



**HAL**  
open science

# Le marché international du mobilier français du XVIIIe siècle aux enchères

Benoît Colson

► **To cite this version:**

Benoît Colson. Le marché international du mobilier français du XVIIIe siècle aux enchères. Art et histoire de l'art. 2014. dumas-01366793

**HAL Id: dumas-01366793**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-01366793>**

Submitted on 15 Sep 2016

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Distributed under a Creative Commons Attribution - NonCommercial - NoDerivatives 4.0 International License

ÉCOLE DU LOUVRE

Benoît Colson

**Le marché international du mobilier  
français du XVIIIe siècle aux enchères**

Mémoire de stage (2<sup>nde</sup> année de 2<sup>ème</sup> cycle)

en Marché de l'art

Présenté sous la direction de

M. Patrick Michel

Mme Constance Schaeffer-Guillou

Septembre 2014

Le contenu de ce mémoire est publié sous la licence *Creative Commons*

CC BY NC ND



# **Le marché international du mobilier français du XVIIIe siècle aux enchères**

## **Remerciements**

Nos premiers mots sont destinés à Monsieur Patrick Michel, Professeur à l'Ecole du Louvre ainsi qu'à l'Université Lille III Charles de Gaulle, notre directeur de recherche. C'est à lui que nous devons, entre autre, le choix du sujet. Nous lui sommes également reconnaissant pour son soutien sans faille et ses conseils avisés.

Ensuite, nous remercions vivement Madame Constance Schaeffer-Guillou, Cataloger chez Sotheby's Paris au département Mobilier et Objets d'art, pour nous avoir permis d'effectuer un stage particulièrement riche et épanouissant au sein de son équipe. De plus, sa compétence, sa disponibilité et son écoute nous furent d'une aide précieuse.

Enfin, nous exprimons notre reconnaissance envers le département de Mobilier et objets d'art de Christie's Paris et particulièrement à Madame Stéphanie Joachim, Spécialiste, pour nous voir ouvert sa bibliothèque.

# Table des matières

<b>Remerciements .....</b>	<b>3</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>4</b>
<b>Introduction générale.....</b>	<b>5</b>
<b>La méthode .....</b>	<b>10</b>
<b>L'analyse des ventes .....</b>	<b>15</b>
<b>La place de New York .....</b>	<b>15</b>
Analyse générale .....	15
Analyse par type d'objet .....	16
Analyse par style .....	18
Analyse par tranche de prix .....	20
Analyse du mobilier estampillé et attribué.....	24
Conclusions relatives aux ventes new-yorkaises .....	26
<b>La place de Londres.....</b>	<b>28</b>
Analyse générale .....	28
Analyse par type d'objet .....	29
Analyse par style .....	31
Analyse par tranche de prix .....	33
Analyse du mobilier estampillé et attribué.....	36
Conclusions relatives aux ventes londoniennes.....	37
<b>La place de Paris .....</b>	<b>39</b>
Analyse générale .....	39
Analyse par type d'objet .....	40
Analyse par style .....	42
Analyse par tranche de prix .....	44
Analyse du mobilier estampillé et attribué.....	49
Conclusions relatives aux ventes parisiennes .....	51
La place de Monaco .....	52
<b>Le marché mondial.....</b>	<b>65</b>
Analyse générale .....	65
Analyse par type d'objet .....	66
Analyse par style .....	68
Analyse par tranche de prix .....	70
Analyse du mobilier estampillé et attribué.....	74
Conclusions relatives aux ventes mondiales.....	75
<b>Conclusions générales .....</b>	<b>77</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>79</b>

# Introduction générale

Ce travail part du constat largement partagé que le marché du mobilier XVIIIe connaît une crise profonde. Les antiquaires spécialisés dans ce domaine sont de moins en moins nombreux et ceux qui survivent relatent, d'une voix empreinte de nostalgie, les prix atteints par les commodes Régences il y a quelques années seulement.

Néanmoins, ceux qui ont laissé traîner leurs oreilles dans les salles de ventes ou chez les marchands connaissent ces discours qui commencent inmanquablement par des « c'était mieux avant », « lorsque j'ai commencé » ou encore « c'est fini, on ne fera plus de coups pareils ».

S'agit-il de simples on-dit, de légendes ? La situation est-elle irréversible ? La commode tombeau, par exemple, qui était traditionnellement perçue comme une valeur sûre, a-t-elle réellement perdu de sa valeur ? Si le commerce du mobilier de cette époque peut être considéré comme traversant une crise profonde, cette appréciation est-elle valable pour l'ensemble du marché indistinctement, toutes pièces et qualités confondues ? Pouvons nous parler de situation sans précédent ? Les leaders d'hier sont-ils toujours ceux d'aujourd'hui ? Quelles ont été les stratégies des challengers pour gagner du terrain ?

Ces interrogations nous ont mené sur la voie de ce mémoire de stage dont l'objet consiste à analyser rigoureusement les ventes aux enchères du mobilier français du XVIIIe siècle pour tenter d'en tirer des leçons pratiques et d'identifier les stratégies gagnantes.

Cette tâche n'est à priori point aisée. En effet, quelques articles seulement sont dédiés à cette thématique pourtant capitale pour ce secteur traditionnel du marché de l'art.

Cependant, ce mémoire, qui se veut être aussi une véritable préparation à la vie professionnelle, se place dans le cadre d'un stage au sein du département Mobilier du XVIIIe siècle chez Sotheby's Paris. Ce contexte nous a donné une position privilégiée pour accéder aux informations nécessaires: les catalogues, les résultats des ventes et naturellement, les spécialistes. L'accueil enthousiaste qu'a suscité notre sujet auprès de Madame Schaeffer-Guillou, notre personne ressource au sein de Sotheby's qui nous a encouragé dans notre

démarche et nous a permis de bénéficier de son expérience et d'un accès facilité à l'information.

Précisons à présent les limites de notre travail.

### **Délimitation du sujet**

Parler du marché du mobilier du XVIIIe siècle est trop vague et trop vaste. Notre travail entend éviter ces deux qualificatifs.

Pour ce faire, il nous semble essentiel de resserrer le champ d'investigation au mobilier français du XVIIIe siècle. Nous choisissons la création française car c'est celle qui connaît le plus grand rayonnement international et qui fût source d'inspirations pour de nombreuses autres contrées<sup>1</sup>.

Le XVIIIe siècle est reconnu comme celui durant lequel la création des ébénistes, des menuisiers et des bronziers a atteint un niveau inégalé de raffinement et de créativité. Son choix s'impose ainsi comme une évidence. Néanmoins, nous nous pencherons aussi sur le mobilier Empire et Restauration qui apparaissent au XIXe siècle. Ce débordement temporel est le reflet d'une réalité propre à ce marché : ce qui est appelé le mobilier du XVIIIe siècle couvre également les premières décennies du siècle suivant.

En outre, nous nous focaliserons sur le marché des ventes aux enchères puisque c'est celui qui présente la plus grande transparence, à tout le moins en ce qui concerne les prix. Là aussi, une incursion dans un univers parallèle et complémentaire, tel celui des antiquaires, n'est pas à exclure.

Enfin, l'étude portera sur le marché international. Dans le cadre du mobilier français du XVIIIe, elle concernera les vacations des deux principales maisons de ventes internationales : Sotheby's et Christie's et les places où se tiennent leurs ventes majeures : Paris, Londres et New York

Connaissant une véritable émulation, la création du mobilier de cette époque se caractérise par une diversité impressionnante, quasi infinie. Afin de pouvoir y voir clair et dégager les lignes directrices de ce marché, nous nous sommes soumis au rude travail de catégorisation.

---

<sup>1</sup> C'est d'ailleurs ce que nous a confirmé M. Brice Foisil, directeur du département Mobilier et Objets d'art de Sotheby's Paris.

### **Les ventes analysées**

Comme nous l'avons précédemment annoncé, seules les ventes de Christie's et Sotheby's seront analysées. Ce choix est légitimé par le fait que ce sont les deux seules maisons à organiser des ventes sur plusieurs continents dans le domaine qui nous concerne. En outre, nous nous sommes spécifiquement penché sur les deux grandes ventes annuelles consacrées au mobilier et objets d'art anciens. Celles-ci se tiennent au printemps et à l'automne. La liste complète de ces ventes se trouve dans la bibliographie. Nous excluons les ventes « Collections » de Sotheby's ou « Interiors » de Christie's qui ne proposent qu'épisodiquement des objets qui concernent notre propos. De plus, nous avons pris la décision d'exclure les ventes des collections privées. En effet, la provenance de l'illustre propriétaire influence le prix d'adjudication. Plus la personne est importante, plus les résultats seront déconnectés de la réalité du marché des biens. A titre exemplatif, citons la vente Yves Saint Laurent Bergé<sup>2</sup>. Dans le domaine du mobilier ancien, la vente Givenchy<sup>3</sup> et Lagerfeld<sup>4</sup> sont des références. Les prix atteints lors de ces vacations ont été dopés par les noms fameux de ceux qui ont bâti ces collections. Ces exemples montrent avec force que prendre en compte des ventes de collections nuirait à notre volonté de coller au plus près à l'objectivité du marché. Nous nous refusons de comparer la popularité ou le prestige des collectionneurs vendeurs. Là n'est pas notre propos.

### **Les périodes analysées**

Nous avons choisis de nous concentrer sur une période de deux ans. Ce laps de temps nous paraît idéal car il donne un nombre de ventes suffisamment important : 24 (2 entreprises X 3 lieux de vente X 2 ventes par an X 2 ans). De plus, cette durée de deux ans est assez courte exprimer une réalité temporairement homogène.

Afin d'avoir une vision du marché actuel, nous avons analysé les ventes des années 2012-2013.

Pour ajouter de la profondeur à notre travail, il nous a semblé important de nous pencher aussi sur une période plus ancienne du marché français afin de constater les mutations et les évolutions du marché. La France est la capitale mondiale du marché du mobilier ancien français de sorte que son choix s'impose comme une évidence. Bien que ce choix représente une charge de travail supplémentaire non négligeable, nous l'endossons

---

<sup>2</sup> Vente Christie's, Paris, 23-25 février 2009.

<sup>3</sup> Vente Christie's, Monaco, 4 décembre 1993.

<sup>4</sup> Vente Christie's, Monaco, 28-29 avril 2000.

avec enthousiasme car elle permettra une mise en perspective inédite en se penchant sur la situation précédant l'installation des auctions houses à Paris puisqu'elles étaient, à l'époque, cantonnées à Monaco<sup>5</sup>.

Effectuer une coupe temporelle comporte toujours un aspect arbitraire. En effet, pourquoi cette tranche et non une autre ? Nous acceptons cette part de subjectivité car elle ne nous empêche pas d'apporter un éclairage nouveau sur notre sujet. Ainsi, nous avons choisi les années 1995-1996. Celles-ci sont idéalement situées dans une période reconnue comme prospère et entre les ventes Givenchy (1993) et Lagerfeld (2000).

Cette optique temporelle permet les comparaisons suivantes :

- L'évolution du marché global entre hier et aujourd'hui.
- Pour chaque maison, les spécificités et spécialisations de la place française (type de mobilier et style) et les changements de politique menée par Sotheby's et Christie's.

### **L'articulation du mémoire**

Nous débuterons par l'exposition de la méthode que nous avons employée pour analyser les ventes. Ensuite, nous nous attaquerons à l'analyse du marché ville par ville en commençant par New York, puis Londres et enfin Paris. Pour cette dernière ville, nous effectuerons également une analyse du marché monégasque des années 1995-1996 afin de pouvoir dresser des parallèles entre deux époques. Finalement, nous dresserons un bilan mondial du marché du mobilier français du XVIIIe siècle. Pour chacune des places, tout comme pour l'analyse globale, nous suivrons le schéma suivant : analyse générale, analyse par type d'objet, par style, par tranche de prix, analyse du mobilier estampillé et attribué et enfin, quelques mots de conclusion.

### **Ce qui ne sera pas abordé**

Nous avons initialement prévu d'étudier le profil des personnes intervenant sur le marché en tant qu'acheteur ou vendeur (nationalité, âge, proportion de marchands et de particuliers, etc.). Néanmoins, comme nous l'a confirmé M. Foisil, ce type d'information est absolument confidentiel et inaccessible. De plus, le marché de l'art est un secteur où le nombre important d'intermédiaires jusqu'au véritable acheteur ou vendeur rend toute tentative d'analyse vaine.

---

<sup>5</sup> Nous n'effectuerons pas d'analyse du marché dans les années 1990 à Londres et à New York car ces places sont moins actives que Paris pour le sujet qui nous préoccupe. De plus, cette charge de travail supplémentaire relèverait plus d'un mémoire de recherche que d'un mémoire de stage.

### **Précautions de lecture**

Le lecteur pourrait s'étonner de la longueur de cette étude. L'importance des thèmes abordés, même limités à l'angle strict des grands types de meubles et styles du mobilier français du XVIIIe siècle, nécessitent pourtant ce nombre important de pages. Nous n'avons aucun doute sur le fait que le lecteur comprendra cette exigence du sujet et ne nous en tiendra pas rigueur.

---

# Le marché international du mobilier français du XVIIIe siècle aux enchères

## La méthode

La méthode utilisée est celle que nous avons spécialement mis au point pour décrypter ce domaine qui semblait jusqu'alors échapper à toute tentative d'analyse rigoureuse. Ainsi, la méthode, tout autant que les résultats que nous en avons tirés, doivent être compris comme l'apport de ce travail.

Chaque vente est analysée à l'aide d'une grille<sup>6</sup>. Cette dernière est divisée en quatre secteurs : la partie de gauche pour les estimations, celle de droite pour les résultats ; la partie supérieure pour le type de mobilier, l'inférieure pour leur style.

<b>Estimation par type de meuble</b>	<b>Résultat par type de meuble</b>
<b>Estimation par style</b>	<b>Résultat par style</b>

Récolter les informations tant sur les estimations que sur les résultats permet, par exemple, de calculer les taux d'invendus.

Chacune des deux colonnes est subdivisée en tranches de prix. Ces paliers ont été déterminés pour être le plus possible en adéquation avec les estimations données par Sotheby's et Christie's. Ainsi, nous obtenons dix sous-colonnes par colonne principale (estimation ou résultat). Celles-ci sont :

- de 0 à 5.000 euros

---

<sup>6</sup> Pour un exemple de grille, voir les annexes qui reprennent pour chaque maison de ventes et ville l'ensemble des informations récoltées.

- de 5.000 à 10.000 euros
- de 10.000 à 15.000 euros
- de 15.000 à 20.000 euros
- de 20.000 à 30.000 euros
- de 30.000 à 50.000 euros
- de 50.000 à 70.000 euros
- de 70.000 à 100.000 euros
- de 100.000 à 200.000 euros
- supérieur à 200.000 euros

La détermination de l'inclusion d'un lot à un niveau de prix se fait sur base de son estimation basse. Ainsi, un lot estimé de 17.000 à 22.000 euros se trouvera dans la catégorie 15.000 à 20.000 euros. Ces paliers ayant été fixés suivant les estimations des maisons de ventes, la majorité des lots entrent entièrement dans une catégorie. Comme ces niveaux sont fixes et que nous travaillons en euros, les choses se compliquent légèrement lorsque nous analysons des ventes qui se sont opérées en dollars ou en livres. Nous nous sommes alors appuyés sur les conversions présentes dans les catalogues papiers et online, tant pour les estimations que pour les résultats. Etendant non seulement notre horizon de recherche de manière géographique mais aussi temporel, nous avons également du convertir en euros les données en francs français. Ceci s'est fait sur base du taux lors du passage à la monnaie européenne unique (1 euro = 6,5596 FF ; 1 FF = 0,1524 euro).

En plus de coller au plus près des estimations, les dix paliers de valeur ont été déterminés pour n'être ni trop large, ni trop serré, pour compter suffisamment d'estimations et de résultats pour pouvoir exploiter au mieux les informations. Par exemple, un palier fixé tout les 2.000 euros alourdirait de manière inutile la récolte d'informations et brouillerait les résultats de son exploitation.

Ces niveaux permettront de situer la qualité et l'intérêt d'un meuble. En effet, plus la qualité d'un lot est grande (rareté, provenance remarquable, créateur admiré, état, etc.), plus son estimation et son résultat en vente seront élevés. Pour la colonne des résultats et pour la ligne « vendu » de la grille du mobilier estampillé et attribué, a été attribué à chaque tranche de prix une lettre de l'alphabet. Cette dernière correspond à la tranche d'estimation de l'objet vendu. Ainsi, il est possible de savoir le taux de vente de chaque tranche de prix, de chaque style et de chaque type d'objets. En cas de vente, nous

pourrons également découvrir dans quelles proportions ils l'ont été au dessus, en dessous ou dans l'estimation. Ceci nous permettra de dégager les tendances, décrypter les modes pour les différents types d'objet ou de style à chaque niveau de prix.

Comme nous l'avons exprimé auparavant, chaque grande case horizontale (type de meuble/style) est subdivisée en groupe d'objets et en style. Les meubles étudiés ont été retenus suivant leur fréquence d'apparition dans les catalogues. Par exemple, nous avons écarté les tables à manger, les armoires, les coffres ou encore les cabinets car, trop peu nombreuses, leurs données ne pouvaient être exploitées avec le degré de rigueur que nous espérons offrir au lecteur. Ainsi, nous avons retenu :

- les consoles : les consoles « simples », d'applique, doubles.
- le mobilier d'assise: les chaises, fauteuils, bergères, canapés, mobilier de salon, tabourets, ployant.
- les commodes.
- les bureaux : les bureaux plats, à cylindre, bonheur-du-jour, secrétaires.
- les tables volantes : les tables de milieu, tables à écrire, tables de salon, guéridons.
- les objets en bronze : les flambeaux, chenets, objets montés, appliques.
- les horloges : les cartels, pendules, horloges de parquet.
- la porcelaine asiatique montée : la porcelaine chinoise et japonaise montée avec du bronze doré français du XVIIIe siècle<sup>7</sup>.

La catégorisation est une tâche d'autant plus ardue que la critique en est aisée. Ainsi, il pourrait être reproché que le mobilier d'assise soit un groupe trop large car un fauteuil seul est-il vraiment égal à une paire de bergères avec une provenance royale ou à six simples chaises ? Nous pensons que dans une mesure acceptable, la réponse est affirmative. Le système de paliers de valeur a été précisément mis en place pour tenir compte au maximum de la spécificité de chaque lot. Imaginons une analyse qui ferait un groupe comportant un fauteuil unique, un groupe comportant deux fauteuils, une, deux, trois chaises, etc. Comment dégager une analyse perspicace de ces sous-catégories trop exclusives ? Nous avons voulu privilégier l'essentiel : une analyse fouillée qui évite au mieux les pièges tendus par l'extrême diversité des lots présentés afin de fournir des résultats d'analyse complets et exploitables.

---

<sup>7</sup> Cette liste ne se veut point exhaustive mais permet une compréhension suffisante des objets entrant dans chaque catégorie.

Les styles sont plus faciles à analyser. En effet, nous nous sommes basé sur la description de chaque lot. Cela signifie également que nous n'avons pas tenu compte des objets décrits comme « de fin du XVIIIème siècle » par exemple. Sans surprise, nous avons retenus les styles suivants :

- Louis XIV
- Régence
- Louis XV
- Transition
- Louis XVI
- Directoire
- Empire : nous y avons inclus la période Consulat car éphémère et ne se distinguant que très peu du style Empire.
- Restauration/Charles X : ces deux styles sont fort proches, souvent associés et confondus.

En ce qui concerne les résultats, ceux-ci seront exprimés de deux manières.

D'une part, nous comptabilisons les résultats par tranche de prix d'estimation. Ainsi, nous pouvons constater quel pourcentage par exemple de lots compris entre 5.000 et 10.000 euros a été vendu. Ensuite, nous calculerons dans quelles proportions les lots ont été vendus dans, en dessous et au dessus de l'estimation. Ces informations combinées nous permettront de définir un « profil » pour chaque tranche de prix. En effet, si nous constatons un taux de vente bas mais une proportion élevée de lots vendus au dessus de l'estimation, voire largement au dessus (plusieurs paliers de différence), cela signifie que ce palier est « à risque » : peu d'objets vendus mais lorsqu'ils trouvent preneur, les amateurs se le disputent avec acharnement. Ainsi, nous pourrions définir des profils à risque, de bon père de famille (peu de surprise, bonne ou mauvaise), bon, voire excellent (taux de vente élevé et résultats dépassant régulièrement les estimations), mauvais voire très mauvais (faible pourcentage de vente et résultats par tranche décevants), etc.

Malheureusement, la rigueur et le manque d'occurrence pour certaines gammes de prix nous obligent à abandonner l'idée de faire cette analyse pour chaque objet ou chaque style. Cependant, travailler sur des tranches globales (tout styles ou types confondus) permet déjà de dégager des informations inédites et pertinentes tant pour Christie's et Sotheby's qu'au niveau global. De plus, à l'aide des grilles des ventes présentes en annexe, le lecteur désirant

approfondir ce point pourra mener son analyse, particulièrement pour les styles et les types de mobilier qui retiennent particulièrement son attention.

L'autre limite de cette méthode que nous avons spécialement mise au point pour ce travail est que la première et la dernière tranche ne comptent respectivement pas de tranche inférieure et de tranche supérieure.

Il nous également semblé intéressant de procéder à une analyse spécifique du mobilier estampillé et attribué. A cet effet, nous avons conçu une grille d'analyse complémentaire leur étant dédiée. Ainsi, les meubles<sup>8</sup> portant une signature ou ayant été attribués ont été classés dans la catégorie "vendu" ou "non vendu". Le système de palier de valeur est également en vigueur et les lettres assignées permettent de voir la correspondance entre les estimations et les résultats.

En résumé, la grille générale d'analyse nous permet de récolter des informations sur :

- l'importance de chaque type d'objet proposé à la vente.
- l'importance de chaque style proposé à la vente.
- à l'intérieur de chacun de ces groupes, la répartition par tranche de valeur.
- les taux d'invendus.
- la comparaison entre les estimations et les résultats (pour chacune des tranches de valeur pour les meubles et les styles).
- pour le mobilier estampillé ou attribué, la répartition entre celui vendu et non vendu avec un détail pour chaque tranche de valeur.

Enfin, nous travaillerons à l'aide de graphiques qui présentent l'avantage de montrer clairement et suffisamment les différences et les tendances.

Sauf mention contraire, la couleur rouge sera attribuée à Christie's, la bleue à Sotheby's et le total sera représenté par le vert.

---

<sup>8</sup> Les pièces de bronze et d'horlogerie ont été exclues.

# L'analyse des ventes

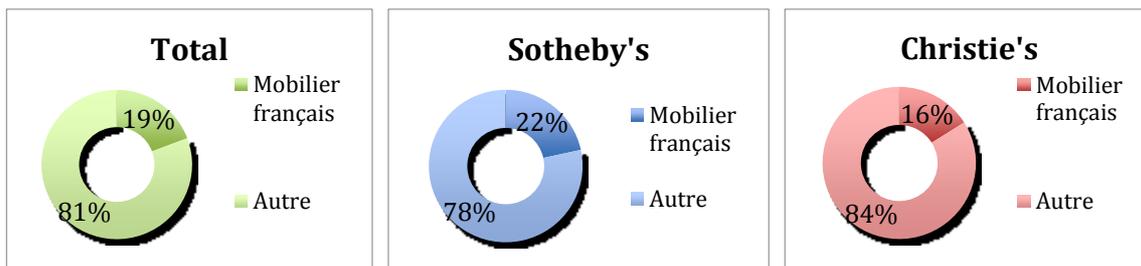
## La place de New York

### Analyse générale

Avant d'entamer notre analyse, il est essentiel de souligner le fait que lors d'une des ventes de Christie's<sup>9</sup>, sur les 598 lots proposés, seuls deux étaient du mobilier français tel que retenu dans cette étude. En tenir compte dans nos statistiques porterait préjudice à notre propos en déformant la réalité du marché new-yorkais. Pour cette raison, nous avons décidé d'exclure cette vente de notre analyse. Cependant, nous demandons au lecteur de garder présent à l'esprit qu'un cas extrême comme celui-ci peut survenir.

Au cours des huit ventes qu'a compté la période 2012-2013, se sont vendus chez Christie's et Sotheby's 2408 lots (respectivement 1014 et 1394)<sup>10</sup>.

Importance du mobilier français du XVIIIe siècle dans ces ventes :



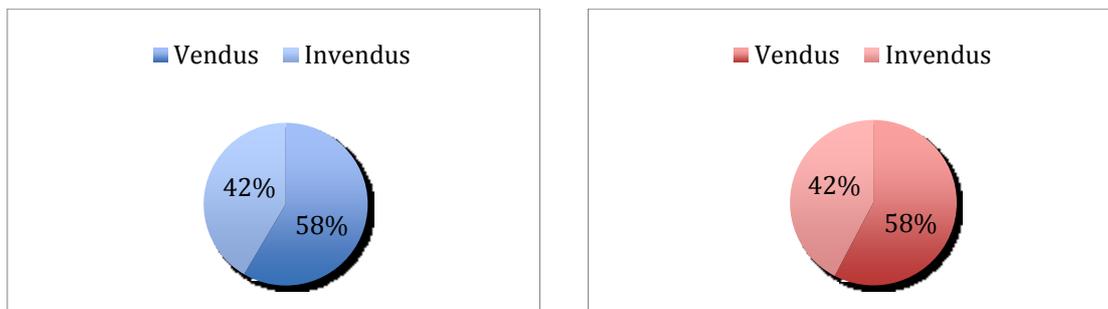
Nous constatons que le marché du mobilier français du XVIIIe siècle ne représente qu'une petite minorité des lots présentés, aux alentours de 20%. C'est Sotheby's qui en propose le plus grand volume et qui en a la proportion la plus importante. En effet, nous comptons 301 lots sur 1394 contre 163 lot sur 1014 (217 sur 1365 en chiffres relativisés) chez Christie's. L'expression chiffres « relativisés » désigne les chiffres de Christie's auquel a été rajouté un

<sup>9</sup> Vente Christie's, New York, 17-18 octobre 2012.

<sup>10</sup> Pour consulter les informations récoltées au sujet de New York, se rapporter aux Annexes 1 et 2.

tiers afin d'obtenir une base commune entre les maisons de ventes. Cette expression sera également utilisée pour les ventes monégasques. Cette désignation s'oppose à celle de « chiffres absolus » qui concernent les données avant ce traitement. **Sotheby's** peut ainsi être qualifié de leader sur ce marché à New York en raflant **58% du marché**.

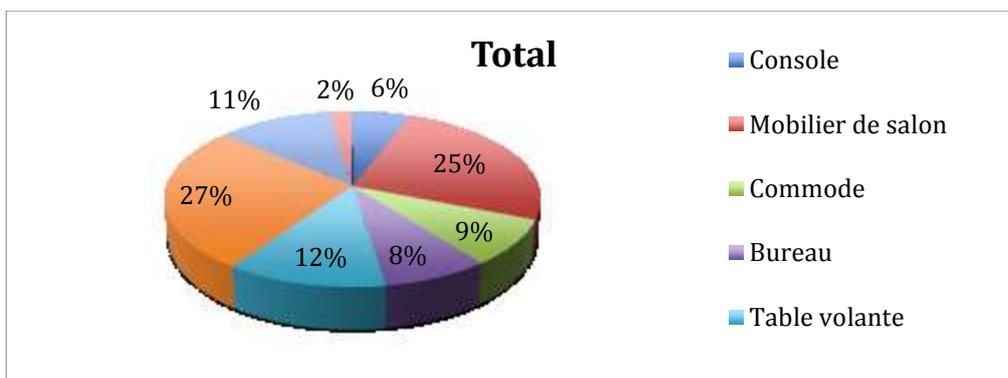
Le taux d'invendus :



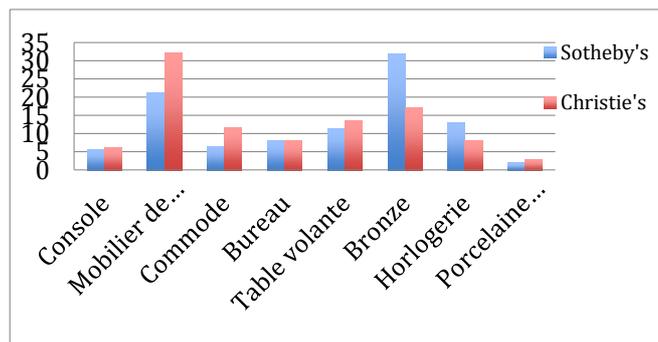
En ce qui concerne le taux d'invendus, celui-ci est exactement le même pour les deux maisons<sup>11</sup>. La majorité des lots trouve preneur. Nous évaluerons plus tard dans ce travail, lorsque le tour des autres villes sera venu, si ce taux est plutôt haut ou bas.

**Analyse par type d'objet**

La répartition en pourcentage :



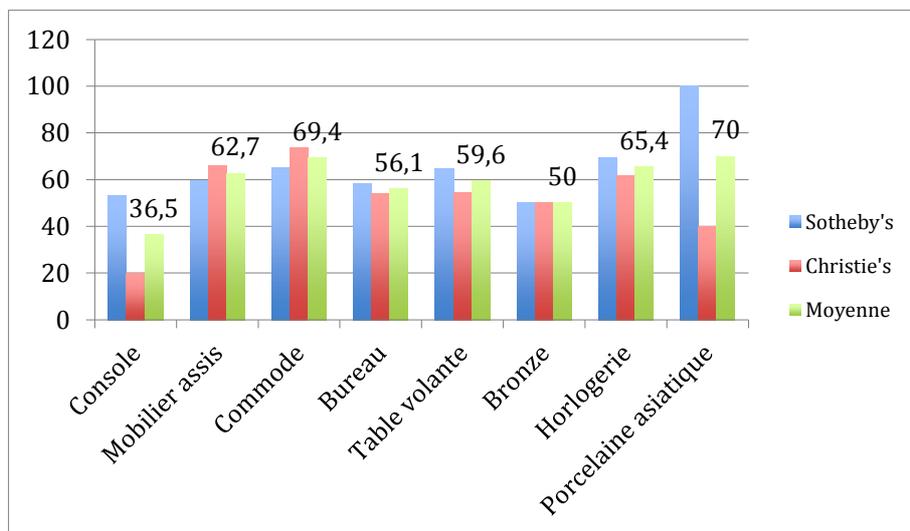
<sup>11</sup> Le taux de vente global est naturellement aussi de 58%.



A la vue de ce graphique, nous constatons que deux groupes se distinguent nettement : le mobilier d'assise et les bronzes. La troisième marche du podium est partagée par les tables volantes et l'horlogerie. Certains types d'objet sont représentés de manière égale entre Christie's et Sotheby's, ainsi par exemple les consoles, bureaux et les porcelaines asiatiques montées.

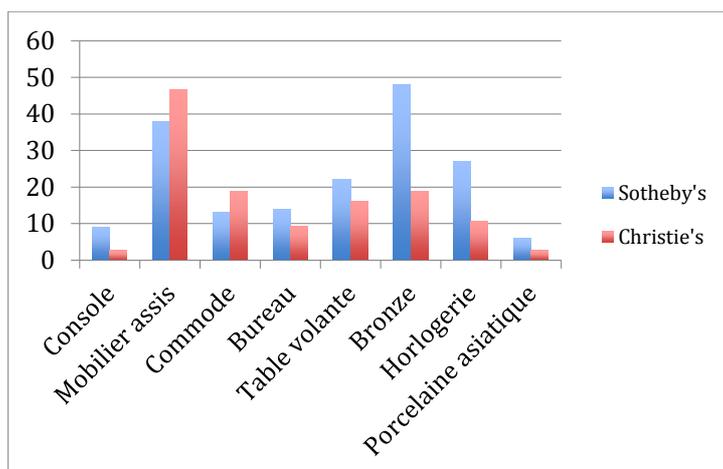
A l'inverse, les groupes les plus importants montrent une disparité plus forte entre les maisons. Cela est particulièrement spectaculaire pour le mobilier assis (21,3% pour Sotheby's contre 32,3% chez Christie's) et les bronzes (31,9% chez Sotheby's contre 17,2% chez Christie's). C'est également le cas pour les commodes qui ne représentent que 6,6% chez Sotheby's contre 11,7% chez son concurrent, soit près du double.

#### Les résultats en pourcentage :



Ce graphique indique qu'il existe un lien entre une position dominante dans un type d'objet et un taux de vente plus élevé. En effet, que ce soit pour Christie's ou Sotheby's, nous constatons une corrélation entre un nombre de lot plus important et une proportion plus élevée d'objets vendus.

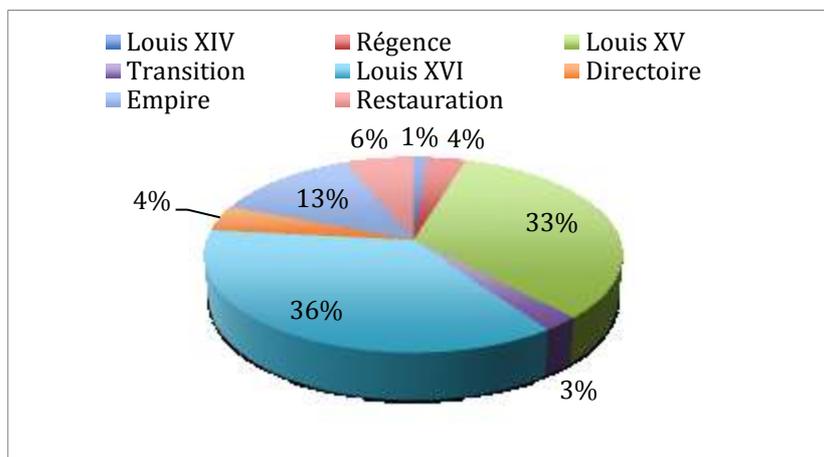
### Les résultats en chiffres relativisés (nombre d'adjudications) :



Ce graphique montre la domination de Sotheby's dans les bronzes (48 adjudications contre 19 pour Christie's) et l'horlogerie et celle de Christie's dans le mobilier assis (47 ventes contre 38 pour son concurrent) et les commodes.

### Analyse par style

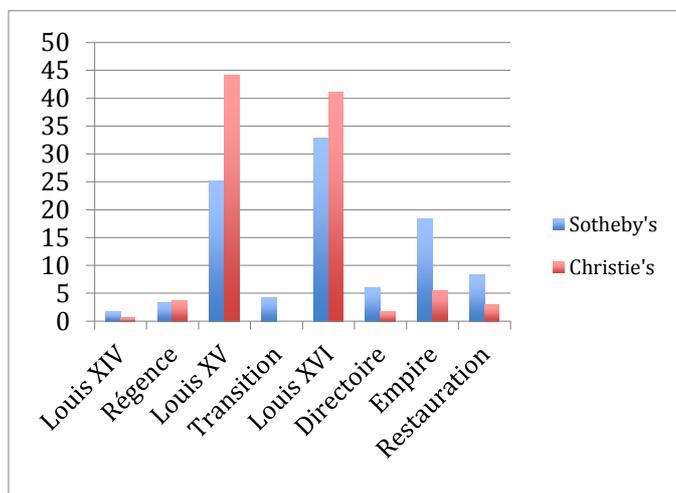
Qu'en est-il des styles ? Existe-t-il des différences entre les maisons ? Quels styles dominent les catalogues ? Quels sont ceux qui se vendent le mieux ou le moins bien ?



Sans grande surprise, nous constatons une nette domination du mobilier Louis XVI et Louis XV, les deux styles classiques par excellence. Ces derniers représentent de manière combinée plus de deux tiers de l'offre (69%). Le mobilier Empire arrive en troisième position loin derrière. Plus étonnant est la très faible représentation dans les catalogues du mobilier Louis XIV et Régence qui font pourtant partie du grand style. Une partie de l'explication peut être à rechercher dans le fait que peu d'objets en bronze de ces époques passent en vente alors que

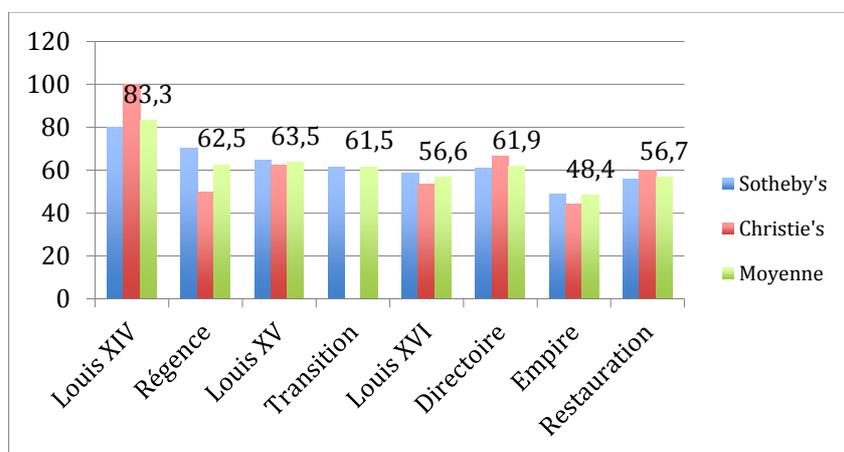
ce matériaux représentant une part non négligeable des lots dans les ventes de mobilier, faisant ainsi baisser la proportion des styles Louis XVI et Régence.

Les deux maisons de ventes ont-elles une répartition similaire des styles ?



Nous observons deux profils fortement différents. En effet, Christie's se concentre sur les style Louis XV et XVI (85,3% cumulés). De son côté, Sotheby's privilégie les deux styles dominants mais propose également un choix plus élargi, principalement dans le mobilier post-Révolution (Directoire, Empire et Restauration). En outre, aucun meuble de style Transition n'a été vendu chez Christie's. Ceci s'explique simplement par le fait que les spécialistes ont préféré les catégoriser en « late Louis XV » ou « early Louis XVI<sup>12</sup> ». Ce choix stratégique, qui gonfle légèrement les statistiques de ces deux styles, se retrouve dans d'autres lieux de vente.

Les résultats en pourcents par style :



<sup>12</sup> Traduction : « Louis XV tardif » et « Louis XVI précoce ».

Notons tout d'abord qu'une série de données ne sont pas assez pertinentes en raison du manque d'occurrences. Ainsi, 100% des objets Louis XIV ont été vendus chez Christie's mais il n'y en a eu qu'un seul. Nous faisons donc appel à l'esprit critique du lecteur tout en lui soulignant les données qui doivent être prises avec du recul<sup>13</sup>.

Alors que Christie's s'est spécialisée dans les styles Louis XV et Louis XVI, son taux de vente est inférieur à celui de son concurrent.

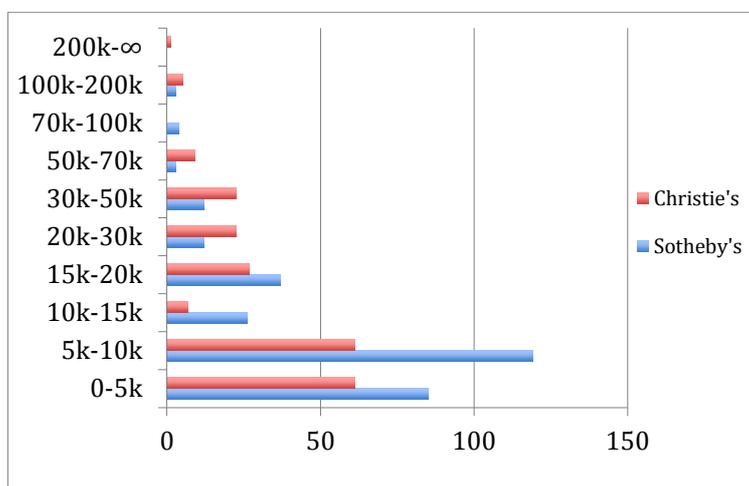
En ce qui concerne les groupes importants, nous constatons que le style Louis XV se vend mieux que le Louis XVI avec 7 points de différence. Le mobilier Empire, quant à lui, trouve plus difficilement preneur et est le seul à se placer sous la barre des 50%.

Pour rappel, nous avons montré que le taux de vente s'élevait à 58% pour chacune des deux auction houses.

### **Analyse par tranche de prix**

Le marché new-yorkais est-il un marché haut de gamme ? Quelles sont les tranches de prix les plus importantes ? Quelles sont les catégories qui présentent le meilleur rendement ? Voici quelques unes des questions auxquelles nous allons répondre à présent.

En chiffres absolus :

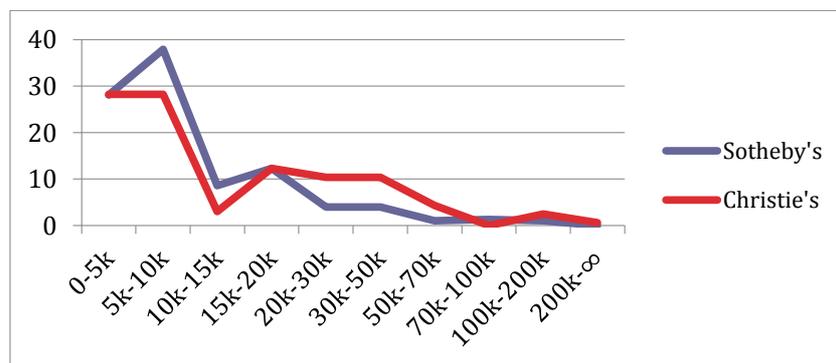
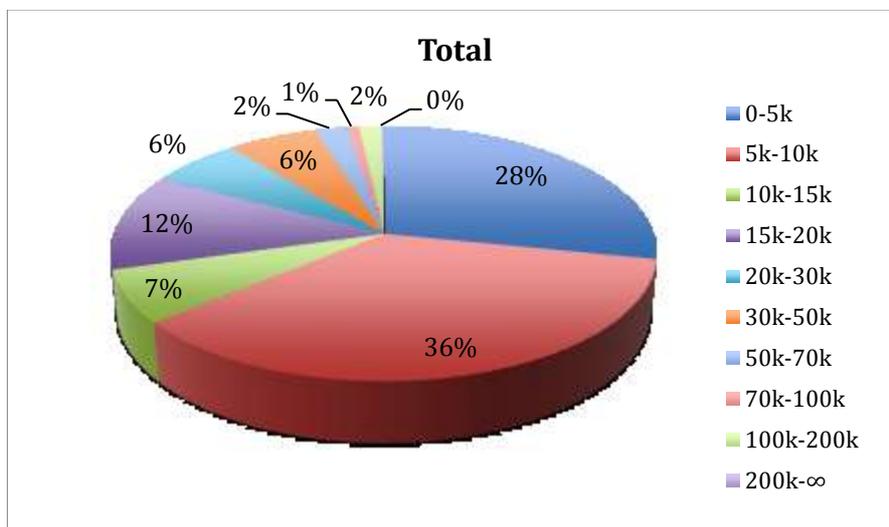


Ces résultats sont très intéressants car ils montrent une nouvelle différence entre les deux maisons. Bien que les deux tranches les plus basses soient les plus représentées, Christie's propose plus de lots dans les catégories supérieures que son concurrent pour un nombre de lot

<sup>13</sup> Chez Sotheby's : Louis XIV, Régence, Transition ; Chez Christie's : Louis XIV, Régence, Directoire, Empire, Restauration.

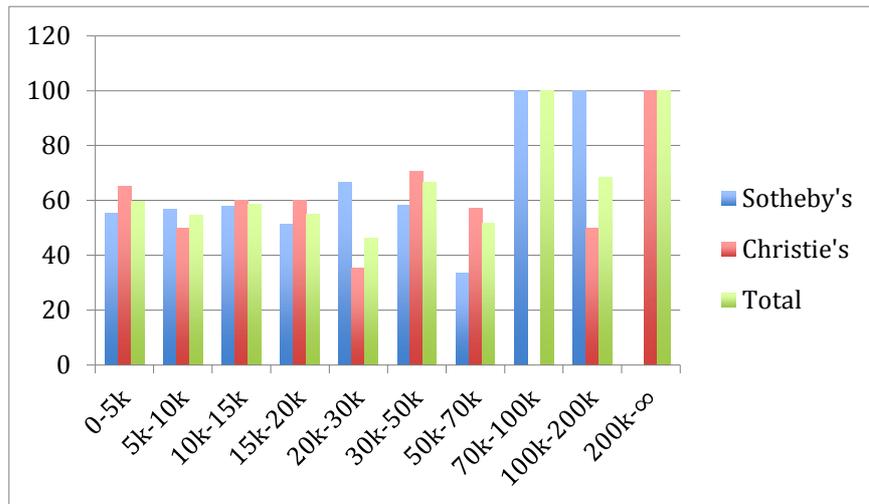
total inférieur à Sotheby's. Dès le milieu de gamme (20.000 euros), Christie's se détache et n'est rattrapé qu'entre 70.000 et 100.000 euros.

La répartition en pourcentage nous indique avec une meilleure précision le degré de spécialisation des maisons.



Ce graphique montre l'importance des lots dont l'estimation ne dépasse pas 10.000 euros, en atteignant 67,8% pour Sotheby's, 56,4% pour Christie's et 63,9% au total. Le marché supérieur à 20.000 euros représente pour Christie's 28,2% des biens proposés alors que Sotheby's n'atteint que 11,3% soit moins que la moitié. Cette domination est tellement importante qu'alors que Sotheby's a présenté 301 lots, Christie's, avec ses 163 lots en chiffres absolus, compte dans ses catalogues 46 lots avec une estimation supérieure à 20.000 euros alors que son concurrent n'en a que 34.

Les résultats :

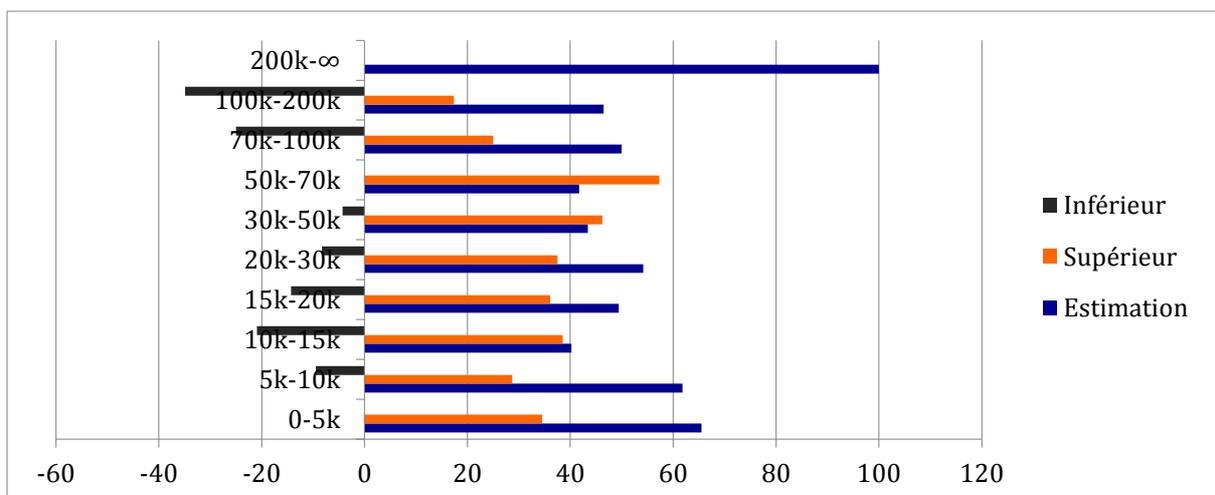


De manière générale, nous constatons un relatif équilibre dans les premiers segments, avant une légère baisse à partir de 15.000 euros, suivie d'une remontée dans le haut de gamme. Ces dernières données sont à prendre avec du recul puisque les occurrences sont faibles. Cependant, l'idée générale est bien présente. En effet, sur les douze lots supérieurs à 70.000 euros, dix ont trouvé preneur, soit 83,3% contre un taux de vente général de 58%.

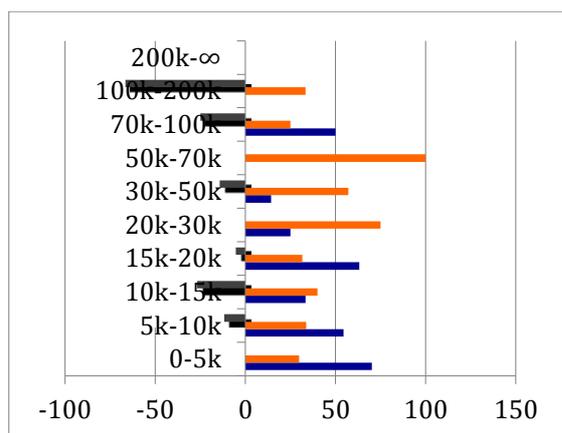
Il est intéressant de faire une comparaison entre l'importance des tranches prix pour les estimations et ceux atteints aux enchères.

Connaître le taux de vente par tranche est essentiel, tout comme savoir à quel point chacune d'entre elles a atteint et dépassé leur estimation. C'est ce que nous allons examiner à présent.

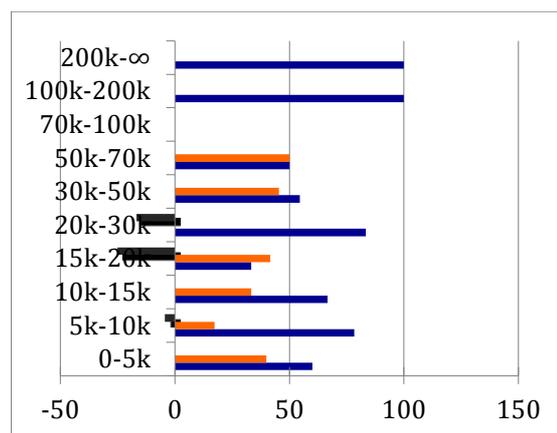
Total



## Sotheby's



## Christie's



Le premier graphique qui nous renseigne sur la totalité des ventes (chiffres relativisés) nous montre les profils de chacune des tranches de prix. Au total, New York a vendu 8% de ses lots en dessous de l'estimation, 57,5% dans cette dernière et 34,4% au delà.

Plus en détails, nous constatons que dans les premières tranches de prix, la part des lots vendus dans la fourchette des estimations est importante (>60%) avant de diminuer et d'évoluer dans une fourchette comprise entre 40 et 50%. Cette diminution profite aux lots vendus au dessus de l'estimation qui seront même plus nombreux entre 30.000 et 70.000 euros, avant de subir un net recul. En ce qui concerne l'importance de ceux vendu en dessous de l'estimation, elle grimpe doucement jusqu'à 15.000 euros, avant de redescendre dans les mêmes proportions et ce, jusqu'à rebondir fortement au delà de 70.000 euros.

Ces informations, combinées aux taux de vente, nous permettent de mieux comprendre chacune des tranches de prix. Ainsi, il apparaît que les biens estimés entre 30.000 et 50.000 euros allient un taux de vente élevé (supérieur à 60%) peu de lots vendus sous l'estimation et plus de pièces parties au dessus de l'estimation que dedans. Il s'agit du groupe d'objets idéaux pour le marché. La tranche suivante affiche également d'attrayants résultats par rapport aux estimations. Cependant, son taux de vente peu élevé de 51% en fait un « placement » plus risqué.

Sotheby's présente un bilan comptant 9,6% de lots vendus en dessous de l'estimation, 52,5% dedans et 35% au delà. Christie's, de son côté, affiche 5,4% d'objets cédés sous l'estimation, 63% dans la tranche de l'estimation et 32% au delà. Cette dernière maison présente ainsi un profil légèrement plus sage avec moins de lots vendus en dessous (et au dessus) de l'estimation.

Le profil de ces paliers n'est pas semblable d'une maison à l'autre. En effet, pour la tranche 20.000-30.000 euros par exemple, Sotheby's affiche un taux de vente de 66,7% (8 lots sur

12) et 75% des lots vendus au dessus de l'estimation et aucun en dessous. Il s'agit donc d'objets fonctionnant extrêmement bien. A l'inverse, chez Christie's, le taux de vente pour ce même segment est de 35,3% (6 objets sur 17 en chiffres absolus) parmi lesquels aucun n'a été adjugé au dessus de l'estimation. Ce marché chez Christie's est donc beaucoup plus difficile. Les comparaisons sont nombreuses et intéressantes, à l'image de la tranche 10.000-15.000 euros où c'est Christie's qui combine alors taux de vente élevé et résultats attrayants. Le plaisir et la curiosité appartiennent au lecteur souhaitant comparer ces chiffres pour d'autres segments.

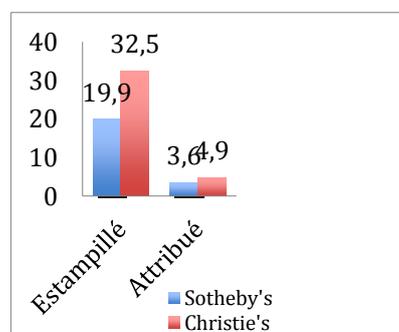
## Analyse du mobilier estampillé et attribué

Les données que nous avons récoltées concernant le mobilier estampillé et attribué vont nous permettre de découvrir tout d'abord leur importance par rapport à l'ensemble des lots présentés et également si leurs résultats sont meilleurs que ceux du mobilier « anonyme ».

### L'importance du mobilier estampillé et attribué :

131 lots **estampillés** ont été proposés à la vente, sur les 518 pièces de mobilier français du XVIIIe siècle (chiffres relativisés), soit **25,3%**. Le mobilier **attribué** compte 22 lots soit **4,2%** du total. Le taux d'objet estampillé représente près d'un quart des biens proposés, ce qui est un taux qui peut sembler élevé. Cette impression reste à confirmer par la comparaison avec les autres places. Par contre, le mobilier attribué est peu représenté et fait figure d'exception. Rappelons qu'un objet attribué est un objet identique ou très proche d'un autre relevant avec certitude de la production d'un ébéniste ou d'un menuisier reçu maître.

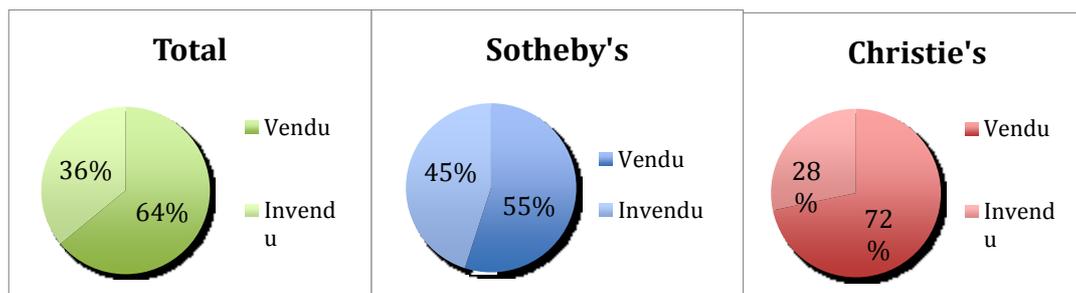
Les deux maisons de ventes ont-elles des taux semblables ?



Il apparaît clairement que Christie's propose proportionnellement plus de mobilier estampillé que son concurrent, avec près d'un objet sur trois contre un sur cinq. En chiffres absolus,

cette différence est d'autant plus remarquable que Christie's a proposé 53 lots estampillés sur 163 contre 60 sur 301 pour Sotheby's en chiffre absolus. Cette dernière est également dominée en ce qui concerne le mobilier attribué, même si les occurrences étant faibles, les chiffres sont à relativiser.

Les résultats du mobilier estampillé :



Le taux de vente du mobilier estampillé est, de manière globale, supérieur à celui de l'ensemble, avec 64% contre 58%. Les meubles attribués, quant à eux, obtiennent un taux de vente de 64,5% (14 lots sur 21,7 en chiffres relativisés). Les résultats de ventes du mobilier estampillé sont nettement meilleurs chez Christie's qui domine de 17 points son concurrent. Ces informations permettent d'établir la nette domination de ce marché par Christie's sur la place américaine. Une différence supplémentaire entre les deux maisons réside dans le fait que le mobilier soit estampillé ou pas n'entraîne pas un taux de vente supérieur chez Sotheby's alors que c'est manifestement le cas chez son concurrent (le taux de vente global est de 58%).

Concernant le mobilier attribué, le taux de vente s'élève à 90% chez Sotheby's et seulement à 37,5% chez Christie's. Cependant, il n'y a eu respectivement que 11 et 8 lots attribués.

Enfin, notons que, de manière globale, 59,2% des objets estampillés vendus l'ont été dans leur tranche d'estimation, 32,4% au dessus et 8,5% en dessous. Chez Sotheby's, 42,4% (14 lots) des objets ont été vendus dans l'estimation et la même proportion au dessus, tandis que 15,2% ont été cédés en dessous (6 lots sur 33). La situation chez Christie's est fort différente, avec 73,7% des objets estampillés vendus dans l'estimation, 23,7% au delà et un seul lot en deçà. Ainsi, le choix de placer ses objets estampillés chez Christie's à New York peut être vu comme une recherche de sécurité en alliant taux de vente élevé et un prix de vente dans ou parfois au dessus de l'estimation. Chez Sotheby's, le taux de vente est légèrement plus bas que la moyenne (58%) mais avec autant de chance de vendre dans qu'au dessus de l'estimation. L'entreprise propose donc un profil plus « offensif ».

## **Conclusions relatives aux ventes new-yorkaises**

Lors des ventes de mobilier, les lots de mobilier français représentent 19% du catalogue. Sotheby's compte 58% de l'offre avec 301 objets contre 217 lots en chiffre relativisés pour Christie's. Cependant, cette domination ne permet pas à cette maison de devancer son concurrent sur le taux de vente puisqu'ils affichent tous deux un score de 58%. En outre, le profil des deux maisons est relativement proche puisqu'elles n'ont que de faibles différences dans les proportions de mobilier vendu dans, au dessus et en dessous de l'estimation.

Le mobilier de salon et les bronzes représentent 52% des objets proposés. Le premier est la spécialisation de Christie's (32,3% de l'offre) et le second celle de son concurrent (31,9%). Cette domination induit de meilleurs résultats, particulièrement chez Christie's. Parmi les groupes d'objets importants, c'est l'horlogerie et le mobilier d'assise qui présente le plus haut taux de vente, entre 65 et 70%. A l'inverse, le bronze n'atteint que 50%.

Les deux maisons de ventes se distinguent aussi par leur offre analysée sous l'angle des styles. En effet, Christie's se concentre sur le Louis XV et Louis XVI (plus de 85% combinés) tandis que Sotheby's favorise la variété. Ces stratégies ne sourient pas aux maisons puisque chacune enregistre des taux de vente moins élevés que leur concurrent sur ce qui devait être leur terrain de prédilection (Louis XV et XVI pour Christie's et les autres pour Sotheby's).

En ce qui concerne les prix, les lots estimés sous 10.000 euros représentent au niveau global 64%, soit près de deux tiers de l'offre. Christie's se distingue grâce à une spécialisation pour le marché supérieur à 50.000 euros, dépassant même en nombre d'occurrences Sotheby's (12 contre 10 lots) alors qu'il compte moins de lots de mobilier français passés en vente. Le marché new-yorkais est friand du haut de gamme, avec 83,3% de taux de vente pour les objets dont l'estimation est supérieure à 70.000 euros. En outre, 34% des lots ont été vendus au dessus de l'estimation, 57,5% dedans et 8% en deçà. Notre analyse des autres places nous permettra de formuler une appréciation la qualité de ces taux.

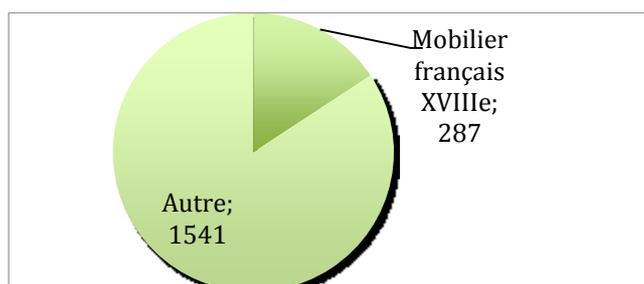
Enfin, le marché estampillé représente 25,3% de l'offre. Il s'agit d'une spécialisation de Christie's puisque son catalogue compte plus de 30% de meubles estampillés. Cette stratégie porte ses fruits, avec un taux de vente de 72% contre 55% pour Sotheby's.

New York est donc une place où le marché du mobilier français est extrêmement stabilisé. Les deux maisons de vente présentent des résultats comparables avec chacune leurs domaines de spécialisation. Ces inclinaisons, à l'exception des styles, entraînent un taux de vente légèrement supérieur à celui du concurrent.

# La place de Londres

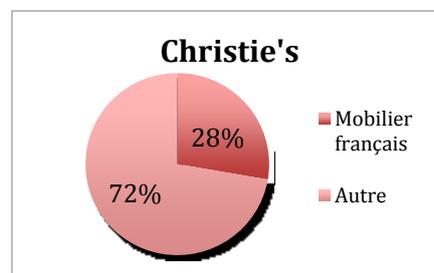
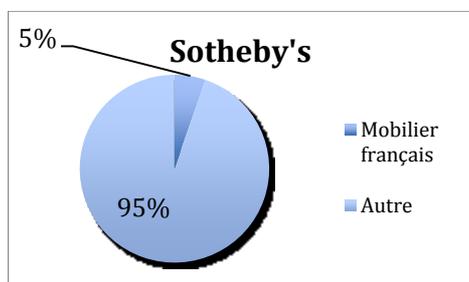
## Analyse générale

Sur les huit ventes, les deux maisons ont proposé 1828 lots. Parmi ceux-ci, 287 sont des pièces de mobilier ancien français qui nous intéressent dans le cadre de cette étude<sup>14</sup>. Elles ne représentent que 15,7% de l'offre.



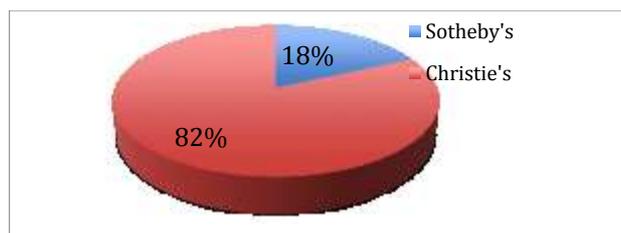
Cette proportion est-elle égale d'une maison à l'autre ?

Sotheby's a proposé 980 lots dont 52 de mobilier français tandis que Christie's, sur 848 lots, en compte 235 de mobilier français du XVIIIe siècle.



La place du mobilier français ancien dans les catalogues diffère fortement d'une auction house à l'autre. En effet, il fait figure d'exception dans les ventes de Sotheby's alors qu'il occupe une place nettement plus confortable chez son concurrent.

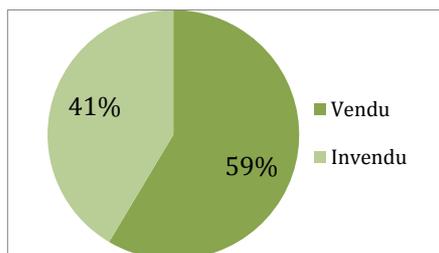
Le marché du mobilier français du XVIIIe siècle :



<sup>14</sup> Pour consulter les informations récoltées au sujet de Londres, se rapporter aux Annexes 3 et 4.

Le faible niveau d'occurrences chez Sotheby's (52) rend l'exploitation des données moins fiables. Nous pensons néanmoins qu'il est intéressant de les livrer et demandons au lecteur de prendre le recul nécessaire. Cette forte différence entre les deux maisons rend superflue toute comparaison en chiffres absolus, de sorte que nous nous concentrerons sur l'analyse des seuls pourcentages.

Le taux d'invendu :

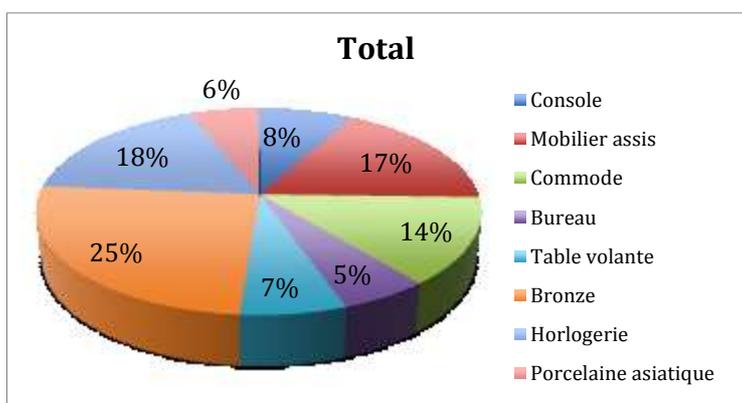


Près de six objets sur dix trouvent preneur. Nous sommes dans des proportions très proches de celles de New York

Chez Sotheby's, le taux de vente atteint à peine 40,4% alors que chez Christie's, il est de 62,6%.

Ces premières analyses nous permettent de voir de manière évidente la place prépondérante qu'occupe Christie's face à son concurrent en proposant au delà de quatre fois plus d'objets de mobilier français ancien (alors que le nombre de lots, tout type de biens confondus, est moins élevé) et avec un taux de vente 22 points supérieur.

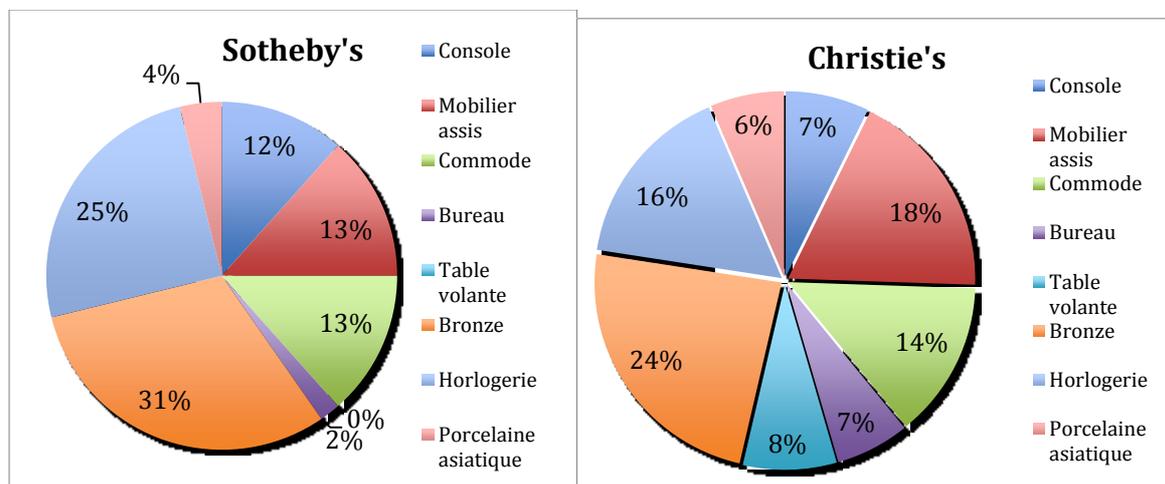
**Analyse par type d'objet**



De manière limpide, les bronzes sont les plus présents dans les catalogues qu'ils représentent un quart de l'offre (72 objets) en mobilier français ancien. Ils devancent

nettement l'horlogerie (51 apparitions) et le mobilier d'assise (50 occurrences) qui complète le podium, juste devant les commodes (39 lots).

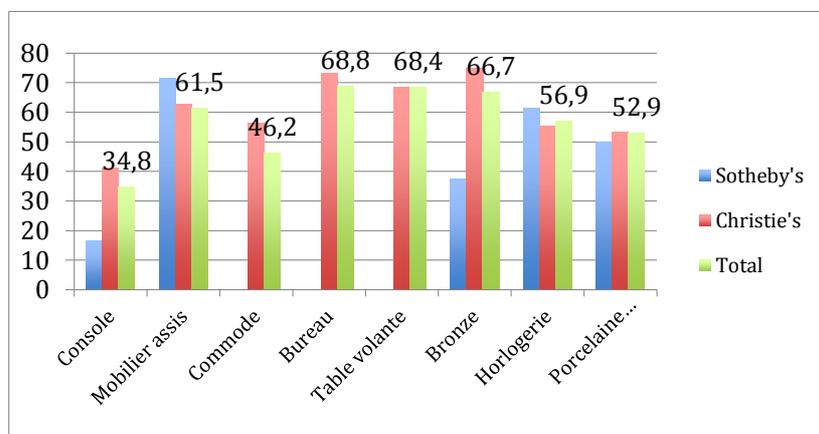
Cette répartition est-elle égale d'une maison à l'autre ? Quels sont les domaines de spécialisation des deux meilleures ennemies ?



Sotheby's semble clairement s'être spécialisée dans les bronzes et l'horlogerie qui représentent ensemble 56% de l'offre. Le pourcentage des consoles est également supérieur à la moyenne avec 12% (6 occurrences). Il faut néanmoins garder à l'esprit que la maison a proposé peu d'objets ce qui rend les chiffres assez fragiles. Certains types d'objets ne sont tout simplement pas représentés comme les tables volantes, ou à peine comme les bureaux et la porcelaine asiatique montée, avec respectivement une et deux occurrences.

Christie's présente un profil plus varié avec une représentation des différents types d'objets plus équilibrée, même si les groupes dominants préservent leur avantage.

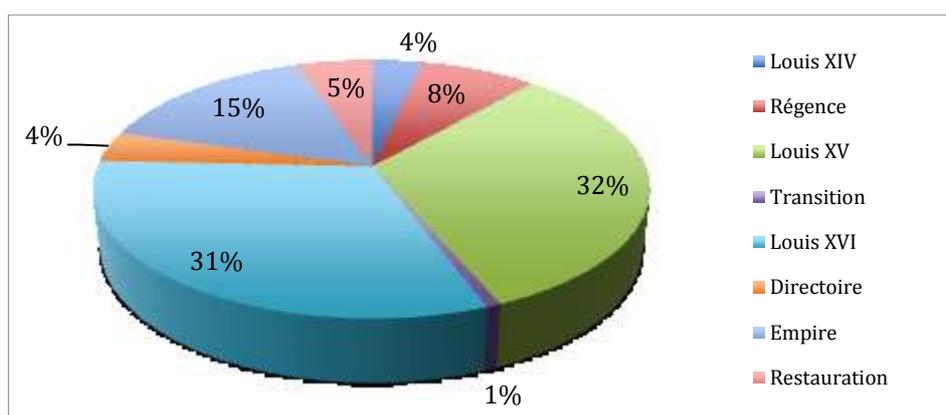
Le taux de vente (%) :



Nous observons que ce sont les bureaux, tables volantes et les bronzes qui se vendent le mieux. A l'inverse, les consoles et les commodes éprouvent plus de difficultés à trouver preneur avec, un taux de vente inférieur à 50%. Ainsi, il est intéressant de constater que le bronze affiche un des taux les plus hauts à Londres alors qu'il était boudé par les amateurs américains avec un taux de vente de 50%. De plus, la spécialisation de Sotheby's dans ce domaine ne s'est pas révélée payante puisque le taux de vente n'est que de 37,5% (6 objets vendus sur 16). A l'inverse, l'horlogerie, autre spécialisation de Sotheby's, se vend mieux que chez la concurrence avec 8 lots sur 13, soit 61,5% contre 55,3% chez Christie's (21 sur 38).

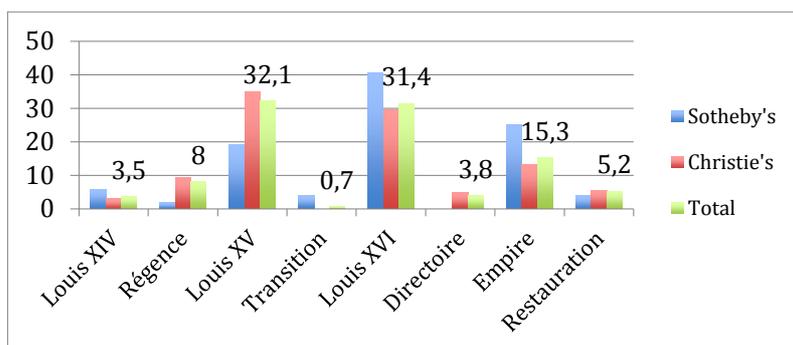
### Analyse par style

Regardons à présent l'importance des différents styles et leurs résultats.



Une fois de plus, les styles Louis XV et Louis XVI dominent et se tiennent dans un mouchoir de poche (respectivement 92 et 90 lots). Cependant, leur hégémonie est moins importante qu'à New York en raison d'une meilleure représentation des styles Louis XIV, Régence et Empire. Le style Directoire, quant à lui, stagne toujours juste sous la barre des 5%.

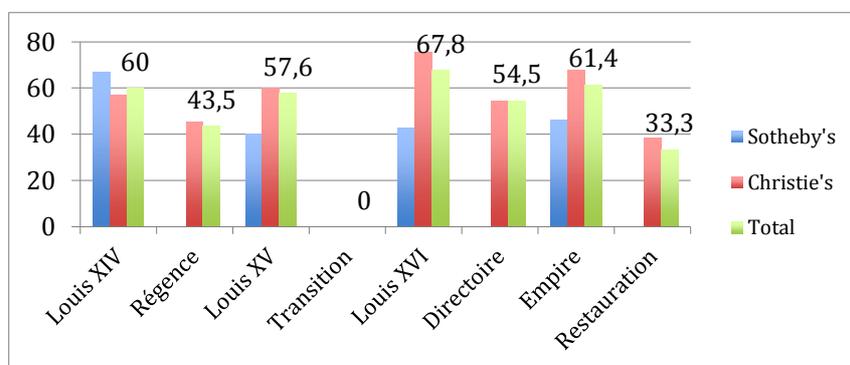
Cette répartition est-elle égale entre Christie's et Sotheby's ?



Ce graphique présente l'intérêt de montrer clairement la différence de politique menée par Christie's et Sotheby's. En effet, tout comme pour les types de mobilier, Sotheby's s'est concentrée sur quelques styles. Ainsi, le Louis XVI dépasse la barre des 40%, suivi de l'Empire qui devance lui-même le style Louis XV qui compte un retard de plus de 10 points sur le total. Christie's s'est davantage diversifié et offre une sélection représentant de façon plus équilibrée les différents styles.

Cette relation entre un nombre plus faible de lots de mobilier français ancien et une « surspécialisation » dans certains types de bien (dans une mesure moindre) et dans certains styles pouvait déjà être établie sur base de l'analyse de du marché new-yorkais. Les rôles étaient alors inversés puisque c'était Christie's qui comptait moins d'occurrences et présentait une plus grande spécialisation dans le mobilier Louis XV et Louis XVI. Dans le cas de Londres, c'est Sotheby's qui propose moins de mobilier français du XVIIIe siècle. En outre, la maison ne s'est pas spécialisée dans deux mais dans trois styles puisque le mobilier Empire représente 25% de l'offre. Ce style était déjà celui qui enregistrait la différence la plus importante à l'avantage de Sotheby's à New York

Voyons si, comme à New York, moins de lots et une spécialisation accrue entraînent une baisse du taux de vente.



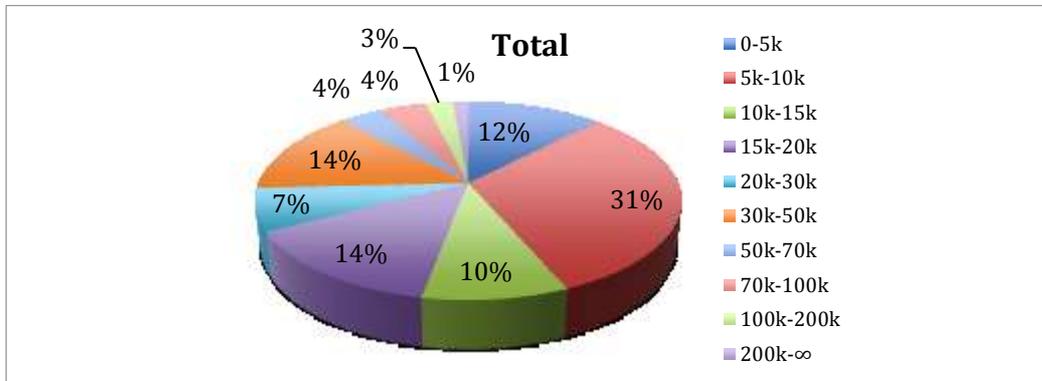
Nous constatons que les disparités sont plus importantes qu'à New York Le style Louis XVI, qui occupe la première marche du podium, est suivi par l'Empire. Ceci est une surprise puisque c'était le seul style à s'être placé sous la barre des 50% aux Etats-Unis.

A l'inverse, les styles Régence et Restauration passent sous le cap d'un objet sur deux vendu, atteignant même un objet sur trois pour le Restauration.

En outre, alors qu'ils sont au coude à coude pour la présence dans les catalogues, nous découvrons une différence de 10 points entre les styles Louis XVI et Louis XV alors que l'avantage était inverse à New York, avec une avance de 7 points pour le Louis XV.

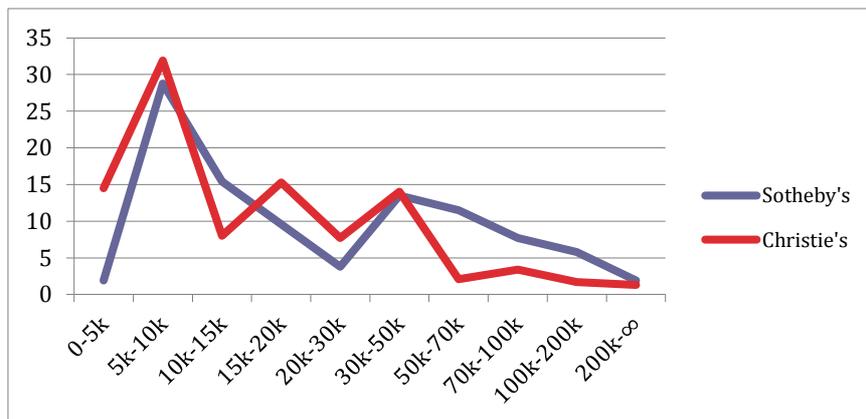
## Analyse par tranche de prix

Penchons nous sur les gammes de prix. Ceci nous permettra de constater quelles gammes d'objets la place de Londres propose majoritairement.



Comme pour la place américaine, force est de constater que le segment compris entre 5.000 et 10.000 euros est le plus important, même s'il est moins important à Londres. De manière plus probante encore, les lots en dessous de 5.000 euros ne représentent que 12% alors qu'ils se hissaient à plus de 28% à New York Londres est donc une place avec une offre plus « haut de gamme ». Les lots avec une estimation supérieure à 30.000 euros occupent 26% de l'offre de mobilier français ancien, contre à peine 10,9% à New York

Les deux maisons de ventes ont-elles une répartition similaire ?

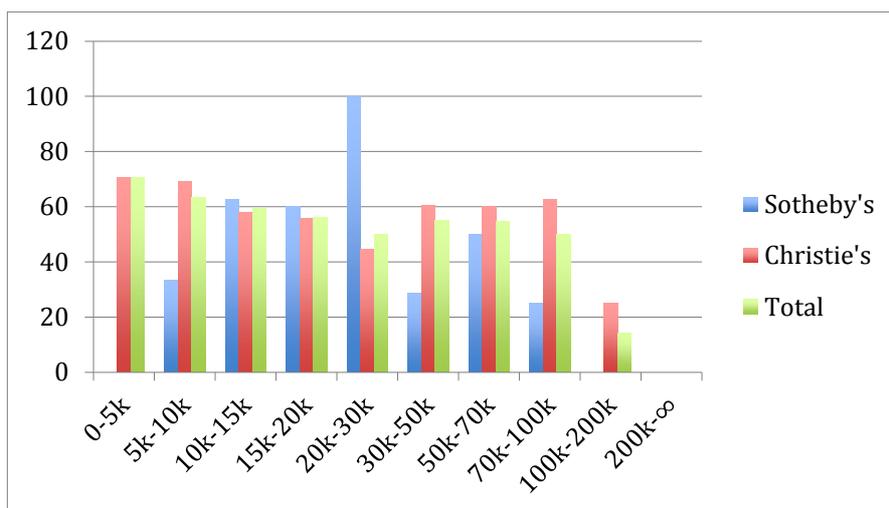


Nous constatons que pour la tranche principale (5.000-10.000euros), les chiffres sont proches. Il apparaît clairement que Christie's domine sur les segments inférieurs à 30.000 euros<sup>15</sup> et qu'ensuite Sotheby's prend l'ascendant. Ce dernier se concentre donc davantage sur le haut de gamme Cette domination est si forte que même en chiffres absolus, Sotheby's, avec ses 52 lots de mobilier français, parvient à dépasser Christie's pour le palier 50.000-

<sup>15</sup> A l'exception de la tranche 10.000-15.000 euros.

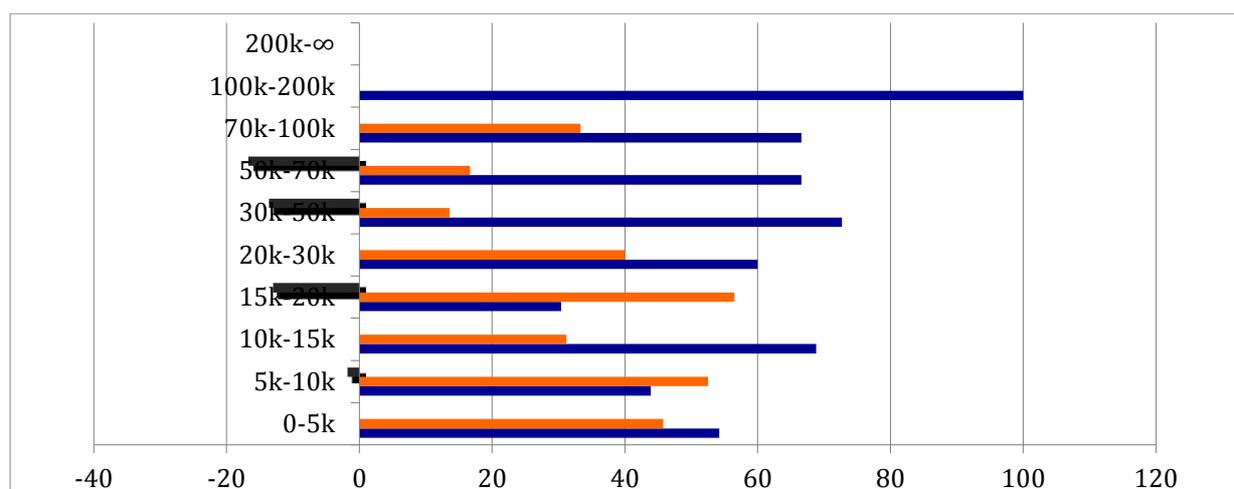
70.000 euros alors que ce dernier compte 252 lots. Cependant, en additionnant ce palier à ceux se situant au dessus, Christie's reprend la tête : 20 occurrences contre 14. Ceci montre néanmoins l'importance du haut du marché pour Sotheby's qui compte près de 5 fois moins de lots.

Analysons les résultats et découvrons notamment si cette spécialisation dans le haut de gamme pour Sotheby's se relève être une stratégie payante.

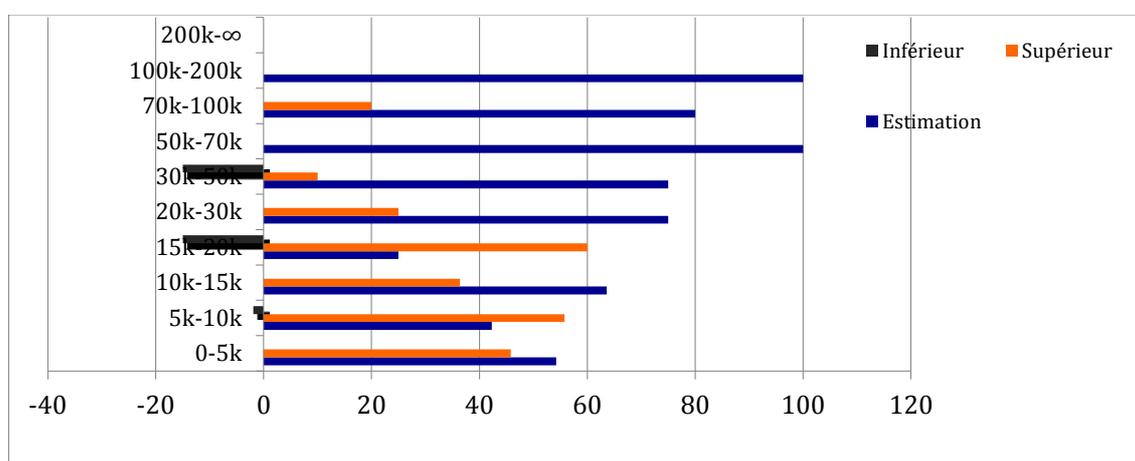


Nous constatons une diminution progressive du taux de vente jusqu'à un léger redressement entre 30.000 et 100.000 euros, suivi d'une nouvelle baisse pour le très haut de gamme qui se vend mal avec seulement un objet sur onze. Les données de Sotheby's semblent indiquer que la spécialisation dans le haut de gamme ne se soit pas révélée profitable dès lors que, pour les objets estimés à plus de 70.000 euros, seul un lot sur huit a trouvé acquéreur. L'entreprise réalise des scores supérieurs à son concurrent pour les biens compris entre 10.000 et 30.000 euros. Les résultats de Christie's, qui représentent la majorité des lots comptabilisés dans le Total, suivent logiquement la courbe de ce dernier.

Total :



Christie's :



Nous n'avons pas tenu compte des résultats de **Sotheby's** pour le deuxième volet de l'analyse des résultats car les données sont trop fragiles. Il semble cependant important de relever que les tranches où l'entreprise réalise les meilleurs résultats sont celles **entre 10.000 et 30.000 euros**, soit 10 objets (20% de l'offre) : 60% sont vendus dans l'estimation et 40% au dessus. Ces résultats encourageants semblent indiquer une piste de **marchés à développer**.

Au niveau global, 52,7% des lots ont été adjugés dans l'estimation, 42,4% au delà et 4,8% en deçà. Ainsi, la ville anglaise fait mieux que sa cousine américaine, en ce qui concerne la proportion d'objets vendus, que ce soit ceux vendus dans l'estimation que ceux vendus au dessus.

Les lots vendus entre 30.000 et 50.000 euros, qui étaient fort prisés à New York enregistrent un taux de vente faible. De plus, ils ont une proportion de lots vendus au dessus de l'estimation faible (<15%) et un taux d'objets vendus sous l'estimation similaire, ce qui place

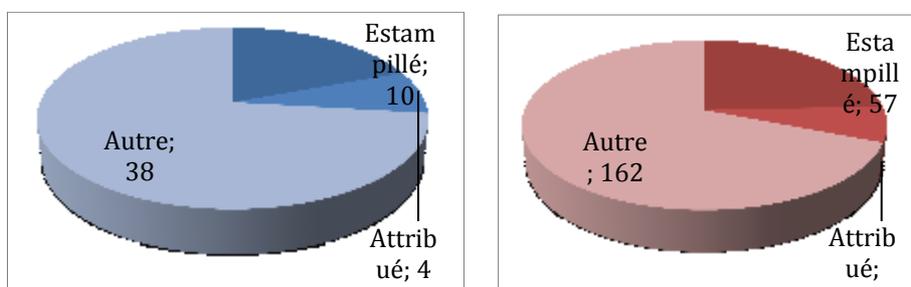
cette tranche à l'avant dernière place. A l'inverse, le segment juste en dessous, compris entre 20.000 et 30.000 euros, affiche une excellente santé. Cependant, un taux de vente faible, de 50%, augmente le risque. Ce danger est écarté pour les lots en dessous de 10.000 euros qui présentent un taux de vente supérieur à 60% et des lots vendus pour la moitié au dessus de la tranche d'estimation.

Chez Christie's, comme au total, le segment 15.000-20.000 euros présente une forte probabilité de vente au dessus de l'estimation (60%). Il s'agit néanmoins d'un choix plus risqué puisque 15% sont vendus sous l'estimation. Le danger est en partie minimisé par les 56% de vente qui sont un peu en dessous de la moyenne (62%).

### **Analyse du mobilier estampillé et attribué**

Penchons nous à présent sur le cas particulier du mobilier estampillé ou attribué et commençons par son importance dans les catalogues.

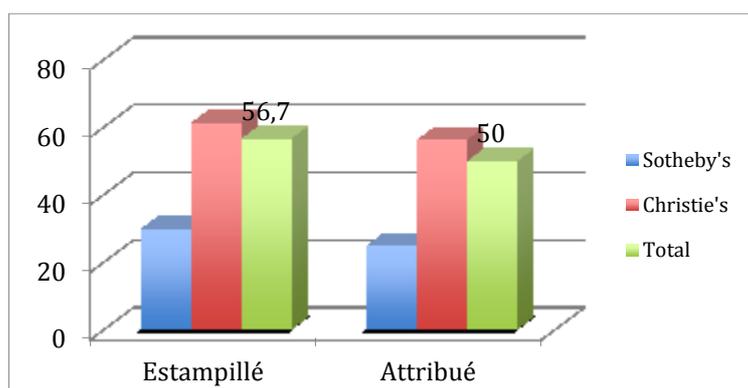
Nous comptons 67 lots estampillés et 20 attribués sur un total de 287, soit respectivement 24% et 7%. Ces chiffres sont assez proches de ceux recueillis pour New York, avec néanmoins une légère hausse pour le mobilier attribué.



Chez Sotheby's, nous atteignons 19,2% et 7,7% contre 24,3% et 6,8% pour son concurrent. Ainsi, comme à New York, Christie's s'est fait du mobilier estampillé une spécialité, même s'il est représenté dans des proportions inférieures à celles de la ville américaine (32,5%).

Il est amusant de constater que le nombre de lots portant uniquement sur mobilier estampillé de Christie's dépasse le nombre total des lots de mobilier français ancien chez Sotheby's !

### Attardons nous sur les résultats de ces types de mobilier :



L'analyse de ces données est limpide, avec un net avantage pour Christie's. Cependant, le taux de vente tous lots confondus, est de 59%. Ainsi, le mobilier estampillé ou attribué se vend moins bien que l'anonyme. Seul Christie's parvient à maintenir des chiffres dans la moyenne pour l'estampillé (61,4% soit 35 lots sur 57).

Enfin, de manière globale, 57,9% du mobilier estampillé a été vendu dans sa tranche d'estimation, 10,5% en dessous et 31,6% au dessus. Ces chiffres sont moins bons que la moyenne puisqu'ils démontrent qu'il y a proportionnellement plus de lots cédés sous l'estimation (6% de plus) et moins au dessus (11 points de moins).

## **Conclusions relatives aux ventes londoniennes**

La ville anglaise offre un contraste saisissant. En effet, son importance pour Sotheby's y est marginale, de l'ordre de 5%. A l'inverse, 28% des objets proposés dans les catalogues de Christie's entrent dans le cadre de cette étude. Au total, 15,7% des lots proposés ont été retenus.

Le taux de vente est fort proche de celui de New York, avec 59%. Le score de Christie's augmente de quelques pourcents pour atteindre 62,6% tandis que celui de Sotheby's est de 22 points inférieur.

Les bronzes et le mobilier d'assises sont les types d'objets les plus présents dans les catalogues, avec 42% de l'offre totale. Sotheby's s'est spécialisé dans le premier, ainsi que dans l'horlogerie, tandis que le mobilier d'assise obtient les faveurs de Christie's. Cette spécialisation ne s'avère pas fructueuse puisque Sotheby's semble mieux vendre le mobilier d'assise et Christie's les bronzes. Cependant, le faible nombre d'occurrences pour Sotheby's invite à la réserve.

La domination des styles par le Louis XV et le Louis XVI est à nouveau extrêmement importante (63%). Chez Sotheby's cependant, l'Empire ravit la deuxième place au Louis XV. Cette spécialisation n'a pas eu les effets escomptés puisque pour Sotheby's, le Louis XVI et l'Empire atteignent des taux de vente à peine supérieurs à la moyenne. Chez Christie's à l'inverse, ces mêmes styles affichent les meilleurs taux.

Nous avons également remarqué que Sotheby's s'était spécialisé dans le haut de gamme (> 70.000 euros) et que cela ne s'est pas révélé positif, avec seulement un lot vendu sur huit.

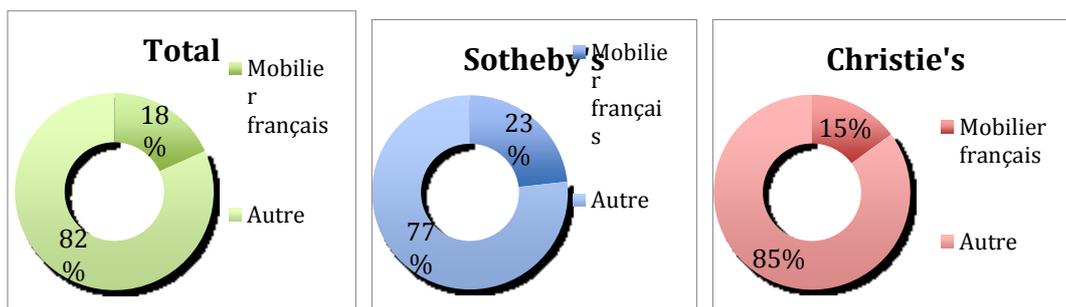
Au niveau total, 52,7% des lots ont été vendus dans leur tranche d'estimation et 42,4% au delà, ce qui est mieux qu'à New York

Ainsi, Christie's domine largement le marché du mobilier français du XVIIIe siècle. Sotheby's possède pourtant quelques atouts et tout indique que la maison devrait développer son offre dans le milieu de gamme (de 10.000 à 30.000 euros).

# La place de Paris

## Analyse générale

La capitale française totalise 659 pièces de mobilier du XVIIIe siècle présenté à la vente entre 2012 et 2013 chez Christie's (320 lots) et Sotheby's (339 occurrences)<sup>16</sup>.



Ces résultats sont, encore une fois, surprenant. En effet, il aurait été tentant de parier que Paris devait naturellement présenter un pourcentage de mobilier français ancien plus haut que les autres places. Une spécialisation naturelle, tenant à la position géographique de la place, semblait s'imposer comme une évidence. En réalité, avec ses 18%, Paris se situe entre Londres (14%) et New York (19%).

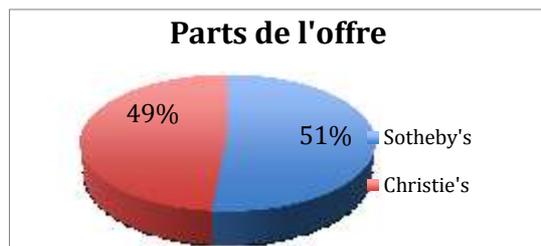
Sotheby's distance Christie's de huit points, avec près d'un lot sur quatre qui entre dans les critères de notre analyse.

Le profil de la place parisienne est finalement assez proche de celui de sa cousine d'outre Atlantique, en ce qui concerne l'importance du mobilier français ancien.

Voyons si la comparaison est toujours justifiée en ce qui concerne la représentation en chiffres absolus et du point de vue du taux de vente.

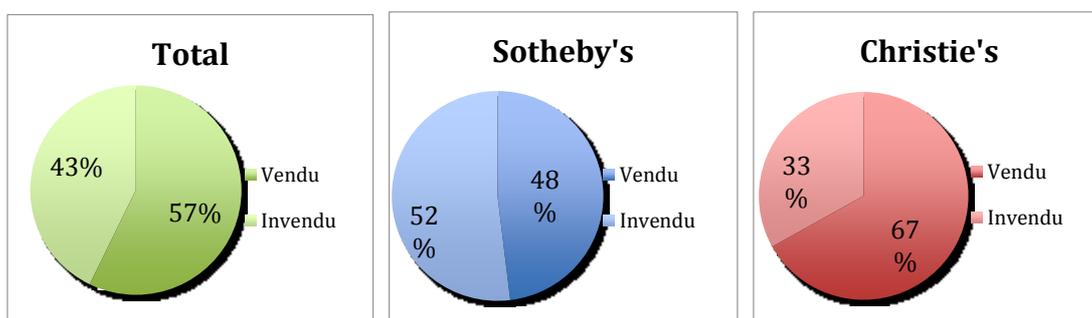
Sur la période 2012-2013, ont été proposés **659 lots de mobilier français du XVIIIe siècle** au cours des ventes que nous avons retenues pour ce travail. Ainsi, malgré un pourcentage dans la moyenne, Paris est largement devant les autres places qui comptent respectivement 518 (New York) et 287 (Londres) occurrences.

<sup>16</sup> Pour consulter les informations récoltées au sujet de Paris, se rapporter aux Annexes 5 et 6.



Avec 339 lots de mobilier français du XVIIIe siècle contre 320, Sotheby's devance de peu son concurrent. Il s'agit d'un marché extrêmement concurrentiel puisqu'un seul petit pourcent distingue les deux maisons quant à l'importance de leur offre en chiffres absolus.

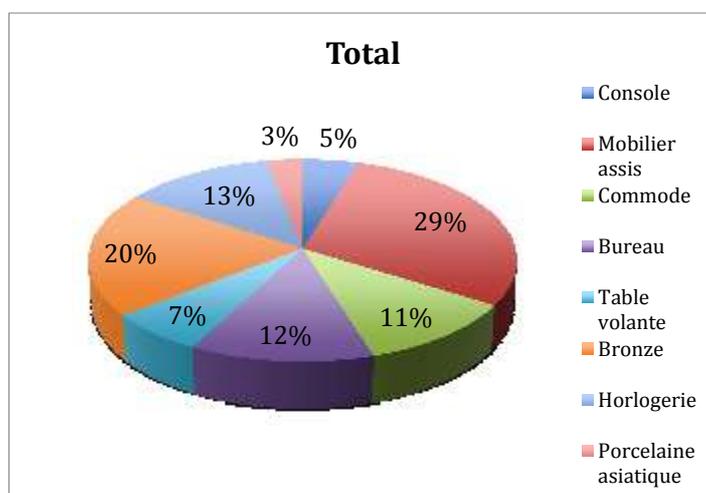
Le taux d'invendus :



Le taux de vente est de 57%, ce qui place Paris en troisième position : Londres atteint 59% et New York 58%. Ces taux sont très proches et démontrent un relatif équilibre global.

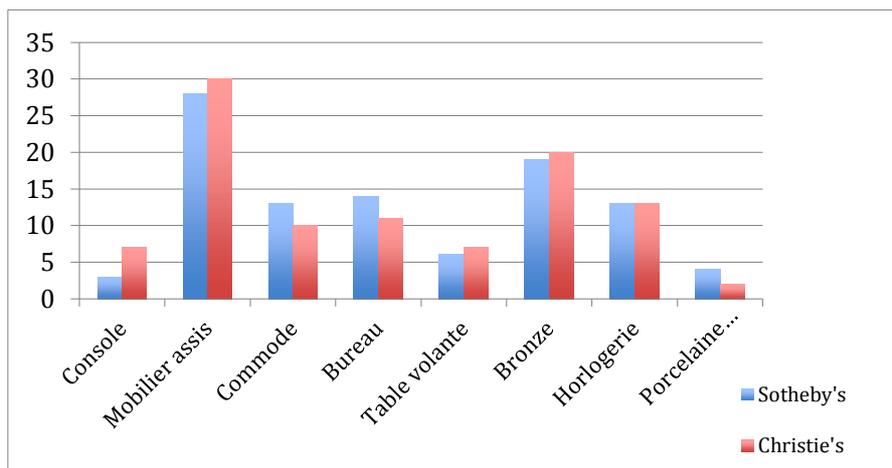
Cependant, la différence entre le succès des lots, qu'ils soient présentés chez Christie's ou Sotheby's, est importante puisqu'elle atteint presque vingt points. Sotheby's passe sous la barre symbolique du lot sur deux tandis que Christie's affiche un taux largement supérieur.

**Analyse par type d'objet**



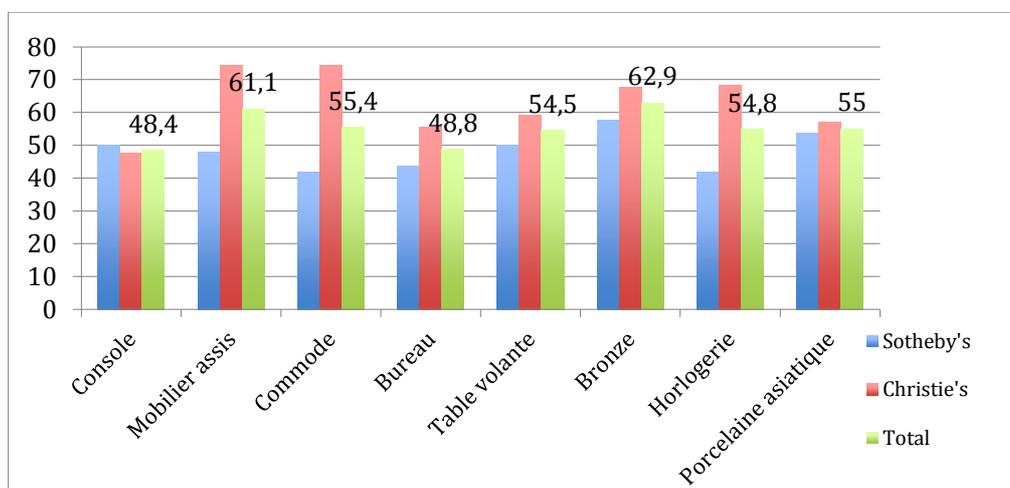
Paris se distingue peu des autres places, si ce n'est par l'importance du mobilier assis qui devient le type de meuble le plus important (193 occurrences), ce qui est une première. Les bronzes, à l'inverse, sont moins représentés avec leur score le plus bas mais cependant honorable de 20% (131 lots). Notons enfin une belle présence des bureaux qui passent au dessus de la barre des 10% (82 occurrences).

L'offre est-elle semblable d'une maison à l'autre ?



De manière générale, l'offre est assez similaire. Les différences ne dépassent pas quelques points. Ainsi, Paris est une place où non seulement la quantité proposée est semblable chez Christie's et Sotheby's mais également le type d'objet proposé. Ces indices semblent indiquer une concurrence plus forte que sur les autres places pour le mobilier français du XVIIIe siècle.

Quels sont les objets qui se vendent le mieux à Paris ? C'est ce que nous allons découvrir à présent.



Nous constatons trois groupes homogènes.

Tout d'abord, à 62% nous retrouvons le mobilier d'assise et les bronzes qui semblent avoir la faveur des amateurs.

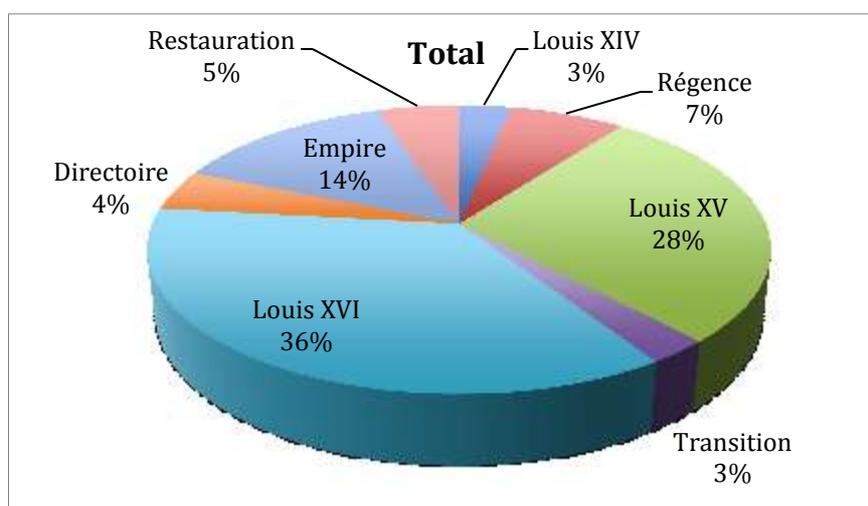
Le deuxième groupe compte dans ses rangs les commodes, les tables volantes, l'horlogerie et les porcelaines asiatiques qui atteignent 55%.

Enfin, les consoles et les bureaux ferment la marche à 48,5%. Le désamour pour ces derniers est un fait unique puisqu'ils pouvaient se targuer, tant à Londres qu'à New York, de résultats plus élogieux.

Les pièces qui entrent dans la catégorie du mobilier assis connaissent en France comme à l'étranger un succès jamais démenti.

Le retard qu'accuse Sotheby's sur Christie's n'est pas partout égal. Ainsi, il est particulièrement important en ce qui concerne le mobilier assis, les commodes et l'horlogerie mais il se réduit pour les tables volantes et les bronzes. De plus, et même si la faible occurrence pousse à la relativité<sup>17</sup>, Sotheby's passe devant en ce qui concerne les consoles.

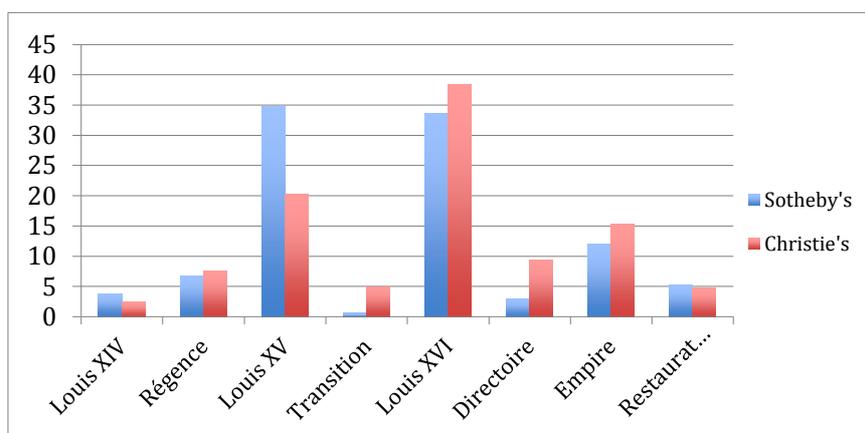
### Analyse par style



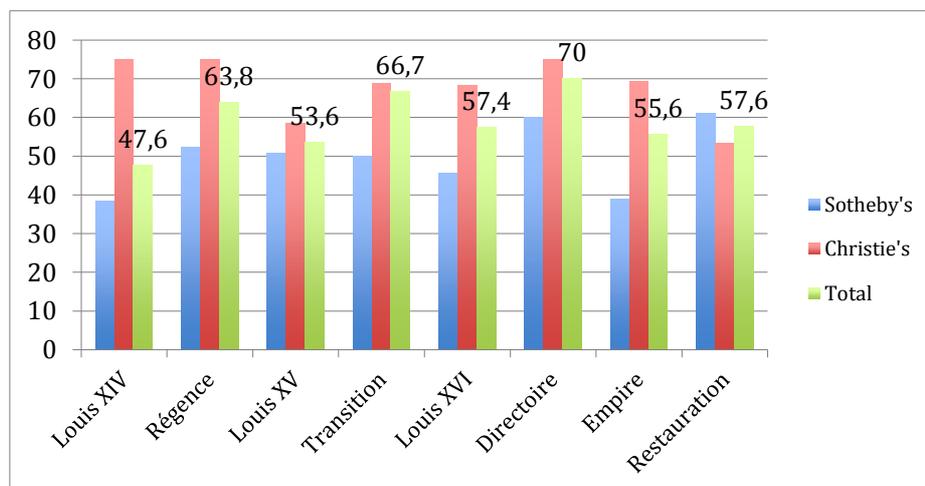
Comme à l'accoutumée, le trio de tête est formé par les styles Louis XVI (237 lots), Louis XV (183 occurrences) et Empire (90 lots). Cependant, nous constatons que le Louis XVI prend une longueur d'avance sur le Louis XV. En fait, il semble plutôt que ce soit le Louis XV qui soit moins représenté que d'habitude alors que le XVI se maintient à son niveau moyen-haut, à plus d'un objet sur trois. Cette baisse ne profite pas aux autres styles qui atteignent un score tout à fait comparable aux autres places.

<sup>17</sup> Sotheby's : 10 consoles dont 5 vendues, Christie's : 21 consoles dont 10 vendues.

Ces résultats sont-ils pareils chez Christie's et Sotheby's ?



Les pourcentages montrent que les offres de deux maisons diffèrent. En effet, alors que le Louis XV se maintient à son importance « traditionnelle » chez Sotheby's, il atteint à peine 20,3% chez Christie's (65 lots contre 118 pour Sotheby's). Cette situation permet aux Reds de proposer une offre plus diversifiée et de mieux représenter les styles moins importants. Ainsi, nous notons une présence accrue des styles Directoire et Empire, 69 lots cumulés contre 51 pour Sotheby's. Nous allons à présent voir si ce choix s'est avéré judicieux.



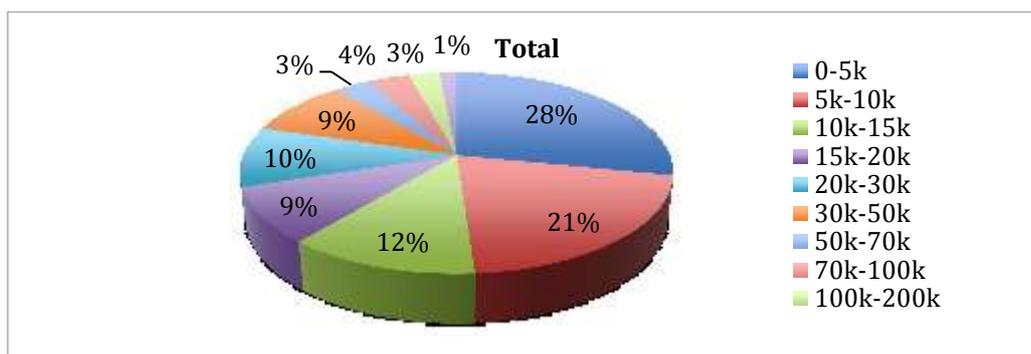
De manière générale, nous constatons que les résultats sont plutôt bas en comparaison avec Londres et New York. Seuls les « petits styles », tels le Régence, Transition et Directoire, tirent leur épingle du jeu<sup>18</sup>. Ensemble, ils atteignent 14% de l'offre, soit autant que l'Empire. Les trois styles les plus importants, le Louis XV, XVI et l'Empire, se situent aux environs de 55% de réussite, ce qui est plus bas qu'à l'accoutumée. En effet, seul le style Louis XVI n'atteint pas son niveau le plus bas à Paris en dépassant de peu celui enregistré à New York

<sup>18</sup> A l'exception du style Louis XIV.

Sur l'ensemble des styles, à l'exception du Restauration, Christie's devance Sotheby's. Il semble que la forte représentation du style Louis XV de Sotheby's par rapport à son concurrent tend à réduire l'écart. A l'inverse, les styles Louis XVI, Directoire et Empire<sup>19</sup> sont plus nettement à l'avantage de Christie's, styles dans lesquels la maison a une plus forte représentation. Ainsi, la spécialisation est une méthode payante puisqu'une plus forte proportion d'un style entraîne un taux de vente plus élevé.

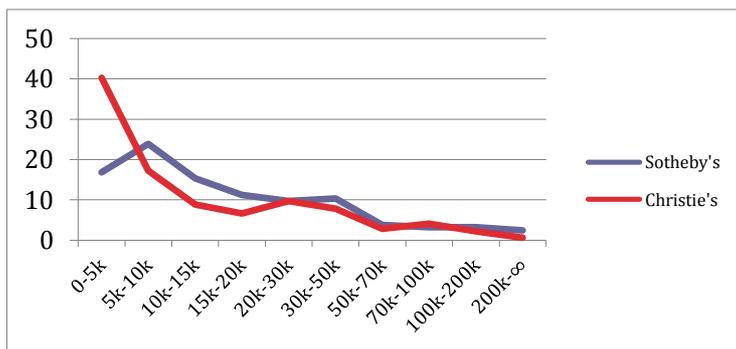
### Analyse par tranche de prix

Nous l'avons constaté, le marché parisien souffre quelque peu par rapport aux autres places. Pour autant, quelle est la qualité des pièces présentées ? L'offre, en termes de prix, diffère-t-elle de Londres et New York ?



Les lots estimés à moins de 10.000 euros représentent 49%, ce qui place Paris entre Londres (43%) et New York (64%). Les biens estimés à 50.000 euros et plus comptent pour 11% du total, contre 12% à Londres et 5% à New York. Cependant, Paris doit être qualifiée de capitale du marché haut de gamme. En effet, y ont été mis en vente 52 lots avec une estimation égale ou supérieure à 70.000 euros. Londres n'en compte que 23 et New York à peine 12.

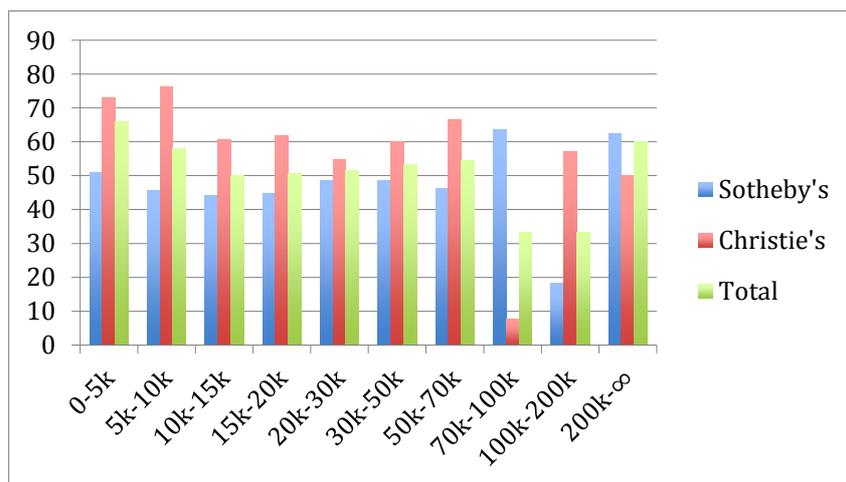
<sup>19</sup> La vente de Sotheby's de novembre 2013 a plombé les statistiques du mobilier Empire puisque aucun des huit objets présentés n'a trouvé preneur.



Ce graphique montre clairement une différence de stratégie entre les deux maisons de ventes. En effet, Christie's propose ses lots à des estimations plus basses que son concurrent de toujours. Plus de 40% des lots sont estimés à moins de 5.000 euros. Ensuite, à l'exception de la tranche 70-100.000 euros, Christie's propose proportionnellement et en chiffres absolus moins de lots que Sotheby's. Il semblerait que cette information soit la clé expliquant, en tout cas partiellement, le succès de vente des Reds. La maison met sur le marché de biens avec une estimation contenue. A l'inverse, Sotheby's apprécie ses lots de manière plus généreuse. Le « traditionnel » pic du segment 5.000-10.000 euros est inexistant chez Christie's et à peine marqué chez Sotheby's, alors qu'il atteignait plus de 35% à New York et près de 30% à Londres.

Sur le territoire français, Sotheby's devance Christie's sur le segment haut de gamme (supérieur à 70.000 euros) avec 30 lots contre 22.

### Les résultats :

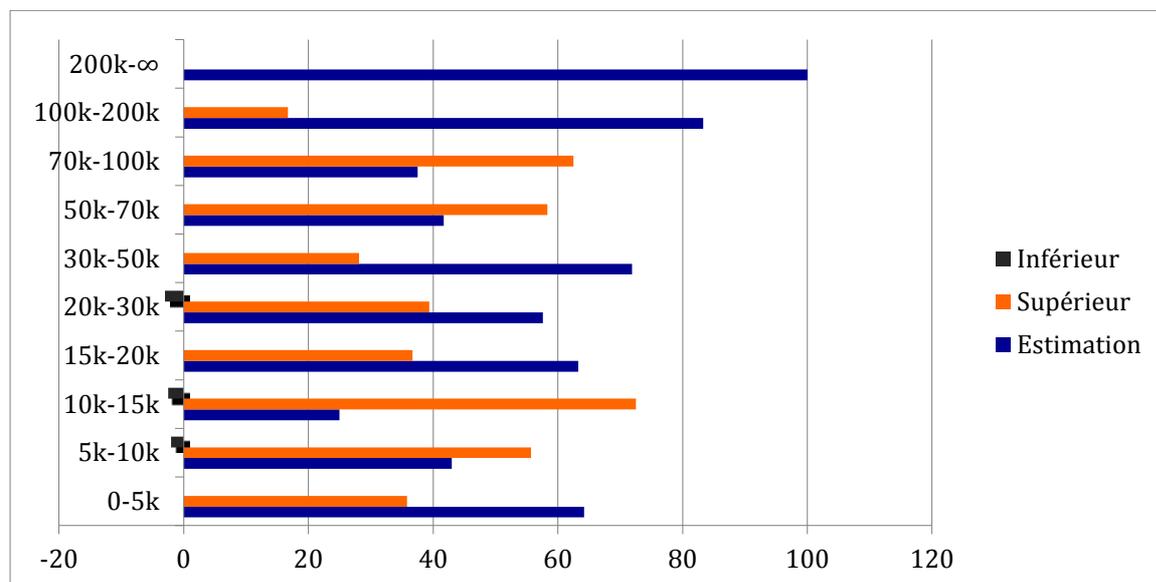


Comme pour Londres, nous observons d'abord une diminution progressive du taux de vente, suivie d'une amélioration progressive à partir de 15.000 euros. Celle-ci est suivie d'une forte baisse à 70.000 euros mais contrairement à la capitale anglaise, le marché supérieur à 200.000 euros se porte bien, avec 60% (en chiffres absolus, cela représente 6 lots sur 10

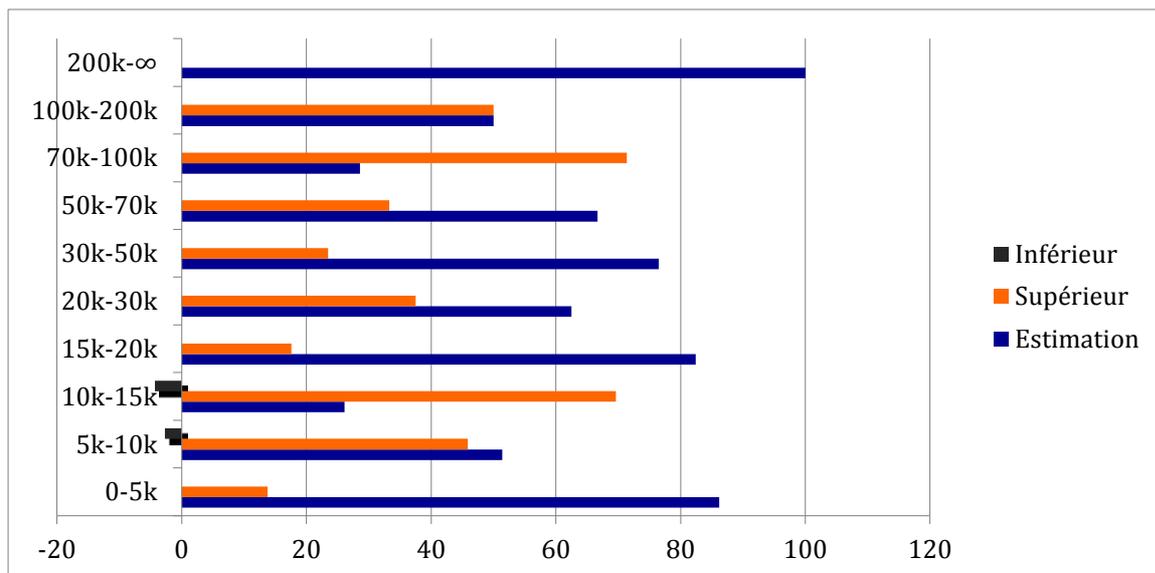
vendus). Il est important de souligner que la chute pour les tranches de 70.000 à 100.000 et 100.000 à 200.000 est due pour l'une à Christie's et pour l'autre à Sotheby's, les deux maisons se rétablissant ensuite directement. Le nombre d'occurrences ne peut être qu'une partie de la cause puisque nous sommes respectivement à 13 (dont un lot vendu) et 11 (dont deux lots vendus) occurrences. Ces creux plombent les statistiques sur le haut de gamme

Si nous comparons les deux auctions houses, il apparaît néanmoins que c'est Sotheby's qui s'en tire le mieux avec 14 lots vendus sur 30, soit 46,6% contre 6 sur 22, soit 27,3% pour son concurrent. Ainsi, Christie's affiche de meilleurs résultats sur le total mais concède la première place pour les biens estimés plus de 70.000 euros. Cette domination porte tant sur le nombre d'objets présentés que sur le taux de vente. **Ces dernières informations mises en parallèle avec celles révélées pour le marché haut de gamme londonien (très faible taux de vente malgré une certaine spécialisation) semblent indiquer pour Sotheby's que ce type de meuble pourrait trouver plus facilement les faveurs des amateurs s'il était présenté dans la ville lumière.**

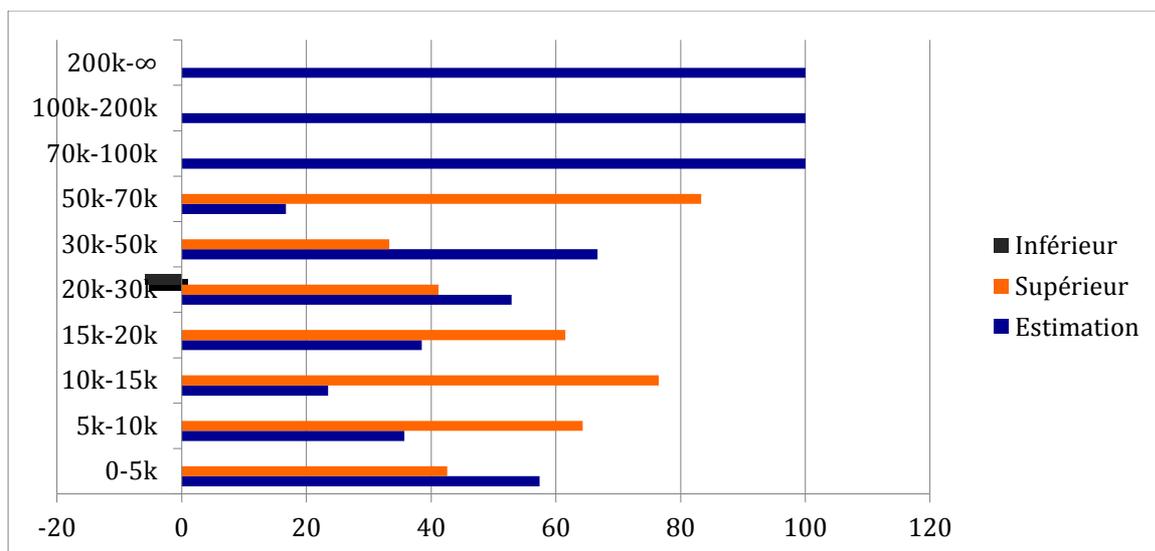
#### Total



#### Sotheby's



### Christie's



Paris vend 54,1% des lots dans la fourchette des estimations, 45% au dessus et seulement 0,8% en dessous. Ce dernier score est le plus bas des places étudiées. Nous pouvons y voir la détermination de « défendre la marchandise », en refusant de céder un bien sous sa valeur. Ce chiffre bas profite naturellement au mobilier vendu à et au dessus de l'estimation, ce qui hisse Paris à la première place dans ces catégories. Cette volonté de ne pas céder un bien sous sa valeur d'estimation explique certainement le taux de vente global légèrement moins élevé que dans les autres capitales.

Le segment situé entre 5.000 et 10.000 euros est particulièrement intéressant puisqu'il allie taux de vente légèrement supérieur à la moyenne (58,1%) et plus de 60% des pièces vendues au dessus de l'estimation. Cette proportion est encore plus élevée dans la tranche 10.000-

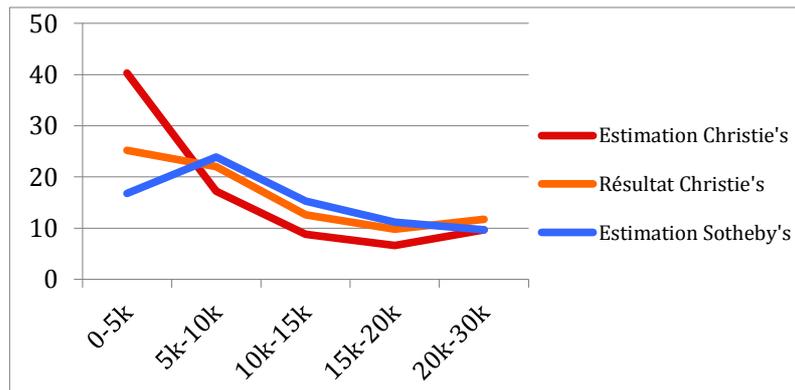
15.000 euros mais le taux de vente limité à 50% augmente le risque de rester avec le bien sur les bras. Dans les gammes supérieures, celle comprise entre 50.000 et 70.000 euros semble attractive avec plus de 80% des lots vendus au dessus de l'estimation et un taux de vente quelques pourcents sous la moyenne avec 54,5% (12 lots sur 22). A l'inverse, ceux qui espèrent une bonne surprise auront, semble-t-il, peu de chance d'être satisfait pour les biens estimés entre 70.000 et 200.000 euros puisque ces derniers allient un faible taux de vente (33,3% soit 14 sur 42) et des résultats ne dépassant jamais l'estimation<sup>20</sup>. Chez Christie's et Sotheby's, tant à Londres qu'à New York, les lots estimés au dessus de 200.000 euros ne se vendent jamais en dessous de cette barre.

Sotheby's vend 62,3% (99 lots sur 159) de ses lots dans l'estimation, 36,5% au delà et 1,3% en deçà. Le taux de vente au delà de l'estimation plus bas que les résultats enregistrés depuis le début de ce travail semble indiquer une surévaluation des pièces. A l'inverse, avec 48,1% de lots cédés dans l'estimation, 51,4% au dessus (111 lots sur 216) et 0,9% en dessous, le bilan de Christie's est largement plus positif.

Les différences entre les deux auction houses sont principalement marquées dans les deux premiers segments. En effet, Sotheby's affiche un taux de vente dans sa moyenne et une proportion de mobilier vendu dans l'estimation qui est faible pour la première tranche (13,8%) et nettement meilleure pour la seconde (45,9%) qui rattrape ainsi la moyenne globale. Les Reds arborent un taux de vente mirobolant avec plus des  $\frac{3}{4}$  des objets trouvant preneur et 49,3% de biens vendu au dessus de l'estimation haute (64% entre 5.000 et 10.000 euros). Sur ces deux tranches et particulièrement pour les lots estimés sous 5.000 euros, en échange d'une estimation basse, Christie's offre une probabilité bien plus importante de vente mais également, une adéquation du prix de vente et de la « véritable » valeur des lots. En effet, les acheteurs sont appâtés par une estimation alléchante et se disputent les objets. Ainsi, il s'agit d'un pari risqué mais réussi.

---

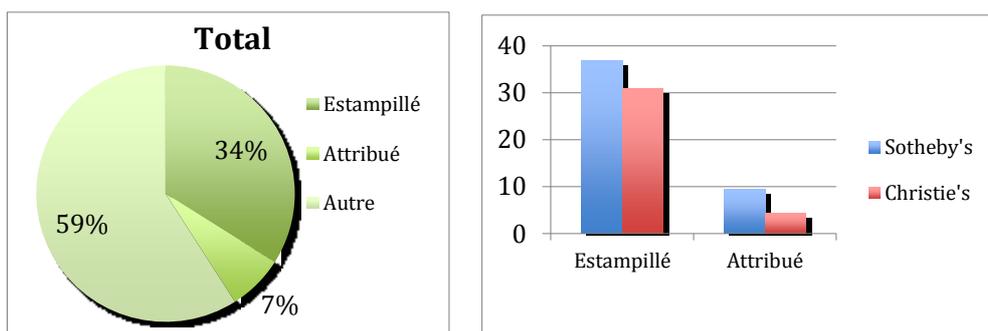
<sup>20</sup> Pour les lots estimés plus de 200.000 euros, il n'est naturellement pas possible de savoir s'ils ont dépassés leur estimation.



Ce graphique montre les différences entre l'estimation des lots proposés par Christie's, leurs résultats et leur comparaison avec les estimations de Sotheby's. Il prouve que proportionnellement, les résultats de Christie's sont plus proches des estimations de Sotheby's que des leurs. Pour les objets vendus à moins de 5.000 euros, le mimétisme est moins frappant, cette différence avec les estimations de Sotheby's qui peuvent être comprise comme légèrement supérieur à la « valeur du marché »<sup>21</sup> matérialise la part de risque prise par les vendeurs acceptant de proposer leur bien à une estimation attractive. Cependant, comme nous l'avons déjà exprimé, ce risque est compensé par le taux de vente largement supérieur.

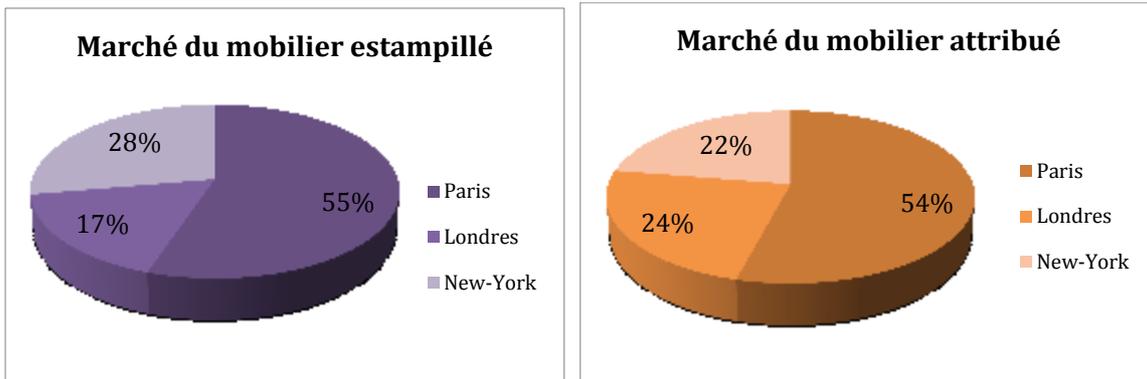
### Analyse du mobilier estampillé et attribué

Paris capitale du marché haut de gamme certes, mais cela est-il également vrai pour le mobilier estampillé et attribué ?



De manière claire, Paris se distingue de Londres et New York en proposant un nombre bien plus élevé de mobilier estampillé et attribué. En effet, la ville lumière distance les autres places de 10 points pour l'estampillé et représente plus de la moitié de l'offre mondiale pour les biens attribués.

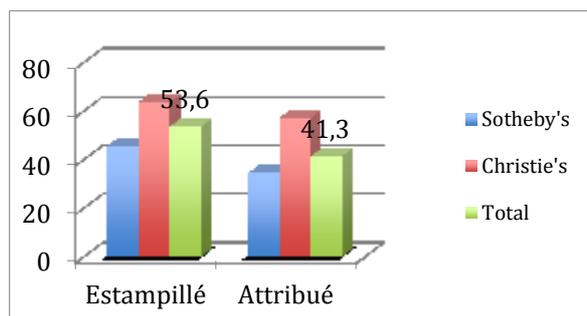
<sup>21</sup> Conclusion tirée sur base du taux de vente et des proportions du mobilier vendu dans et au delà de l'estimation en comparaison à la concurrence et aux autres places.



En chiffres absolus, nous constatons que Paris (224 occurrences) est la première place pour le mobilier estampillé en regroupant plus de la moitié de l'offre. New York occupe la seconde place du podium avec 113 lots et Londres obtient la médaille de bronze avec 69. La capitale française est également leader dans le marché du mobilier attribué dans des proportions comparables, forte de ses 46 occurrences. Les deux autres marches du podium sont inversées, avec Londres qui empoche l'argent (20 lots), talonnée par New York (19 lots).

Retournons à présent en France. En ce qui concerne Sotheby's et Christie's, la première prend l'ascendant tant pour l'estampillé que pour l'attribué. Les différences ne sont pas importantes, de l'ordre de 5% dans ces deux catégories.

Cette avance permet-elle à Sotheby's d'augmenter son taux de vente sur ce segment et de rattraper voire dépasser son concurrent ? De manière générale, les acheteurs à Paris s'intéressent-ils particulièrement aux meubles estampillé ou attribué ?



Les chiffres sont plutôt décevants puisque le mobilier estampillé atteint 57% de taux de vente et le mobilier attribué 41,3%. Rappelons que le taux de vente total pour Paris est de 57%. Christie's s'en tire mieux avec 63%, ce qui reste en dessous de son taux pour le total (67%). Sotheby's, malgré une offre plus étoffée, ne vend pas mieux son mobilier estampillé qui atteint un taux de 45,6%.

Ce type de mobilier se vend à 47,1% (57 lots sur 121) dans sa tranche d'estimation, à 52,1% (63 occurrences) au dessus et les chances d'être vendu sous l'estimation sont inférieures à 1%. Ces résultats pour l'estampillé sont meilleurs que ceux du total. Il existe une différence importante entre Christie's et Sotheby's. En effet, le premier vend 60% des meubles estampillés au delà de l'estimation contre 42% pour Sotheby's. Ces informations sont dans la continuité des stratégies d'estimation.

En outre, comme à Londres, le mobilier attribué présente un score inférieur à celui du mobilier estampillé.

### **Conclusions relatives aux ventes parisiennes**

Nous avons découvert que malgré un nombre de pièces françaises du XVIIIe siècle largement supérieur aux autres places (659 lots), la proportion de mobilier français du XVIIIe siècle est dans la lignée de Londres et New York avec 18%. Christie's et Sotheby's possèdent chacun près de la moitié de l'offre, tant en pourcentages qu'en chiffres absolus. De plus, l'importance de chacun des types d'objet est fort similaire chez les deux auctions houses. Ceci montre le caractère extrêmement concurrentiel de Paris.

Le taux de vente indique que le bras de fers tourne à l'avantage de Christie's puisque 67% des lots présentés par l'entreprise ont trouvé preneur. Ce taux est le plus élevé enregistré. Il est nettement supérieur au taux global (57%) qui est juste derrière les autres places. Sotheby's s'arrête juste devant le cap du lot sur deux vendus (48%).

En se penchant sur les résultats par type d'objet, le mobilier d'assise et les bronzes enregistrent les meilleurs taux de vente avec 62%. Paradoxalement, le premier est fortement présent à Paris tandis que le second l'est plus faiblement qu'ailleurs. De l'autre coté du classement, les consoles et les bureaux ne trouvent guère la faveur des amateurs.

En ce qui concerne les styles, le Louis XV est moins représenté qu'à l'accoutumée avec 28% (183 occurrences). Ceci s'explique par une sous représentation de ce mobilier chez Christie's (20%) qui préfère favoriser les styles post-Révolution, tels le Directoire et l'Empire. Ce choix se révèle être payant puisque l'écart du taux de vente entre les deux maisons est plus important pour ces meubles. Le Louis XV séduit moins les acheteurs et doit se contenter d'un taux de vente de 53,6%, pour les deux maisons confondues.

Néanmoins, la principale leçon à tirer de l'analyse de la place parisienne est la différence de stratégie en matière d'estimation. Christie's inclut dans les premières tranches de prix un nombre plus important d'objets. Ces derniers trouvent alors plus facilement preneur, à un prix d'adjudication plus en adéquation avec leur valeur. Nous l'avons démontré d'une part en calculant la proportion de ces lots vendus au dessus de l'estimation, et d'autre part en comparant les résultats aux estimations de Sotheby's. Ces dernières d'ailleurs sont légèrement trop hautes.

Sotheby's se défend sur le mobilier haut de gamme (supérieur à 70.000 euros) en accaparant 57,7% de l'offre et un taux de vente juste en deçà de sa moyenne mais supérieur de 19 points à son concurrent. Sotheby's, qui avait misé sur Londres pour ce type de meuble, les vend mieux à Paris. Cette découverte, qui doit être replacée dans un schéma plus large, peut néanmoins servir de piste de réflexion.

Enfin, Paris, capitale du marché du mobilier français du XVIIIe siècle, capitale des pièces exceptionnelles, est aussi celle du marché estampillé en rassemblant 55% de l'offre mondiale. Cependant, comme à Londres, ce type de meuble se vend moins bien que la moyenne, avec un taux de 53,6% de réussite. Le mobilier attribué, bien que mieux représenté, reste marginal avec 7%. Christie's, tant pour le mobilier estampillé qu'attribué, obtient un taux de vente plus élevé que Sotheby's.

## **La place de Monaco**

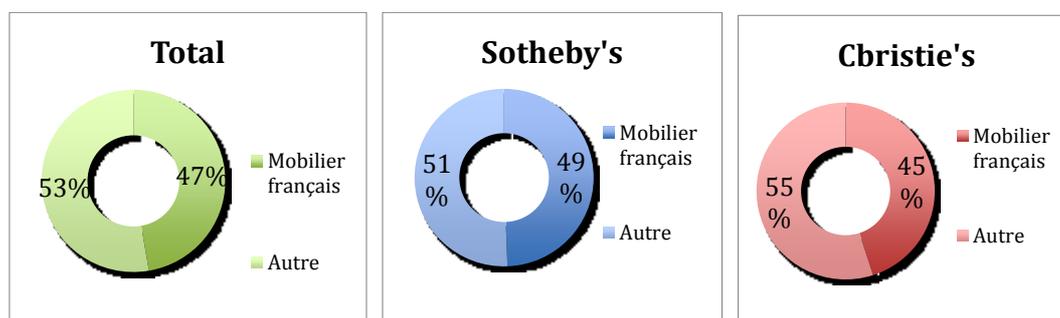
### **Analyse générale**

Comme nous l'avons vu, Paris est la ville qui présente le plus de lots de mobilier français du XVIIIe siècle. Cette place est celle qui connaît le plus de difficultés à trouver des acheteurs. En outre, la capitale française est aussi celle du marché haut de gamme et estampillé, catégories qui retiennent toute notre attention. Enfin, c'est à Paris que nous avons effectué notre stage dans le cadre duquel prend place ce travail. Ainsi, c'est tout naturellement que nous avons décidé d'aller plus loin dans l'analyse du marché français en le replaçant dans une perspective historique. A cet effet, nous effectuons un « carottage » dans la période 1995-1996. Cette tranche a été choisie pour les raisons évoquées dans

l'introduction générale. Cette analyse complémentaire permettra, nous l'espérons, de mieux comprendre la situation de l'époque et, ainsi, l'évolution qu'a connu le marché français sur près de vingt ans. Cette coupe temporelle présente également l'avantage de répondre à la question de la dégradation, supposée ou réelle, du marché du mobilier ancien en France. Rappelons qu'avant la loi du 10 juillet 2000<sup>22</sup> et l'ouverture du marché des ventes aux enchères volontaires, Christie's et Sotheby's étaient contraintes de tenir leurs ventes sur le Rocher.

Sur les deux années choisies, il s'est tenu à Monaco quatre ventes organisées par chacune des deux maisons. Toutefois, il n'a été possible de retrouver les catalogues que de trois des quatre vente de Christie's. Ainsi, la méthode des chiffres relativisés sera à nouveau employée afin de maintenir l'équilibre avec Sotheby's.

Entre 1995 et 1996, à Monaco, Sotheby's et Christie's ont proposé, sur la moyenne de quatre ventes, 1457 lots dont 689 sont des pièces de mobilier français du XVIIIe siècle entrant dans le champ de notre étude<sup>23</sup>, soit 370 pour Sotheby's et 319 pour Christie's<sup>24</sup>.



Dès la première comparaison, tout doute sur l'utilité de ce sous chapitre s'évapore. En effet, l'importance occupée par mobilier français du XVIIIe siècle dans les catalogues de l'époque est bien plus grande. Près d'un objet sur deux entrait dans cette catégorie alors que nous étions à 18% sur la période actuelle. Sotheby's avait déjà une avance en termes de spécialisation (23% contre 15%). En chiffres relativisés, la période actuelle, qui compte près du double de lots toutes catégories confondues (2950 contre 1457) atteint pourtant un nombre de pièces de mobilier ancien inférieur (659) à celui de la tranche 1995-1996 (689) en chiffre relativisés. Cette différence d'importance du mobilier français ancien s'explique en partie par

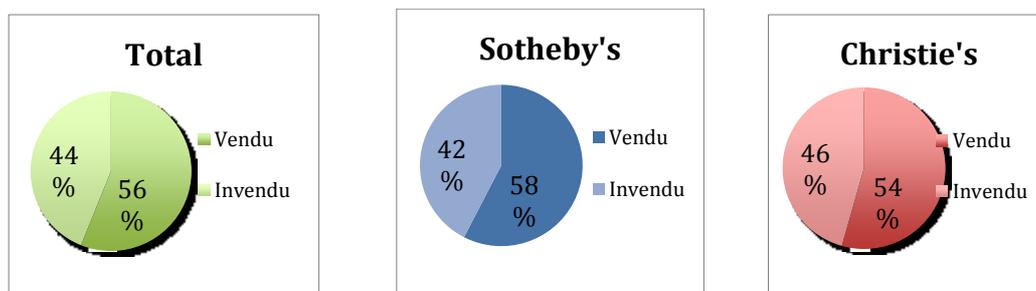
<sup>22</sup> Loi n° 2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.

<sup>23</sup> Pour consulter les informations récoltées au sujet de Monaco, se rapporter aux Annexes 7 et 8.

<sup>24</sup> Données en chiffres relativisés.

le fait qu'aujourd'hui, le marché des statues s'est développé et ces pièces sont proposées dans un catalogue commun. Ces informations montrent l'importance de l'évolution du catalogue, non seulement sur son épaisseur, mais également sur la place qu'occupe le mobilier du XVIIIe siècle.

### Le taux de vente :

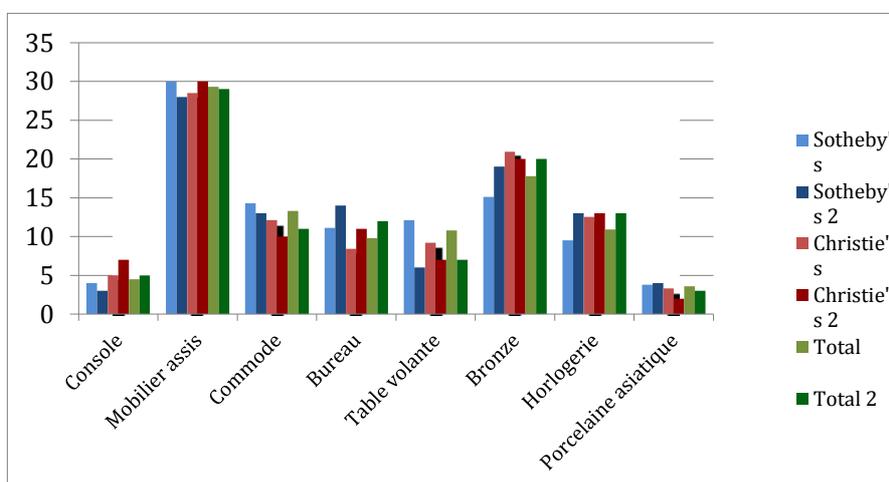


Cette découverte est extrêmement importante car elle montre catégoriquement que **le taux de vente à l'époque n'était pas supérieur à celui d'aujourd'hui**. Il est même inférieur d'un pourcent. La différence est plus importante pour Christie's qui affichait durant les années 95-96 un taux inférieur de 13% par rapport à la situation actuelle. Sotheby's suit le chemin inverse avec un taux aujourd'hui en baisse de 10 points, à 48%.

### Analyse par type d'objet

Ces informations vont nous permettre de constater l'évolution de l'offre en termes de type de mobilier. Ainsi, nous pourrions déceler les modes et les changements.

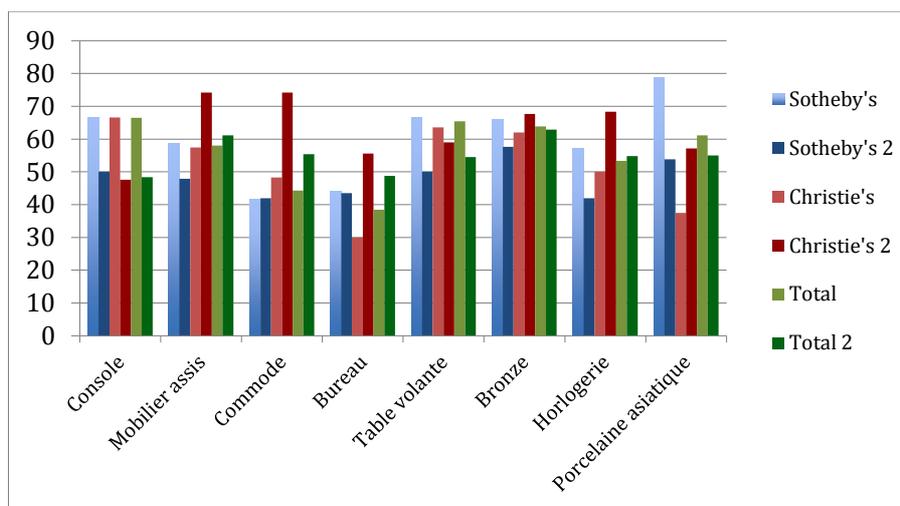
Dans ce graphique et les suivants, seront appelés Total 2, Sotheby's 2, Christie's 2, les données relatives à la période actuelle, par opposition à celles de la période monégasque qui n'auront pas de chiffre les succédant.



Nous observons que l'allure générale de l'offre par type de mobilier n'a pas évolué de manière spectaculaire. Le mobilier assis et les bronzes étaient et sont toujours les groupes les plus importants. Cependant, il apparaît que les commodes et les tables volantes étaient plus présentes dans les années 90, avec respectivement 13,3 et 10,8%. A l'inverse, les pièces d'horlogerie ont acquis une meilleure représentation en gagnant 2,1% et en ravissant la troisième place détenue à l'époque par les commodes. La porcelaine asiatique connaît une baisse de 20%. Cependant, compte tenu du faible nombre d'occurrences, ces données doivent être interprétées avec du recul.

Chez Sotheby's, ce sont les tables volantes qui enregistrent la baisse de représentation la plus significative en divisant leur score par deux, pour atteindre 6%. Cette diminution profite aux bronzes, à l'horlogerie et aux bureaux. Les proportions subissent moins de changement chez Christie's. Notons une légère baisse des commodes et des tables volantes au profit des bureaux, consoles et du mobilier assis. L'horlogerie connaît elle aussi une amélioration mais plus légère.

Les résultats par type de mobilier :

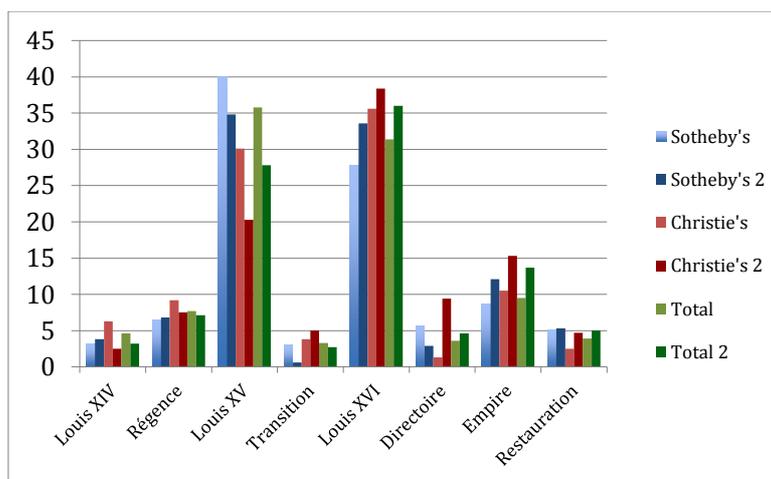


Ces résultats sont, dans la pure tradition de ce travail, étonnants et passionnants. En effet, ils montrent que le mobilier d'assise se vend mieux aujourd'hui (61,1%) qu'à l'époque (58%). Ceci est également vrai pour les commodes, avec une différence de 10 points alors que ces dernières ont actuellement une importance moindre dans les ventes. L'attrait des bureaux semble avoir augmenté à travers le temps puisqu'ils sont plus présents dans les catalogues et qu'ils se vendent mieux (38,4% pour 48,8%). Cependant, ils restent un type de mobilier difficile à vendre, avec une moyenne inférieure à un sur deux. Les tables volantes subissent l'effet inverse. D'une part, elles se font plus rares dans les catalogues et d'autre part, leur taux de vente a diminué de plus de 10 points en passant de 65,4% à 54,5%. Ainsi, alors que ces

meubles étaient au dessus de la moyenne de vente de l'époque, ils sont en dessous de l'actuelle. Enfin, les bronzes et l'horlogerie gardent un taux quasi inchangé. En ce qui concerne les consoles et la porcelaine asiatique, leurs occurrences sont trop faibles que pour pouvoir dégager une analyse fiable.

Chez Sotheby's, le mobilier assis, les bureaux et les commodes ne profitent pas de la hausse, les sièges baissant même de 10 points. Les bronzes et l'horlogerie enregistrent un recul similaire. Chez Christie's, les résultats augmentent fortement dans de nombreux domaines (mobilier d'assise, commodes, bureaux et horlogerie). Une baisse du succès des tables volantes, s'inscrivant dans le courant général, est tout de même à signaler.

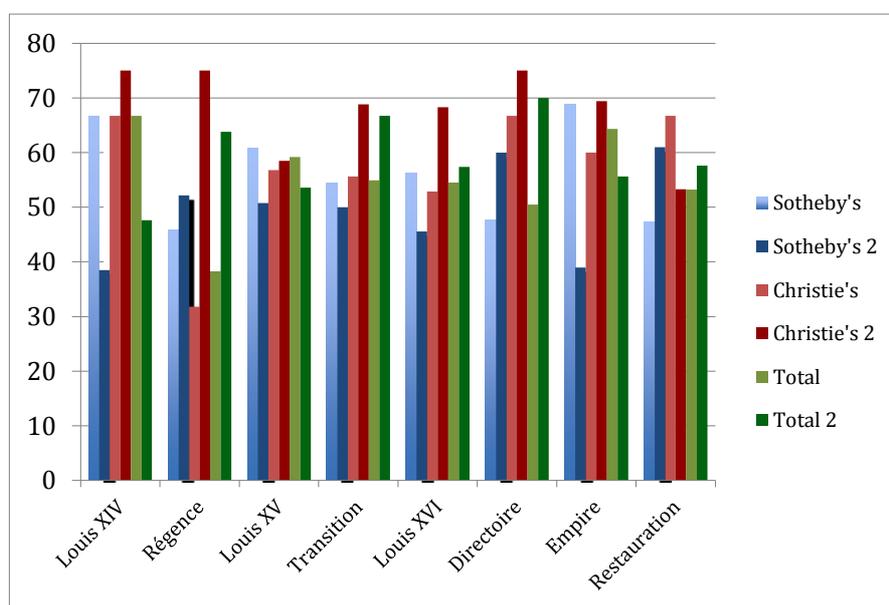
### Analyse par style



Ce graphique nous montre que le trio de tête reste inchangé : les styles Louis XV, Louis XVI et Empire étaient déjà les plus importants durant les années 1990. L'Empire gagne en importance tant au niveau global (+4,5 points) que chez Sotheby's ou Christie's. Le Louis XVI a également vu une amélioration de sa condition (+4,6%). Le grand perdant est finalement le Louis XV. En effet, ce dernier enregistre une baisse de 8 points (de 35,8% à 27,8%) ce qui le détrône de la première place qu'il occupait en 1995-1996. Cette chute est particulièrement spectaculaire chez Christie's où elle frôle les 10 points. En ce qui concerne les « petits » styles, nous constatons une légère baisse du mobilier Louis XIV et Régence (de 12,3% à 10,3% cumulés) au profit du Directoire et du Restauration (de 7,5% à 9,6%). En ce qui concerne ce dernier et bien que les occurrences soient peu

nombreuses<sup>25</sup>, ce qui fait inciter l'analyste à la prudence, les données récoltées sont particulièrement intéressantes. En effet, il est souvent considéré que ce style était à la mode il y a une petite vingtaine d'années, tandis qu'il est aujourd'hui au plus bas. Ces premières informations permettent de mettre en doute ces affirmations. Naturellement, le volume de l'offre ne constitue qu'une partie des indices. Le taux de vente devra confirmer, ou non, cette hypothèse. C'est ce à quoi nous allons nous atteler à présent.

### Les résultats par style:



Au niveau global, seul le Louis XVI parvient à augmenter son score (+2,9 points). Le Louis XV et l'Empire doivent se résoudre à perdre du terrain, respectivement 5,6% et 8,7%.

Les styles moins importants, à l'exception du Louis XIV, bénéficient d'une hausse généralisée. Ainsi, le mobilier Restauration, en plus d'une place plus importante actuellement, jouit de meilleurs résultats. Sur cette base, il apparaît que ce style est plus en vogue aujourd'hui qu'il ne l'était dans les années 90. Le désamour régulièrement clamé à son égard n'est donc pas fondé, en tout cas, en ce qui concerne les ventes aux enchères.

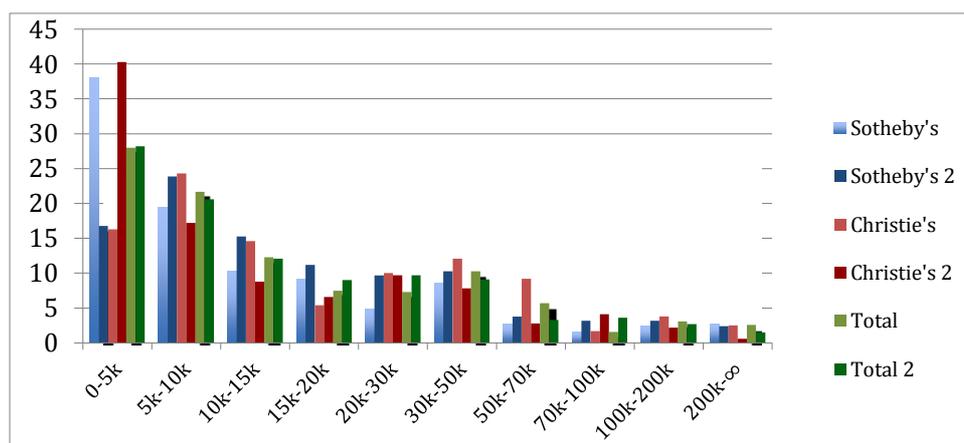
Si nous affinons la comparaison entre les périodes, les destinées de Christie's et de Sotheby's semblent contraires. Comme nous l'avons déjà souligné, Sotheby's, qui dominait le marché, se voit à présent devancé par son concurrent. Ce constat se vérifie également dans l'évolution des résultats par style. Cependant, la baisse chez Sotheby's n'est pas généralisée. Les styles

<sup>25</sup> 1995-1996 : 25 ; 2012-2013 : 33.

Régence, Directoire et restauration augmentent leur taux de vente. Cependant, les grands styles enregistrent une baisse spectaculaire, de l'ordre de 10 points pour le Louis XV et le Louis XVI et de 29,8% pour l'Empire (de 68,8% à 39%). Ce dernier voit ainsi son taux de vente passer de la première place à l'avant dernière, à 0,5% du Louis XIV. Le bilan chez Christie's est plus réjouissant avec une hausse générale pour l'ensemble des styles, à l'exception du Restauration. Même le Louis XV parvient à augmenter son taux malgré une offre en baisse.

Comment expliquer ce renversement de situation ? Nous avons vu précédemment que Christie's avait une politique plus compétitive en termes d'estimation et que cela semblait être la clef de son succès sur la place parisienne. Quelle était la situation dans les années 1995-1996 ? Comment se positionnaient les maisons ?

### Analyse par tranche de prix



De manière globale, les proportions par tranche de prix sont relativement proches<sup>26</sup>. Nous observons une légère hausse dans le milieu de gamme, entre 15.000 et 30.000, pour la période actuelle avec 18,7% contre 14,8%. Le marché haut de gamme, supérieur à 70.000 euros par lot, reste constant à 7,3% et 7,8% aujourd'hui avec respectivement 50 et 46 occurrences en chiffres relativisés<sup>27</sup>.

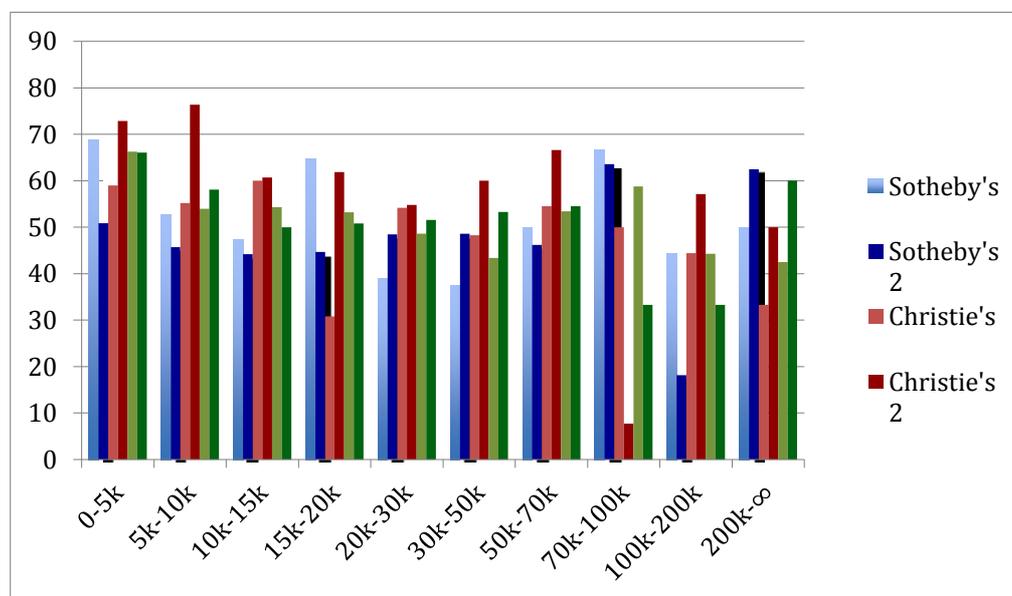
Cette continuité au niveau global tranche de manière impressionnante avec les changements opérés au sein des auction houses. En effet, sur les segments jusqu'à 15.000 euros, Christie's et Sotheby's semblent avoir échangé les rôles, adoptant chacun le positionnement de leur concurrent sur la période 95-96. Ce changement est crucial car il concerne la majorité du

<sup>26</sup> Nous attirons l'attention du lecteur sur le fait que ce travail ne tient pas compte de l'inflation.

<sup>27</sup> Sur base de 7 ventes et non 8 pour Paris aujourd'hui.

catalogue. La part de mobilier estimée sous 15.000 euros chez Sotheby's passe de 67,9% à 56% et chez Christie's de 55,2% à 66,3%. De plus, les chiffres pour chaque tranche sont également extrêmement proches (Situation 1 Sotheby's versus Situation 2 Christie's et inversement) avec une différence d'à peine deux points. Nous sommes face à un véritable retournement de situation qui concerne jusqu'à plus des deux tiers de l'offre ! De manière plus frappante encore, actuellement **les lots estimés sous la barre des 5.000 euros représentent 40% de l'offre chez Christie's contre 18,9% chez Sotheby's. En 1995-1996, ils comptaient respectivement pour 16,3% contre 38,1% des lots.** Ce changement est extrêmement spectaculaire et cette découverte pourrait être la clé du mystère du marché parisien.

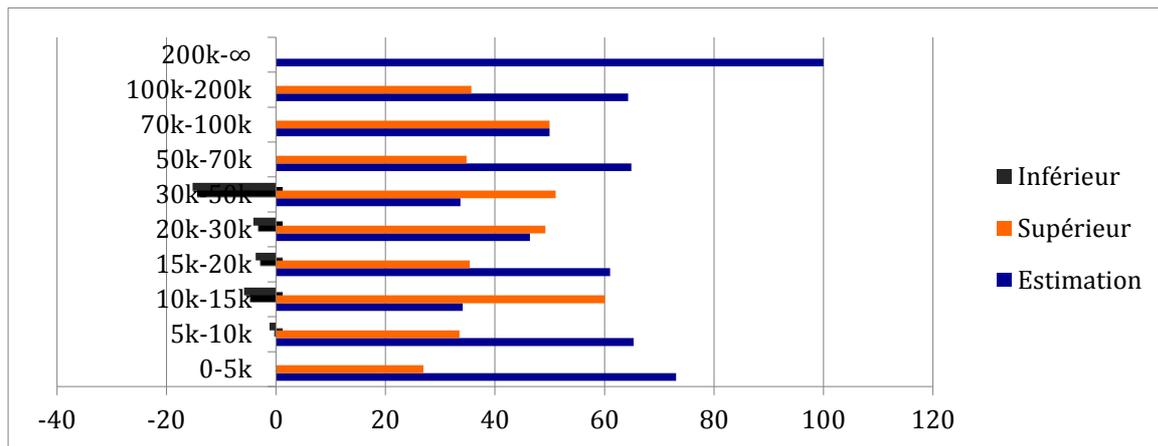
#### Les résultats par tranche de prix :



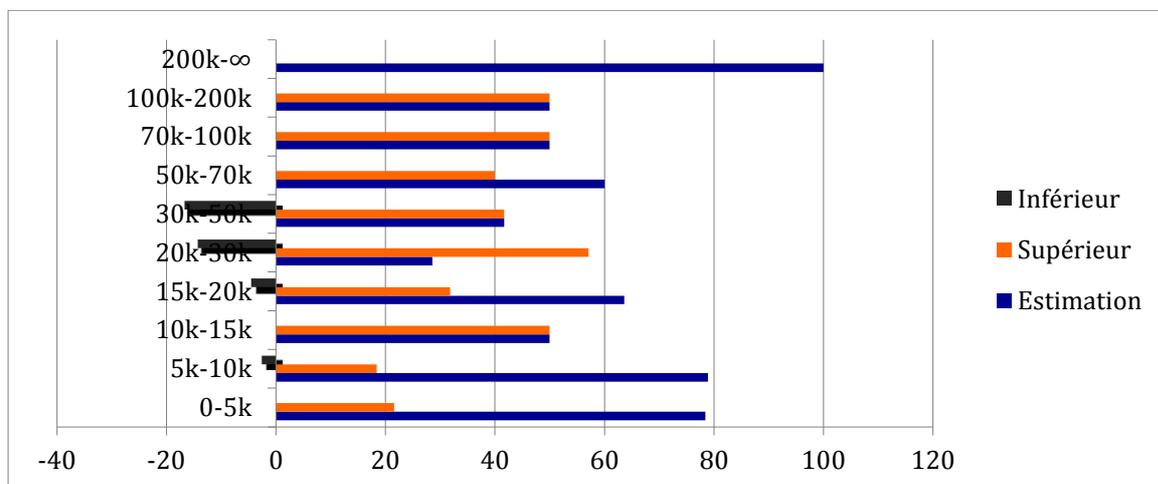
En ce qui concerne les totaux, l'évolution suit le même profil jusqu'à 30.000 euros, soit la majorité des lots. Au palier suivant, le Total continue à descendre (-5,2%) alors que le Total 2 amorce sa remontée (+1,7%). Ensuite, le total des années 95-96 reviendra en faisant un bond de 10% et en se rattachant ainsi à la moyenne, avant de s'effondrer à nouveau pour les lots supérieurs à 100.000 euros, contrairement à la situation actuelle qui affectionne les lots supérieurs à 200.000 euros. Ces informations permettent de tordre le coup à l'idée souvent évoquée que les pièces exceptionnelles se vendaient mieux à l'époque. En effet, même si le mobilier supérieur à 200.000 euros est plus présent dans les catalogues des années 1990 en pourcentage (2,6% contre 1,5%) ainsi qu'en chiffres relativisés (18 contre 10) son taux de vente est plus bas à l'époque qu'aujourd'hui.

Sotheby's résiste mieux que Christie's dans le marché supérieur à 70.000 euros avec un même nombre de lots présentés (25 chacun en chiffres relativisés) mais un taux de vente plus grand de 10 points (52% contre 42,1%). Ainsi, le renversement des rôles entre hier et aujourd'hui n'est pas total, la domination du marché haut de gamme par Sotheby's était déjà une réalité à l'époque.

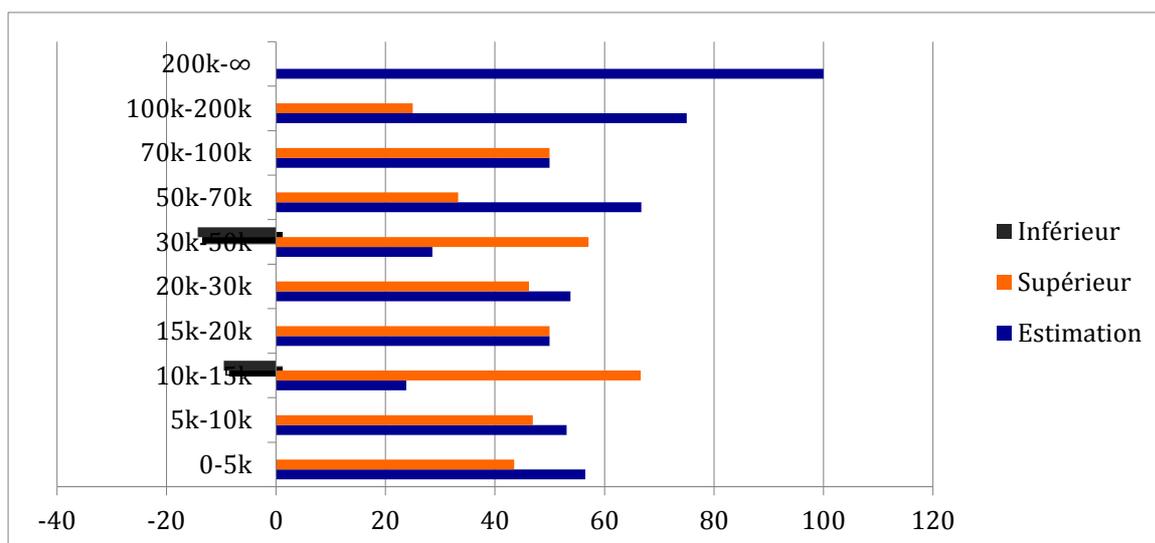
### Total



### Sotheby's



### Christie's



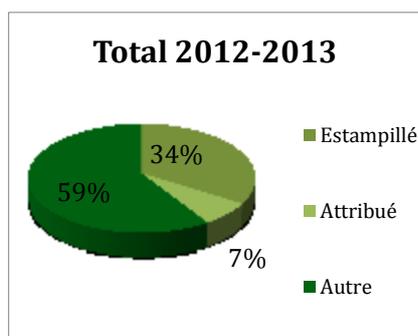
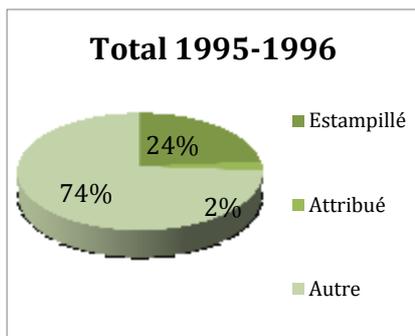
A l'époque, Paris a compté 2,6% de lots vendus sous l'estimation (10 sur 386 en chiffres relativisés), 59,8% dans les valeurs attribuées et 36,8% au dessus. **Ainsi, plus de lots aujourd'hui qu'hier sont vendus au dessus de leur estimation (+8,2)**. Cet indice, combiné aux informations sur la répartition par tranche, remet encore un peu en question l'idée d'une mauvaise santé du marché actuel par rapport au passé. Sur les premiers segments, le marché semble en meilleure forme actuellement avec une plus grande proportion de mobilier vendu au dessus de l'estimation haute pour un taux de vente très proche.

En ce qui concerne Sotheby's, la première tranche est fortement similaire mais le taux de vente de l'époque était plus élevé. Pour les suivantes en revanche, le taux d'objets vendus au dessus de l'estimation haute est plus important aujourd'hui qu'à l'époque, pour un taux de vente un peu plus bas (6 points). En ce qui concerne le marché au delà de 70.000 euros, les objets jusque 100.000 se vendent dans des proportions semblables mais ils dépassent plus souvent aujourd'hui l'estimation haute. A l'inverse, ils trouvent preneur beaucoup plus difficilement aujourd'hui entre 100.000 et 200.000 mais ceux qui ont changé de mains l'ont fait avec la même réussite<sup>28</sup> (même taux inférieur, égale et supérieur à l'estimation).

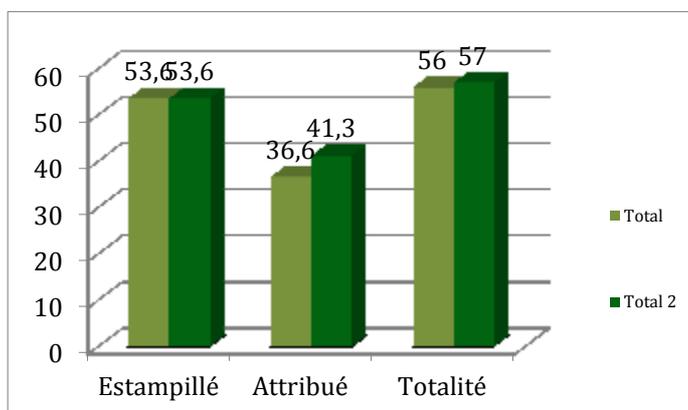
Chez Christie's, les résultats nous invitent simplement à parler d'amélioration généralisée.

## Analyse du mobilier estampillé et attribué

<sup>28</sup> Attention au manque d'occurrence, trois au total des deux périodes.



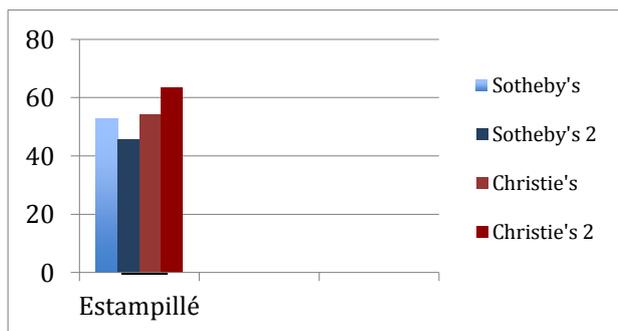
Il apparaît clairement une hausse de la part du mobilier estampillé et de celle de l'attribué. Les proportions chez Sotheby's et Christie's sont similaires avec respectivement 23,5% et 23,8% de mobilier estampillé et 1,9% et 2,9% d'attribué.



Parfois le temps suspend son vol. C'est ce que pourrait faire croire ce graphique. En effet, le taux de vente du mobilier estampillé est strictement égal, celui du mobilier attribué connaît une différence négligeable compte tenu du nombre très bas d'occurrences et en ce qui concerne le total, les chiffres ne diffèrent que d'un point.

Le taux de mobilier vendu dans l'estimation est de 55,8%, les pièces estampillées dépassent leur estimation dans 33,8% des cas. Ainsi, la conjoncture actuelle est plus réceptive à ce type de meuble.

Nous avons vu qu'il existait une différence de près de 20 points entre les taux de vente du mobilier estampillé et attribué à l'avantage de Christie's pour la période actuelle. Comment se situaient les deux maisons au milieu des années 90 sur ce type de meuble ?



Nous constatons que Sotheby's et Christie's étaient au coude à coude durant la période précédente puis que Sotheby's a vu son pourcentage baisser, tandis que celui de Christie's connut un destin plus favorable. Comme nous l'avons déjà observé par ailleurs, cette séparation est très certainement due au changement de politique des estimations.

### **Conclusions relatives aux ventes monégasques**

Le nombre de pièces de mobilier français du XVIII<sup>e</sup> siècle passé en vente durant la période 1995-1996 et 2012-2013 est différente avec respectivement 689 lots contre 659. En outre, la proportion de ce type de biens dans les catalogues est extrêmement différente puisqu'elle était de 47% à l'époque et n'est plus qu'à 18% aujourd'hui.

Le taux de vente global entre ces deux périodes est comparable. Néanmoins, celui de Sotheby's était de 10 points supérieur et celui de Christie's de 13 point inférieur. Ainsi, les rôles à l'époque étaient inversés, avec Sotheby's leader de ce marché.

L'offre de l'époque, sous l'angle du type de mobilier est restée relativement constante à l'exception d'une légère baisse des tables volantes et des commodes. Le mobilier d'assise, tout comme les commodes et les bureaux se vendent mieux aujourd'hui. A l'inverse, les tables volantes trouvent plus difficilement preneur. Christie's suit cette tendance générale. Sotheby's enregistre une baisse généralisée à l'exception des commodes.

Les grands styles d'aujourd'hui étaient déjà ceux de l'époque. Le Louis XV a néanmoins perdu de l'importance, jusqu'à près de 10 points chez Christie's (de 30,1% à 20,3%<sup>o</sup>). Cette baisse profite essentiellement au mobilier Empire. Ces styles perdent tous deux du terrain pour le taux de vente. Le mobilier Louis XVI, quant à lui, se vend mieux actuellement (+2,9 points à 57,4%).

La véritable leçon de cette comparaison temporelle est l'importance des lots estimés sous 5.000 euros. En effet, cette proportion est passée chez Sotheby's de 38,1% à 18,9% et chez Christie's de 16,3% à 40%. Il s'agit d'un véritable retournement de situation qui explique les évolutions du taux de vente des deux maisons. Cette partie du travail nous a aussi enseigné que Sotheby's était déjà à l'époque leader dans le marché supérieur à 70.000 euros avec un taux de vente (52%) supérieur de 10 points à celui de son concurrent.

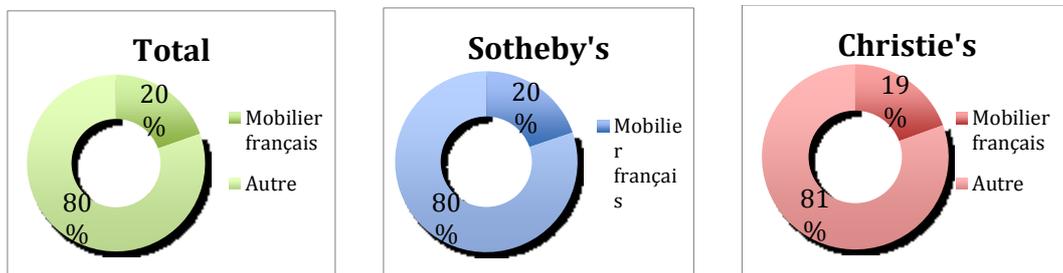
Le pourcentage plus important actuellement de lots vendus au dessus de l'estimation est un nouvel indice remettant en cause la vision d'un marché actuel en berne (45% contre 36,8% à l'époque).

Dans les années 1990, le marché du mobilier estampillé connaissait une concurrence plus féroce entre les deux maisons, avec une importance similaire dans les catalogues (24%) et des taux de vente également proches, vers 54%.

# Le marché mondial

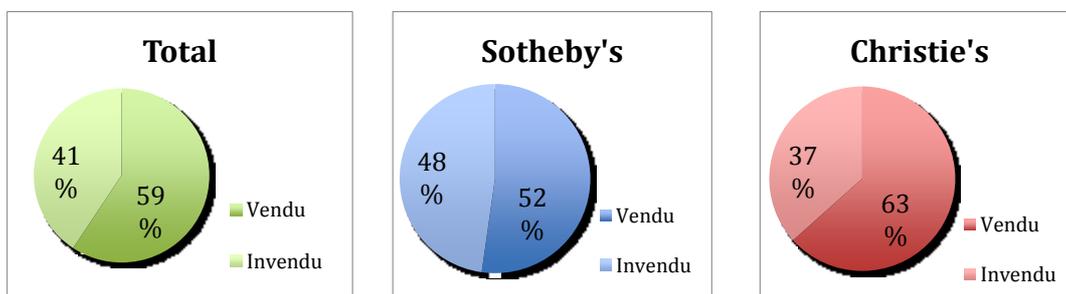
## Analyse générale

Sur l'ensemble des ventes analysées sur la période 2012-2013, ont été proposés 7186 lots. 3494 le furent pas Sotheby's et 4030 par Christie's<sup>29</sup>. En chiffres relativisés, nous obtenons 774 pièces de mobilier français du XVIIIe siècle contre 654 pour Sotheby's, soit un total de 1428 en chiffres relativisés.



Grâce à ces graphiques, nous constatons aisément que le taux de mobilier français du XVIIIe siècle dans les catalogues de vente représente un lot sur cinq, tant de manière générale que chez Sotheby's et Christie's. Ce dernier cependant présente un nombre plus important de mobilier français ce qui lui permet de devancer son concurrent de quelques pourcents en parts d'offre (54,2% contre 45,8%). C'est la faible proportion de mobilier français du XVIIIe siècle à Londres chez Sotheby's qui a fait pencher la balance du côté de son concurrent.

### Le taux de vente :

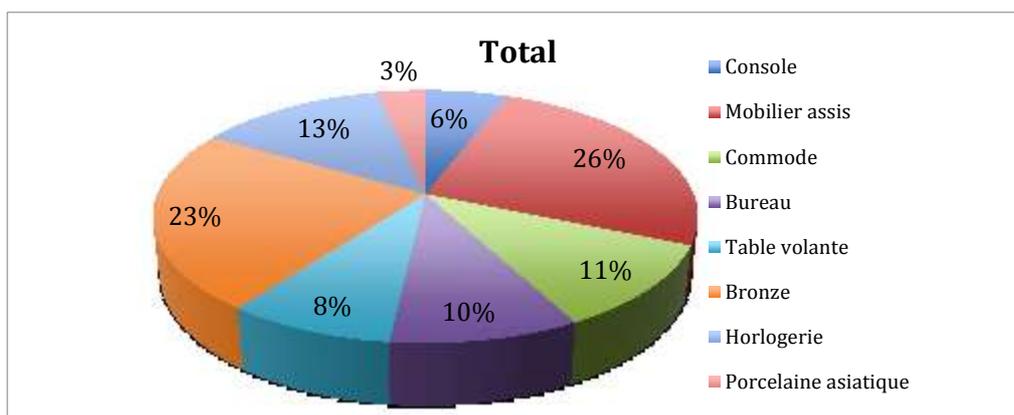


Sur le total des deux auctions houses, 847 des 1428 lots de mobilier français du XVIIIe siècle ont trouvé preneur, soit 59%. L'équilibre qui régnait jusqu'à présent est rompu. En effet,

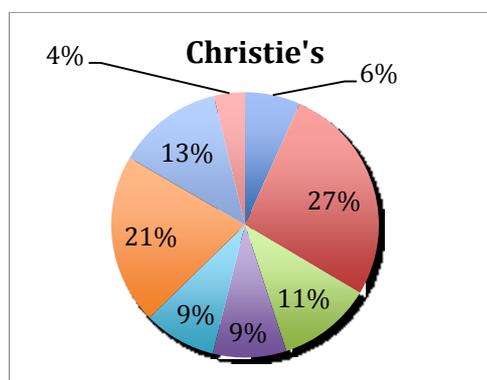
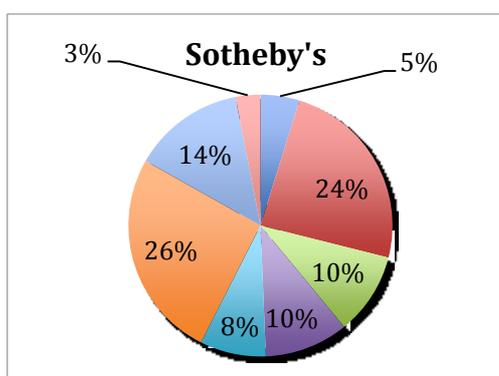
<sup>29</sup> Une vente de Christie's à New York n'ayant pas été retenue, nous avons augmenté les résultats pour cette place de façon à pouvoir faire nos comparaisons sur une même bases de 12 ventes. Ces chiffres seront qualifiés de « relativisés ».

Christie's se détache en affichant des résultats de l'ordre de 11 points supérieurs à ceux de Sotheby's. Ainsi, pour 53,1% de l'offre, **Christie's** regroupe **57,9%** des objets vendus en chiffres relativisés<sup>30</sup>.

### Analyse par type d'objet



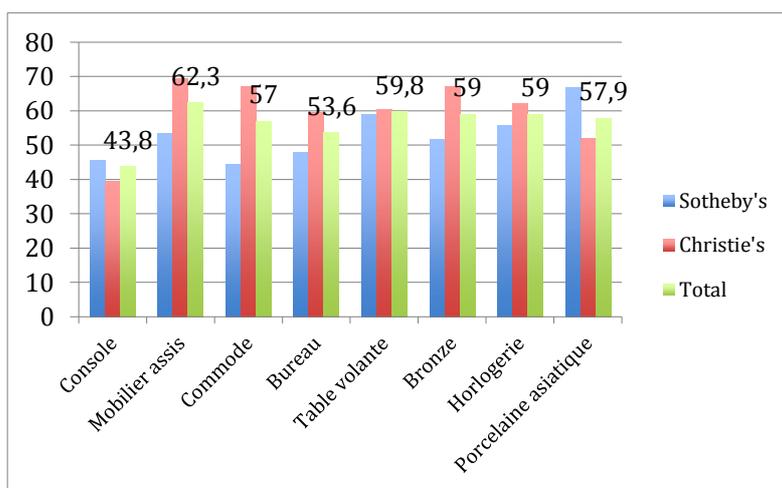
Deux groupes se détachent nettement. Il s'agit du mobilier d'assise et des bronzes. Ceux-ci représentent ensemble 49% des lots entrant dans le cadre de notre analyse, soit près de la moitié. Avec 13%, la troisième place est occupée par l'horlogerie, ce qui montre son importance stratégique. Ensuite, viennent ceux qui sont généralement considérés de l'extérieur comme les principaux représentants du mobilier : les commodes et les bureaux. Notons que même réunis, ils atteignent un pourcentage inférieur à celui des bronzes. Enfin, la porcelaine asiatique, qui jouit d'une grande visibilité grâce à quelques records et à l'attraction actuelle que suscite la Chine, ne représente que 3% avec 48 pièces proposées (50 en chiffres relativisés) sur l'ensemble des ventes.



<sup>30</sup> Pour rappel, l'expression chiffres « relativisés » désigne le total de Christie's auquel a été rajouté un tiers aux résultats de New York afin d'obtenir une base commune entre les maisons de ventes. Cette expression sera également utilisée pour les ventes monégasques. Cette désignation s'oppose à celle de « chiffres absolus » qui sont les données avant ce traitement.

Entre les maisons, le type d'offre est tout à fait similaire. Elle se distingue cependant par l'importance du mobilier d'assise et des bronzes. Chez Sotheby's, ce sont les bronzes qui constituent le groupe le plus important (178 lots) tandis que cette place est ravie par le mobilier d'assise chez Christie's (210 occurrences en chiffres relativisés).

La fortune est-elle égale entre les types de mobilier ? Certains se vendent-ils mieux que d'autres ? Quels sont ceux qui ont plus de peine à trouver preneur ? C'est ce que nous allons découvrir à présent.



C'est le mobilier d'assise qui remporte les faveurs des amateurs avec un taux de vente de 62,3%. C'est un groupe comprenant les tables volantes, les bronzes et l'horlogerie qui arrive en seconde place avec 59%. Les consoles font figure de triste exception avec un taux de réalisation inférieur à 50% (35 des 80 ont été acquises<sup>31</sup>). Étonnamment, les bureaux trouvent eux aussi grâce aux yeux des acheteurs dans une proportion plus faible que la moyenne. Avec un taux de vente total moyen de 58% et à l'exception des consoles, nous pouvons affirmer que le type de mobilier influence peu le taux de vente, la fourchette étant de 5%.

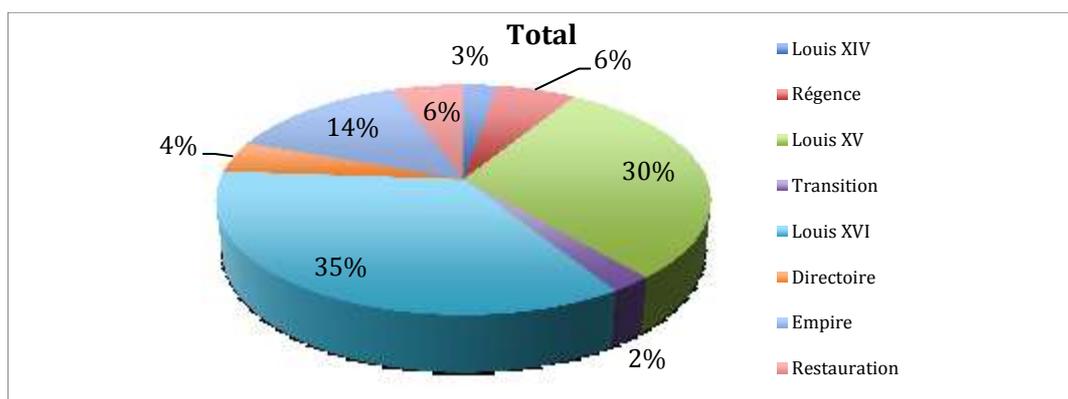
Christie's affiche de meilleurs résultats à l'exception des consoles et de la porcelaine asiatique montée. Ces deux types de biens ne représentent que 9% de l'offre du mobilier français du XVIIIe siècle avec 129 occurrences en chiffres absolus. Les écarts sont particulièrement importants pour les commodes (13 points) et le mobilier assis (9 points). Sotheby's vend mieux la porcelaine asiatique montée, les tables volantes et l'horlogerie. Les « Raids » comptent dans leur trio de tête le mobilier assis, les commodes et les bronzes. Il est intéressant de noter que ces trois catégories sont aussi celles où l'avance de Christie's est la plus notable, montrant même une véritable domination. Dans une moindre mesure, les trois

<sup>31</sup> Chiffres relativisés ramenés à l'unité.

types de mobilier pour lesquels Sotheby's atteint les meilleurs résultats sont ceux où la maison domine (porcelaine asiatique) ou diminue sensiblement son retard sur son concurrent.

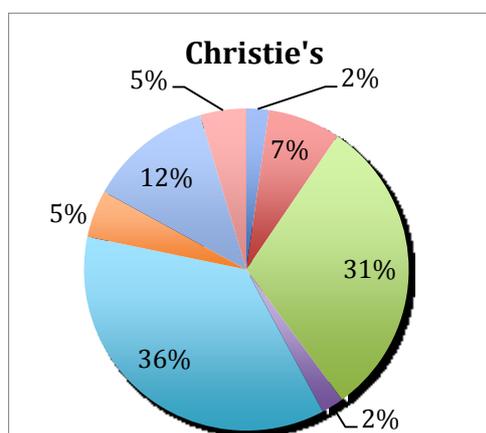
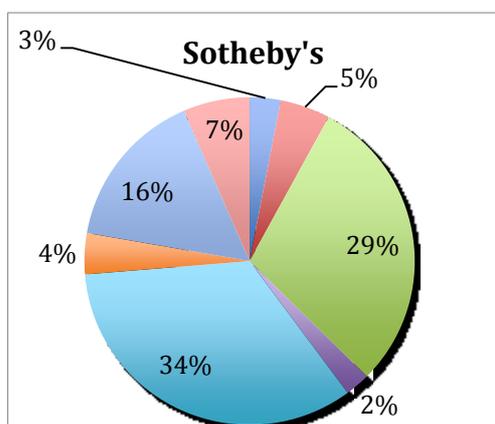
## Analyse par style

Quels sont les grands styles ? Quels sont ceux les moins représentés ? Certains dominent-ils largement les autres ? Autant de questions passionnantes auxquelles nous allons répondre sans plus attendre.



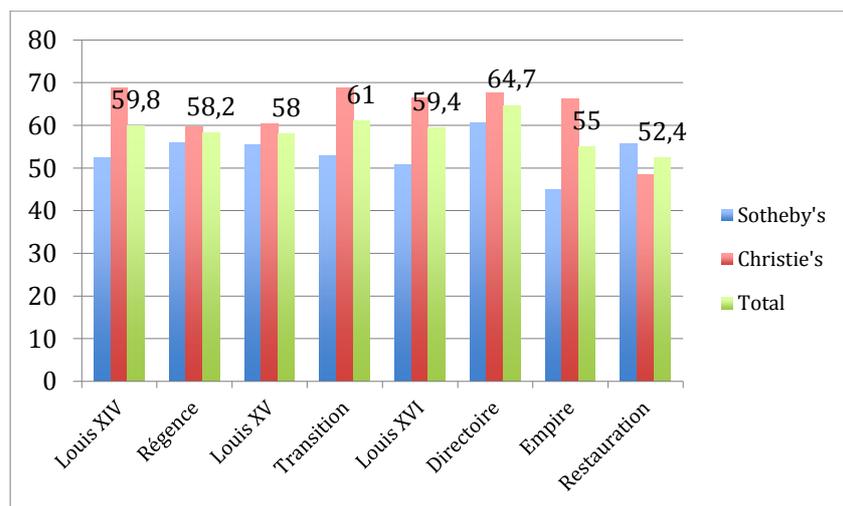
Deux styles dominant clairement : le mobilier Louis XVI et Louis XV avec respectivement 474 et 406 occurrences en chiffres relativisés. A eux deux, ces styles représentent 65% de l'offre, soit près de deux lots sur trois. Le mobilier Empire, avec 14% (201 occurrences en chiffres relativisés), se hisse à la troisième place. Il est important de noter que le style Louis XIV ne représente que 3% et que le style Régence dépasse à peine la barre des 5%. Ces styles, classiques par excellence, ne représentent donc qu'une faible minorité des objets présents dans les catalogues de vente de mobilier ancien. Le style Transition est le moins important avec 32 occurrences. Ceci est logique dans la mesure où ce style est souvent catalogué comme « late Louis XV » ou « early Louis XVI ».

Les styles sont-ils représentés dans les mêmes proportions chez Christie's et Sotheby's ?



Une fois encore, les différences sont minces. Retenons que Sotheby's accorde une place plus importante au mobilier Empire (109 occurrences contre 92 pour Christie's en chiffres relativisés) en réduisant celles des styles Louis XV et Louis XVI. Le pourcentage des « petits styles » reste globalement égal.

Les résultats par style :

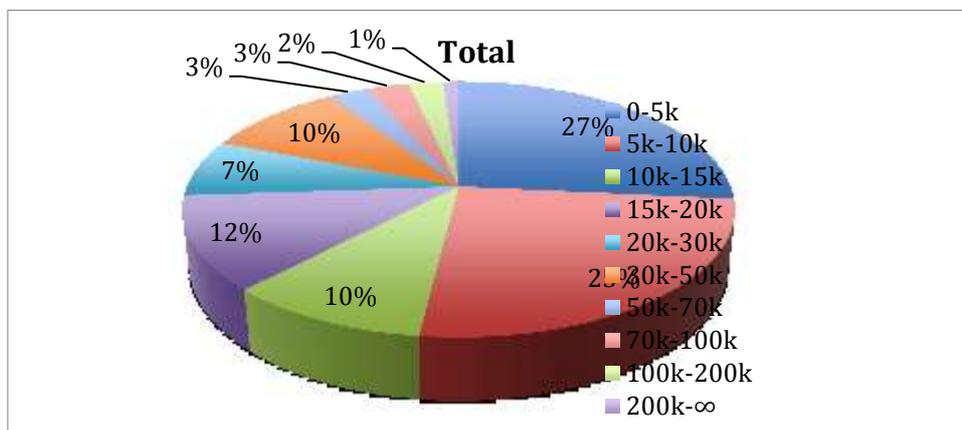


Nous constatons que les résultats sont assez équilibrés et contrairement au type de meuble, aucun ne passe sous la barre des 50%. Cependant, la faible occurrence des styles Louis XIV, Transition et Directoire nous oblige à accueillir leur analyse avec précaution. Parmi le trio de tête, c'est le mobilier Empire qui s'en tire avec le plus de difficultés avec 109 lots vendus sur 201 proposés à la vente. Ce style est d'ailleurs en avant dernière position, sur base du taux de vente, juste devant les meubles Restauration. Les styles Louis XV et Louis XVI se situent, quant à eux, légèrement au dessus de la moyenne (58%).

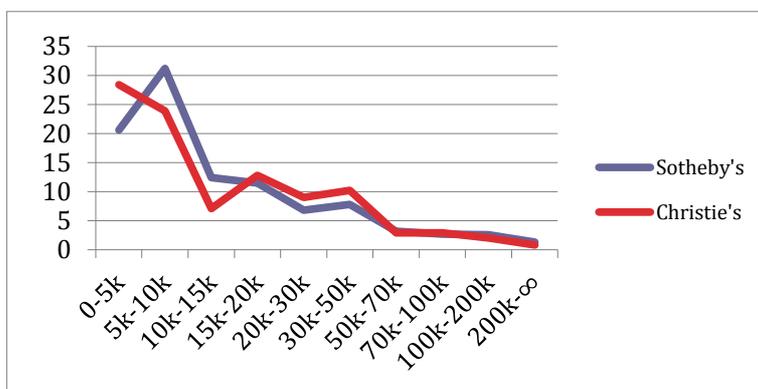
A l'exception du style Restauration, Christie's affiche un taux de réussite supérieur à Sotheby's. L'écart est particulièrement notable pour le mobilier Louis XVI, Empire et, dans une moindre mesure, pour le Louis XV. Ces résultats sont intéressants car ils démontrent qu'une spécialisation ou une « non-spécialisation » n'ont pas particulièrement d'influence sur le taux de vente chez Sotheby's. En effet, nous avons vu précédemment que l'auction house avait une « surreprésentation » d'Empire et une « sous-représentation » de Louis XVI. Ces deux styles sont pourtant ceux atteignant les taux les plus bas. Ce sont finalement dans les styles comptant le moins d'occurrences (Directoire, Restauration, Régence) et le Louis XV que Sotheby's enregistre les meilleurs résultats. A l'inverse, les chiffres de vente de Christie's pour le mobilier Louis XVI et Empire sont les plus hauts pour les styles comptant

suffisamment de représentants. Ainsi, il semble difficile de lier, au niveau global, sur ou sous-spécialisation et taux de vente.

### Analyse par tranche de prix



Grâce à ce graphique, nous découvrons que plus de la moitié des objets proposés le sont à moins de 10.000 euros, soit 774 objets en chiffres relativisés. Les pièces ayant été proposées à 100.000 euros et plus sont au nombre de 49, soit une moyenne de deux par vente. Ainsi, ces chiffres nous rappellent que les lots exceptionnels sont peu nombreux. Les prix stratosphériques relayés par les médias ne concernent qu'une infime minorité de l'offre.

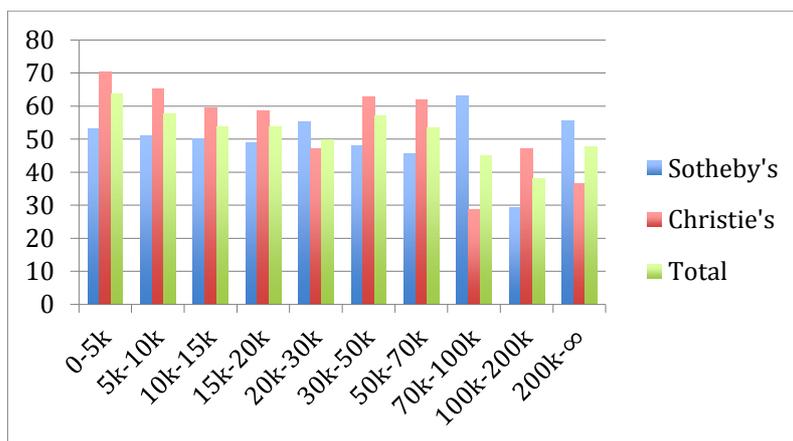


Ce graphique nous permet de comprendre la politique menée par les maisons en termes d'estimation. Christie's propose plus de 28% de ses objets à moins de 5.000 euros (224 pièces en chiffres relativisés) contre 20% pour Sotheby's (143 lots). La différence s'inverse ensuite pour les tranches entre 5.000 et 15.000 euros. Puis, Christie's propose à nouveau plus de lots sur le marché du milieu de gamme compris entre 15.000 et 50.000 euros. Enfin, Sotheby's repasse en tête pour les lots estimés au delà. Ceci nous montre que Christie's mène une politique plus concurrentielle en baissant les estimations sur les segments les plus

accessibles qui sont également ceux qui représentent la majorité des objets proposés à la vente.

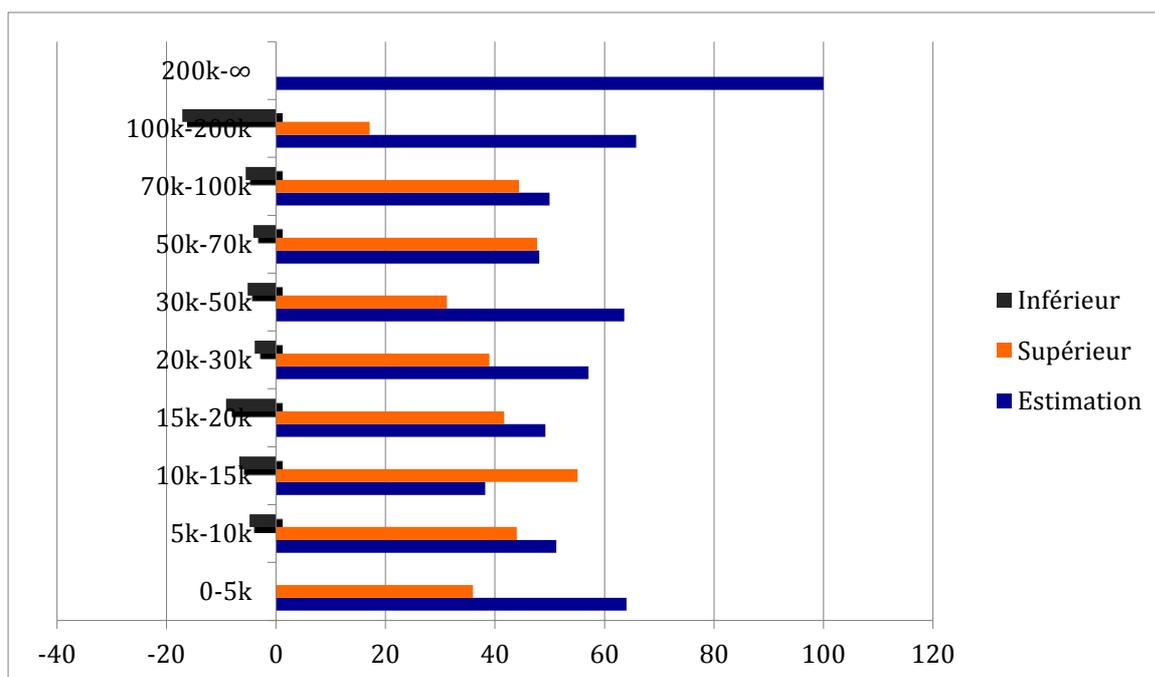
C'est l'analyse des résultats des ventes qui nous permettra de juger si c'est ce qui permet à Christie's de se placer devant Sotheby's.

Les résultats :



Nous constatons un **phénomène de vagues successives**. En effet, la tranche de 0-5.000 euros commence à 64% pour descendre progressivement jusqu'à 30.000 euros à 49,7%. Ensuite, la tranche 30.000-50.000 euros repart à 57,2% pour décliner de plus en plus abruptement jusqu'à 200.000 euros et 38,1%. Enfin, la dernière tranche rebondit de 10 points. Chez Christie's, il y a également la première vague qui vient se briser à 30.000 euros avec un passage de 70,4% à 47%. Elle est suivie d'un net redressement jusqu'à 70.000 puis des trois dernières tranches atteignant des scores bas malgré une amélioration entre 100.000 et 200.000 (47,2%). En ce qui concerne Sotheby's, nous observons une diminution jusque 20.000 euros, suivie d'une seconde vague comprise entre 20.000 et 70.000 (de 55,3 à 45,5%). Enfin, les trois derniers paliers sont au dessus de la moyenne et des 50%, à l'exception de la tranche 100.000-200.000 euros.

Si nous rassemblons les tranches en trois marchés, le bas, moyen et haut de gamme Christie's domine le premier (de 0 à 20.000 euros) tout comme le second (de 20.000 à 70.000 euros) et le dernier revient à Sotheby's.

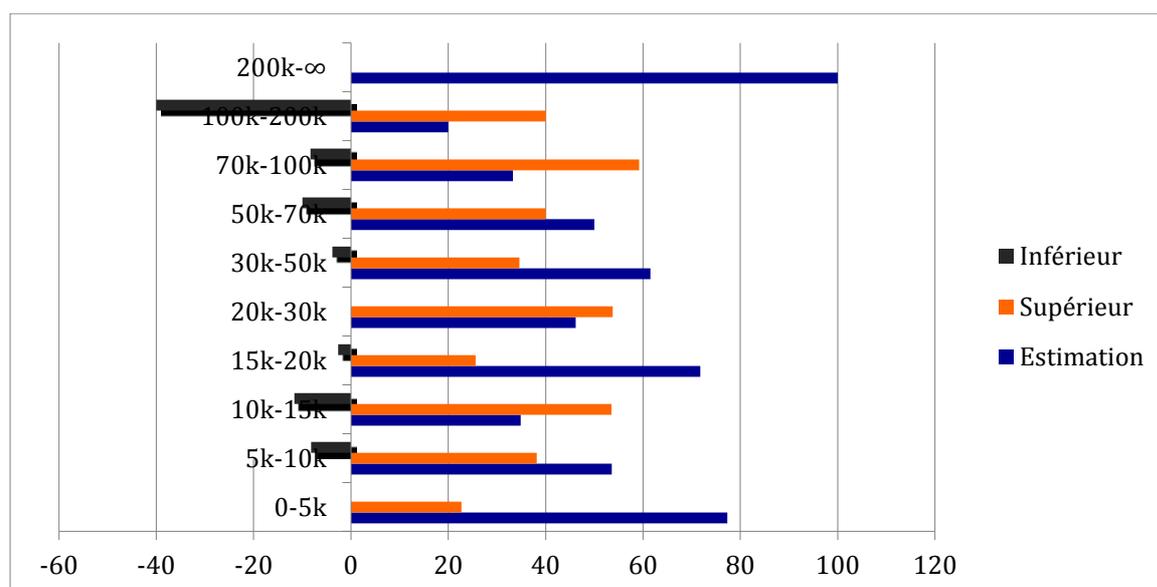


Sur un total de 847 objets en chiffres relativisés, 55,6% des lots ont été vendus dans leur fourchette d'estimation, 3,6% ont été cédés en dessous et 40,3% à prix supérieur à l'estimation. Ainsi, près d'un objet sur deux atteint un prix différent de la valeur qui lui était attribuée et lorsque c'est le cas, c'est à une écrasante majorité pour un prix supérieur. Ajoutons que 13,6% des lots ont été vendus au moins deux tranches au dessus de leur estimation et qu'un seul a été vendu sous deux tranches<sup>32</sup>.

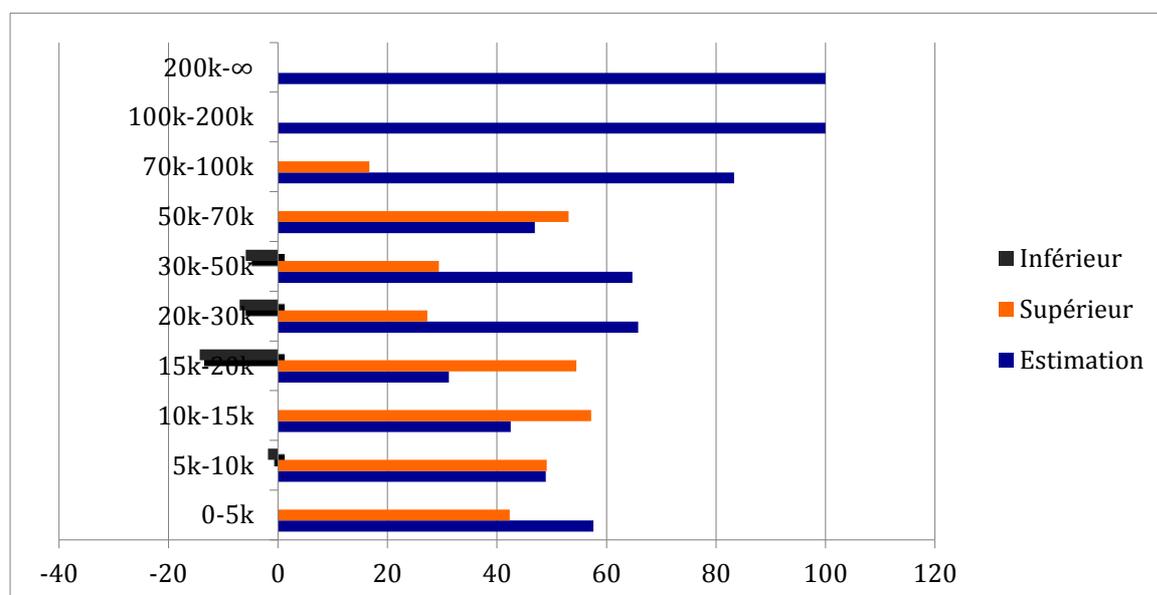
Seul le segment compris entre 10.000 et 15.000 euros présente un taux d'objets vendus au dessus de l'estimation supérieur à celui vendu dedans (38,2% contre 55,1%). Malgré un taux de vente inférieur à la moyenne (53%), ces résultats en font une gamme attractive. La tranche juste en dessous avec un taux de vente de plus de 58% dont une proportion moins importante de lots vendus sous l'estimation, est un segment plus « sage ». Il est délicat de tirer des conclusions sur peu d'occurrences. Toutefois, il semble qu'entre 100.000 et 200.000 euros, la situation allie faible taux de vente (37,9%) et des lots ayant autant de chance de faire plus que moins que l'estimation (17,1%), sur base de 12 lots en chiffres relativisés, ce qui en fait un groupe « risqué ».

<sup>32</sup> Lors de la vente de Sotheby's s'étant tenue en novembre 2013.

## Sotheby's



## Christie's



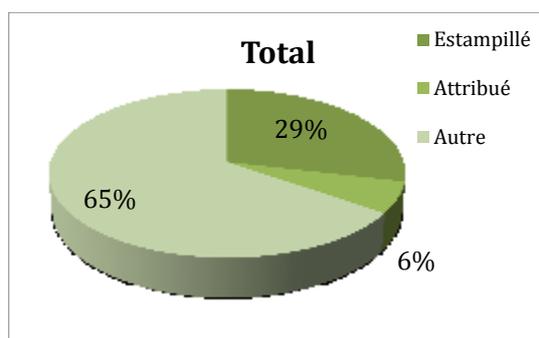
Sotheby's a vendu 57,8% de ses lots dans la tranche d'estimation, 36,5% au dessus et 5,7% en dessous. De son coté, Christie's affiche 54% de ventes dans l'estimation, 43% au dessus et 3% en dessous. Ainsi, les Reds allie taux de vente total plus élevé et plus de chance de vendre dans ou au dessus de l'estimation que son concurrent.

Les différences sont particulièrement frappantes pour le premier palier (lots avec une estimation inférieure à 5.000 euros) où Christie's jouit d'une avance de 20 points sur l'importance des objets vendus au dessus de l'estimation (22,7% contre 42,3%).

Sotheby's se rattrape sur le moyen de gamme à partir de 20.000 euros avec un taux de vente plus élevé et un taux de vente supérieur à l'estimation de 53,8% contre 27,3% pour Christie's. Les tranches supérieures sont relativement équilibrées sauf entre 70.000 et

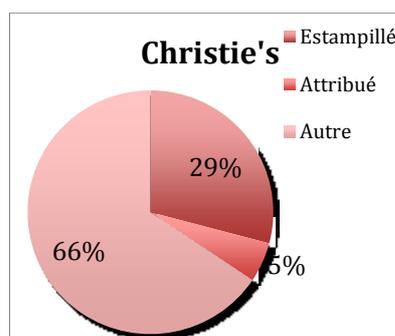
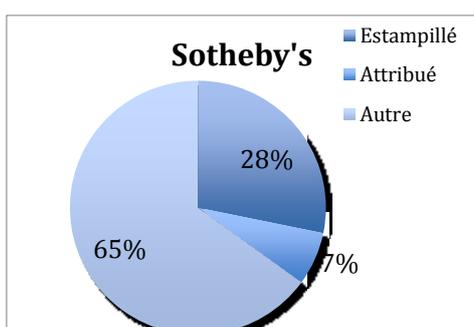
100.000 euros qui tournent à l'avantage de Sotheby's avec un taux de vente beaucoup plus haut et une proportion de résultats au dessus de l'estimation haute plus importante. Cette victoire est de courte durée puisque Christie's reprend la main sur le palier suivant, avant de se faire à nouveau devancer pour les biens les plus onéreux, en atteignant un taux de vente moins élevé que celui de son concurrent.

### Analyse du mobilier estampillé et attribué



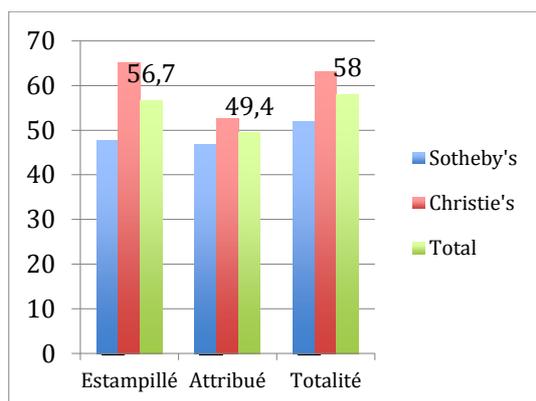
Ce graphique nous montre l'importance du mobilier estampillé, qui représente près de 30% des meubles. Le mobilier estampillé, quant à lui, pèse cinq fois moins lourd et peut ainsi être qualifié d'exception.

Ces proportions sont-elles égales d'une auction house à l'autre ou l'une peut-elle se targuer d'une domination sur son concurrent ?



Il règne un équilibre quasi parfait entre les deux meilleures ennemies. Celui-ci est néanmoins à relativiser en ce qui concerne le mobilier attribué. En effet, même si la différence en pourcents semble négligeable, en chiffres relativisés les montants atteignent 47 pour Sotheby's contre 41 pour Christie's. Ainsi, cette différence, quoique légère, ne pouvait être passée sous silence.

### Les résultats du mobilier estampillé et attribué :



Les taux de vente du mobilier estampillé et attribué sont étonnants. En effet, d'aucun aurait imaginé que ce type d'objet, rattaché de manière matérielle (estampillé) ou spirituelle (attribué) à un maître, aurait connu une meilleure destinée sous le marteau. Or, les résultats sont inférieurs à ceux de mobilier total, celui-ci incluant déjà le mobilier estampillé et attribué. Ainsi, le mobilier anonyme se vend mieux encore que la moyenne. Cependant, il existe une exception. Il s'agit du mobilier estampillé proposé chez Christie's. En effet, celui-ci atteint un pourcentage de réalisation de 65%, dépassant ainsi légèrement sa moyenne de deux points. Notons que le mobilier tant estampillé qu'attribué passe sous la barre symbolique des 50% chez Sotheby's (52% de moyenne).

Malheureusement, le manque d'occurrences ne nous permet pas de faire une analyse par tranche de prix. Cependant, nous pouvons constater qu'au niveau global, 53,7% des meubles estampillés ont été vendus dans l'estimation, 41,6% au dessus et 4,7% en dessous. Chez Christie's, ce sont 55% des lots qui ont été adjugés dans l'estimation, 41,4% au delà et 3,5% en deçà. En ce qui concerne Sotheby's, nous obtenons 51,6% (48 sur 93) dans l'estimation, 42% au delà et 6,5% en dessous. Ces chiffres attestent d'un équilibre relatif entre les auction houses.

### **Conclusions relatives aux ventes mondiales**

Le mobilier français du XVIIIe siècle représente 20% du catalogue des grandes ventes de mobilier tenues par Christie's et Sotheby's à Paris, Londres et New York. Au total, 59% de ces biens ont trouvé preneur, soit 52% chez Sotheby's et 63% chez Christie's. Les types de biens les plus importants sont le mobilier d'assise et les bronzes qui représentent ensemble 49% de l'offre. L'horlogerie complète le podium avec 13%. Cette répartition est similaire

d'une maison à l'autre. Le mobilier d'assise est celui qui se vend le mieux, avec un taux de vente de 62,3%. Seules les consoles se situent sous la barre des 50% (43,8%). Sotheby's vend mieux l'horlogerie et la porcelaine asiatique montée, tandis que ce sont les bronzes et le mobilier d'assise qui attirent le plus les amateurs chez Christie's.

Le Louis XV (406 occurrences) et le Louis XVI (474 lots) représentent 65% de l'offre. Le style Empire compte pour 14% et arrive en troisième position. Ces rapports sont constants au sein des deux maisons avec une légère progression du mobilier Empire chez Sotheby's avec 109 occurrences, soit 16%. Les résultats par styles sont, de manière globale, assez équilibrés. Par maison de ventes, nous observons qu'à l'exception du styles Restauration, Christie' affiche des taux de vente plus élevés. Ses résultats sont les plus élevés pour le mobilier Louis XVI (66,4%) et Empire (66,3%). Sotheby's trouve plus facilement des amateurs pour les styles moins représentés tels le Directoire (60,7%) et le Restauration (55,6%).

En outre, plus de la moitié des lots proposés l'ont été avec une estimation inférieure à 10.000 euros. La stratégie de Christie's consistant à baisser les estimations sur la place parisienne se répercute également au niveau mondial avec une importance plus grande de lots sous les 5.000 euros que son concurrent. Sotheby's, de son côté, présente davantage de lots pour le marché haut de gamme, supérieur à 70.000 euros. Les résultats des ventes par tranche de prix forment des vagues avec un pic suivi d'une pente douce jusqu'à un niveau pic. Ces derniers se situent à 5.000 euros, 50.000 euros et plus de 200.000 euros. Christie's domine le marché d'entrée et de moyenne gamme, jusque 70.000 euros. Le marché supérieur est le terrain de Sotheby's.

En ce qui concerne le mobilier vendu, celui-ci a été adjugé à 55,6% dans l'estimation, 40,3% au dessus et 5,7% en dessous. Ces données sont légèrement plus favorable chez Christie's qui rassemble 54% des biens adjugés dans l'estimation et 43% au dessus.

Enfin, le mobilier estampillé compte pour 29% de l'offre, de manière égale chez Christie's et Sotheby's. Le marché du meuble attribué reste marginal avec 6%. Le taux de vente de biens estampillés est de 56,7%. C'est Christie's qui parvient à mieux le vendre, avec 65% contre 47,7% pour son concurrent.

## Conclusions générales

Lorsque Monsieur Michel nous a proposé ce sujet, jamais nous n'aurions pensé que ce champ, qui, pour paraphraser Balzac, n'avait jusqu'alors connu que les honneurs de l'oubli<sup>33</sup>, nous permettrait de récolter tant de résultats passionnants. En outre, sur le plan personnel, ce travail, tout comme le stage et cette année de Master II à l'Ecole du Louvre, nous donnent la confiance et le sentiment d'être prêt, impatient même, d'entamer notre vie professionnelle dans le marché de l'art.

La méthode que nous avons mise au point s'est révélée efficace pour décrypter ce marché complexe. Sa mise au point, qui s'est révélée être un travail de longue haleine, fût loin d'être vaine. En outre, elle pourra être appliquée à d'autres domaines du marché de l'art. Nous n'avons, en effet, exploré qu'une infime partie de ce vaste univers. Nous conseillerons cependant au lecteur désirant emprunter ce même véhicule pour explorer d'autres contrées, de le faire sur base d'une version informatisée. Il épargnera ainsi pas mal de prestations fastidieuses.

Ce travail a permis de révéler le profil différent de chaque place. New York représente un marché équilibré où les domaines respectifs de spécialisation permettent à chacune des maisons de se démarquer. Londres voit la position dominante de Christie's face à un concurrent qui n'accorde qu'une place accessoire au mobilier français du XVIIIe siècle, à l'exception de pièces haut de gamme Paris est sans aucun doute la place la plus concurrentielle, celle où Christie's domine grâce à une politique d'estimations très compétitive, imitant ainsi la stratégie appliquée par son concurrent au milieu des années 1990. Paris est également la ville du mobilier estampillé et haut de gamme Ce dernier est le terrain privilégié de Sotheby's.

En outre, le marché pris dans sa dimension mondiale montre une relative homogénéité, où les grands styles y sont les mêmes : le Louis XV et le Louis XVI, suivis à quelques encablures

---

<sup>33</sup> Honoré de Balzac, *Traité de la vie élégante*, Paris, Rivages Poche, Coll. Petite Bibliothèque, 2012, p. 111.

par l'Empire. Le mobilier d'assise et les bronzes sont les types de pièce les plus nombreuses. Enfin, la majorité des lots sont estimés à moins de 10.000 euros. Chaque chapitre a fait l'occasion d'une conclusion précise qu'il serait inopportun de répéter ici.

A l'heure où nous écrivons ces derniers mots, il ne peut être question de désigner un véritable vainqueur entre les deux meilleures ennemies. Chacune a remporté nombre de batailles et toutes deux ont encore des arguments à revendre. La compétition n'est pas prête de s'arrêter. En effet, nous avons pu démontrer que le marché du mobilier français du XVIIIe siècle ne souffrait pas autant d'une crise que ce qui est souvent annoncé. Les amateurs sont toujours là, moins nombreux peut être, mais pas moins actifs dans les coulisses du grand théâtre du marché de l'art.

# **Bibliographie**

## **Catalogues de vente**

Christie's, Londres, 6 juillet 2012  
Christie's, Londres, 6 décembre 2012  
Christie's, Londres, 5 juillet 2013  
Christie's, Londres, 5 décembre 2013  
Christie's, Monaco, 4 décembre 1993  
Christie's, Monaco, 1 juillet 1995  
Christie's, Monaco, 14 juin 1996  
Christie's, Monaco, 15 décembre 1996  
Christie's, Monaco, 28-29 avril 2000  
Christie's, New York, 7 juin 2012  
Christie's, New York, 7 juin 2013  
Christie's, New York, 24 octobre 2013  
Christie's, Paris, 23-25 février 2009  
Christie's, Paris, 17 avril 2012  
Christie's, Paris, 7 novembre 2012  
Christie's, Paris, 22 avril 2013  
Christie's, Paris, 8 novembre 2013  
Sotheby's, Londres, 3 juillet 2012  
Sotheby's, Londres, 4 décembre 2012  
Sotheby's, Londres, 10 juillet 2013  
Sotheby's, Londres, 3 décembre 2013  
Sotheby's, Monaco, 1 juillet 1995  
Sotheby's, Monaco, 9 décembre 1995  
Sotheby's, Monaco, 15-16 juin 1996  
Sotheby's, Monaco, 14 décembre 1996  
Sotheby's, New York, 23 mai 2012  
Sotheby's, New York, 26 octobre 2012  
Sotheby's, New York, 24 avril 2013

Sotheby's, New York, 23 octobre 2013

Sotheby's, Paris, 20 avril 2012

Sotheby's, Paris, 9 novembre 2012

Sotheby's, Paris, 16 avril 2013

Sotheby's, Paris, 7 novembre 2013

### **Ouvrages**

BALZAC (de) Honoré, *Traité de la vie élégante*, Paris, Rivages Poche, Coll. Petite Bibliothèque, 2012.