moins réticents à acheter par internet.

**Montants adjudugés sur les principaux sites de ventes « live » pour le secteur « Art et objets de collection »
(en M€, hors frais)**



Focus

LES VENTES AUX ENCHERES « ONLINE » EN « ART ET OBJETS DE COLLECTION » EN FRANCE EN 2017

On entend par ventes « online » les ventes totalement dématérialisées, le canal internet étant le seul moyen d'accès à la salle de vente qui est virtuelle. Les ventes dites « live » sont, quant à elles, adossées à une vente en cours dans une salle physique. Les premières ont pour caractéristiques d'être étalées sur plusieurs jours avec enchérissement asynchrone (séquenté dans le temps, sans nécessaire interaction en temps réel entre les enchérisseurs) à l'inverse des deuxièmes, effectuées en temps réel.

Les ventes online sont des ventes événementielles où chaque opérateur organise sa propre vente sur son propre site internet ou via un portail dédié (Drouot Digital essentiellement).

En 2017, il n'y a plus de plateforme où sont mis en vente aux enchères des biens proposés par plusieurs opérateurs (offre de biens accessible 24 heures sur 24 et régulièrement renouvelée), suite à l'arrêt de La Salle Drouot 2.0¹ par Drouot Digital.

1. Les ventes « online » en France, d'un montant cumulé de 18 M€ en 2017, ont sensiblement progressé depuis 3 ans mais contribuent encore marginalement au montant total des ventes du secteur

Le montant des ventes aux enchères « online » en « Art et objets de collection » s'élève à 18 millions d'euros en 2017, contre 14 M€ en 2015. Ce montant reste nettement inférieur à celui des ventes «live» pour ce même secteur.

Les ventes online ont progressé de 22 % en 3 ans, soit donc plus vite que la progression de l'ensemble du secteur « Art et objets de collection » (+ 10,4% de 2015 à 2017).

Dans son édition 2017, le rapport Hiscox ArtTactic, portant sur les ventes en ligne d'art dans le monde, souligne les croissances à trois chiffres à l'échelle mondiale des plateformes d'enchères et de sites de vente opérant exclusivement en ligne et spécialisés sur les secteurs des objets d'art et de collection telles que Heritage Auction, Paddle8 ou Christie's Online ainsi que celle des agrégateurs d'enchères tels que LiveAuctioneers, The-Saleroom et Invaluable.com.

2. Le marché reste concentré autour de quelques opérateurs

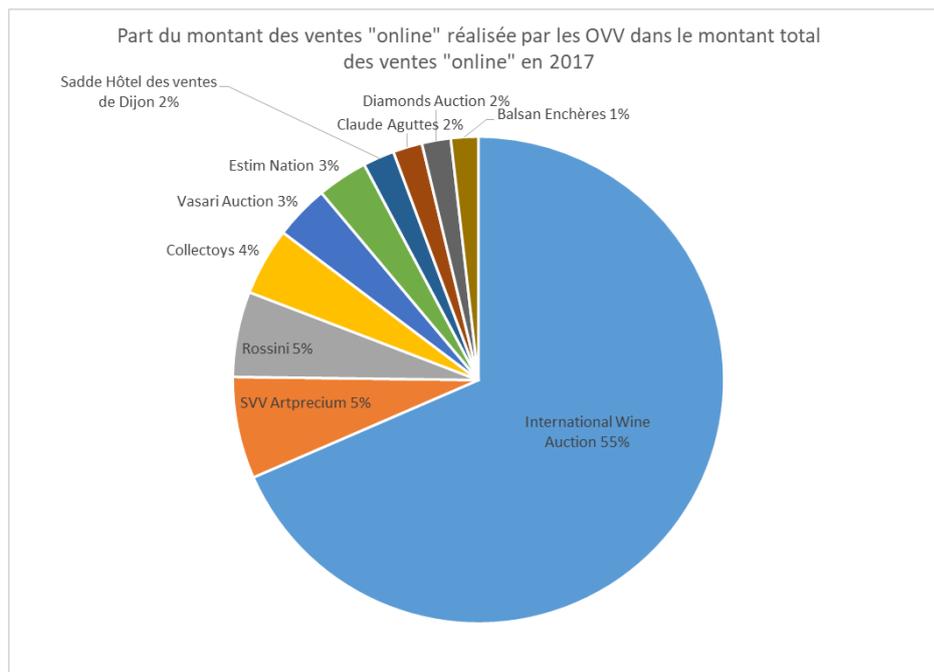
65 opérateurs de ventes volontaires ont effectué en 2017 des ventes « online » dans le secteur « Art et objets de collection ». Parmi ces opérateurs, six n'ont réalisé que des ventes « online » et 48 ont organisé à la fois des ventes « online » et « live ».

Il y a donc encore très peu d'OVV de ce secteur uniquement spécialisés dans les ventes *online*.

Top 10 des OVV en ventes online en 2017

	Montant des ventes "online" en M€	Part dans le montant total du marché des ventes "online"	Part des ventes online dans le montant total adjugé par l' OVV en 2017	Types de ventes électroniques organisées par l'opérateur
International Wine Auction	10,9	55%	100%	ventes "online"
SVV Artprecium	1,0	5%	39%	ventes "online"
Rossini	0,9	5%	18%	ventes "online" et "live"
Collectoys	0,7	4%	43%	ventes "online" et "live"
Vasari Auction	0,6	3%	98%	ventes "online"
Estim Nation	0,5	3%	73%	ventes "online" et "live"
Sadde Hôtel des ventes de Dijon	0,3	2%	11%	ventes "online" et "live"
Claude Aguttès	0,3	2%	1%	ventes "online" et "live"
Diamonds Auction	0,3	2%	100%	ventes "online"
Balsan Enchères	0,2	1%	12%	ventes "online"

¹ En octobre 2014 avait été lancée la Salle Drouot2.0, salle de vente permanente proposant des biens provenant de plusieurs opérateurs. Le principe était de faire bénéficier les opérateurs du capital de la marque « Drouot », de rendre la participation à une vente rapide et souple pour l'OVV (avec la possibilité de mettre en vente seulement quelques objets. La Salle Drouot 2.0 affichait des conditions de ventes homogènes quel que soit l'opérateur (dont des frais de vente uniques), un flux important et continu de biens à vendre, un processus d'achat simplifié (inscription unique, une Drouot Card avec pré enregistrement des informations bancaires).



International Wine Auction, spécialisé sur la vente de vins et alcools, reste le premier acteur du marché. Avec 11 M€ d'adjudications (hors frais) réalisées sur la plateforme iDealwine.com, l'opérateur a vu son activité croître de 19% en 2017 et réalise plus de la moitié du montant total des ventes « online » du secteur « Art et objets de collection » faisant du vin la catégorie la plus vendue « online » en 2017.

L'opérateur remplit plusieurs conditions requises pour les ventes en ligne : un flux de ventes important (28 ventes organisées en 2017, plus de 111 000 flacons vendus) alimenté par un assortiment large (60 000 références) ; une large gamme de prix allant de quelques dizaines d'euros à plusieurs milliers d'euros ; une animation commerciale du site internet (via des blogs, des newsletters, des alertes personnalisées) ; une gamme de services complémentaires nourrissant la relation avec la clientèle : ventes directes à prix fixe, expertise de caves, sommelier en ligne, recherche de cotations. La progression du montant des ventes est tirée par l'augmentation du nombre de lots adjugés. Selon le gestionnaire, ce site de ventes en ligne touche un large public de résidents étrangers provenant de plus de 50 pays.

Artprecium est le deuxième opérateur. La société organise également des ventes en salle, ses ventes *online* représentant 39 % du montant total de ses ventes.

Si elle se positionne comme un acteur spécialisé en « Art et antiquités », elle réalise principalement des ventes *online* dans les spécialités des affiches, des tableaux, de la maroquinerie, du design et de l'art urbain. Pour promouvoir ses ventes d'art asiatique et d'instruments de musique elle a créé deux salles virtuelles thématiques, Asium-auction.com et Apollium.com.

Le groupe Millon, qui détient Artprecium, a annoncé que les trois sites internet (Artprecium, Asium, Apollium) seraient regroupés courant 2018 dans un site « Millon online », soit donc une déclinaison de la marque de l'OVV Millon.

Le 3ème opérateur du marché est l'OVV Rossini, un opérateur généraliste, qui recourt régulièrement à ce mode de vente et propose une large gamme de biens (tableaux, sculptures, lingots, médailles, appareils photos, bijoux, livres, vins...).

Le 4ème opérateur du marché, Collectoys, s'adresse aux amateurs de jouets anciens et de bandes dessinées. L'opérateur qui dispose de son propre site (collectoys.fr) et revendique une clientèle de 8 000 collectionneurs, a organisé une trentaine de ventes en ligne en 2017.

Alors que les premiers opérateurs de ventes en ligne utilisent un site dédié à leurs ventes², la grande majorité des autres opérateurs, principalement basés en province, les organise via le portail Drouot Digital dont l'activité de ventes *online*, créée en 2011, a, selon ses indications, progressé de 79 % par rapport à 2016 pour atteindre 6,6 M€ de montants de ventes hors frais en 2017.

3. Les biens proposés en vente en ligne : une large gamme, majoritairement des petits prix

Les biens vendus « online » appartiennent aux différentes catégories du secteur « Art et objets de collection » : « vins et alcools », « petite joaillerie », et « objets de collection » ainsi qu'à la catégorie « Art et antiquités ». Depuis deux ans

² INTERNATIONAL WINE AUCTION : iDealwine.com, SVV ARTPRECIUM : artprecium.com, apollium.fr, asium-auction.com, COLLECTOYS : collectoys.fr, CLAUDE AGUTTES : www.online.aguttes.com

l'offre s'est diversifiée et est moins cantonnée aux spécialités « vins », « bijoux », « Art d'Asie », « jouets anciens », « Art contemporain ». En 2017, ont été régulièrement proposés, outre les spécialités précédentes, des sculptures, des lingots et médailles, de l'orfèvrerie, des livres, des affiches et des tableaux anciens.

Deux catégories peuvent être distinguées :

- 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* ».
- 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 l'OVV 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).

A titre de comparaison, on notera que Christie's qui a fait, au plan international, des ventes « *online* » un axe de développement stratégique depuis plusieurs années, propose des biens pratiquement dans tous les segments de marché : bijoux, montres, affiches de films, livres et manuscrits de la Renaissance, joaillerie, antiquités, art d'Asie. Pour autant, en matière d'art plastique, ces ventes s'inscrivent dans une logique de « longue traîne », les œuvres d'art vendues « *online* » étant surtout des œuvres secondaires d'artistes de premier plan. Selon le Directeur Général de Christie's, si les ventes digitales contribuent marginalement au chiffre d'affaires en 2017 (à hauteur de 1 %) elles constituent un point d'entrée des nouveaux clients dans l'univers de la marque Christie's (37 % des nouveaux clients sont arrivés par des ventes « *online only* » et le prix moyen des transactions se situe autour de 7000 € en 2017.

Les opérateurs de ventes en France du secteur « Art et objets de collection », dont le montant cumulé des ventes *online* représente en 2017 également moins de 1,5 % du montant total des ventes du secteur, sont donc dans une situation comparable au leader mondial Christie's, en ce qui concerne la contribution limitée des ventes en ligne à leur activité globale.

4. Mais les freins intrinsèques au canal internet persistent

Deux principaux freins sont identifiés :

4.1. Ceux, 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, les informations sur les biens mis en vente, 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, de traitement des réclamations...

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 et confirme vouloir le faire en 2018 (dans l'enceinte de la maison de vente) Millon Online.

4.2. Les ventes digitales sont « désincarnées » donc peu propices à certaines ventes dont le succès repose sur des événements thématiques et des scénarisations. Les grandes ventes de Design ou d'art urbain en constitue une illustration. Selon les professionnels interrogés, les nouveaux clients issus de la génération « digital native », bien que familiers de l'univers numérique, sont également demandeurs de catalogues papier 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...).

5. Un canal de vente pour capter de nouvelles clientèles qui comprend des barrières à l'entrée

Le rapport Hiscox ArtTactic rappelle l'attrait d'internet pour une jeune génération d'acheteurs novices qui constitue un mode d'accès moins intimidant que la salle de vente physique.

Le choix de ne vendre qu'en ligne est un choix stratégique fort qui s'inscrit dans une stratégie marketing globale impliquant la définition d'axes marketing (positionnement, ciblage, politique de marque, d'assortiment,...) et le déploiement de l'ensemble des moyens d'actions de cette stratégie marketing (politique d'offres, de prix, de services,...).

Vendre en ligne implique l'apprentissage de nouveaux métiers parfois éloignés de la vente aux enchères : la création et l'animation d'une interface web ergonomique (simple, facile d'utilisation,...), travailler sur l'univers de la marque (nom de la maison de vente) et ses valeurs ; gérer la logistique (stockage des biens avant la vente, gestion de l'offre en ligne, acheminement des biens à l'acheteur et gestion des incidents afférents...), mener une stratégie de promotion multimédia. Pour un OVV souhaitant se lancer dans les ventes en ligne, la création d'une équipe dédiée à ce type de vente se pose rapidement, tant ses implications opérationnelles diffèrent des ventes traditionnelles en salle physique.

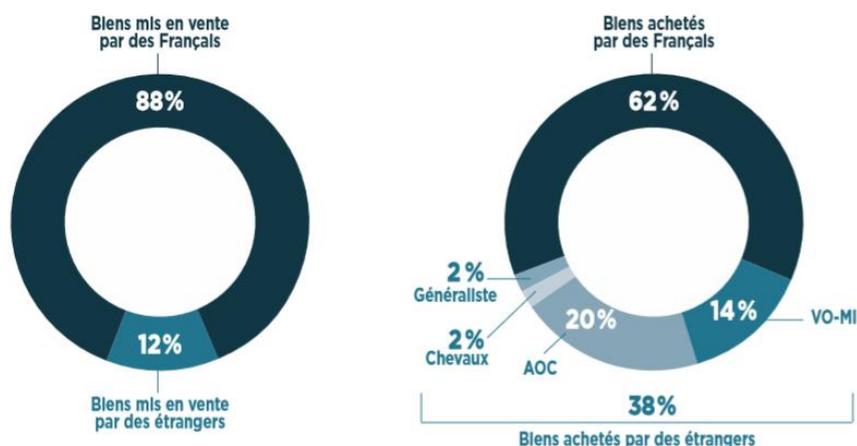
Par ailleurs, le marché visé en France doit avoir une taille critique suffisante pour justifier d'une ouverture d'une plateforme de vente en ligne. Ainsi, en 2017, seul Sotheby's a expérimenté en France une vente de bijoux de mode « *online only* ». Christie's a fait le choix d'organiser ses ventes « *online* » depuis New York, Londres et Hong Kong, sachant que les clients résidents français représentent, au plan international, une part très minoritaire de sa clientèle. Artcurial n'est pas présent sur ce canal de vente en 2017.

La nécessité d'une taille critique suffisante, de moyens et d'une expertise pour définir et déployer une stratégie marketing en ligne, ainsi que l'apprentissage de nouveaux métiers (gestion front et back office d'un site Internet) constituent des barrières à l'entrée sur ce marché.

2.5 Une activité internationalisée

L'ouverture à l'international des ventes aux enchères se confirme d'année en année. Ainsi, pour les OVV ayant répondu aux questions correspondantes³, 38 % de leur montant total adjugé l'a été à des acheteurs étrangers (y compris des ressortissants de l'Union européenne) tandis que seulement 12 % du montant de leurs adjudications ont été réalisés sur des biens vendus par des étrangers (y compris de l'Union européenne).

Poids des ventes concernant des biens achetés ou mis en vente par des étrangers par rapport au montant total adjugé par les OVV 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 65 % de leurs ventes auprès d'acheteurs étrangers, dont une majorité est établie hors de l'Union européenne.

2.6 Le taux d'invendus

Le taux d'invendus dans les ventes aux enchères est un des indicateurs permettant de situer l'état du marché et d'apprécier l'adéquation de l'offre à la demande. En 2017, comme en 2016, le Conseil des ventes s'est concentré sur l'examen du taux d'invendus dans le secteur « Art et objets de collection ».

Les résultats tirés de l'analyse des 658 ventes réalisées en France (hors ventes caritatives) par 12 OVV du top 20 du secteur « Art et objets de collection » pour l'année 2017⁴, soit un panel restreint d'OVV mais significatif puisqu'il représente 56 % du montant total de ce secteur⁵ pour plus de 104000 lots vendus, montrent que :

- le taux moyen d'invendus, en nombre d'objets, est de 33 % (contre 34,6% en 2016). Ce taux recouvre de fortes disparités car il varie de 12 % à 45 % selon les OVV ;
- globalement pour les 3 leaders (Christie's, Sotheby's, Artcurial), le taux d'invenu est inférieur à 27 %, donc sensiblement inférieur à celui du top 12. Ceci est le fruit d'une offre de lots sélective, davantage concentrée sur le « haut de gamme », qui est la plus recherchée par les collectionneurs.

On constate donc une disparité de taux d'invendus à la fois entre les différents OVV et entre catégories de ventes. Les principales causes du taux moyen d'invendus élevé sont :

- l'absence de rencontre de l'offre et de la demande. Cela peut résulter soit d'une mauvaise appréciation par les OVV de l'état de la demande de la clientèle ou d'estimations des biens trop élevées, soit d'une stratégie délibérée : proposer à la vente un grand nombre de biens, jouant ainsi sur la profondeur de l'offre, sachant toutefois que certains biens sont moins recherchés et généreront plus d'invendus. On notera, à l'inverse, que les deux leaders anglo-saxons qui proposent numériquement moins de lots et en outre des lots davantage « haut de gamme », ont un taux moyen d'invendus de 29 % ou moins, inférieur à celui du panel ;
- des prix de réserve dissuasifs pour les acheteurs : le jeu des enchères ne parvenant pas à dépasser le prix de réserve confidentiel fixé par le vendeur, le bien ne peut être adjugé, ce qui conduit à augmenter le taux moyen d'invendus de la vente ;
- des frais d'adjudications élevés : l'acheteur intègre dans son comportement d'achat le montant des frais de vente qu'il devra supporter en sus du prix d'adjudication, ce qui le conduit à limiter le montant de ses enchères. Faute

³. Les OVV ayant répondu représentent 89 % du montant total adjugé en France en 2017.

⁴. Ader, Artcurial, Beaussant-Lefevre, Christie's France, Claude Aguttes, Cornette de Saint-Cyr maison de ventes, Million et associés, Piasa, Tajan, Sotheby's France, Bonham's, RM Auctions

⁵. Montant total dans le secteur « Art et objets de collection » de 1,46 Md€ d'après les résultats de l'enquête 2017

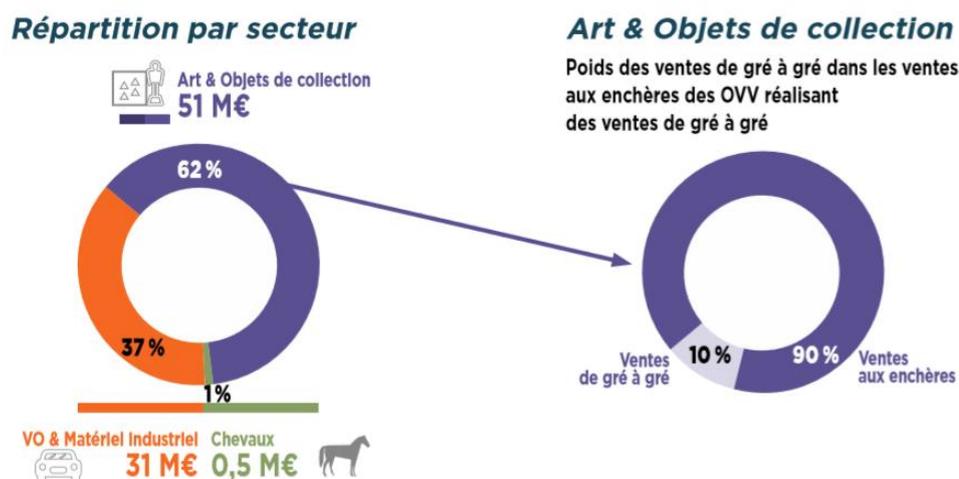
d'enchères suffisantes, les biens à prix de réserve élevés sont donc invendus.

2.7 Ventes de gré à gré et ventes de biens neufs

La réforme de 2011 autorise les OVV 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 2017, 59 opérateurs seulement, contre 57 en 2016, ont déclaré avoir réalisé des ventes de gré à gré pour un total d'environ 82,5 millions d'euros (contre 229 M€ en 2016, montant fortement impacté par l'opération exceptionnelle concrétisée par Christie's relative à la vente au musée du Louvre et au Rijksmuseum de deux portraits peints par Rembrandt en 1634). Ces ventes restent très concentrées sur une minorité d'opérateurs.

Les ventes de gré à gré en 2017



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 OVV est imparfaite et que les indications quant au montant total de ces activités doivent être prises avec prudence. Seule une réponse exhaustive des opérateurs et vérifiable par le Conseil permettrait de mesurer pleinement la réalité de ces ventes de gré à gré.

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 vingtaine d'opérateurs, restent, comme les années précédentes, en deçà des 5 millions d'euros et sont concentrées sur trois opérateurs qui se répartissent 75 % de ce montant. Elles restent donc toujours très marginales et ne constituent pas pour les OVV un axe de développement.

3 LE SECTEUR « ART ET OBJETS DE COLLECTION »

3.1 Le secteur en 2017 : une progression de 5,4 % qui masque des performances différenciées selon les segments de marché

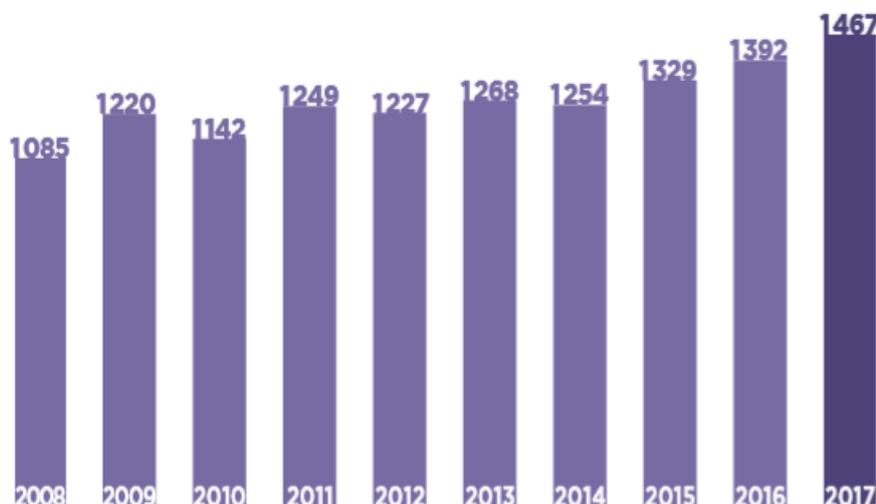
Les montants adjudugés pour le secteur « Art et objets de collection » totalisent, en 2017, 1,46 milliard d'euros, en hausse de 5,4 % par rapport à l'année précédente, soit une progression légèrement supérieure à celle de 2016 (+ 4,7 %). Il s'agit du plus haut montant historique.

Cette tendance générale masque plusieurs évolutions de fond :

- De bonnes performances cumulées des OVV du top 20 dont le montant total d'adjudication est en progression de 10,3 % par rapport à 2016.
- La progression (+ 31 %) des montants adjudugés en art d'après-guerre contemporain.
- Le poids des 100 œuvres millionnaires⁶ adjudugées en 2017 et qui représentent en cumul près de 238 M€, hors frais, soit 16 % du montant total des ventes du secteur.
- Une croissance inégalement répartie entre les OVV : un OVV sur deux (51 %) actifs sur le secteur « Art et objets de collection » déclare en 2017 un montant de ventes en baisse par rapport à l'année précédente.

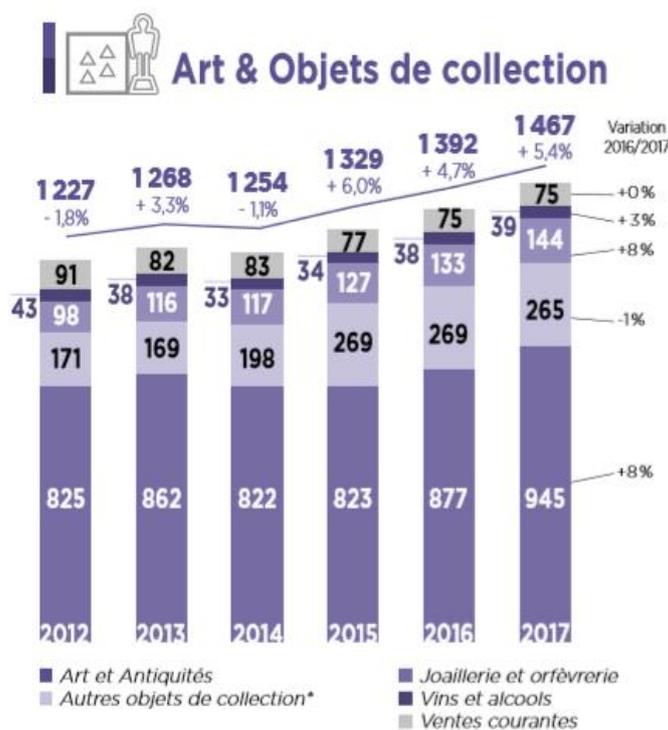
⁶ Œuvres adjudugées plus de 1 million d'euros frais inclus

Évolution des montants adjugés en France entre 2008 et 2017 sur le secteur « Art et objets de collection » (montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en M€)

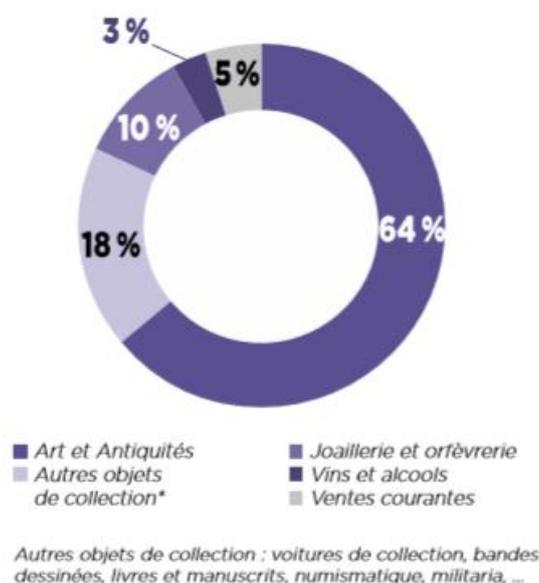


Le nombre de ventes a encore diminué en 2017 sur le secteur « Art et objets de collection » et s'établit à un peu plus de 7000. L'évolution du nombre de ventes n'est pas corrélée à celle du montant total des ventes : depuis 2015, le nombre de vacations est en diminution dans un contexte de progression annuelle du montant total des ventes.

Évolution des montants adjugés en France par segment de marché (montant des ventes aux enchères volontaires en France, hors frais, en M€)



Répartition des montants adjudugés par segments en 2017, par rapport au total des montants adjudugés pour le secteur « Art et objets de collection »



3.1.1 « Art et antiquités » : un montant en progression de 2016 à 2017

Le total des montants adjudugés dans cette catégorie représente 946 millions d'euros, contre 877 M€ en 2016.

La catégorie rassemble six segments.

Quatre ont contribué à la hausse en 2017 :

- l'art d'après-guerre et contemporain, avec 26 enchères millionnaires ;
- le mobilier et objets d'art du XX^e siècle, sous l'effet de ventes de collections ou d'œuvres prestigieuses, notamment d'Art Déco, de design et de Diego Giacometti ;
- les tableaux, dessins, sculptures, estampes impressionnistes et modernes ;
- Les tableaux, dessins, estampes anciens et du XIX^e siècle, dont le montant progresse compte tenu des ventes de plusieurs œuvres majeures issues de collection, qui restent toujours très disputées en ventes aux enchères.

A l'inverse, deux segments ont vu le montant de leurs ventes baisser sensiblement :

- le mobilier et les objets d'art anciens, dont les ventes avaient notamment été soutenues en 2016, par les ventes d'œuvres et d'objets de la collection Robert de Balkany (Sotheby's) et de « Sculpture et objets d'art anciens » (Christie's) ;
- Art d'Asie, Arts premiers et archéologie : ces différentes spécialités ont connues en 2017 des évolutions différenciées :
 - concernant l'art d'Asie, la baisse est principalement imputable à quelques adjudications exceptionnelles en 2016, notamment un sceau chinois de la période Qianlong (Pierre Bergé et Associés), une statue de Bouddha en bronze de la dynastie Liao (Christie's), un animal fabuleux en jade de la dynastie Song (Sotheby's), ces trois lots représentant un montant cumulé de 34 M€ hors frais ;
 - Concernant les Arts premiers, grâce à de belles ventes, notamment celles de la « collection Vérité : Arts d'Afrique, d'Océanie et d'Amérique du Nord » de Christie's en novembre, « Arts d'Afrique et d'Océanie » de Sotheby's de décembre et « Importante collection américaine d'art précolombien » de Binoche et Giquello en mars, lesquelles représentent un montant cumulé de ventes de plus de 25 M€, le montant total des ventes est en progression par rapport à 2016. En cumul pour les cinq principaux OVV de cette spécialité (Christie's, Sotheby's, Binoche et Giquello, Millon, Artcurial), le montant des ventes de 2017 est en progression de 12 % par rapport à 2016.
 - Concernant les ventes d'archéologie, le montant des ventes, de l'ordre de 10 millions d'euros en 2017, est stable et concentré sur 5 opérateurs, identiques d'une année à l'autre : Artcurial, Millon, Binoche et Giquello, Pierre Bergé et associés, Aguttes. 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 (civilisations Inca, Maya, Chupicuaro, Guerrero...). Le nombre de biens vendus dans l'année est inférieur à 1000.

Top 10 des ventes de collection en 2017

OVV	Collection	Date	Montant adjudgé frais inclus	Thème
Christie's	Jean-François et Marie-Aline Prat	20-21 octobre	39,5 M€	Art moderne et contemporain
Christie's	Hubert de Givenchy	06/03/17	32,7 M€	Design et objets d'art
Sotheby's	Jacques Grange	21/11/17	28,4 M€	Design et objets d'art
Christie's	Collection Vérité	21/11/17	16,7 M€	Arts premiers
Sotheby's	Candice et Alain Fraiberger	06/12/17	15,3 M€	Art contemporain
Christie's	Boniface de Castellane et Anna Gould	07/03/17	14,2 M€	Art déco
Christie's	Alberto Pinto	12/09/17	11,8 M€	Design et objets d'art, mobilier
Artcurial	Mercedes Benz France	15/10/17	8,7 M€	Véhicules de collection
Sotheby's	Eleanor Post Close & Antal Post de Bekessy	19-20 décembre	7,1 M€	Mobilier et objets d'art
Artcurial	Paul Lombard	10/10/17	6,0 M€	Art moderne, art contemporain
TOTAL			180,4 M€	

Les ventes de collection sont une composante toujours essentielle des ventes aux enchères d'Art et objets de collection. L'année 2017 en est une nouvelle concrétisation.

Le montant des ventes du top 10 des collections est en progression depuis 3 ans (il était de 95,8 M€ en 2015 et de 113,4 M€ en 2016), Christie's et Sotheby's y détenant un quasi-monopole. En 2017 comme en 2016, Christie's et Sotheby's concentrent 92 % du montant total des ventes du top 10 des collections dispersées.

Ces ventes du top 10 ont un faible taux d'invendu : ce sont des ventes à succès. Au total pour ces 10 collections, le nombre de lots vendus est de 2600 et le taux d'invendu moyen de seulement 7 % (contre plus de 33 % pour le secteur « Art et objets de collection »). Pour la plus importante collection dispersée, celle d'Hubert de Givenchy, les 21 œuvres présentées ont été vendues.

Parmi les 2600 lots vendus, 504 ont été adjudgés à un prix supérieur à 25000 € (hors frais) et représentent 92 % du montant total cumulé des ventes. Ces ventes de collection concentrent donc majoritairement des biens à forte valeur.

En 2017, en termes de montant de vente, les collections dispersées relèvent de deux spécialités : « Design et objets d'art » pour 42 % ; Art contemporain pour 34 %. Ceci reflète bien les spécialités porteuses en vente aux enchères en 2017.

Ce sont des collections françaises, c'est-à-dire de grands collectionneurs français résidant en France ou le cas échéant, comme pour la collection Eleanor Post Close & Antal Post de Bekessy (une dynastie américaine, vendue par Sotheby's en décembre 2017), d'une collection constituée et localisée en France.

Si, en dehors des grandes collections du top 10, de nombreuses collections sont dispersées chaque année en vente aux enchères, les ventes conjointes entre OVV, qui peuvent prendre la forme d'une collaboration approfondie entre deux opérateurs de vente ou d'une simple association d'un opérateur à un autre, en vue d'optimiser une vente aux enchères ont été moins nombreuses en 2017. Les principales recensées sont :

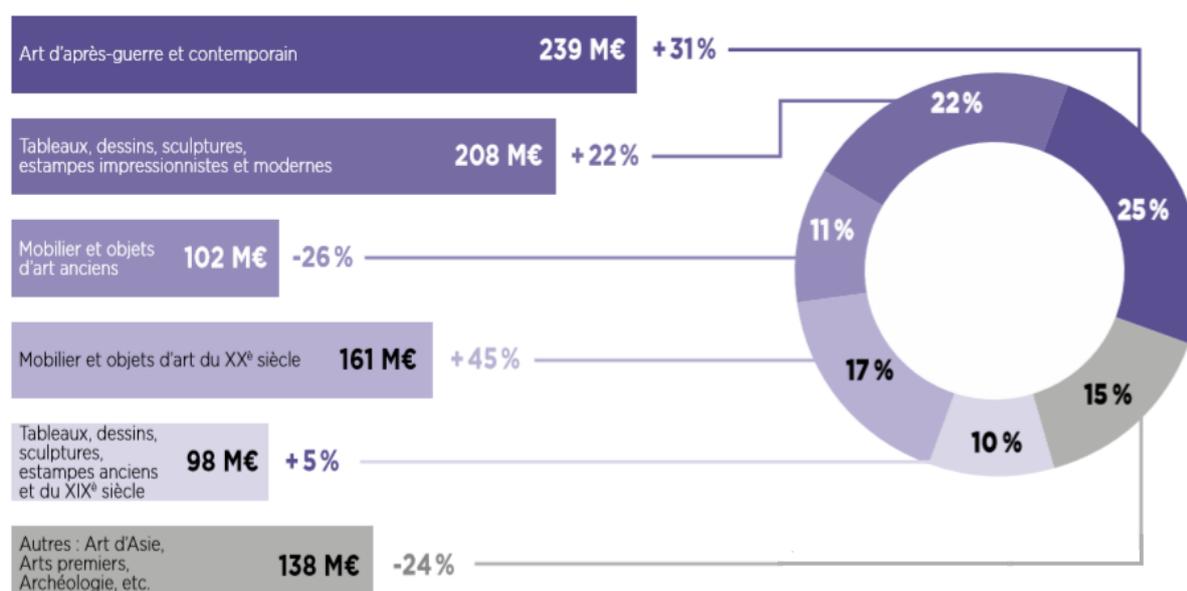
- Collection Jean Lafont : vente organisée par Christie's et l'OVV Thierry de Maigret (septembre).
- Collection Ginette et Alain Lesieutre : vente organisée par Sotheby's en association avec l'OVV Piasa (juin).
- Bibliothèque romantique R et BL : vente organisée par Sotheby's et Binoche - Giquello (octobre).
- Bibliothèque Jean A. Bonna : vente organisée par Sotheby's et Pierre Bergé & Associés (avril).
- Bibliothèque Eric Gruaz : OVV Binoche-Giquello – et OVV De Baecque (avril).
- Bibliothèque Pierre Bergé : Pierre Bergé & Associés en association avec Sotheby's (juin).

Par ailleurs, le 20 décembre, les OVV Touati-Duffaud et Beussant-Lefèvre étaient associés pour la vente d'un lot majeur, une aquarelle de Paul Cézanne (Intérieur de forêt), adjudgée 6,87 M€.

Les 10 plus hautes enchères de la catégorie « Art et antiquités » en 2017 (montants adjugés frais inclus, en M€)

Œuvre	Catégorie	OVV	Montant adjugé, en millions €
Grande femme II, bronze, Alberto Giacometti	Art contemporain	Christie's	24,9
Jim Crowe (huile et crayon sur bois), Jean-Michel Basquiat	Art contemporain	Christie's	15
Pot de fleurs ou pivoines (huile sur toile), Sanyu	Art d'Asie	Aguttes	8,8
Intérieur de forêt (aquarelle), Paul Cézanne	Art moderne	Touati Duffaud	6,8
Piazza San Marco, Francesco Guardi	Art ancien	Christie's	6,7
Statue hawaïenne style Kona, Dieu de la guerre	Arts Premiers	Christie's	6,3
Bar les autruches, François-Xavier Lalanne	Design, art contemporain	Sotheby's	6,2
Peinture 162x130 cm (huile sur toile), Pierre Soulages, 1962	Art contemporain	Sotheby's	6,1
Sans titre, Jean-Paul Riopelle	Art contemporain	Christie's	4,8
A trois centimètres de la terre, Wilfredo Lam, 1962	Art contemporain	Sotheby's	4,4

Répartition 2017 du montant adjugé « Art et antiquités » de 946 M€ par catégorie (montant d'adjudications hors frais, en pourcentage et en M€) et évolution par rapport à 2016



Focus

L'ART CONTEMPORAIN

En 2017 le montant des ventes aux enchères en art contemporain a progressé de 31 % pour atteindre 239 M€.

Le segment de l'art contemporain reste très concentré. Les cinq premiers opérateurs réalisent 82 % du montant des adjudications. Christie's et Sotheby's captent l'essentiel du marché et confortent leur domination sur cette spécialité en 2017.

Évolution de la part des montants adjugés en art contemporain par les cinq premiers opérateurs de la spécialité (montants d'adjudications en M€, hors frais)

	Montant total					Évolution 2016-2017
	2013	2014	2015	2016	2017	
Christie's France	46,8	39,4	43,2	58,3	105	80%
Sotheby's France	43,0	43,2	45,8	47,4	66,1	39%
Artcurial	24,5	20,3	18,1	15,8	12,7	-20%
Cornette de Saint Cyr Maison de Ventes	8,3	8,6	9,4	7,8	6,3	-19%
Versailles Enchères	8,9	7,4	6,6	6,9	5,1	-26%
Autres opérateurs	62,0	49,1	51,9	46,8	43,8	-6%
Total des montants adjugés en Art contemporain	193	168	175	183	239	31%
Total des montants adjugés en Art contemporain par les 5 premiers opérateurs	131,5	118,9	123,1	136,2	195,2	43%
Part des 5 premiers opérateurs sur le montant total adjugé en Art contemporain	68%	71%	70%	74%	82%	10%

Part des montants adjugés en art contemporain pour les 5 premiers opérateurs de la spécialité, par rapport à leur montant total adjugé

	2013	2014	2015	2016	2017
CHRISTIE'S France	27%	24%	24%	30%	52%
SOTHEBY'S France	32%	26%	26%	26%	24%
ARTCURIAL	18%	14%	12%	10%	9%
CORNETTE DE SAINT CYR MAISON DE VENTES	74%	72%	39%	45%	39%
VERSAILLES ENCHERES	38%	43%	72%	78%	78%

* * *

L'analyse suivante des ventes aux enchères « Après-guerre et art contemporain » en 2017 en France s'inscrit dans un contexte d'augmentation des ventes aux enchères de cette catégorie pour la troisième année consécutive (en 2015 de + 4 %, en 2016 de + 5 %).

La définition d'art « Après-guerre et contemporain » est celle usuellement employée par les professionnels du marché des ventes aux enchères : sont contemporains (ou après-guerre et contemporains) les artistes, vivants ou décédés, ayant produit leurs œuvres après 1945.

L'analyse se concentre sur 70 ventes spécialisées en art contemporain ou comprenant des œuvres d'art contemporain datées d'après 1945, parmi les 12 premiers opérateurs de vente volontaire.⁷

⁷ Ader, Aguttes, Artcurial, Pierre Bergé & associés, Christie's, Cornette de Saint-Cyr, Leclere, Millon, Piasa, Sotheby's, Tajan et Versailles enchères. Ces opérateurs ont réalisé en 2016 un montant cumulé de ventes, hors frais, « d'art après-guerre et contemporain » de 160 M€ représentant 87 % du montant total annuel de l'ensemble des opérateurs de vente en France.

I) Les ventes aux enchères d'art contemporain

Ces 70 ventes ont généré 212 millions d'euros, hors frais, pour 6832 œuvres vendues (contre 160 M€ pour 6730 œuvres vendues en 2016). Le nombre d'œuvres vendues par ces 12 OVV est donc très proche en 2016 et 2017.

En 2017, le montant des ventes est significativement impacté 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€ au cours desquelles deux œuvres majeures ont été adjugées respectivement 24,6 M€ (Grande femme II d'Alberto Giacometti) et 15 M€ (Jim Crow de JM. Basquiat).

Par ailleurs, il y a eu 26 enchères millionnaires en 2017 (contre 19 en 2016) dont 14 pour Christie's et 12 pour Sotheby's représentant un montant total de 95 M€ (soit 45 % du montant total des ventes d'art contemporain de ces 12 OVV).

En termes de montant de ventes, le marché reste donc très concentré sur deux acteurs dominants, qui totalisent à eux seuls 80 % (en 2016 ce taux était de 71%, en 2015 de 63%) du montant total des ventes.

Les trois premiers OVV (Christie's, Sotheby's et Artcurial) représentent 86 % de ce montant en 2017 (en 2016 ce taux était de 82% et en 2015 de 75 %).

En moyenne le taux d'invenu est de 36,8%⁸, ce taux masquant de grandes disparités (d'un taux nul pour la vente du soir de Sotheby's du 6 juin jusqu'à plus de 70% d'invenus). Ce taux moyen est supérieur à celui de 2016 (il était de 35% en moyenne en 2016).

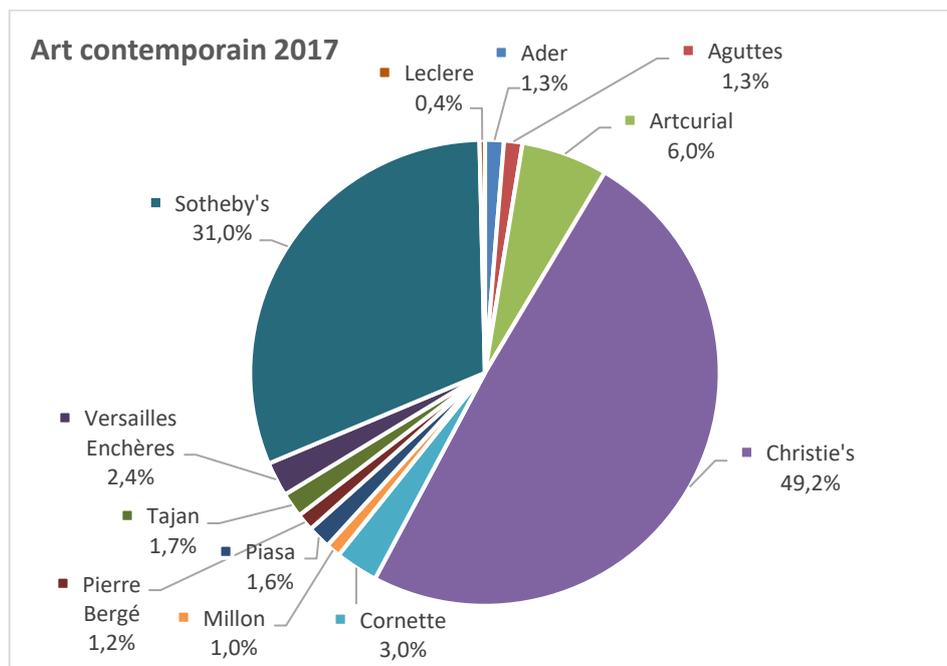
Les œuvres de plus de 25 000 euros hors frais (12% des œuvres vendues) représentent 91 % du total des ventes. Par ailleurs, les œuvres de plus de 50 000 euros hors frais (soit 7% des œuvres vendues) représentent 85 % du total des ventes. Comme en 2016 et en 2015 le résultat des ventes se fait sur peu d'œuvres.

II) Des ventes en phase avec les estimations des catalogues et qui comprennent une diversité d'œuvres financièrement accessibles à un large public.

En moyenne, à titre d'illustration, sur les 5 ventes organisées par Christie's, Sotheby's et Artcurial au premier semestre 2017, l'adjudication se fait à 164% de l'estimation basse, environ 1,6 fois le prix annoncé sur le catalogue. Les adjudications sont plus proches de l'estimation haute (en moyenne, celle-ci se fait à 113,2% de l'estimation haute). Le marché reste en France raisonnable et non spéculatif.

Ce marché comprend une grande diversité d'œuvres et également des multiples, des reproductions et des lithographies d'œuvres d'artistes renommés et financièrement accessibles à un public d'amateur et de collectionneurs. Ainsi, à titre d'illustration, pour les 22 ventes du deuxième semestre 2017 organisées par les 9 OVV (soit hors les ventes de Christie's, Sotheby's et Artcurial), 77 % des lots vendus (soit 1634 lots vendus) 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.

⁸ Nombre cumulé de lots vendus par les 12 OVV rapporté au nombre de lots qu'ils ont présentés en ventes aux enchères



III) Les ventes d'art urbain : un segment qui peine encore à s'autonomiser et dont le montant des ventes aux enchères reste encore limité.

Les ventes aux enchères dédiées à l'art urbain sont apparues en 2008 (1ère vente cataloguée d'œuvres d'art urbain) en France, à l'initiative d'Artcurial.

Les œuvres présentées à la vente utilisent différents matériaux et techniques : peinture aérosol sur toile, sérigraphie en couleur sur papier, acrylique et feutre sur toile, sérigraphie sur métal, acrylique sur carton, collage sur papier, pochoir sur fond sérigraphique et collage, huile et crayon sur toile....

S'il y a une grande variété d'œuvres et d'artistes présentés en ventes aux enchères, allant d'œuvres originales signées et datées à des reproductions et sérigraphies, les principaux enseignements à tirer en 2017 sont les suivants :

- Les ventes sont concentrées sur les œuvres de quelques artistes majeurs étrangers (Banksy ; Shepard Fairey ; Kaws, Jonone, Futura 2000) ; les œuvres d'artistes français connus (Invader, Speedy Graphito, Ludo, Blek le rat....) font des prix moins élevés.
- En 2017, les deux plus hautes adjudications ont été celles de Banksy (artistique britannique) : « Picasso Quote, 2009 » adjudgé 310 K€ (hors frais) et « Rodéo Girl », 2009 adjudgé également 310 K€ (hors frais) ; Les principales adjudications sont celles d'œuvres d'artistes anglo-saxons, qui ont émergé à Londres et New-York dans les années 80 et au début des années quatre-vingt-dix.
- En dehors de quelques œuvres de ces artistes majeurs, les valorisations restent encore nettement inférieures à celles d'œuvres d'art contemporain de période équivalente.
- Le taux d'invendu moyen est assez élevé, ce qui reflète une adéquation encore perfectible entre l'offre et la demande.
- Le nombre de ventes cataloguées dédiées à cet art est encore assez restreint (parmi ce top 12, seuls 4 en ont organisé en 2017, soit 8 vacations représentant un total de quelques 750 œuvres proposées à la vente). En dehors de ces quatre OVV, deux autres OVV basés à Paris (Digard Auction Paris ; Crait + Muller) ont réalisé à eux deux 6 ventes cataloguées dédiées à l'art urbain.
- Plusieurs œuvres d'art urbain de gamme intermédiaire sont insérées dans des catalogues de vente soit d'art d'après-guerre et contemporain soit comprenant d'autres biens (exemple : vente de « Design, prints, limited edition, Urban art... ». Ainsi, Artcurial, outre ses 4 ventes dédiées à l'art urbain en 2017, a également proposé des œuvres et des produits dérivés d'art urbain dans des ventes intitulées « More » qui ciblent plutôt une clientèle désireuse d'enrichir sa décoration intérieure.

- Selon les professionnels, le marché est segmenté en deux : d'une part celui des collectionneurs avertis, souvent déjà collectionneurs d'art contemporain, qui investissent sur des œuvres originales d'artistes reconnus (œuvres de 25 K€ et plus) et qui cherchent une certaine proximité avec les artistes et leur environnement ; d'autre part, celui des amateurs à la recherche d'œuvres de décoration intérieure à des prix accessibles.
- Selon les professionnels, Paris est une place de marché de référence en art urbain : de nombreuses collections ont été constituées au cours des 20 dernières années et les prix en vente aux enchères en France en 2017 pour les artistes étrangers reconnus sont au niveau international (Banksy ; Shepard Fairey ; Jonone....). Dans un marché international ouvert, cette place peut être contestée car le marché se structure avec l'émergence de musées (à New-York ; Bruxelles ; Munich) et de foires, dont celle de Miami.

En 2017 Artcurial, en termes de montant de ventes aux enchères d'art urbain, est le leader avec 5 ventes dédiées réalisées (plus de 75 % du montant des ventes). Le marché des ventes aux enchères est estimé en France à 5 M€ (hors frais).

Thème

LES VENTES EMERGENTES LA SCENARISATION DES VENTES

Dans un contexte concurrentiel accru, les opérateurs de ventes sont conduits à faire évoluer le marketing de leurs ventes. A l'heure où les clients sont beaucoup sollicités (par différents média) et sont plus volatils, les ventes aux enchères, pour conserver leur attractivité, doivent parfois « réinventer » leur manière d'approcher et de séduire la clientèle. Cela tient compte notamment :

- De l'évolution des goûts de la clientèle et, pour certains nouveaux publics, d'une attente de présentation pédagogique des œuvres ;
- De l'intérêt de s'adosser à des temps forts du marché de l'art parisien pour capter des clientèles attentives à des « évènements » et un environnement qui conforte un sentiment d'appartenance à une communauté d'initiés et aiguise le désir d'acheter ;
- Du besoin de « redonner de l'intérêt » pour certaines œuvres ou des périodes historiques : l'OVV, tel un prescripteur, recrée un engouement pour des biens culturels par une nouvelle scénarisation des ventes en tentant, le cas échéant, de surprendre ;
- De l'intérêt avéré pour des catalogues « papier », même des jeunes collectionneurs, dès lors que ces catalogues vont au-delà de la compilation des lots présentés à la vente aux enchères.

Les ventes émergentes consistent donc en une scénarisation des ventes, qui se matérialise aussi bien dans l'exposition des objets que le travail sur le catalogue de vente ou l'évènementiel autour de la vente.

1/ Emergence de ventes atypiques qui « cassent » les codes et s'affranchissent des segmentations chronologiques

Si, au plan international en 2017, la vente du Salvador Mundi de Léonard de Vinci lors d'une vacation new-yorkaise d'art contemporain, illustre, à l'extrême, ce mélange des œuvres d'art dans une vente aux enchères en vue de capter de nouveaux acheteurs pour une œuvre iconique d'art ancien, en France aussi émergent des ventes atypiques qui transcendent les clivages usuels des périodes historiques et des spécialités.

- ex : Vente « Modernités » de Sotheby's France en octobre 2017.

Cette vente qui s'est déroulée pendant la Fiac, comprenait une sélection resserrée de 41 œuvres. Plutôt que de les insérer dans des ventes proches « art moderne et impressionnistes » et « art contemporain », la maison de vente a fait le choix de concevoir une vente du soir scénarisée regroupant des œuvres de périodes artistiques différentes (d'Auguste Rodin, artiste le plus ancien ; à Pierre Soulages, artiste contemporain) et d'une large gamme de prix (les œuvres vendues vont de 6500 € à 2,25 M€ hors frais). Souligner les contrastes entre les œuvres en les mettant en résonance, mélanger les genres pour casser les habitudes, exposer certaines œuvres hors du lieu de vente aux enchères (notamment à Londres dans le cadre du salon Frieze) ont été privilégiés pour valoriser ces œuvres qui ne provenaient pas d'une collection unique. La vente a été conçue autour d'une scénarisation basée sur la confrontation spatiale d'œuvres qui « se répondent » plutôt que sur leur adéquation à un concept de « modernités ».

- ex. : « The collector, le goût français » de Christie's France (29/11/2017).

La société organise deux fois par an (avril et novembre) une vente autour de ce concept, initialement dérivé des « *noble and private collections* » organisées à Londres. Dans ces ventes, pouvant comprendre plus de 350 lots, sont présentés des objets d'art d'une dizaine de spécialités (mobilier, luminaire, tableau ancien, faïences et céramiques, tabatières, sièges, horlogerie...), allant du 18ème au 20ème siècle, et couvrant une large gamme de prix (de 2000 à 200.000 €).

L'objectif recherché est de mélanger les époques, de recréer des ambiances d'intérieur par un accrochage spécifique en phase avec les attentes des décorateurs d'intérieur et plus généralement le goût pour des objets transmis de génération en génération. Le concept de « goût français » fait référence à un imaginaire collectif de la collection française, riche d'une diversité d'objets d'art pouvant provenir d'horizons divers (France, autres pays d'Europe, Asie...).

Ce type de vente est donc à la fois dédié aux décorateurs d'intérieur, mais aussi à un nouveau public qui peut accéder à des œuvres à des prix très accessibles (de 2000 à 5000 €) et entrer ainsi progressivement dans l'univers de la marque Christie's et désacraliser l'accès à une salle de vente prestigieuse. La première de couverture, qui présentait une chaise d'époque révolutionnaire estimée 3 à 5000 €, et non l'œuvre phare de la vente, illustre ce parti pris décalé.

- ex. : Collection Jacques Grange, Sotheby's, novembre 2017 : vendre le goût d'un collectionneur.

Selon les professionnels chargés de l'organisation de cette vente, le parti pris en lien avec le vendeur a été de restituer une atmosphère, une intimité avec les œuvres et de valoriser l'œil du collectionneur décorateur qu'est Jacques Grange. Ceci a conduit, dans l'esprit des expositions muséales dites « *period room* », à construire un parcours de l'exposition de la vente s'inspirant d'un cheminement dans la maison du collectionneur (pièce maîtresse du « Bar à autruche » dans l'entrée, meuble console classique sur lequel était posée une œuvre d'art contemporain de Niki de Saint Phalle à l'accueil....) et suscitant, par la juxtaposition des œuvres, des associations d'idées (exemple : contraste entre une chaise mouvementée de style nouille d'Hector Guimard et une plaque de métal rectiligne de Donald Judd). La scénarisation s'est efforcée de reprendre les grandes inspirations de ce collectionneur vendeur, en évitant, par des cartels discrets de présentation des œuvres et l'absence de vitrines de protection, de casser une certaine intimité avec les œuvres. Ce travail de scénarisation qui a associé plusieurs corps de métier, dont des ébénistes et éclairagistes, a conduit à réaliser des consoles en bois peintes en blanc, reprenant le code couleur de l'artiste JM Frank, particulièrement apprécié de Jacques Grange.

Si l'investissement en conception et en temps est important, les performances de la vente en valident la pertinence et l'image de marque de la société elle-même en bénéficiant du fait des photographies de l'exposition prises par des visiteurs et postées sur les réseaux sociaux. Certaines des œuvres ont, par ailleurs, été présentées hors les murs (à Hong Kong ; à New-York ; à Paris à la galerie d'antiquaire Aveline).

2/ Le travail sur le catalogue de vente : un objet « collector » et un travail sur le *story-telling*

- ex. : Les ventes de Design d'Artcurial

L'observation des catalogues de ventes montre que le concept de Design, qui est porteur, est surutilisé, de nombreux OVV ayant substitué le terme « Design » à celui « d'Arts déco et du XXème ». Artcurial, à l'inverse, a conservé une segmentation de son offre et organise des ventes séparées de « Design » (6 en 2017, dont deux ventes design scandinaves pour les pièces maîtresses), des ventes « Interiors » (pour les œuvres plus accessibles répondant prioritairement à une demande décoration intérieure raffinée, vente qui à 50 % comprennent des œuvres relevant du design) et des ventes « Arts décoratifs et XXème siècle ».

Les catalogues de Design sont richement documentés, chaque œuvre faisant l'objet d'une description et de photographies travaillées. Le parti pris éditorial est de présenter des œuvres en les resituant et en racontant une histoire, s'inscrivant ainsi dans une démarche de « *story-telling* ». Selon les professionnels de cette maison de vente, ceci répond tant à un besoin de pédagogie pour de nouveaux publics (notamment asiatiques) qu'à une attente de jeunes collectionneurs très désireux de conserver des catalogues « papier », bien qu'appartenant à la génération dite « *digital native* ». En devenant lui-même un objet de collection conservé dans une bibliothèque et un témoin de la participation à un moment historique (celui d'une vente aux enchères), le catalogue papier retrouve tout son intérêt comme support marketing.

- ex. : Les ventes d'Art urbain d'Artcurial

Leader sur ce segment de marché, Artcurial a pris le parti d'organiser quatre à cinq ventes dédiées par an. Outre un travail sur le *story-telling*, le catalogue valorise les œuvres par la photographie des lots de la vente dans un cadre spécifique, distinct de la salle de vente et « casse les codes » d'une présentation classique en vente aux enchères. Titres en anglais soulignant la prédominance du monde anglo-saxon dans cette forme d'expression artistique (« *Beyond Urban* » en décembre 2017 ; « *Urban Anthology* » en février 2017 ; « *Urban Art* » en avril 2017....), prise de photos dans les espaces du Centre National de la Danse (pour « *Urban Anthology* »), photographies de haute qualité et présentation très aérée, concourent à aiguïser l'appétit des collectionneurs.

A côté de ces ventes « Urban Art », Artcurial organise aussi des ventes intitulées « MORE » qui regroupent des objets de deuxième main relevant du « *Design, prints, collectibles, Limited Edition, Urban Art...* ». Pour ces ventes « MORE », où la dimension de décoration intérieure est mise en avant, les expositions des ventes aux enchères visent à reconstituer des intérieurs contemporains.

3/ Créer une communauté et un évènement autour des ventes

3.1. La vente aux enchères peut être l'occasion de moments festifs de découvertes d'artistes, comme l'illustrent certaines ventes d'art urbain. Plusieurs techniques marketing y concourent. Chez Artcurial sont organisées des signatures d'ouvrages en présence d'artistes (dans les jours précédents la vente aux enchères), voire la présence d'artistes à la vente ou des *happening* (création in situ d'une œuvre d'art par un artiste qui est ensuite proposée à la vente).

Selon les professionnels de cette spécialité, l'art urbain est une spécialité qui fonctionne sur des codes similaires à ceux de la mode, (prêt à porter), où les collectionneurs et amateurs cherchent une certaine proximité avec les créateurs et leurs environnements : d'où l'importance des événements adossés aux ventes (vernissage ; diners; « *live painting* » en amont des ventes...) pour entretenir le sentiment d'appartenance à une communauté d'initiés et de passionnés.

Un effort particulier est fait pour contextualiser les œuvres présentées en vente, mettre en valeur des tendances, affirmer le rôle de l'OVV comme acteur du marché de l'art, lequel peut faire reconnaître voire renaître des artistes, capitaliser sur son lieu d'exposition où le public y rencontre des œuvres et des artistes.

Crait+ Muller, nouvel OVV créé en 2016, a recouru à des animations pour contextualiser ses ventes et créer de l'évènement autour d'elles : pour une vente d'art urbain en avril 2017, dont les œuvres proviennent d'amateurs particuliers ou de jeunes artistes, trois « *live paintings* » à Drouot (création d'une œuvre in situ puis vente aux enchères le lendemain) ; pour des ventes plus « classiques », l'organisation préalable de conférences.

3.2. Ce sentiment de communauté, peut aussi être développé par l'adossement des ventes aux enchères aux foires du marché de l'art parisien

Si le phénomène n'est pas nouveau, l'année 2017 a montré que la tendance s'est renforcée autour des quatre principaux temps forts du marché de l'art parisien, dont trois organisés au Grand Palais :

- Pendant le salon du dessin (mars), plus de 23 M€ de dessins ont été vendus aux enchères à Paris, les trois OVV leader, Christie's, Sotheby's et Artcurial y ayant organisé ensemble 6 ventes représentant un montant cumulé de 21 M€ de ventes.
- Pendant la Biennale de Paris (septembre), près de 16 M€ ont été vendus aux enchères, dont trois ventes chez Sotheby's et la vente de la collection d'Alberto Pinto par Christie's (1200 lots présentés).
- Pendant la FIAC (octobre), plus de 95 M€ ont été vendus aux enchères, sachant que Christie's y a concentré 4 vacations et Sotheby's 3. D'autres opérateurs, dont Artcurial (2 ventes), Piasa (2 ventes) ont également fait ce choix.
- Pendant « Paris Photo » (novembre), foire internationale de la photographie d'art, plus de 8 M€ vendus aux enchères principalement en 6 ventes (2 Christie's ; 2 Sotheby's ; 1 Ader ; 1 Millon).

Selon les professionnels, l'objectif est d'offrir un maximum d'opportunités à des collectionneurs de passage à Paris d'acquérir des œuvres en profitant de l'émulation créée par les foires qui sont, par essence, des lieux de rencontre et de souvent de festivités associées.

Seul le salon du « Parcours des mondes » (début septembre), dédié aux Arts Premiers, ne joue pas, à ce jour, ce rôle de catalyseur de ventes aux enchères majeures à Paris, compte tenu, selon les professionnels des enchères, que sa date est très tôt à la rentrée.

4/ Exposer les œuvres sur plusieurs sites avant la vente

Cette pratique reste encore assez sporadique en France en 2017, en dehors de celles de Christie's France et Sotheby's France.

La vente en duplex Paris-Marrakech du 30/12/2017, « Majorelle et ses contemporains, African spirit », organisée par Artcurial a été précédée de quatre jours d'exposition des œuvres à Paris puis à Marrakech. Le catalogue de la vente contient aussi un édito d'une « ambassadrice de la vente », extérieure à la maison de vente et qui vit à New-York et au

Maroc, laquelle donne son opinion sur Majorelle, la création contemporaine et Marrakech. Ce recours à un tiers, grand témoin ou ambassadeur, est de nature à conforter la qualité de la vente donc à renforcer son attractivité.

L'OVV Millon a fait le choix de localiser en Belgique toutes ses ventes de bandes dessinées et de les regrouper sous le concept « Bande dessinée, le 9 art dans son berceau ». Pour optimiser les ventes, l'OVV conserve trois lieux d'expositions (Paris/Bruxelles/Online) et en organise tout au long de l'année.

5/ Développer le capital culturel de la maison de ventes par un soutien actif aux artistes

Artcurial propose, outre des ventes aux enchères et un lieu d'expositions privilégié (hôtel au rond-point des Champs-Élysées) comprenant une librairie d'art et un restaurant (« café Artcurial ») soit donc des lieux de vie, une agence « Artcurial culture » qui propose un service d'ingénierie culturelle aux entreprises et institutions désireuses de renforcer l'activité et l'identité culturelles de leur patrimoine. Cet accompagnement sur mesure se traduit aussi par des expositions d'art dans l'enceinte de l'aéroport de Paris-Charles de Gaulle, comme celle intitulée « Picasso, Plein soleil » organisée en 2017.

Damien Leclere, a développé le concept de «Leclere le centre d'art » qui souligne, principalement à destination des vendeurs et curateurs d'exposition, des valeurs sur lesquelles l'OVV entend capitaliser (passion pour l'art, transmission, réflexion sur l'art). Ce centre d'art qui est intégré dans la maison de ventes propose tant des conférences sur l'histoire de l'art ou des mouvements artistiques que des expositions (« démystifier l'art conceptuel », de juin à août 2017).

Partenaire et mécène, LECLERE-Maison de ventes, soutient également la création contemporaine en accueillant régulièrement des expositions et même des artistes en résidence montrant ainsi que Marseille reste aussi un foyer de création ouvert sur le monde.

Thème

LES RESEAUX SOCIAUX ET LE MARKETING DES VENTES AUX ENCHERES

Etre présent sur les réseaux sociaux pour capter de nouvelles clientèles

Partagé sur Facebook, vu sur Instagram, visionné sur YouTube, alerté via Twitter ou tout autre réseau grâce à l'usage d'un mot-clé (#hashtag)... 450 000 internautes dans le monde ont suivi en direct le 15 novembre 2017 la vente du *Salvator Mundi* de Léonard de Vinci sur la page Christie's Facebook. Une œuvre du street artist Kaws a été repérée sur le compte Instagram de Tajan avant d'être vendue le 7 décembre 2017 au collectionneur qui a fait le déplacement... Les réseaux sociaux sont désormais une source croissante de trafic et de visibilité.

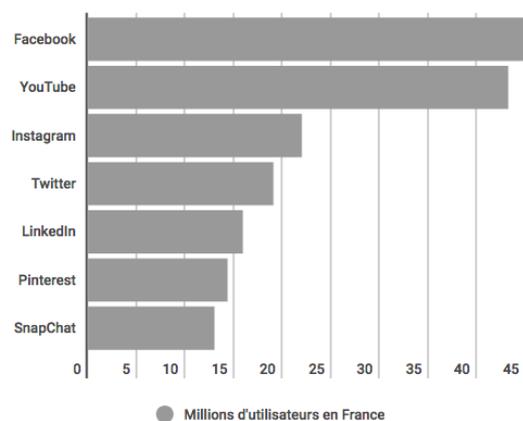
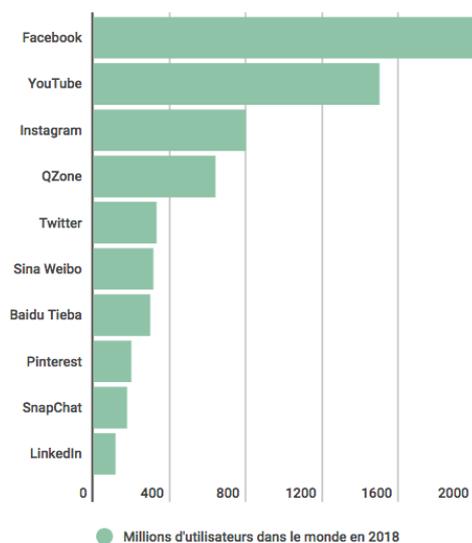
Comment les médias sociaux sont-ils en train de transformer le « parcours achat » des maisons de vente ? Dans un contexte où l'e-commerce continue à se développer (+ 7% des volumes de commandes en ligne en France en 2017 et 37% des commandes via le mobile contre 25% en 2016 -Source Fevad 2018), les salles de ventes ont un intérêt stratégique à renforcer leur présence digitale.

1. Marché de l'art : Panorama des réseaux sociaux utilisés en France

Facebook, YouTube, et les autres

La domination de Facebook est totale dans le monde et en France. La plateforme sociale américaine « historique » créée en 2004 par l'Américain Mark Zuckerberg - approche des 2 milliards de membres. Un développement qui s'est accéléré avec le rachat en 2012 d'Instagram, le réseau de partage d'images et de vidéos qui comptabilise aujourd'hui 800 millions d'utilisateurs, un nombre qui a doublé en à peine deux ans.

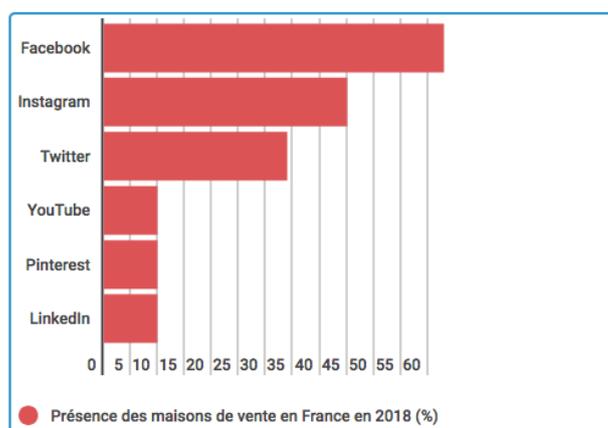
On note cependant une redistribution des cartes en 2017, Facebook semblant infléchir sa position face au succès d'Instagram, et aussi de SnapChat, autre application américaine de partage de photos et de vidéos créée en 2011. (41% des américains de 18-34 ans utilisent Snapchat chaque jour, selon Reuters). Ainsi, si 1/3 des Français se connecte encore à Facebook chaque jour - les 35/45 ans représentant 8% des utilisateurs – ils y passent cependant 43% de temps en moins qu'en 2016 (Etude Verto Analytics 2018).



Face à Facebook et Instagram, deux autres acteurs majeurs montent en puissance : la plateforme de vidéos YouTube (propriété de Google depuis 2006), et Twitter, le réseau de micro-blogging (messages limités à 280 caractères) créé en 2006. Bien que six fois plus petite que Facebook avec 320 millions d'utilisateurs dans le monde, Twitter est la plateforme sociale de prédilection des journalistes, 26% d'entre eux l'utilisant chaque jour en France (Source Cision 2018).

2. Etat des lieux sur la présence des maisons de vente sur le Web social

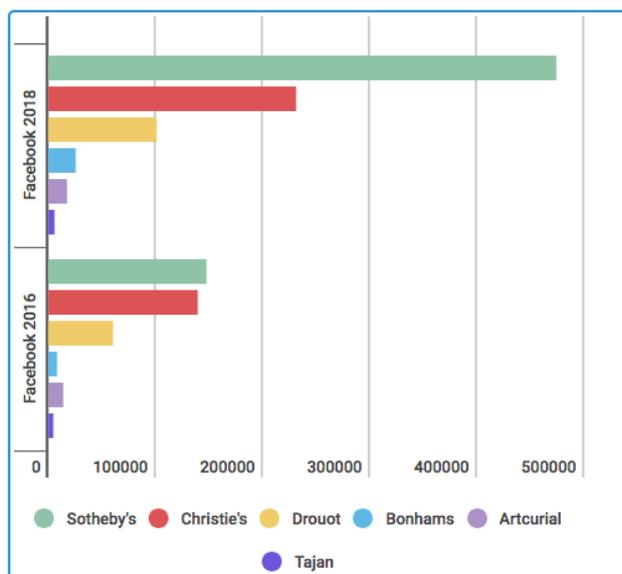
L'étude a été menée à partir des données des 79 maisons de vente déclarées en France effectuant des ventes « Art et objets de collection » (95 % au moins du montant de leurs ventes) et dépassant les 2 millions d'euros de montant de ventes (hors frais d'adjudication et hors TVA) en 2017. Il en ressort que :



- ✓ Les enchères en « live » sont portées par le développement des communautés sur les réseaux sociaux et l'augmentation du nombre d'enchérisseurs. 55,70% des maisons de vente proposent la fonctionnalité du direct sur leur site Internet. Les plateformes Drouot Digital et Interenchères contribuent efficacement à leurs mises en place. Interenchères annonce 1 million de visiteurs uniques par mois, soit plus du double de Drouot Digital. 83% des adhérents à Interenchères pratiquent le « live » (230 maisons de vente sur 277).
- ✓ Facebook est utilisé à 63,29 % par ces maisons de vente. Les 57 maisons de vente situées en Ile-de-France y sont présentes à 64,91%, soit à peine plus. En deux ans, Sotheby's affiche une progression de +200% de sa page Facebook monde qui atteint 477 000 abonnés, devant Christie's Inc (234 000).
- ✓ Instagram est utilisé par 45,57 % des maisons de vente. A l'écoute du marché français, Sotheby's a développé un compte France, et Christie's un compte Paris. Les « posts » y sont produits en français. La fonctionnalité « shop » qui devrait être déployée en France courant 2018 va permettre de faire des liens vers des pages dédiées à des ordres d'achat.
- ✓ Twitter est utilisé par 34,18 % des maisons de ventes, l'usage restant cependant modéré puisque 74 % d'entre elles ont moins de 1000 abonnés.
- ✓ YouTube (10,13 %), Pinterest (10,13 %) et LinkedIn (10,13 %) suscitent des engagements encore très timides, contrairement à la tendance générale dans la plupart des secteurs de l'économie. Une chaîne YouTube permettrait pourtant d'archiver les événements filmés et de bien faire référencer les ventes ou les lots phares par les moteurs de recherche.

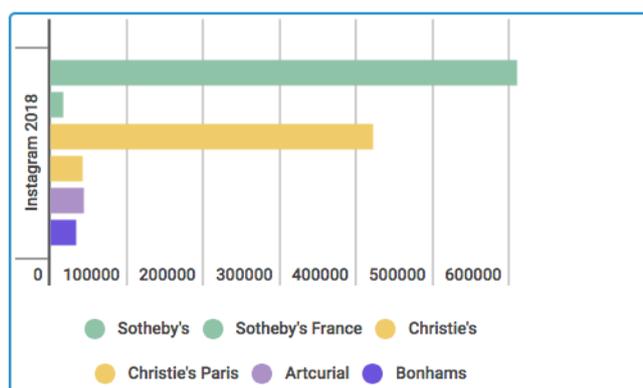
Les maisons de vente et Drouot⁹ les plus actives en France sur Facebook

(Nombre d'abonnés à la page Facebook)



Les maisons de vente les plus actives en France sur Instagram

(Nombre d'abonnés au compte Instagram)



3. Quels contenus, avec quelle périodicité, pour quel budget ?

Sur Facebook, composer avec l'algorithme

Quand une publication est postée, l'algorithme de Facebook en analyse le contenu : texte, image, vidéo, live ou un lien? En fonction, l'algorithme va automatiquement montrer le contenu à un panel choisi parmi des abonnés à la page. Si ceux-ci inter-réagissent, « like » ou commentent, l'algorithme étend l'affichage au reste des abonnés des informations publiées sur la page.

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.
2. Raconter des histoires (« *storytelling* »). Faire le récit d'une œuvre, son contexte historique... permet de susciter l'émotion et de comptabiliser ainsi plus de « like » et de partages.
3. Etre interactif en encourageant les fans à aimer la publication ou à poser des questions pour susciter leurs commentaires. Cela nécessite de répondre rapidement aux sollicitations pour générer d'autres réactions.
4. Produire des vidéos, notamment pour la présentation d'une pièce rare, des coulisses et temps forts d'une vente... La diffusion des « live » avec Facebook Live, Instagram Live, YouTube Live Events. Et pourquoi pas, une vidéo immersive dans une salle des ventes à 360°.

⁹ Il est rappelé que Drouot est un lieu de ventes et non un OVV.

5. Utiliser l'emplacement de l'image dite de « couverture » de la page en haut pour placer le visuel de la vente à venir.

Sur Instagram, choisir les bons #hashtags

La plateforme ne cesse d'évoluer pour offrir du contenu plus vivant, privilégiant l'instantané avec les « stories » (mini vidéos) depuis août 2016. Il convient de :

1. Réaliser des photographies de mises en scène d'œuvres ou d'objet. Le tableau en train d'être accroché, un bijou entre des mains soignées, car ces images suscitent deux à trois fois plus d'engagement.
2. Choisir des photos parmi les œuvres du catalogue de vente dans le respect du droit d'auteur. Respecter le format des œuvres. La dernière version d'Instagram permet de publier jusqu'à dix photos ou vidéos dans un même post.
3. Mettre surtout les bons hashtags en commentaire. Ajouter au titre de la vente, le nom des artistes (#prenomnom), titre et date des œuvres, le type d'objet (#meuble...) le style (#artdeco...). En français et en anglais pour une plus large diffusion.
4. Citer les comptes des artistes et experts quand ils existent (@prenomnom). De même qu'il est possible de tagger les images avec ces mêmes comptes.
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.

Sur Twitter, choisir les bons #hashtags

C'est sur Twitter que les mots « vente aux enchères » et « auction » sont le plus souvent cités (50,6%) dans les publications devant Instagram et Facebook.

1. Utiliser les hashtags #enchères et non #venteauxenchères ; #commissaires et non #commissairespriseurs
2. Twitter un message avec une image ou une vidéo est 6 fois plus re-tweeté qu'un message sans visuel.

Quelle périodicité ?

Des outils de programmation existent tels ceux de Hootsuite ou Buffer.

- Les horaires à privilégier dans la journée sont vers midi et 18h, sur les réseaux Facebook, Instagram, et Twitter.
- Un post par semaine est recommandé a minima sur Facebook et Instagram.
- Les retombées presse sont à relayer le jour même sur Twitter.
- YouTube : teasing et/ou interview des experts ou collectionneurs pour les ventes importantes quinze jours avant.
- LinkedIn : les actualités liées à la maison de vente (événements exceptionnels, prises de parole et publication du rapport annuel).

Quel budget ?

Combien coûte un *community manager* chargé d'animer les comptes sur les réseaux sociaux ? Faut-il le recruter ou former en interne ? Externaliser ou confier une mission à un free-lance ou une agence spécialisée ? Le site de ressources humaines animé par Jacques Tang publie chaque année les barèmes et tarifs qui font référence.

Pour une première expérience sur les réseaux sociaux, le recours à un prestataire extérieur est à privilégier d'autant plus qu'une grande variété de formules, plus ou moins engageantes, est proposée aux OVV sur le marché.

Au-delà de la gestion de sa page sur un réseau social, il conviendra de prévoir un budget de publicité adapté à ses objectifs. En effet, la portée « organique » (non payante) d'une page Facebook a chuté de 42% en 2016, ce qui signifie que seul 2,6% des publications sur un fil d'actualité d'une page Facebook sont visibles par les abonnés de cette même page. Un budget publicité (entre 10 à 100 euros par publication) est donc à prévoir pour promouvoir des publications ou une vente.

Par ailleurs et dans un second temps, un budget peut être prévu pour une production éditoriale adaptée et un marketing dit « d'influence ». Pour une vente de bijoux, par exemple, des influenceurs (instagrameurs et/ou blogueurs) sont invités à venir assister à la vente. 74% des influenceurs ont moins de 30 ans (Etude Reech 2018). Identifier les influenceurs et entrer en relation avec eux relève d'une stratégie d'influence.

Comment mesurer la performance ?

Les signaux à observer sont prioritairement le nombre d'abonnés sur l'ensemble des réseaux, et l'engagement général (nombre de commentaires et de partages). Facebook, Instagram et Twitter donnent accès aux statistiques (meilleures publications, meilleurs engagements).

En conclusion, concernant les réseaux sociaux, il ressort que face à la digitalisation de l'économie, tous les acteurs sont concernés : vendeurs, experts, maison de ventes, collectionneurs... De citations en hashtags, il s'agit du maillage sémantique de tout un écosystème.

Aujourd'hui, une OVV gagne à doit être sur les réseaux sociaux pour garder contact avec ses acheteurs et de capter de nouveaux clients (acheteurs et vendeurs) voire d'offrir aux conservateurs de musée une faculté de repérage d'œuvres en amont de la diffusion des catalogues ; les systèmes d'alertes et d'abonnements proposés par ces réseaux sociaux permettent de fidéliser un public dans un marché mondial de plus en plus concurrentiel et ce beaucoup plus qu'un site internet classique.

La présence sur les réseaux sociaux permet :

- D'accroître la visibilité de l'opérateur de vente et de ses activités (ventes ; évènementiels...).
- De « pousser » de l'information pertinente et ciblée vers des publics adaptés (intéressé par le thème, par le marché de l'art, par les ventes aux enchères d'une spécialité donnée....) et potentiellement de toucher un public de « niche ».
- De donner des informations très synthétiques qui sont davantage lues en intégralité que des newsletters classiques.

Dans ce contexte, les maisons de vente gagnent aussi à suivre cette tendance de fond pour optimiser leur visibilité et leur notoriété en veillant à :

- L'esthétisation des supports de communication. Les « murs » des maisons de vente doivent susciter le rêve et la curiosité : sur Instagram (ceux de Piasa ou Pierre Bergé et associés) et sur Pinterest (ceux de Phidias ou Daguerre) en sont des illustrations pour 2017.
- La réactivité qui est une des clés de l'engagement. En France, le temps de réponse est passé de plus de 3h30 en 2016 à 2h30 en moyenne en 2017 (Etude Sprinklr 2018). L'installation des chatbots (système automatisé de réponses à travers un avatar conversationnel) sur une page Facebook est un atout dans un parcours achat. Ils ne sont pas encore utilisés par les maisons de vente. 80% des entreprises prévoient l'utilisation d'un chatbot d'ici 2020 (Etude Business Insider 2017).

4/ La vidéo, un support média d'avenir pour valoriser les ventes aux enchères

Les réseaux sociaux utilisent toujours plus de contenus vidéos. L'observation des pratiques des maisons de vente en France en 2017 montre que leur utilisation de la vidéo pour annoncer leurs ventes ou communiquer sur leurs activités voire leurs meilleures adjudications est très rare. Ceci contraste avec la stratégie déployée par les deux leaders mondiaux qui produisent régulièrement des courtes vidéos pour valoriser leurs ventes aux enchères à venir (le plus souvent à partir du témoignage d'un spécialiste de la maison de vente sur une ou plusieurs œuvres clés présentées de manière détaillée voire subjective).

Pourtant, la diffusion de courtes vidéos présente plusieurs avantages :

- possibilité d'une diffusion sur plusieurs supports (internet ; réseaux sociaux ; webTV) donc de toucher potentiellement un large public ;
- un coût moyen variable de production par des prestataires qui reste accessible et dans des budgets maîtrisés : entre 1000 à 2500 €/minute (soit donc potentiellement adapté à de nombreuses ventes aux enchères) ;
- possibilité de production externalisée de vidéos par des prestataires spécialisés ; des solutions avec des tournages lors de l'exposition de la vente pour une diffusion le jour même sont concevables et la production peut être assez rapide (une vidéo de 3 minutes demande une semaine de montage) donc adaptée aux contraintes calendaires d'une maison de vente ;
- possibilité de restituer une atmosphère de la vente et de bien la contextualiser ;

- mesure précise et en temps réel de l'impact de la vidéo diffusée (nombre de « vues », nombre de « liens cliqués » renvoyant vers des informations de l'opérateur de vente....) ;
- une vidéo produite pour une vente aux enchères, accessible sur Youtube et donc bien référencée par le principal moteur de recherche (Google), continue indirectement à générer de la visibilité pour l'OVV postérieurement à la vente.

Ainsi, une vidéo réalisée par Bidtween¹⁰ pour le compte de l'OVV Crait+Muller en 2017 pour annoncer et promouvoir une vente d'art urbain a été vue plus de 12500 fois sur Facebook.

La présence croissante de vidéos sur Facebook, le premier réseau social mondial, ne peut que justifier, pour les détenteurs de comptes Facebook, de produire et diffuser des vidéos. Selon Cisco, en 2019, les trois quarts du trafic du téléphone mobile mondial seront constitués de contenus vidéo et la catégorie des 55 ans y est déjà très sensible.

Selon Médiamétrie, en mars 2017, 34,3 millions d'individus ont regardé au moins une vidéo sur un ordinateur, soit plus d'un Français sur 2 (55%) et chaque jour, 9,7 millions de personnes en France visionnent une vidéo sur leur ordinateur.

5/ l'arrivée prochaine des contenus TV accessibles en multisupport (sur PC, smartphone, réseau social....) : une piste d'avenir à garder présente à l'esprit

A Côté des grands opérateurs de télévision se sont développés des TV OTT (télévision « Over The Top (box) » qui ne passent plus par la TNT ou les Box internet). Grâce à des interfaces simplifiées et à des services répondant aux usages des téléspectateurs, l'OTT permet de s'affranchir des box des fournisseurs d'accès à internet, de leurs offres et programmes.

Cela induira une grande variété de « nouvelles » chaînes TV, certaines pouvant être spécialisées sur le marché de l'art. Pour les opérateurs de vente, ces nouvelles chaînes TV, sont de potentiels relais de diffusion complémentaire.

La TV OTT comprend des contenus initialement produits pour la TV symbolisée par exemple par l'offre OTT de Netflix, mais également des contenus vidéos davantage orientés vers une consommation Internet (YouTube) qui peuvent être consommés sur la télévision en mode OTT.

Le glissement de consommation des contenus télévisuels et vidéos vers le mode OTT ouvre de nouvelles voies pour la publicité qui se digitalise.

La diffusion en OTT permet une production plus « agile » et « intuitive ». Cette liberté permet donc d'adapter la programmation quasiment quotidiennement suivant les audiences et l'interaction avec les spectateurs. Les chaînes OTT deviennent de vrais laboratoires de programmes proposant des offres multiples aux annonceurs.

Une chaîne OTT peut se concentrer sur un public de niche. Elle peut proposer des espaces publicitaires à des marques qui ont un budget plus limité que celles présentes sur les chaînes de la TNT.

Les chaînes OTT pourront, du fait du système de transmission simplifiée et des moyens de réceptions (ordinateur, tablette, mobile), proposer plus d'interactions avec les annonceurs comme des publicités « cliquables » ou des jeux interactifs. Dans ce contexte, les ventes aux enchères sont potentiellement une offre de contenu adaptée à l'OTT permettant d'interagir avec le public (ex : ventes aux enchères LIVE).

¹⁰ Bidtween.com qui se définit comme la « chaîne des enchères » est une web TV qui propose des services aux OVV de gestion de leur présence sur les réseaux sociaux, de production de vidéos et a pour projet de devenir OTT.

3.1.2 « Autres objets de collection » : un montant de 265 M€ en léger retrait (- 1 %) par rapport à 2016.

La catégorie « Autres objets de collection » rassemble des biens très variés : véhicules de collection, livres, autographes, bandes dessinées, jouets, timbres, monnaies...

La stabilité des ventes de véhicules de collection en 2017, lesquelles représentent plus de 42 % du montant de cette catégorie explique, pour l'essentiel, la performance d'ensemble.

Les cinq premiers OVV de cette catégorie « Autres objets de collection », Artcurial, RM Auction, Bonham's France, Vichy Enchères et Christie's, réalisent 49% du montant total des ventes. Les 20 premiers opérateurs de ventes réalisent 76% du montant total des ventes de cette catégorie, ce qui reflète la forte concentration du marché.

En dehors des ventes de véhicules de collection, cette catégorie regroupe diverses spécialités ayant des performances différentes. Ainsi, en 2017, on retiendra en synthèse que :

- La France confirme sa place de marché de référence dans les ventes aux enchères de « livres et manuscrits » portées par la dispersion de plusieurs collections ;
- En revanche, concernant le segment de la bande dessinée, le montant total des ventes aux enchères en France est en recul sensible compte tenu, d'une part qu'un acteur majeur du secteur (Millon) a concentré toutes ses ventes en ce domaine à Bruxelles depuis 2016, d'autre part que les montants de ventes des trois leaders (Christie's, Sotheby's et Artcurial) sont en retrait du fait d'une offre moins riche et diversifiée de planches originales d'Hergé lesquelles constituent toujours la locomotive du marché et sont recherchées tant par des investisseurs que des collectionneurs. En 2017, le montant cumulé des ventes de bandes dessinées d'Artcurial, Christie's, Sotheby's, Cornette de Saint Cyr et Tajan est inférieur de près de 50 % à celui de 2016. Pour ces OVV en 2017, l'offre de lots présentée s'est contractée de 13 % par rapport à celle de 2016 et le nombre de lots vendus d'une valeur unitaire supérieure à 25000 € hors frais a été divisé par plus de deux. En 2017, le marché des ventes aux enchères de bandes dessinées en France est estimé à 11 M€ et ce malgré la vente de la collection de Pierre Tchernia en octobre par l'OVV Art Richelieu qui a enregistré de belles performances, dont la vente d'une couverture originale d'un album d'Astérix par Uderzo (Le tour de Gaule) pour 1,4 M€.
- Les ventes de numismatique s'élèvent à environ 7,5 M€, les cinq principaux opérateurs de ventes réalisant 90% de ce montant en 19 ventes. Deux OVV leader, spécialisés en ce domaine, se détachent : Muizon-Rieunier (42 % du montant total des ventes) devant Phidias (16 %). Les biens vendus sont à 40 % des monnaies françaises, à 40 % des monnaies étrangères et à 20 % des monnaies antiques. Le montant des ventes est concentré puisque 33 lots vendus représentent 2 M€ soit près de 30 % du montant total des ventes.

Focus

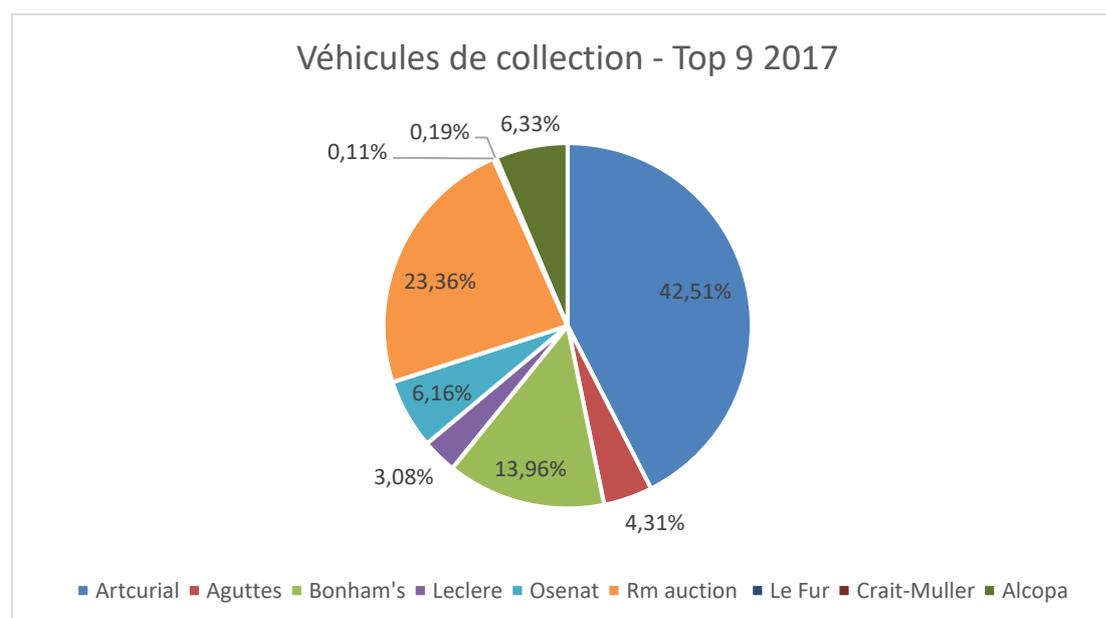
LES VENTES AUX ENCHERES EN FRANCE DE VEHICULES DE COLLECTION EN 2017 : UNE STABILITE DU MONTANT TOTAL DES VENTES QUI MASQUE UN CHANGEMENT NOTABLE DU SECTEUR

1/ En 2017 le montant total des ventes aux enchères (hors frais) de voitures de collection s'est élevé à plus de 112 M€ hors frais, contre 109,7 M€ hors frais¹¹ en 2016, soit une quasi-stabilité (+ 2 %).

Les 6 opérateurs de ventes, usuellement actifs dans cette spécialité, (Artcurial, Bonham's, RM Auctions (filiale de Sotheby's), OVV Aguttes, OVV Osenat, OVV Leclere) ont réalisé 93 % du montant cumulé des ventes.

Le marché reste, en montant de vente, très concentré sur les trois principaux opérateurs, Artcurial, Bonhams, RM Auctions (filiale de Sotheby's) représentant 80 % du marché. Artcurial reste le leader de cette spécialité.

Deux autres opérateurs, Crait-Muller et Auction Art Rémy Le fur, nouveaux sur ce secteur en 2017, ont réalisé chacun une vente de véhicules de collection dont les montants restent peu significatifs.



L'élément nouveau en 2017 est l'arrivée sur ce marché d'un nouvel OVV, Alcopa, l'un des trois leaders des ventes aux enchères de véhicules d'occasion, qui a réalisé 11 ventes cette année. Le nombre de véhicules de collection vendus par Alcopa représente dès cette première année, 42 % du nombre total de véhicules de collection de ce top 9. Cet opérateur a un positionnement spécifique, son offre étant caractérisée par une offre uniquement de véhicules (*old* et *youngtimer*) en état de marche à des prix accessibles (jusqu'à 25 K€), vendus dans les mêmes lieux que ceux des véhicules d'occasion, avec des frais d'adjudications attractifs (13 % TTC sur l'acheteur).

L'offre aux enchères de véhicules de collection s'est donc élargie en 2017 : 2328 véhicules ont été proposés à la vente (contre 1858 en 2016) et 1529 vendus aux enchères (contre 1216 en 2016 soit + 26 %).

2/ Un montant de ventes qui reste concentré sur un nombre restreint d'adjudications et un taux moyen d'invendus de 34% similaire à celui du secteur Art et objets de collection (33 %).

¹¹ En 2017, le périmètre de l'analyse concerne les 35 ventes thématiques organisées par les 9 OVV mentionnés ; le montant des ventes est hors after sales.

Les véhicules adjugés plus de 25000 € hors frais représentent 91 % du montant total des ventes et 40% du nombre de voitures vendues.

Par ailleurs, 16 véhicules adjugés de plus de 1 million d'euros (contre 12 en 2016) représentent 26 % du montant total des ventes et 1% du nombre de voitures vendues. Si la performance globale de ventes repose donc sur un nombre très restreint d'adjudications, la concentration des montants ventes est moins forte qu'en 2016 (les véhicules millionnaires représentaient 43 % du montant total des ventes de l'année), année fortement impactée par l'adjudication en février 2016, par Artcurial pour 26,9 M€ hors frais, d'une Ferrari Scaglietti.

Le taux moyen d'invendus de 34 % est proche tant de celui de 2016 (35 %) que de celui du top 10 du secteur « Art et objet de collection » en 2017 (33 %). Il masque de très sensibles écarts entre opérateurs de ventes.

Des prix de réserves un peu élevés tout autant que l'engouement pour des voitures « authentiques » (modèle complètement d'origine), propriété de longue date d'un unique propriétaire collectionneur qui sont par essence rares sur le marché, peuvent expliquer ce niveau de taux d'invendus.

En 2017 comme en 2016, exprimé en montant de ventes, le marché ne réitère donc pas la dynamique de développement observée en 2015. Il reste un marché de niche.

Dans ce contexte, la stratégie qui s'avère la plus efficace pour les *leaders* pour optimiser le prix de vente repose sur trois facteurs :

- Peu de ventes, mais de belles ventes fortement accompagnées d'actions marketing tant grand public que ciblées.
- Une offre diversifiée et riche de véhicules de collection proposée à la vente (de 30 à plus de 100 par vente), des véhicules qui offrent une bonne visibilité sur leur historique d'origine.
- Des ventes contextualisées, organisées dans des lieux emblématiques (le Grand Palais ; les Invalides ; Porte de Versailles lors du salon international Rétromobile).

3/ Le marché reste sélectif, les adjudications proches des fourchettes d'estimation des catalogues de ventes.

Ce marché est composé d'une grande variété de modèles et de marques, la gamme de prix, pour les véhicules de collection, étant très ample (de 3000 € à plusieurs millions).

L'effet « Ferrari », notable tant en 2015 qu'en 2016¹² (respectivement 27 % et 39 % du montant total annuel des ventes de cette spécialité), qui de l'avis des professionnels avait été amplifié par de nouveaux acheteurs sur ce marché, n'a pas joué en 2017 : les 52 Ferrari vendues ont totalisé un montant de ventes de 21,14 M€ (hors frais) soit 19 % du montant total des ventes de l'année.

Le véhicule de collection le plus cher en 2017 reste, néanmoins, encore une Ferrari, vendue par Artcurial lors de la vente prestige Rétromobile de février 2017 (3,6 M€ hors frais, pour une Dino Berlinetta Speciale par Pininfara).

Ce marché reste donc celui de collectionneurs avertis, passionnés qui ne surenchérissent au-delà des estimations que sur quelques modèles. Si la vente aux enchères peut permettre à des grands collectionneurs, d'acquérir un modèle précis très rarement présent sur le marché, la clientèle reste encore majoritairement européenne et nord-américaine.

Selon les professionnels, dans les ventes aux enchères de véhicules de collection sont proposés tant des véhicules restaurés (restaurations sur des parties comme sellerie, la carrosserie), que sans restauration, voire en état de « sortie de grange ». Les prix d'adjudication ne permettent pas de trancher dans l'absolu tant sur l'opportunité d'une restauration « avant/après » la vente que sur le degré de restauration. Si la restauration du véhicule par un restaurateur reconnu peut constituer un facteur de valorisation en vente aux enchères, à l'inverse un véhicule revêtant un intérêt historique ou un pedigree recherché gagne à être présenté sans aucune restauration.

En 2017, aucun véhicule de collection vendu aux enchères ne s'est hissé dans le top 10 mondial.

¹² En 2015, les 52 Ferrari vendues pour 29M€ ; en 2016, 65 véhicules de marque Ferrari adjugés pour un montant total de 42,5M€.

LES VENTES AUX ENCHÈRES DE DESIGN EN FRANCE

Les ventes aux enchères de Design en France, qui ont dépassé les 100 M€ (hors frais) en 2017, ont largement contribué à la progression des ventes du secteur « Art et objet de collection ». Si ce montant total a été porté par la vente de quelques grandes collections, cette spécialité recouvre une grande diversité d'objets. Au-delà des ventes médiatisées de quelques œuvres, de nombreux lots sont accessibles à un large public.

1. Que recouvrent les ventes de Design en France ?

1a/ la définition de Design

Par Design, on entend le processus intellectuel créatif, pluridisciplinaire, dont le but est de traiter et d'apporter des solutions aux problématiques de tous les jours, liées aux enjeux économiques, sociaux et environnementaux. Il s'agit de la production d'un objet (produit, espace, service) ou d'un système, qui se situe à la croisée de l'art, de la technique et de la société. Le Design est une activité de création souvent à vocation industrielle ou commerciale.

Sa fonction est de répondre à des besoins, résoudre des problèmes, proposer des solutions nouvelles ou explorer des possibilités pour améliorer la qualité de la vie. La pluridisciplinarité est au cœur du travail du designer, dont la culture se nourrit aussi bien des arts, des techniques, des sciences humaines ou des sciences de la nature. Le terme *design* est à distinguer des termes *arts décoratifs (période 1930-1950) et mobiliers et objets d'art (1880-1930)*. Le design qui est lié à l'innovation technique, à la production en série, à l'esthétique contemporaine, concerne des objets produits de 1940 à nos jours, dont des tapisseries et textiles.

1b/ Dans les ventes aux enchères, une grande variété des biens et une forte amplitude de prix.

Les ventes aux enchères de Design en France s'affranchissent assez largement du concept historique de Design.

Trois approches se distinguent :

- Les OVV, minoritaires, tel Artcurial, dont les ventes de Design ne portent que sur des objets conçus et fabriqués à partir de 1930 et surtout de 1950 et répondent à trois caractéristiques : le designer a la main sur le fabricant (contrairement à l'Art déco où le fabricant artisan était déterminant et produisait souvent des pièces uniques) ; l'œuvre naît avant tout d'un projet (rupture de la modernité : le designer pense « fonctionnel ») ; les œuvres sont produites en série dans une logique industrielle. Ces ventes portent donc sur une sélection d'œuvres signées, quasi-exclusivement d'artistes renommés. A titre complémentaire, des objets de moindre valeur et correspondant davantage à une demande de décoration intérieure d'appartement sont présentés dans des ventes intitulées « *Interiors* ».
- Les OVV, tel Piasa, qui proposent à la vente une large offre de biens des années 1950 à nos jours tout au long de l'année, certaines œuvres étant de création très récente (moins de 5 ans). L'offre est souvent thématifiée (« *American selected design ; European spirit design ; Italian selected design...* ») et l'amplitude de prix forte.
- Les OVV, majoritaires, tels Sotheby's, Christie's, Millon qui ont une conception extensive du Design, terme porteur en marketing qui est utilisé dans des catalogues de ventes relevant des « arts décoratifs et du XXème siècle » ou « Art déco/design ».

La typologie des objets proposés à la vente comprend des tables, tables basses, chaises, tabourets, tapis, lampes, lampadaires, sculptures, sculptures d'animaux, fauteuils, ensembles d'objets, chandeliers, miroirs, lustres, appliques, objets de décoration en porcelaine, pièces décoratives en bronze, commodes, bureaux, meubles de rangement, objets d'extérieur telle les fontaines.

Schématiquement, quatre catégories peuvent être distinguées : le mobilier, les objets pour diffuser la lumière, les objets destinés à un environnement extérieur et les objets à fonctions artistique ou esthétique.

L'analyse des 48 catalogues de ventes des 10 OVV réalisant des ventes spécialisées significatives en design, montre qu'en moyenne, l'offre en vente aux enchères est la suivante :

- Mobilier (dont tables, tables basses, chaises, tabourets, tapis, appliques, fauteuils, meubles de rangement, bibliothèques, commodes, bureaux) : 40 % de l'offre ;

- Objets pour diffuser la lumière (dont lampes, lampadaires, chandeliers, lustres, appliques lumineuses) : 30 % ;
- Objets pour l'extérieur (dont fontaines, bancs, mobilier) : 5 % ;
- Objets artistiques/esthétiques (dont sculptures, représentations d'animaux, miroirs, décorations, bronzes, céramiques, constructions et mobiles) : 25 %.

Les biens proposés sont soit des pièces uniques soit des reproductions et des multiples.

L'amplitude des prix est large : de quelques centaines d'euros¹³ à 5,3 M€, hors frais (« Bar à autruches » de François-Xavier Lalanne ; vente 21 novembre chez Sotheby's).

La combinaison d'une offre diversifiée, de biens ayant aussi une « valeur d'usage » dans des intérieurs (chaise pour s'asseoir, table de bureau...) et d'un large spectre de prix favorise l'accès à une plus jeune génération d'acheteurs en vente aux enchères de Design. La hiérarchie des prix semble davantage refléter la notoriété des designers ou la provenance des biens mis en vente que la rareté desdits biens.

En 2017, 13 biens de cette spécialité ont été adjugés pour une valeur unitaire dépassant 1 million d'euros hors frais, le montant cumulé de ces biens dépassant 29,7 M€ (soit près de 30 % du montant total des ventes de Design du top 10).

Bien que le prix moyen des lots adjugés dans cette spécialité soit de l'ordre de 21500 € (hors frais) en 2017, de nombreux lots sont accessibles à un large public de collectionneurs ou d'amateurs : ainsi, en neutralisant les grandes ventes, il ressort que 50 % des biens adjugés l'ont été à un prix marteau inférieur à 3000 €¹⁴.

Cette grande amplitude de prix découle aussi de la présence dans ces ventes de multiples et de reproductions d'œuvres.

Les principales œuvres vendues sont d'artistes français parmi lesquels Jean Prouvé, Jean Royère, Charlotte Perriand, François-Xavier Lalanne, André Groult, Claude Lalanne, Jean-Michel Franck.

Exprimé en montant cumulé de ventes aux enchères en France en 2017, le classement de ces artistes français est le suivant :

1. François-Xavier Lalanne
2. Claude Lalanne
3. Jean Royère
4. Jean Prouvé
5. Charlotte Perriand
6. André Groult

En 2017, au plan international, pour ces six artistes, les montants de ventes aux enchères et les résultats notables sont les suivants¹⁵ :

François-Xavier Lalanne:

-Nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 88 – soit un montant de 14,2 M€

-Pourcentage de ces lots vendus en France : 69%

-Gamme de prix :

40 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 10k€ – 50k€

- catégorie d'objet : Sculpture à 55 %

Deux résultats majeurs :

- 1, 300,000€ pour deux moutons de laine, 1969 (Sotheby's – 21/11/2017)
- 5, 350,000€ pour un bar à autruches, 1967-70 (Sotheby's – 21/11/2017)

Claude Lalanne :

-Nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 45 – soit un montant de 10,2 M€

-Pourcentage de ces lots vendus en France: 58%

-Gamme de prix :

35 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 5k€ – 10k€

- catégorie d'objet : Sculptures – 40 %, Mobilier – 29%

Quelques résultats notables :

- 1,500,000€ pour un miroir en pied aux branchages, pièce unique 1993 (Christie's – 22/11/2017)
- 500,000€ pour un *love seat bench*, 1994 (Sotheby's – 31/10/2017)
- 380,000€ pour un *ginkgo bench*, 2001 (Sotheby's – 31/10/2017)
- 360,000€ pour une unique structure végétale aux papillons, chandelier 2002 (Sotheby's – 21/11/2017).

Jean Royère :

- Nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 105 – soit un montant de 8,5 M€

- Pourcentage de ces lots vendus en France: 67%

- Gamme de prix :

38.5% des lots se trouvent dans la fourchette de prix 5k€ – 10k€

¹³ Exemples (prix de vente hors frais) : dans des ventes OVV Piasa : 210 € pour une boîte en bois signée, création 2016 ; 400 € pour un cadre en verre Fontana Arte, année 1950 ; 450 € pour une lampe de table en paille et laiton ; 500 € pour une chaise en bois noircie, signée. Chez Pierre Bergé et associés, 275 € pour un ensemble de 4 plateaux courriers, 1965.

¹⁴ Calculé sur la base de 26 ventes aux enchères de Design de ce top 10 comprenant 3000 lots vendus dont 1501 d'une valeur unitaire inférieure ou égale à 3000 €.

¹⁵ Source Artprice.com

- catégorie d'objet : Mobilier – 67 %, Lumière – 24 %

Quelques résultats notables :

- 700,000€ pour des fauteuils boule dits ours polaire (Christie's – 20/11/2017)
- 400,000€ pour une *pair of ours polaire armchairs*, 1957 (Sotheby's – 31/10/2017)
- 370,000€ pour un canapé ours polaire, 1957 (Sotheby's – 31/10/2017)

Jean Prouvé :

-Nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 159 – soit un montant cumulé de 5 M€

-Pourcentage de ces lots vendus en France : 49%

-Gamme de prix : 42% des lots se trouvent dans la fourchette de prix 10k€ – 50k€

-catégorie d'objet : Mobilier à 90 %

Quelques résultats notables :

- 260,000€ pour une paire de fauteuil, modèle 1951 (Sotheby's – 31/10/2017)
- 150,000€ pour un guéridon bas, vers 1949 (Sotheby's – 17/05/2017)
- 190,000€ pour un bureau 201 dit "Présidence", 1952 (Artcurial – 28/02/2017)
- 150,000€ pour des fauteuils dits "Visiteurs à lattes", 1948 (Artcurial – 28/02/2017).

Charlotte Perriand:

-Nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 214 – soit un montant de 4,2 M€

-Pourcentage de ces lots vendus en France : 56%

-Gamme de prix : 38.8% des lots se trouvent dans la fourchette de prix 100k€ – 500k€

-catégorie d'objet : Mobilier à 80 %

Quelques résultats notables :

- 420,000€ pour un « ensemble bibliothèque dite Maison de la Tunisie » et sa console (Artcurial – 24/10/2017)
- 560,000€ pour un Bureau dit "en forme" (Artcurial – 24/10/2017)
- 410,000€ pour un Bahut suspendu dit "en forme" (Artcurial – 24/10/2017).

André Groult :

-Nombre de lots vendus dans le monde en 2017 : 11 – soit un montant de plus de 1 M€

-Pourcentage de ces lots vendus en France : 72%

-Gamme de prix :

30 % des lots se trouvent dans la fourchette de prix 10k€ – 50k€

- catégorie d'objet : Mobilier à 70 %

Quelques résultats notables :

560,000€ pour une paire de bergères (Christie's – 20/11/2017)

45,000€ pour un miroir (Sotheby's – 17/05/2017)

48,000€ pour une paire de fauteuils (Sotheby's – 17/05/2017)

Ensemble, les ventes d'œuvres de ces artistes représentent un montant de plus de 20M€ en 2017, soit 20 % du montant total des ventes de design de ce top 10 d'OVV en France.

Les principaux artistes étrangers dont les œuvres se sont vendues en France en 2017, outre Diego Giacometti, sont Marc Newson (dont une œuvre a été adjugée 500 000€ chez Christie's) Ron Arad, George Nakashima, Tom Tramel (dont une œuvre adjugée 65 000€ lors de la vente *American selected design* chez Piasa), Ettore Sottsass, Alexandre Noll, Viggo Boesen.

1c/ Un montant de ventes aux enchères tiré, en 2017, par la dispersion de trois collections.

La collection d'Hubert de Givenchy de 21 œuvres du designer Diego Giacometti (1902-1985), frère du sculpteur Alberto Giacometti, l'un des plus grands créateurs du XXe siècle, dispersée le 6 mars par Christie's s'est vendue 27,68 M€ (hors frais ; taux d'invendus de 0%).

Une vente de 27 œuvres de Diego Giacometti le 17 mai par Sotheby's a réalisé un montant de 4,5 M€ (hors frais ; taux d'invendus de 0 %).

En 2017, ces ventes d'œuvres de Diego Giacometti représentent près de 30 % du montant total des ventes aux enchères de design en France.

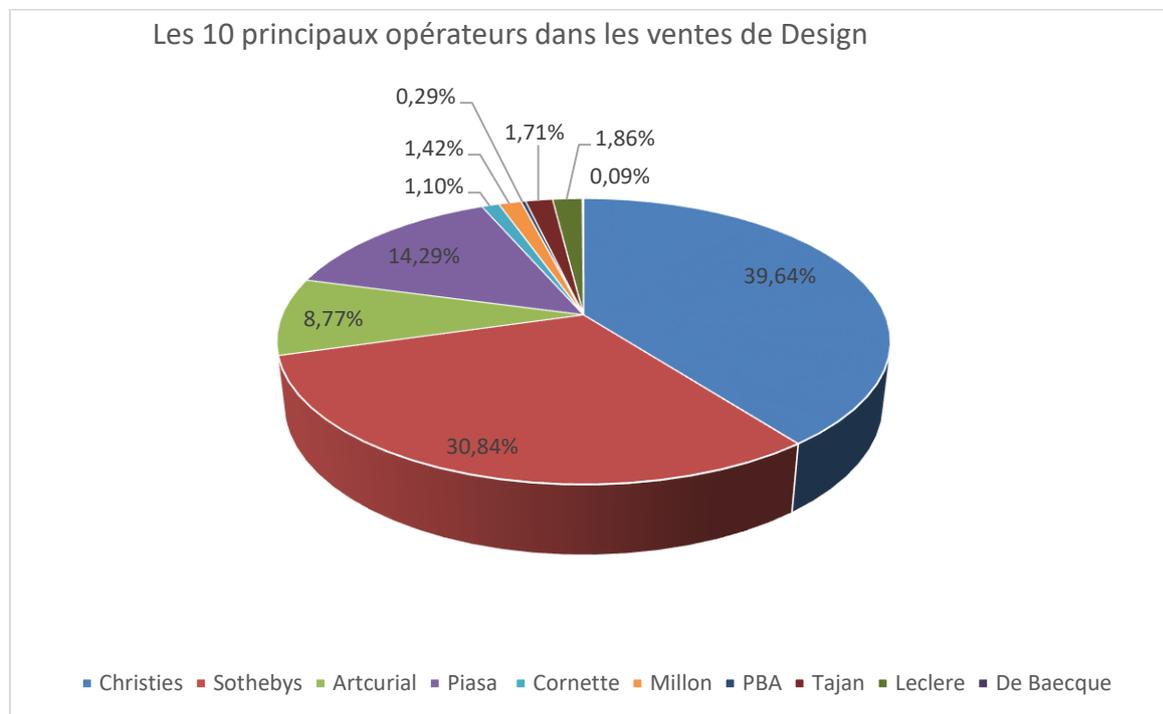
Les œuvres de design de la collection de Jacques Grange, dispersée le 21 novembre par Sotheby's, ont été vendues 14 M€ (hors frais ; taux d'invendu inférieur à 10 %). Cette collection contenait des œuvres d'artistes renommés (François-Xavier Lalanne, Claude Lalanne, Alexandre Noll...).

2. Les 10 principaux OVV dans les ventes de Design

Les 10 principaux OVV ayant organisé des ventes dédiées à cette spécialité ont réalisé en 48 ventes un montant cumulé de ventes de 100 M€ (hors frais) pour un nombre de lots vendus de 4606.

L'OVV Piasa, en organisant 11 ventes de Design en 2017, est celui qui réalise le plus grand nombre de ventes dans cette spécialité et a vendu le plus grand nombre de lots (46 % du nombre de lots vendus par ce top 10 en 2017). Ses ventes portent sur les quatre catégories différentes de biens (Mobilier, Objets pour la lumière, Objets pour l'extérieur et Objets artistiques/esthétiques).

Les quatre premiers OVV en France en 2017 en termes de montant de ventes sur cette spécialité, respectivement Christie's, Sotheby's, Piasa et Artcurial, réalisent 93 M€ soit donc près de 90 % du montant total estimé des ventes aux enchères de design en France.



3. Le taux d'invendus dans les ventes de Design de ce top 10

Le taux d'invendus moyen dans les ventes de Design est élevé et atteint 44 %. Il est donc nettement supérieur au taux moyen de 33 % observé sur le secteur « Art et objets de collection ».

Il masque néanmoins de profonds écarts (les ventes phares comme celles de la collection d'Hubert de Givenchy de Christie's le 6 mars, des Diego Giacometti de Sotheby's le 17 mai, de *Charlotte for ever* d'Artcurial le 24 octobre, ont un taux d'invenu de 0 %). A l'inverse, 17 des 46 ventes ont un taux d'invendus supérieur à 50 %. Le marché est donc segmenté : d'une part celui des ventes d'œuvres d'artistes internationalement renommés marqué par des montants élevés et un très bon taux de vente, d'autre part celui des autres ventes œuvres (grande diversité d'artistes et nombre important de lots présentés en vente, marqué par un taux d'invendus élevé).

4. Un sous-segment actif : les ventes de design scandinave

Avec quelques 400 lots vendus en 2017 en 5 ventes dédiées (soit 9 % des lots vendus en Design) pour un montant de vente de 4,8 M€, ce segment est l'une des composantes du marché des enchères de design.

Les ventes se concentrent sur du mobilier (table, fauteuil, chaise) et des luminaires (lampadaires, lampe de table, suspensions). Si une grande variété d'artistes sont représentés, les cinq principaux qui, en montant de ventes, se dégagent sont Paavo Tynell (lampadaire, suspension, appliques...), Poul Kjaerholm (suite de chaises), Arne Jacobsen (suite de chaises), Hans J. Wegner (tables et chaises), Axel Johannes Salta (vases en gré).

Selon Artcurial, l'opérateur leader sur ces ventes, les œuvres de Design scandinave ont une filiation plus marquée avec les artisans – fabricants que celles des designers français au sens où le fabricant est davantage prescripteur dans la création de l'œuvre.

Ces objets, reproduits pour certains à plusieurs centaines d'exemplaires, et qui pour le mobilier ont des lignes épurées, correspondent à une demande d'une clientèle souhaitant agrémenter son intérieur d'objets fonctionnels et esthétiques.

Conclusion : la France est-elle une place de marché pour les ventes de Design ?

La France a une tradition de grands designers internationalement connus et des écoles de design reconnues. L'offre est par conséquent riche et diversifiée.

Cette offre est appréciée également au plan international, sachant que les œuvres des grands d'artistes français se vendent aussi bien à New York et à Londres.

Selon les professionnels, outre les œuvres iconiques et rares de grands designers, ce qui se vend bien et cher n'est pas forcément ce qui est rare, mais plutôt ce qui a marqué les esprits. Ainsi, le mobilier aisément reconnaissable, telle la chaise dite « Standard » de Jean Prouvé, est une pièce très recherchée alors qu'elle a été produite à plusieurs milliers d'exemplaires.

Par ailleurs, plus de 60 % des œuvres de Design sont vendues à une clientèle étrangère (nord-américaine ; japonaise et coréenne).

La présence récurrente en salle des ventes en France de mobiliers scandinave mais aussi nord-américain, indique que le marché français des ventes de design n'est pas autocentré sur une offre française, ce qui conduit à penser que la France est, sur les ventes d'enchères de design, une place de référence.

3.1.3 « Joaillerie et orfèvrerie » : croissance du produit des ventes en 2017

Après la forte progression de 2016 (+ 5 %) les ventes de la catégorie « Joaillerie et orfèvrerie » continuent de progresser en 2017 à un rythme soutenu (+ 8 %) pour atteindre 144 M€. Cette performance est essentiellement portée par le 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.

Le top 6 des OVV dans la catégorie des bijoux, en termes de montant total adjugé comprend, par ordre décroissant en 2017, Christie's, Artcurial, OVV Aguttes, Thomas Maison de ventes, Gros et Delettrez, Tajan. Ces 6 OVV représentent 31% des ventes de cette spécialité en 2017.

Les 3 premiers OVV concentrent leurs ventes thématiques sur des temps forts, notamment en décembre avant les fêtes, Artcurial ayant décidé de n'en faire désormais qu'à Monaco.

Cette stratégie est en phase avec celle poursuivie à l'étranger par Christie's et Sotheby's qui organisent des semaines de « prestige » à Genève pour leurs principales ventes de bijoux.

Les ventes de joaillerie et d'orfèvrerie sont traditionnellement beaucoup moins concentrées.

En effet, 226 OVV ont déclaré une activité de ventes de « Joaillerie et orfèvrerie » en 2017. Hors top 6, 24 OVV réalisant un montant de ventes compris entre 1 et 3,5 M€ par an sont spécialisés dans cette catégorie, parmi lesquels Ader, Fraysse et Associés, Hôtel des ventes Nice Riviera, Pestel Debord, Thierry de Maignet, Rossini.

3.1.4 « Vins et alcools » : une progression de 3 % en 2017

La progression des ventes enregistrée en 2017 est en grande partie liée à celle du leader de ce marché, International Wine Auction, qui vend exclusivement en ligne et dont le montant total des ventes 2017 de plus de 55000 lots s'est élevé à 11 M€ (contre 9 M€ en 2016, soit + 19 %).

Le marché du vin et des spiritueux se concentre sur 5 OVV qui à eux seuls représentent plus de 50 % des ventes. Parmi ce top 5, International Wine Auction se place en première position et représente 28 % du montant total des ventes de vins en 2017. Viennent ensuite Besch Cannes Auction, Artcurial, Tajan 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 de ces marchés ne sont pas corrélées. 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 les acheteurs restent majoritairement français (70 % des lots achetés), les grands millésimes sont majoritairement adjugés à des résidents étrangers et partent à l'exportation.

La vente de vins des Hospices de Beaune du 11 novembre 2017 dirigée par Christie's, dont le montant total des ventes s'est élevé à 11,3 M€, constitue un baromètre des prix des vins de bourgogne. Toutefois, s'agissant d'une vente aux enchères caritative, elle n'est pas comptabilisée dans le montant total annuel des ventes aux enchères publiques.

3.1.5 « Ventes courantes » : un montant stable de 2016 à 2017

On entend par « ventes courantes » les vacations qui se tiennent à un rythme régulier (chaque semaine 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...)

En 2017, comme en 2016, le montant des ventes s'élève à 75 M€.

Les raisons de l'évolution des ventes courantes qui ont été analysées en détail dans le bilan 2016 conservant toute son actualité en 2017, le lecteur s'y référera utilement. La raison principale de l'atonie et tendanciellement de la baisse continue des ventes courantes est le changement de goût et de mode de vie.

La dualité du marché s'est amplifiée : si les biens originaux et perçus comme sortant de l'ordinaire sont demandés et voient leurs prix se maintenir, les meubles de style, les tableaux de qualité secondaire, qui trouvaient auparavant preneur, ne se vendent plus ou uniquement à des prix bas. La mondialisation et la production de meubles fonctionnels et bon marché à grande échelle ont fortement pesé sur ce marché, qui est avant tout local. Les beaux objets d'art, destinés à la décoration intérieure, conservent toute leur attractivité, ce qui n'est pas le cas des meubles, même en bon état.

3.2 Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection »

Le classement des 20 premiers opérateurs du secteur évolue peu par rapport à 2017, Christie's, Sotheby's et Artcurial conservant respectivement les première, deuxième et troisième places.

Les autres sociétés du top 20 connaissent des évolutions variables marquées selon les cas par des fortes progressions ou des baisses prononcées par rapport à 2016, 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 : si les OVV du top 12¹⁶ ont adjugé 104 000 lots en 2017, 4 % de ces lots (soit 4205) représentent 78 % du montant total de leurs ventes.

Damien Leclere Maison de ventes, opérateur basé principalement en province, conforte sa position grâce à une progression significative de son montant de ventes et prend la 12ème place. En outre, en 2017, trois nouveaux OVV entrent dans ce classement : Vichy Enchères, dont les ventes ont fortement progressé notamment à la faveur de la dispersion d'une collection majeure d'instruments de musique¹⁷ ; Drouot Estimations ainsi qu'Auctionart-Rémy Le fur et associés.

Classement des 20 premiers opérateurs du secteur « Art et objets de collection » en 2017 (classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	CHRISTIE'S FRANCE	Île-de-France	196 M€	275 M€	40%
2	2	SOTHEBY'S FRANCE	Île-de-France	182 M€	202 M€	11%
3	3	ARTCURIAL	Île-de-France	162 M€	149 M€	-8%
7	4	CLAUDE AGUTTES	Île-de-France	26 M€	35 M€	35%
11	5	RM AUCTIONS*	Île-de-France	17 M€	26 M€	53%
8	6	TAJAN	Île-de-France	25 M€	24 M€	-4%
6	7	PIASA	Île-de-France	26 M€	24 M€	-8%
5	8	MILLON ET ASSOCIÉS	Île-de-France	30 M€	24 M€	-20%
9	9	ADER	Île-de-France	20 M€	23 M€	15%
4	10	PIERRE BERGÉ ET ASSOCIÉS	Île-de-France	36 M€	21 M€	-42%
12	11	OSENAT	Île-de-France	17 M€	17 M€	0%
15	12	DAMIEN LECLERE MAISON DE VENTES AUX ENCHÈRES	Provence-Alpes-Côte d'Azur	14 M€	17 M€	21%
10	13	BONHAM'S FRANCE	Île-de-France	18 M€	16 M€	-11%
13	14	CORNETTE DE SAINT-CYR MAISON DE VENTES	Île-de-France	17 M€	16 M€	-6%
17	15	BEAUSSANT - LEFEVRE	Île-de-France	11 M€	15 M€	36%
14	16	BINOCHÉ ET GIQUÉLLO	Île-de-France	16 M€	13 M€	-19%
32	17	VICHY ENCHÈRES	Rhône-Alpes-Auvergne	6 M€	13 M€	117%
26	18	DROUOT ESTIMATIONS	Île-de-France	8 M€	11 M€	38%
19	19	INTERNATIONAL WINE AUCTION	Île-de-France	9 M€	11 M€	22%
25	20	AUCTIONART - REMY LE FUR ET ASSOCIÉS	Île-de-France	8 M€	10 M€	25%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur**				854 M€	942 M€	10,3%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur**				61,4%	64,2%	4,6%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé**				29,1%	30,5%	4,8%

* RM Auctions : filiale de Sotheby's. Une vente en libre prestation de services en France en 2016

** Pour 2016 : montant et part des 20 premiers opérateurs pour l'année 2016

Le décrochage, observé depuis 2011, entre les trois premiers opérateurs et les suivants est également avéré en 2017,

¹⁶ Ader, Artcurial, Beaussant-Lefèvre, Bonham's France, Christie's, Claude Aguttes, Cornette de Saint-Cyr Maison de ventes, Millon et associés, Piasa, Sotheby's, Tajan, RM Auctions.

¹⁷ Collection de Bernard Millant, représentant 30 % du montant des ventes en 2017

114 M€ séparant les troisième et quatrième opérateurs.

La concentration de l'activité sur un nombre restreint d'opérateurs, celui du top 20, s'accroît en 2017 : la part des montants adjugés par ces 20 premiers opérateurs représente 64,2 % du montant total national de ce secteur.

3.3 Le marché parisien

3.3.1 Paris concentre 71 % 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 : 71 % du montant total des adjudications du secteur ont été réalisés à Paris en 2017.

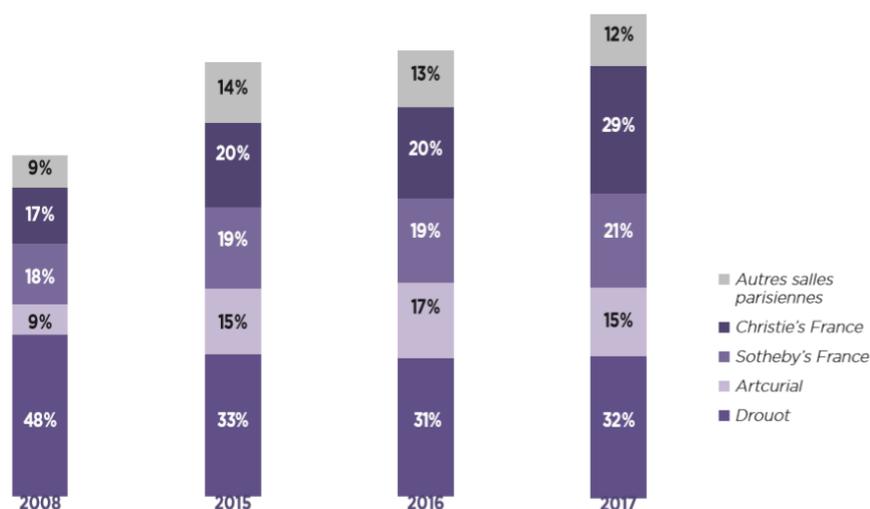
Le poids de Paris s'explique notamment par la forte proportion de ventes cataloguées qui se déroulent dans la capitale. Le nombre total de lots vendus à Paris reste élevé (290 000 lots pour 2039 ventes), le marché est profond, ce qui constitue un facteur d'attractivité internationale.

3.3.2 La répartition des ventes dans les salles parisiennes évolue

Les montants adjugés à Paris ont progressé plus vite (+ 9 %) que la hausse du montant total des ventes de ce secteur (+ 5,4 %) entre 2016 et 2017.

Le montant des ventes volontaires hors frais à Drouot progresse légèrement (+ 2,7%) de 2016 (297 M€) à 2017 (305 M€). Drouot représente désormais 32 % du montant des ventes parisiennes en 2017, soit un point de plus qu'en 2016, (contre 52 % en 2007), la progression de sa part relative résultant d'une part, des actions de développement des ventes qu'il a menées, d'autre part de la baisse de la part relative des autres opérateurs hors Drouot (notamment, Piasa, Cornette de Saint-Cyr, Tajan).

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



en m€	2008	2015	2016	2017	Évolution
Paris	733	933	958	1040	+9%
Dont Drouot	348	304	297	305	+3%
Dont Artcurial (hors Drouot)	65	142	161	147	-9%
Dont Sotheby's	130	174	182	202	+11%
Dont Christie's	121	182	196	275	+40%
Dont autres opérateurs	69	131	122	111	-9%

4 LE SECTEUR « VÉHICULES D'OCCASION ET MATÉRIEL INDUSTRIEL »

4.1 La typologie des opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion

Le marché « Véhicules d'occasion et matériel industriel » est porté à 94 % par les seules ventes de véhicules d'occasion.

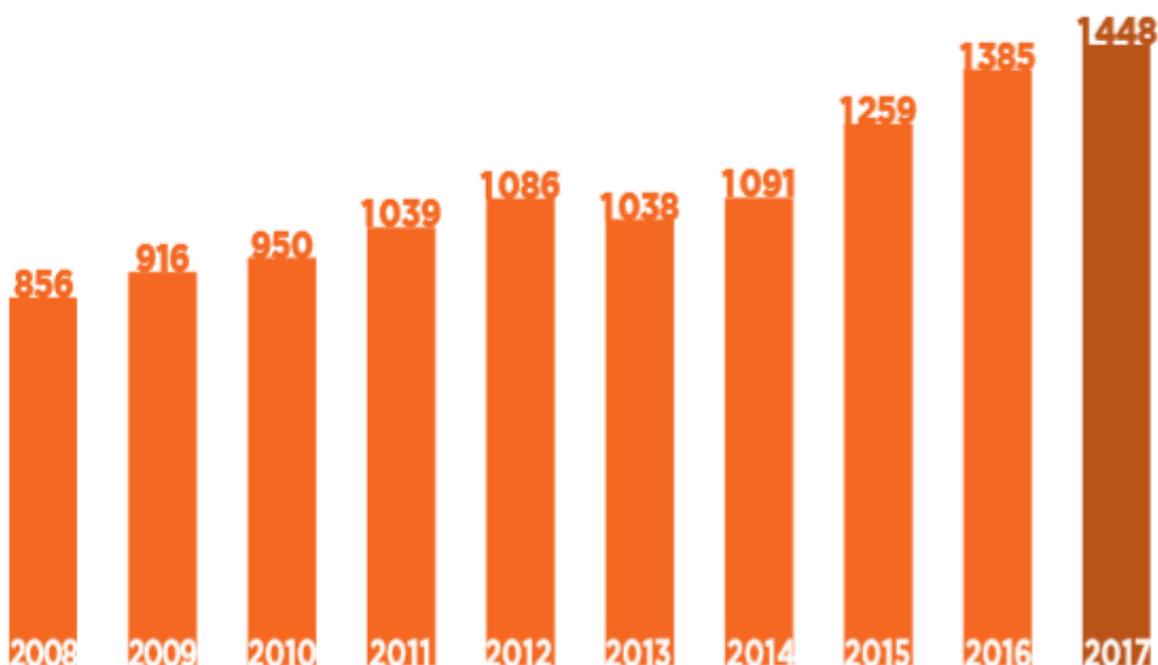
Tournés vers une clientèle de professionnels, les 24 opérateurs spécialisés dans la vente de véhicules d'occasion gèrent la revente des véhicules provenant des loueurs de longue durée, des sociétés de crédits et services contentieux et des reprises des concessionnaires automobiles.

Les ventes de matériel industriel restent très majoritairement concentrées sur cinq opérateurs spécialisés.

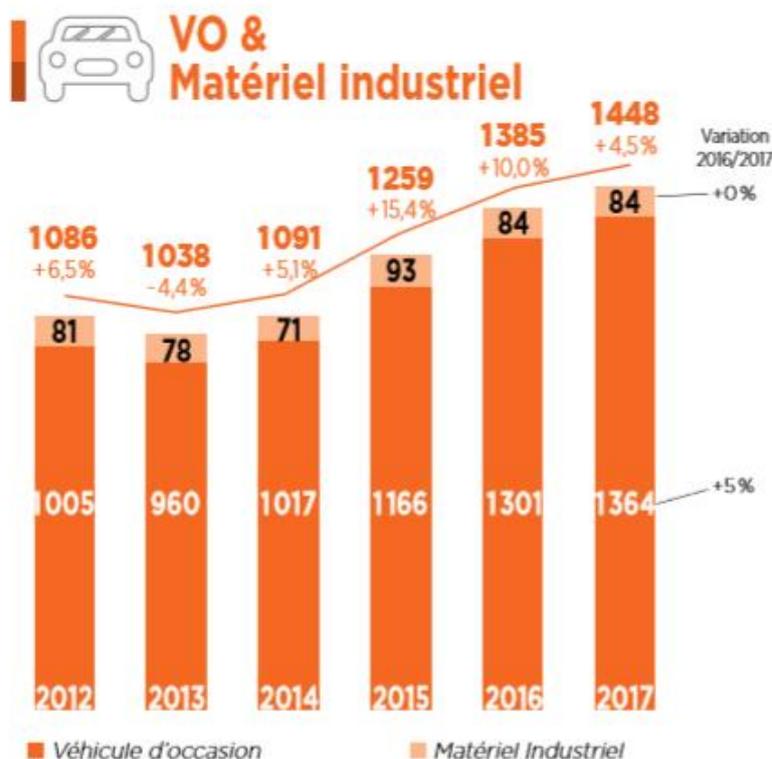
4.2 Une progression du montant adjudgé en 2017 de 4,5 %, moins soutenue qu'en 2016

Pour la troisième année consécutive, le montant des ventes est en hausse mais le rythme de progression ralentit : + 4,5 % en 2017 contre une croissance annuelle de 10 % en 2016 et de 15 % en 2015.

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



Évolution du montant adjugé par segment de marché (montants exprimés hors frais, en M€)



4.2.1 Véhicules d'occasion : augmentation du montant total adjugé liée essentiellement à la progression du nombre de véhicules vendus (+ 4 %)

La hausse du montant adjugé du secteur « Véhicules d'occasion » 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 opérateurs de ventes qui ont développé leur positionnement sur ce segment de marché ont globalement connu une progression d'activité, bien que le prix unitaire moyen de vente de ces véhicules est tendance à s'éroder ;
- 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 ;
- recours un peu plus important aux ventes aux enchères en 2016 par les professionnels vendeurs pour diversifier et optimiser leurs ventes. Au total, le nombre de véhicules vendus aux enchères s'élève à 266 000, en croissance de 4 % par rapport à 2016.

C'est donc la croissance du nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères (effet volume) qui explique globalement, comme en 2015 et 2016, la progression du montant total adjugé du secteur en 2017. Des stratégies différenciées restent toutefois possibles, comme l'illustre celle du leader, VP Auto, dont le nombre de véhicules vendus en 2017 est similaire à celui de 2016 mais dont le prix moyen d'adjudication a progressé, cet opérateur étant très peu positionné sur les reprises de véhicules des concessionnaires (son offre est majoritairement issue des loueurs de longue durée, des sociétés de leasing et de location financière).

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 stabiliser le prix moyen d'adjudication.

En effet, le nombre de véhicules d'occasion vendus aux enchères représente 4,7 % du marché des véhicules d'occasion en France (contre 4,5 % en 2016). S'il est encore limité par rapport au marché du gré à gré, force est de constater qu'il a

progressé plus vite depuis quatre ans que le nombre total de véhicules d'occasion vendus tous canaux confondus en France (respectivement 5,44 millions en 2014, 5,56 millions en 2015 et 5,64 millions en 2016, et 5,67 millions en 2017¹⁸).

De plus, l'enrichissement du service apporté aux clients, comme l'extension de la couverture garantie aux véhicules d'occasion de plus de dix ans pour les particuliers qui est consentie par certains OVV, renforce l'attractivité de leur offre en sécurisant les acheteurs, ce qui favorise leur croissance d'activité. Ainsi, par exemple, le numéro trois du secteur, Alcopa, propose une 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 ayant moins de 200000 kilomètres,

Le prix moyen d'adjudication est resté stable de 2014 à 2017, autour de 5 000 €. Il masque de sensibles écarts entre OVV car il est dépendant de l'offre de véhicules. Ainsi, ce prix moyen est près de 40 % plus élevé pour VP Auto, le leader du secteur. 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 huit ans représentent, en 2017, 52,7 % des véhicules vendus. 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 (15 800 €)¹⁹, lesquelles concernent des voitures moins âgées et de faible kilométrage.

De l'analyse des résultats des OVV, deux groupes 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 services contentieux des organismes de crédit et sont majoritairement âgés de deux à trois ans, ont un prix moyen plus élevé.

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 et inversement. Ainsi en 2017, le nombre de véhicules neufs vendus en France a progressé de 6 %²⁰, celui des véhicules d'occasion de 0,6 %, celui des ventes aux enchères de véhicules d'occasion de 4 %.

4.2.2 Matériel industriel : une stabilité du montant des ventes

Ce secteur couvre les ventes d'outils, de machines, d'engins (tracteur agricole, grues, pelleuse 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 84 M€ en 2017, comme en 2016.

Cette évolution masque une baisse des ventes, pour la troisième année consécutive, 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...), est passé de 47,5 M€ en 2015 à 32,5 M€ en 2017. Selon les professionnels du secteur, le volume de matériels issus du BTP proposé aux enchères est corrélé à la santé du secteur : lorsque l'activité de construction est soutenue, comme en 2017, les sociétés de travaux conservent leurs équipements et matériels ce qui limite ainsi l'offre de biens aux enchères.

En 2017, les cinq principaux opérateurs concentrent 72 % des ventes, contre 71 % en 2016. Ritchie Bros conserve la première place devant Alcopa.

4.3 Le classement des 20 premiers opérateurs sur le secteur « Véhicules d'occasion et matériel industriel »

La concentration du marché continue de se renforcer en 2016 : le marché est désormais détenu par quatre opérateurs principaux, qui dépassent chacun le seuil des 100 M€ d'adjudications : BC Auto Enchères, VP Auto, Alcopa Auction, Toulouse Enchères Automobiles. En 2016 ils totalisent 989 M€ d'adjudications, contre 846 M€ en 2015, soit 74 % du montant total adjugé dans ce secteur.

¹⁸ Source : Argus.

¹⁹ Source : Argus.

²⁰ Source : Argus.

Classement 2017 des 20 premiers opérateurs de ventes du secteur en France (classement par montant d'adjudication des ventes aux enchères volontaires, en M€, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjugés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	VP AUTO	Bretagne	345 M€	362 M€	5%
2	2	BCAUTO ENCHÈRES	Île-de-France	342 M€	347 M€	1%
3	3	ALCOPA AUCTION	Île-de-France	193 M€	248 M€	28%
4	4	TOULOUSE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Occitanie	109 M€	114 M€	5%
5	5	MERCIER AUTOMOBILES	Hauts-de-France	64 M€	64 M€	0%
6	6	RITCHIE BROS. AUCTIONEERS FRANCE	Normandie	46 M€	42 M€	-9%
9	7	AQUITAINE ENCHÈRES AUTOMOBILES	Île-de-France	32 M€	34 M€	6%
7	8	AUTOROLA	Rhône-Alpes-Auvergne	34 M€	32 M€	-6%
11	9	CARSONTHEWEB.FRANCE	Nouvelle Aquitaine	18 M€	24 M€	33%
10	10	PARCS ENCHÈRES	Provence-Alpes-Côte d'Azur	18 M€	19 M€	6%
13	11	ENCHÈRES MAT	Île-de-France	15 M€	17 M€	13%
12	12	CAR ENCHÈRES	Rhône-Alpes-Auvergne	17 M€	17 M€	0%
14	13	PARISUD - ENCHÈRES	Occitanie	13 M€	14 M€	8%
16	14	TABUTIN MÉDITERRANÉE ENCHÈRES	Île-de-France	10 M€	11 M€	10%
17	15	VOUTIER ASSOCIÉS	Hauts-de-France	10 M€	11 M€	10%
15	16	FIVE AUCTION BETHUNE	Provence-Alpes-Côte d'Azur	11 M€	11 M€	0%
18	17	AIX MARSEILLE ENCHÈRES AUTO	Île-de-France	9 M€	8 M€	-11%
20	18	ROUX TROOSTWIJK SVV	Provence-Alpes-Côte d'Azur	6 M€	7 M€	17%
23	19	AGORASTORE	Nouvelle Aquitaine	3 M€	6 M€	100%
19	20	SVV AUTO MAT ET TRANSPORT	Île-de-France	6 M€	6 M€	0%
Montant total adjugé par les 20 premiers opérateurs du secteur *				1330 M€	1394 M€	4,8%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs par rapport au total adjugé pour le secteur *				96,0%	96,3%	0,3%
Part des montants adjugés par les 20 premiers opérateurs du secteur par rapport au total national adjugé *				45,0%	45,1%	0,2%

* Pour 2016 : montant des 20 premiers opérateurs pour l'année 2016

Cette concentration se révèle encore plus prononcée en raisonnant en termes de groupe économique. Ainsi, cinq groupes, VP Auto, BC Auto Enchères, Alcopa, Toulouse Enchères Automobiles (constitué de Toulouse Enchères Automobiles, Aquitaine Enchères Automobiles et Enchères Mat), Five Auction (constitué de Nord Enchères, Paris Enchères, Tabutin Méditerranée Enchères, Balsan Enchères et Saint-Dié-des-Vosges) réalisent 81 % du montant total des adjudications du secteur.

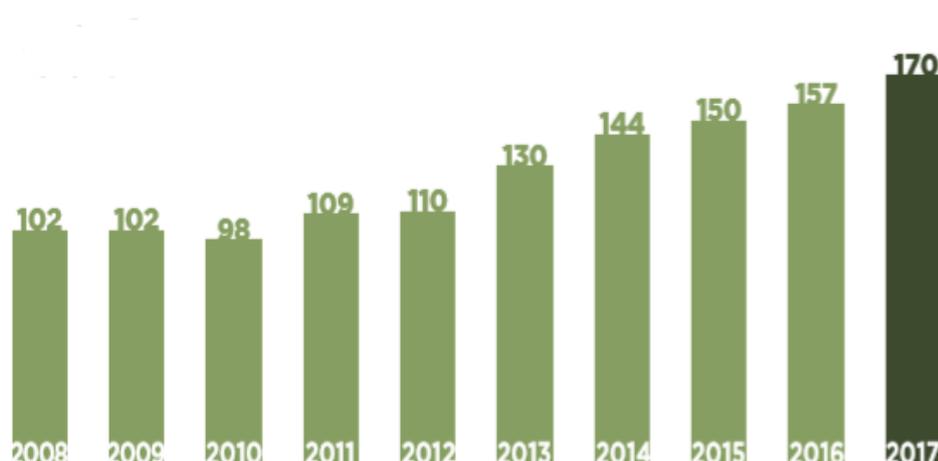
Le secteur devrait continuer à se consolider vu les performances de ventes demandées par les grands fournisseurs aux OVV (capacité à vendre un volume significatif de véhicules dans l'année, à un prix moyen de vente optimisé ; délai de paiement réduit), qui appellent des moyens logistiques et financiers adaptés.

5 LE SECTEUR « CHEVAUX »

5.1 Une croissance de 8,3 %, supérieure à celle de 2016

Le secteur des ventes aux enchères de chevaux, qui avait progressé de 4,7 % en 2016, enregistre une croissance plus soutenue en 2017.

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



Aux cinq opérateurs, tous géographiquement concentrés en Basse-Normandie, réalisant usuellement des ventes significatives de chevaux, s'est ajouté en 2017 un nouvel opérateur pour les ventes de chevaux de sport, Digard Auction. La société Arqana avec 151M€, soit 89 % du montant total adjudgé du secteur, domine toujours très largement ce marché.

Classement 2017 des 6 opérateurs spécialisés du secteur (montant d'adjudications de ventes de chevaux en M€, hors frais)

Rang		Nom	Régions	Montants adjudgés		Évolution
2016	2017			2016	2017	
1	1	Arqana	Normandie	144 M€	151 M€	5%
2	2	Ventes Osarus	Normandie	6,3 M€	8,3 M€	32%
3	3	F.e.n.c.e.s.	Normandie	3,8 M€	5,4 M€	42%
4	4	Caen Encheres	Normandie	2,3 M€	2,9 M€	26%
5	5	Nash	Normandie	0,8 M€	0,8 M€	0%
-	6	Digard Auction	Île-de-France	-	0,5 M€	-

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

Le marché des ventes de chevaux, qui repose en 2017 sur la vente de 5 146 équidés, comprend différents segments. Il convient de distinguer :

- Les chevaux de course pur-sang (Arqana, Osarus, Caen Enchères) des chevaux de sport (FENCES et Nash, Digard Auction), 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 2017

	Nombre de chevaux	Prix moyen	Évolution du prix moyen	Évolution du montant total adjugé
GALOP				
Yearlings Pur sang (Arqana)	1133	60 000	stable	1%
Activité totale Pur sang (Arqana)	2 685	50 600	stable	4%
Autres ventes Galop (Osarus)	322	18 800	21%	8%
TROT				
Yearlings Trot (Arqana)	335	24 600	22%	4%
Activité totale Trot (Arqana)	972	16 024	17%	11%
Autres ventes Trot (Caen Enchères)	743	7 600	41%	60%

En 2016, le nombre de chevaux de course vendus est quasiment stable par rapport à 2016 (+ 2 %). Il s'élève à 4 722, dont 64 % sont des chevaux de galop (soit 3 007 chevaux). Le produit total des ventes augmente, compte tenu, d'une part, de la légère progression du nombre de chevaux vendus et, d'autre part, de la progression du prix unitaire notamment des chevaux de trot.

Le marché du cheval de trot, purement national et dont les performances en course à l'étranger des quelques *yearlings* exportés sont limitées, enregistre donc en 2017 un rebond après trois années consécutives de baisse.

Concernant les chevaux de sport, le nombre de chevaux vendus (424) en 2017 a baissé (- 11 %) mais le montant total des ventes a fortement progressé (+ 45 %).

5.3 Un marché très ouvert à la clientèle internationale

Les six sociétés actives du secteur déclarent avoir réalisé en 2017 pour plus de 68 M€ d'adjudications (contre 67 M€ en 2016) auprès de résidents étrangers, soit 39 % 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, de l'Irlande, de l'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, parmi les principales évolutions de 2017 doivent être soulignés des achats australiens moins conséquents liés à un taux de change moins favorable, une très sensible diminution des volumes d'acquisition par le Qatar, une progression sensible des acheteurs nord-américains et japonais sur les ventes d'élevage. Les ventes d'élevage, notamment celles d'octobre consacrées aux *yearlings*, ont progressé grâce au renforcement de la qualité de l'offre.

Si la part des acheteurs étrangers reste significative dans les ventes de chevaux, 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 impactent 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

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 quelque 786 M€ en 2017 et comprend 10 opérateurs, est dominé par les trois premiers : Tatterstalls (45 %, Royaume-Uni), Arqana (19 %, France), Goffs (15 %, Irlande).

La progression du leader français s'inscrit dans un marché européen en hausse en 2017 (+ 9 % au niveau européen et + 4 % au plan mondial).

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).