

RÉPERCUSSIONS DE LA PANDÉMIE SUR LES CHIFFRES DES VENTES AUX ENCHÈRES

LA PANDÉMIE N'A PAS ÉPARGNÉ LES MAISONS DE VENTES DONT LA FERMETURE A ENGENDRÉ LA MISE EN PLACE DE NOMBREUSES VENTES EN LIGNE, AFFECTANT CEPENDANT BRUTALEMENT LES REVENUS DE 2020. LA REPRISSE DES VENTES EN SALLE EN PORTERA-T-ELLE DES SÉQUELLES ?



PAR **CHRISTINE BOURRON**, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE PI-EX LTD, MEMBRE DU BUREAU DE PAIAM (PROFESSIONAL ADVISORS TO THE INTERNATIONAL ART MARKET)

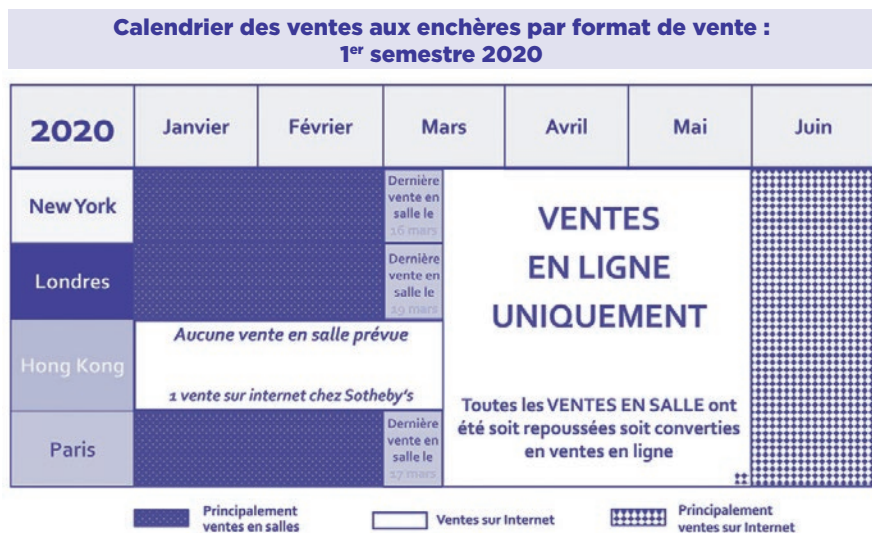
Pour sûr, l'année 2020 restera dans les mémoires comme une année atypique pour le marché de l'art. La fermeture des maisons de ventes, un peu partout dans le monde, au printemps 2020, a entraîné une explosion des ventes sur internet et laissé une empreinte unique sur l'historique des ventes. Chez Christie's, Sotheby's et Phillips, le calendrier des ventes, habituellement très chargé sur les mois de mai et juin fut réduit à une sélection inhabituelle de ventes virtuelles, aux titres intrigants, et en aucun cas comparable à celui des années précédentes. Après plusieurs mois de confinement, les trois grandes maisons de ventes ont terminé le 2^e trimestre 2020 avec des revenus mondiaux affichant une chute de 79 % par rapport

à ceux du 2^e trimestre 2019 (1). La reprogrammation pour juillet des grandes ventes du soir à Hong Kong, New York, Londres et Paris, prévues d'ordinaire en avril, mai et juin, explique en grande partie ces résultats dramatiques. Mais même en prenant en compte ces ventes, réalisées sous forme « hybride » en juillet, les résultats à fin juillet 2020 montraient toujours un déclin de 30 % par rapport aux résultats enregistrés l'année précédente sur une période comparable (2). Si les maisons de ventes ont pu

prouver qu'elles étaient capables d'organiser un calendrier composé principalement de ventes sur internet, il n'est pas sûr cependant que les acheteurs, eux, aient confirmé leur désir de voir s'imposer un monde où les ventes aux enchères seraient principalement en ligne.

I - LES MAISONS DE VENTES N'ONT PAS ÉTÉ ÉPARGNÉES PAR LA PANDÉMIE

Le monde de l'art, qui souvent semble à l'abri des crises



Source: Calendrier de ventes de Christie's, Sotheby's et Phillips, PI-EX's Virtual Roundtable le 28 juillet 2020

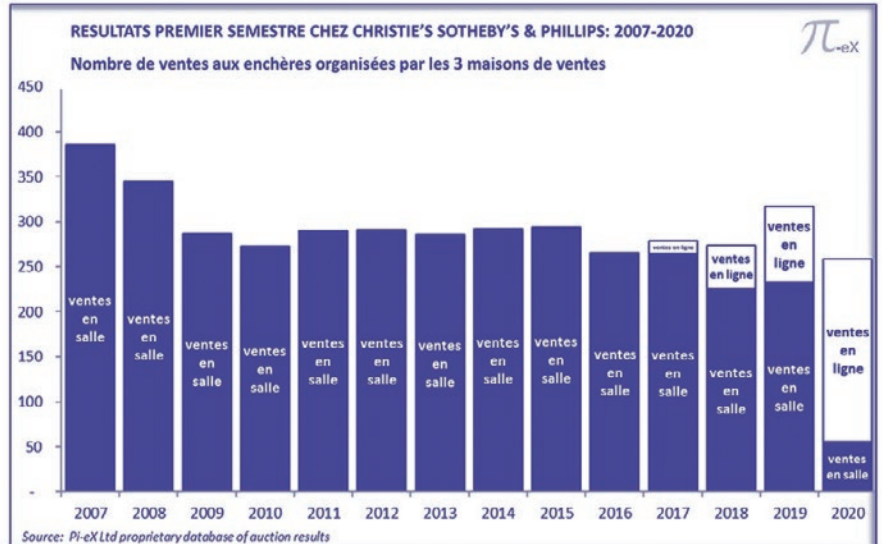
MARCHÉ DE L'ART

financières et économiques, n'a pas été cette fois épargné par la crise liée au coronavirus. Au printemps dernier, toutes les grandes salles de ventes mondiales furent forcées de fermer quand progressivement les grandes villes du marché de l'art annoncèrent la mise en place de règles de confinement strictes. New York vit ainsi sa dernière vente en salle le 16 mars, Paris le 17 mars et Londres le 19 mars 2020. Étant alors dans l'impossibilité d'organiser des ventes en salle, les maisons de ventes ont dû bouleverser leurs calendriers en repoussant leurs grandes ventes du soir prévues originellement pour avril, mai en juin et transformant d'autres ventes en ventes sur internet. De mi-mars à fin mai 2020, Christie's, Sotheby's et Phillips ont ainsi annulé plus de 90 ventes prévues en salle et créé ou reprogrammé plus d'une centaine de ventes sur internet. Le pourcentage de ventes en ligne parmi toutes les ventes des trois maisons est ainsi passé de 50 % en février 2020 (3), à 60 % en mars 2020 (4), 100 % en avril 2020 (5) et 93 % en mai 2020 (6) par suite de la reprise de quelques ventes en salle à Paris et à Londres. Ainsi au premier semestre 2020, près de 73 % des ventes organisées par les trois grandes maisons de ventes étaient des ventes en ligne, contre seulement 23 % l'année précédente (7).

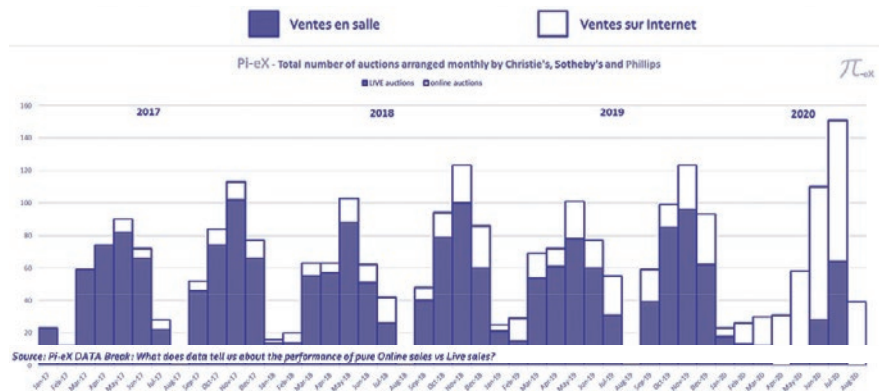
II - LE NOMBRE DE VENTES SUR INTERNET A EXPLODÉ MAIS LES RÉSULTATS SONT DÉCEVANTS

Après des années marquées par une progression lente des ventes sur internet dans le monde de l'art, le printemps 2020 aura donné aux maisons de ventes « une opportunité idéale » pour enfin effectuer la transition entre des ventes en salle « low-tech » et limitées en temps et en espace et des ventes sur internet « high-tech » et en théorie, illimitées en temps et en espace.

Nombre de ventes aux enchères par format de vente : 1^{er} semestre 2007-2020



Nombre de ventes au niveau mondial par mois et par format de vente : 2017-2020



Le graphe ci-dessus montre clairement l'augmentation du nombre de ventes sur internet depuis 2017 et l'accélération forte en 2020 (8). Alors que ce type de vente devient prépondérant, une des limites principales de son développement futur est le niveau relativement bas des revenus générés par les ventes en ligne, surtout comparé aux revenus des ventes en salle, qu'elles soient ventes du jour ou ventes du soir. En 2019, le revenu moyen des ventes en salle chez Christie's, Sotheby's et Phillips était en effet de 10 millions de dollars pour une vente du jour (9) et 50 millions de dollars pour une vente du soir (10). En comparaison, le revenu moyen des ventes sur internet était bien

plus bas puisqu'en 2019, les ventes en ligne ont rapporté en moyenne moins de 1 million de dollars par vente (11). Le pari des maisons de ventes au printemps 2020 était donc de déterminer si l'absence complète de vente en salle permettrait aux ventes sur internet de réaliser des revenus à la hauteur de ceux apportés par les ventes en salle. En d'autres termes, les acheteurs, n'ayant plus la possibilité d'acheter en salle, seraient-ils disposés à dépenser pour des lots proposés exclusivement en ligne des sommes équivalentes à celles qu'ils n'hésitaient pas à dépenser pour des lots vendus en salle? La réponse, à ce jour, est : non ou pas encore.

L'analyse de l'évolution des revenus générés par les ventes sur internet au printemps 2020 montre clairement que les ventes en ligne ne sont pas encore à même de remplacer les ventes en salle (8). Après un mois d'avril catastrophique, pendant lequel 100 % des ventes ont eu lieu en ligne et ont généré les revenus les plus bas jamais constatés pour ce mois, ce n'est que le retour des ventes en salle de juin et surtout de juillet 2020 qui a permis aux maisons de ventes de retrouver un niveau de revenus honorable. La question alors est de savoir quelle est la magie créée par

une vente en salle qui n'est pour l'heure pas encore reproduite par une vente proposée purement sur internet ?

Une vente en salle, comme son nom l'indique, est une vente organisée dans une salle de ventes, coordonnée par un commissaire-priseur et à laquelle le public est invité à assister à un jour et une heure précise.

À l'opposé, une vente sur internet est une vente virtuelle coordonnée par un algorithme plutôt que par un commissaire-priseur, et qui se déroule en général sur plusieurs jours au lieu d'un temps précis et limité.

Est-ce dû à la présence ou l'absence du public ? À la présence ou l'absence d'un commissaire-priseur ? En tout cas, il est sûr qu'un élément principal des ventes en salle manque encore dans le format des ventes sur internet et qu'il y a toujours du chemin à faire avant que les ventes en ligne puissent prétendre remplacer les ventes en salle.

III - LE CALENDRIER DES VENTES EN SALLE A ÉTÉ BOUSCULÉ ET CONCENTRÉ SUR JUILLET 2020

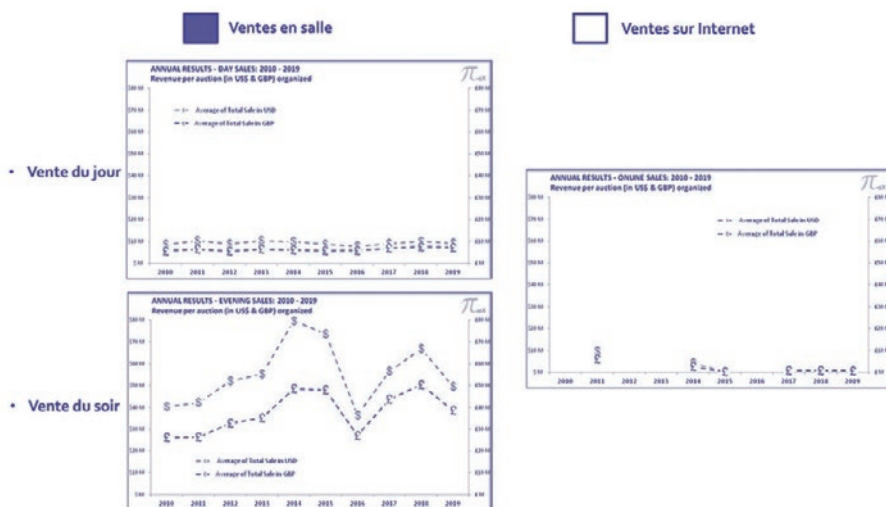
La reprise des ventes en salle à la fin mai 2020 apporta une bouffée d'air vitale aux maisons de ventes, leur permettant surtout d'organiser enfin les grandes ventes du soir qu'elles avaient été forcées de reporter dès la mi-mars. Les ventes du soir de Paris, New York, Hong Kong et Londres, qui d'habitude se déroulent l'une après l'autre de la fin mars à début juillet, furent ainsi toutes reportées et concentrées sur quelques semaines de fin juin à mi-juillet, comme le montre le calendrier page 26.

L'analyse systématique des ventes du soir par Pi-eX et la comparaison aux ventes des années précédentes permet de tirer les conclusions suivantes :

A - LE NOMBRE DE LOTS OFFERTS DANS LES VENTES DE 2020 ÉTAIT ENCORE RÉDUIT PAR RAPPORT AUX ANNÉES PRÉCÉDENTES

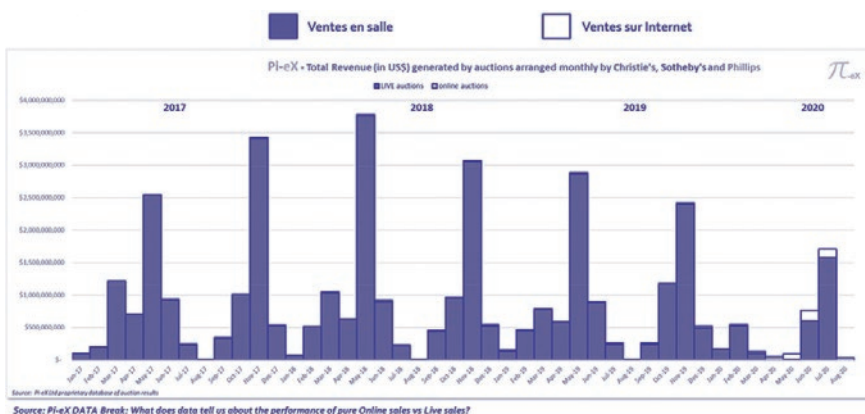
Même si la réduction du nombre de lots offerts par Christie's, Sotheby's et Phillips dans leurs ventes publiques ne date pas de cette année, on peut noter que le passage aux ventes en ligne n'a pas entraîné une augmentation du nombre de lots offerts aux acheteurs potentiels. À fin juillet 2020, le nombre de lots catalogués sur les 12 mois précédents avait une fois de plus chuté de 10 % par rapport à la période précédente (12).

Revenu moyen des ventes aux enchères (vente du jour, du soir et sur internet) : 2007-2019



Source: - Rapport Pi-eX - MACRO Day Sales Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2010-2019 Annual Tailored Report, page 2
- Rapport Pi-eX - MACRO Evening Sales Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2010-2019 Annual Tailored Report, page 2
- Rapport Pi-eX - MACRO online Sales Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2010-2019 Annual Tailored Report, page 2

Revenus (en US\$) de ventes au niveau mondial par mois et par format de ventes : 2017-2020



Source: Pi-eX DATA Break: What does data tell us about the performance of pure Online sales vs Live sales?

MARCHÉ DE L'ART

B - LES GARANTIES DE TIERS FURENT PLUS PRÉDOMINANTES QUE JAMAIS

Pour exemple, les ventes du soir d'art contemporain à New York (qui se sont tenues fin juin chez Sotheby's et le 10 juillet chez Christie's au lieu de courant mai) comptaient une couverture de garantie record en valeur : plus de 68 % de la somme des prix marteaux obtenus lors des ventes étaient couverts par des garanties. Les lots sans garantie, eux, ne représentant que 32 % (13).

Fort de ces deux tendances, on peut se demander si les prix records atteints par certains lots, d'habitude signes d'un marché de l'art dynamique et en pleine croissance, ne sont pas en fait le résultat inquiétant d'une diminution importante de l'offre et d'une augmentation des garanties de tiers.

Les grandes ventes du soir du printemps 2020, annoncées comme « hybrides » par les maisons de ventes et retransmises en direct à une large audience étaient pour sûr des événements très chorégraphiés, où peu de place fut laissée au suspens. Sans surprise – après que nombre de lots non garantis eurent été retirés des ventes à la dernière minute – le nombre de lots invendus fut limité au minimum. Sans surprise également, les prix auxquels les lots se sont vendus étaient souvent proches de leurs estimations d'origine, laissant là encore peu de place au suspens.

Au final, l'analyse des résultats du printemps 2020 montre un marché de l'art presque paralysé par la crise du Coronavirus et avec une stabilité de prix artificielle due en grande partie à une diminution importante du volume d'activité et le soutien non désintéressé apporté par les garanties de tiers.

IV - DANS CE CONTEXTE, LA FRANCE A BIEN TIRÉ SON ÉPINGLE DU JEU

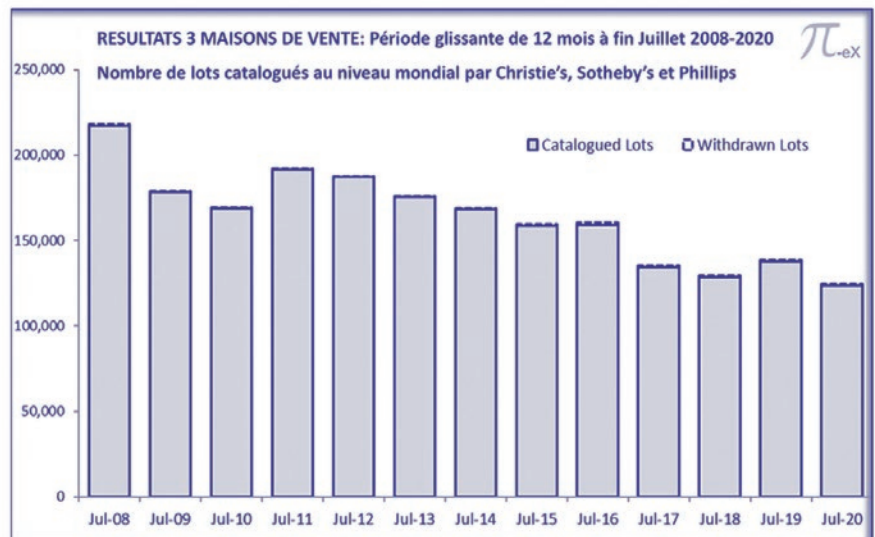
À la mi-mars 2020, lorsque les maisons de ventes durent fermer

Calendrier des "MEGA" ventes aux enchères : 2^e trimestre 2020 & juillet

2020	AVRIL	MAI	JUIN	JUILLET
New York	Accessoires	NY MEGA VENTES		NY MEGA VENTES
Londres		Accessoires	LDN Ventes de juin	LDN Ventes de juin
Hong Kong	HONG KONG SPRING		Accessoires	HONG KONG SPRING
Genève		Accessoires		Accessoires

Source: Calendrier de vente de Christie's, Sotheby's et Phillips, Pi-eX's Virtual Roundtable le 28 juillet 2020

Nombre de lots catalogués au niveau mondial chez Christie's, Sotheby's et Phillips



Source: Rapport Pi-eX - MACRO Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - July 2020 12-month rolling Standard Report, page 1

leurs salles, la France fut une des régions les plus immédiatement affectées, car Paris s'apprêtait à tenir ses ventes impressionnistes et modernes, prévues comme chaque année à la fin du mois de mars. Repoussées pendant des mois, ces ventes ont finalement été parmi les premières ventes du soir à se tenir en salle après la fin du confinement, le 4 juin 2020 pour Christie's et le 18 juin pour Sotheby's. Les

résultats positifs de ces ventes en salle ont permis au marché de regagner confiance et ont été suivis fin juin pour Sotheby's et début juillet pour Christie's par les ventes contemporaines du soir qui elles aussi ont obtenu des résultats encourageants. La France a ainsi obtenu un des meilleurs (ou moins mauvais) résultats du 2^e trimestre 2020, avec des revenus qui n'ont chuté que de

27 %, contre une baisse de 78 % pour les États-Unis, 86 % pour le Royaume Uni et 95 % pour Hong Kong (1).

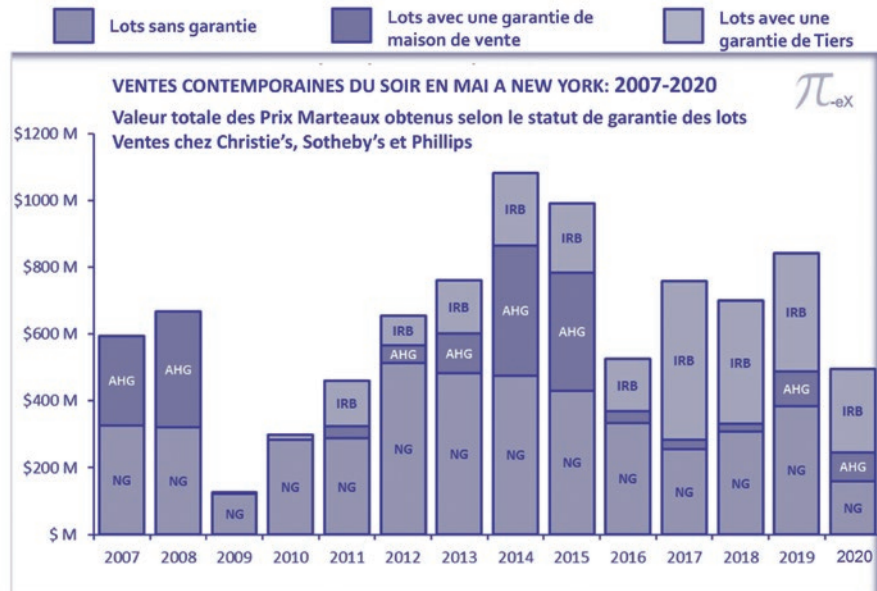
V - UNE REPRISE EN FORME DE « V » OU DE « W » ?

L'indice AMI de Pi-eX Ltd (14), qui mesure les tendances des ventes aux enchères sur le marché mondial, montre que la crise de 2020 est plus sévère que celle de 2016-2017, mais pour l'heure, moins sévère que celle de 2008-2009.

Même si la chute fut brutale entre mars et juin 2020, le rebond visible dès la fin juillet 2020 semble indiquer une reprise rapide en forme de « V », similaire à celle de la crise de 2016-2017.

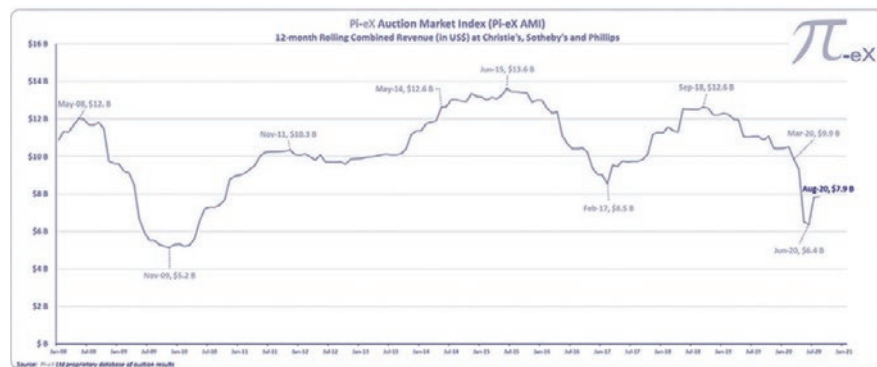
Pour que cette reprise en V se confirme, il faudra bien sûr que les ventes d'automne se déroulent sans être bouleversées à nouveau par une deuxième vague de Covid-19 ou par les conséquences possibles de la crise économique entraînée par la pandémie. Si à la fin novembre, les ventes d'automne 2020 ne sont pas à la hauteur de celles de 2019, nous nous dirigerons alors vers une reprise en forme de « W » à l'image de cette période en yoyo, avec des reprises suivies de nouvelles restrictions dues à de nouvelles vagues épidémiques.

Valeur Prix Marteaux par statut de garantie chez Christie's, Sotheby's et Phillips lors des ventes du soir d'art contemporain à New York



Source: Rapport Pi-eX - MICRO Contemporary May New York Evening Sales Results at Top 3 Auction Houses - 2007-2020 HP Filter Overview, page 2

Indice Pi-eX du marché mondial des ventes aux enchères (Pi-eX AMI)



Source: Pi-eX's Proprietary Auction Database, Pi-eX Market Index (Pi-eX AMI)

SOURCES

- (1) Pi-eX Ltd, Pi-eX Report Summary : Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - Q2 2020 summary, p. 1.
- (2) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - July 2020 12-month rolling Standard Report, p. 1.
- (3) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2007-2020 February Filter Overview, p. 2.
- (4) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2007-2020 March Filter Overview, p. 2.
- (5) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2007-2020

- April Filter Overview, p. 2.
- (6) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2007-2020 May Filter Overview, p. 2.
- (7) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2007-2020 First Semester Filter Overview, p. 2.
- (8) Pi-eX Ltd, Data Break : What does data tell us about the performance of pure Online sales vs Live sales?
- (9) Pi-eX Ltd, Macro Day Sales Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2010-2019 Annual Tailored Report, p. 2.
- (10) Pi-eX Ltd, Macro Evening Sales Results

- at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2010-2019 Annual Tailored Report, p. 2.
- (11) Pi-eX Ltd, Macro Online Sales Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - 2010-2019 Annual Tailored Report, p. 2.
- (12) Pi-eX Ltd, Macro Results at Top 3 Auction Houses Worldwide - July 2020 12-month rolling Standard Report, p. 4.
- (13) Pi-eX Ltd, Micro Contemporary May New York Evening Sales Results at Top 3 Auction Houses - 2007-2020 HP Filter Overview, p. 2.
- (14) Pi-eX Ltd, Pi-eX's Auction Market Index (Pi-eX AMI).