

ÉCOLE DU LOUVRE

Beverly GALDAMEZ

Le marché de l'art en ligne

Un état des lieux

Volume II

Mémoire de stage
(2^e année de 2^e cycle)
en marché de l'art
présenté sous la direction
du Professeur Patrick MICHEL

Septembre 2014

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

CC BY NC ND

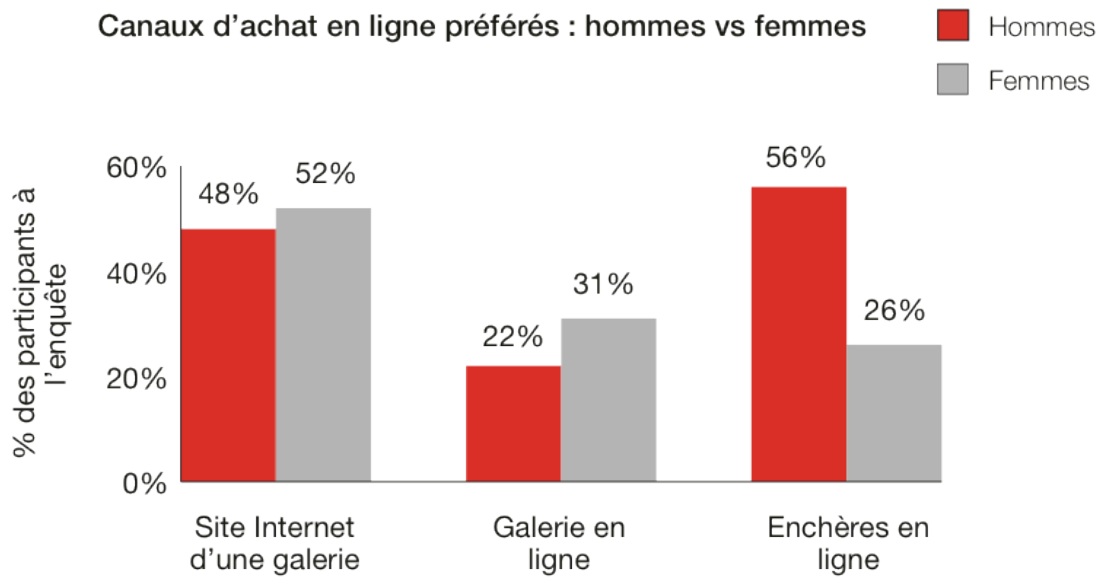


Le marché de l'art en ligne

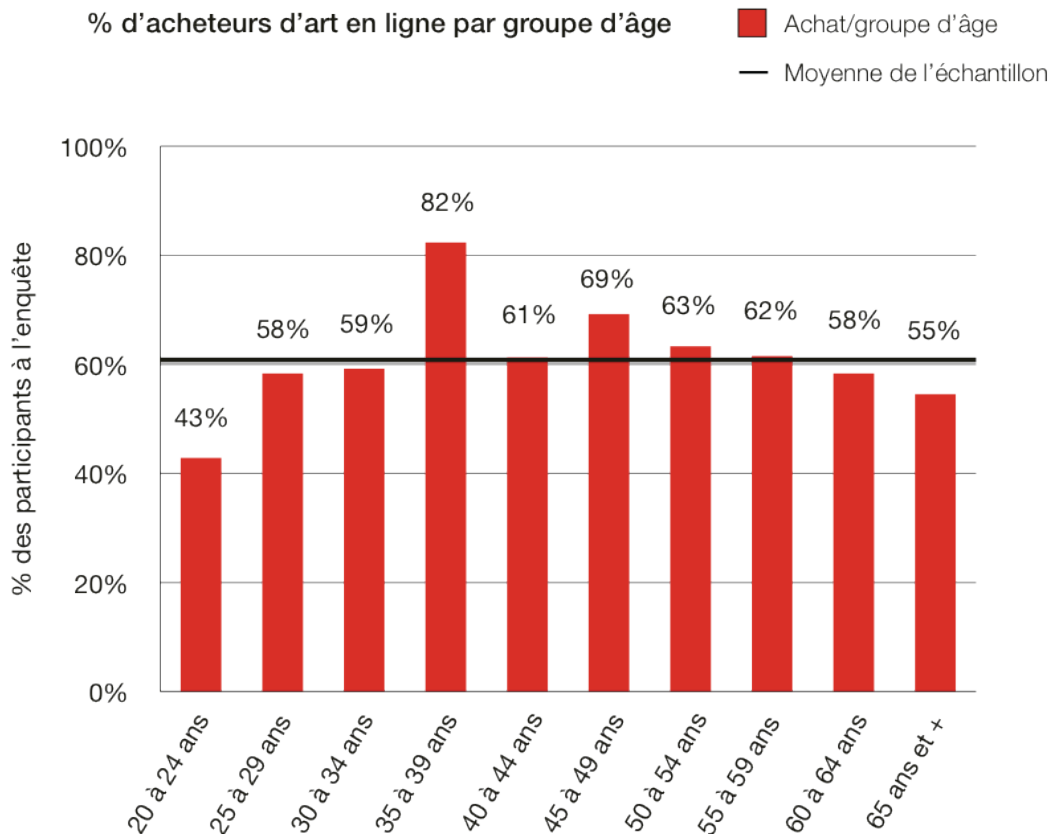
SOMMAIRE

Hiscox	4
Conseil des ventes	10
Christie's	12
Sotheby's	23
Artcurial	27
Drouot	30
Invaluable	32
Live Auctioneers	33
Artprice	34
Expertissim	35
ArtViatic	36
Autres	39
Liste chronologique des vendeurs d'art sur Internet	46

HISCOX

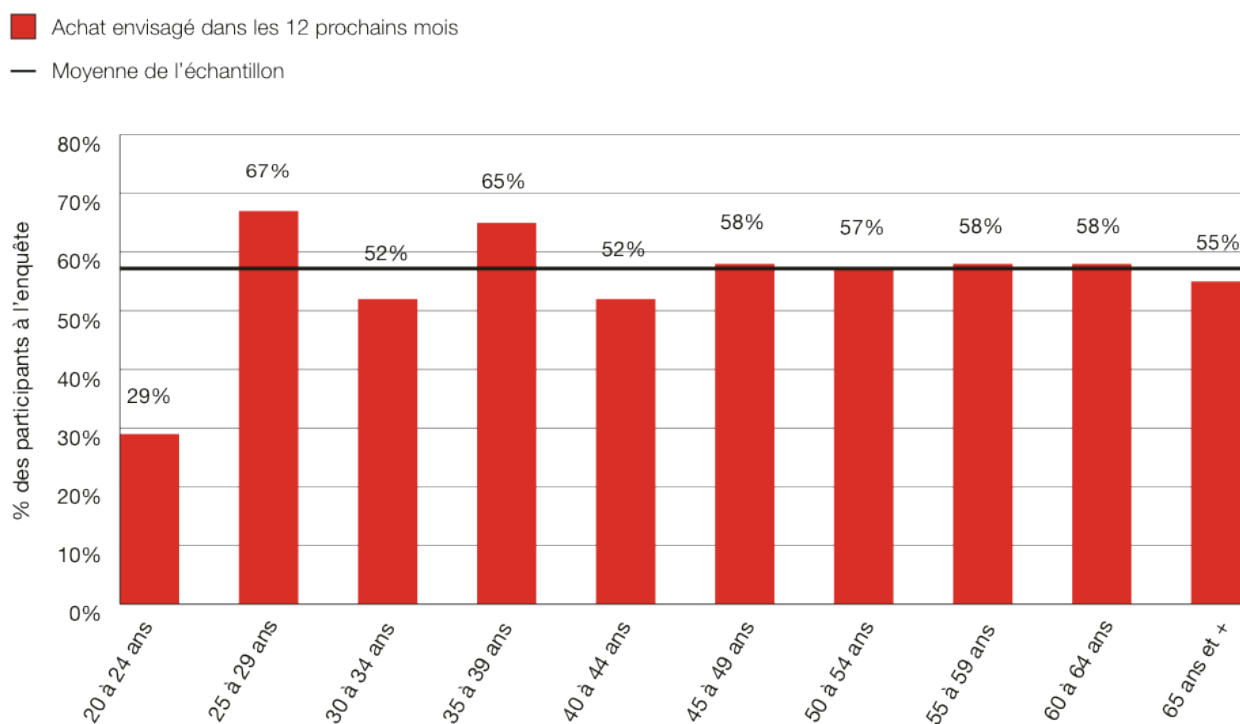


Annexe 1, Hiscox, *Le marché de l'art en ligne en 2013*, p.8.



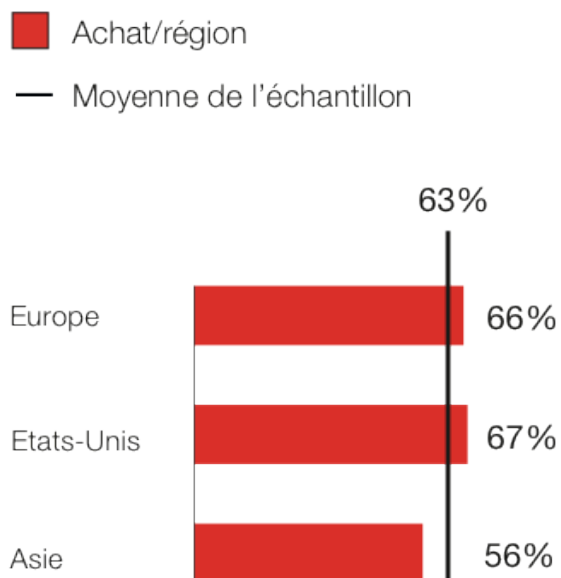
Annexe 2, Hiscox, *Le marché de l'art en ligne en 2013*, p.9.

Achat envisagé au cours de l'année à venir par groupe d'âge

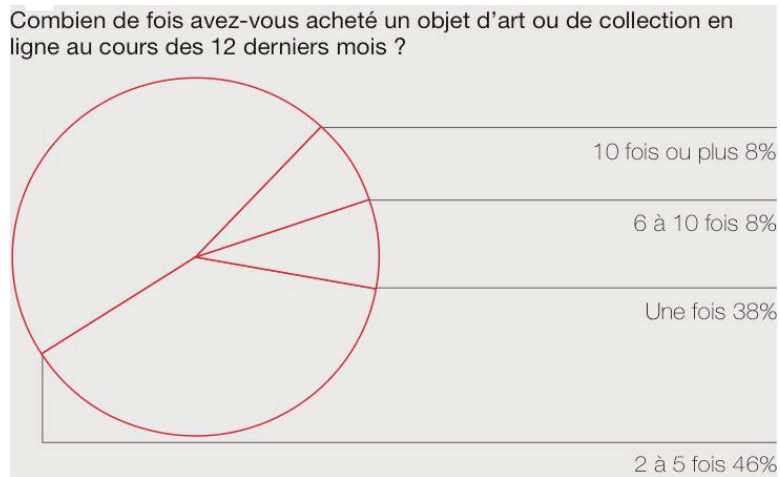


Annexe 3, Hiscox, *Le marché de l'art en ligne en 2013*, p.10.

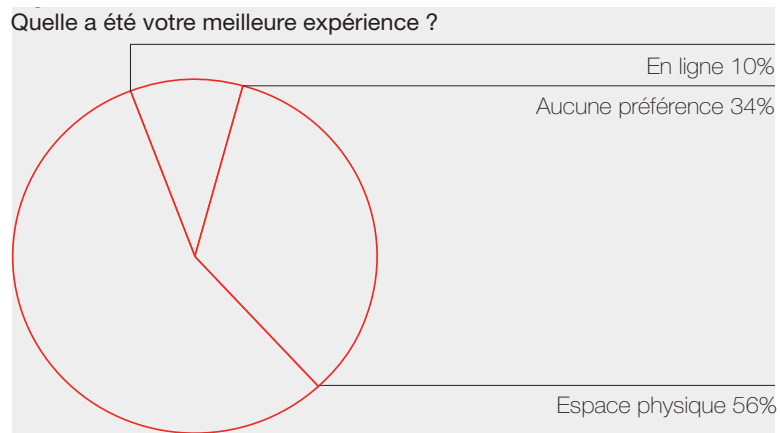
% d'acheteurs d'art en ligne par région



Annexe 4, Hiscox, *Le marché de l'art en ligne en 2013*, p.9.

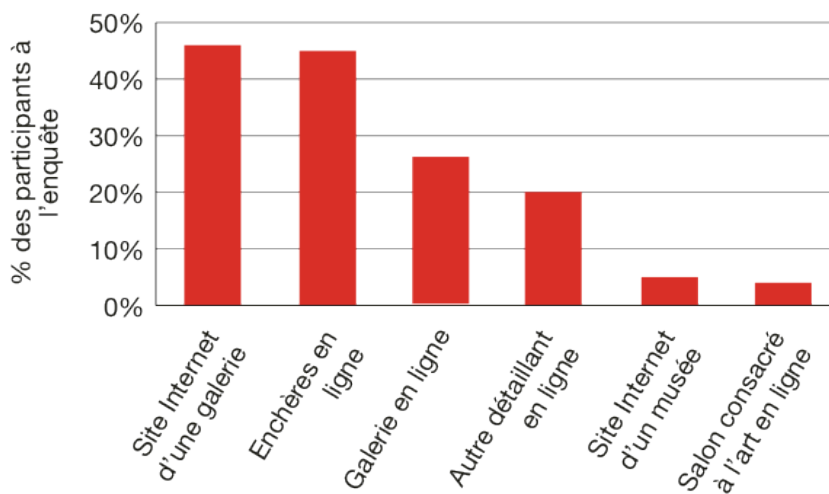


Annexe 5, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9.



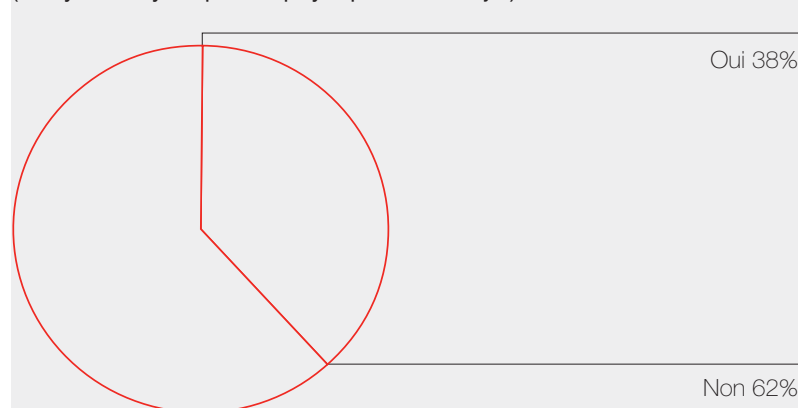
Annexe 6, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9.

Par le biais de quel canal en ligne avez-vous acheté ?



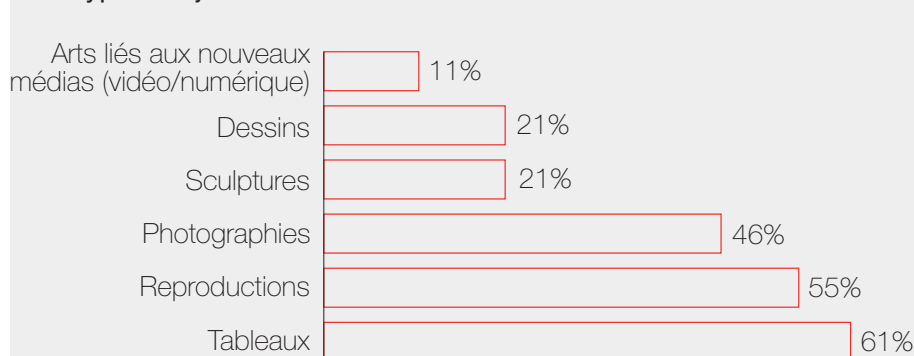
Annexe 7, Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.14.

Avez-vous acheté des objets d'art et/ou de collection en ligne via un système de « click and buy » ou de « click and bid » (en ayant/n'ayant pas vu physiquement l'objet) ?



Annexe 8, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9.

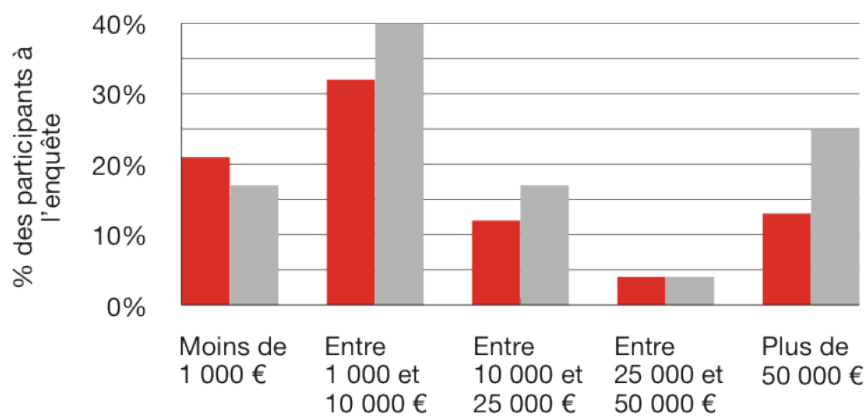
Quel type d'objets avez-vous acheté ?



Annexe 9, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.11.

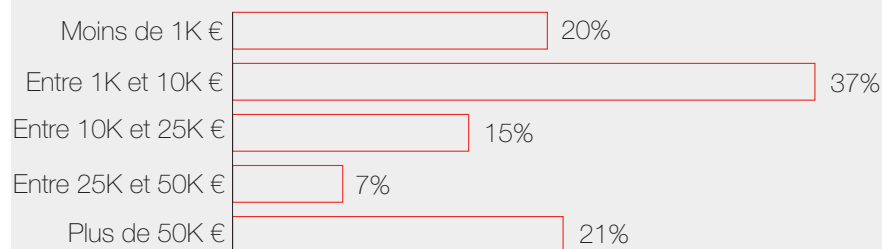
Quel montant êtes-vous prêt à déboursier pour une seule œuvre d'art ?

■ Acheteurs ordinaires
■ Collectionneurs



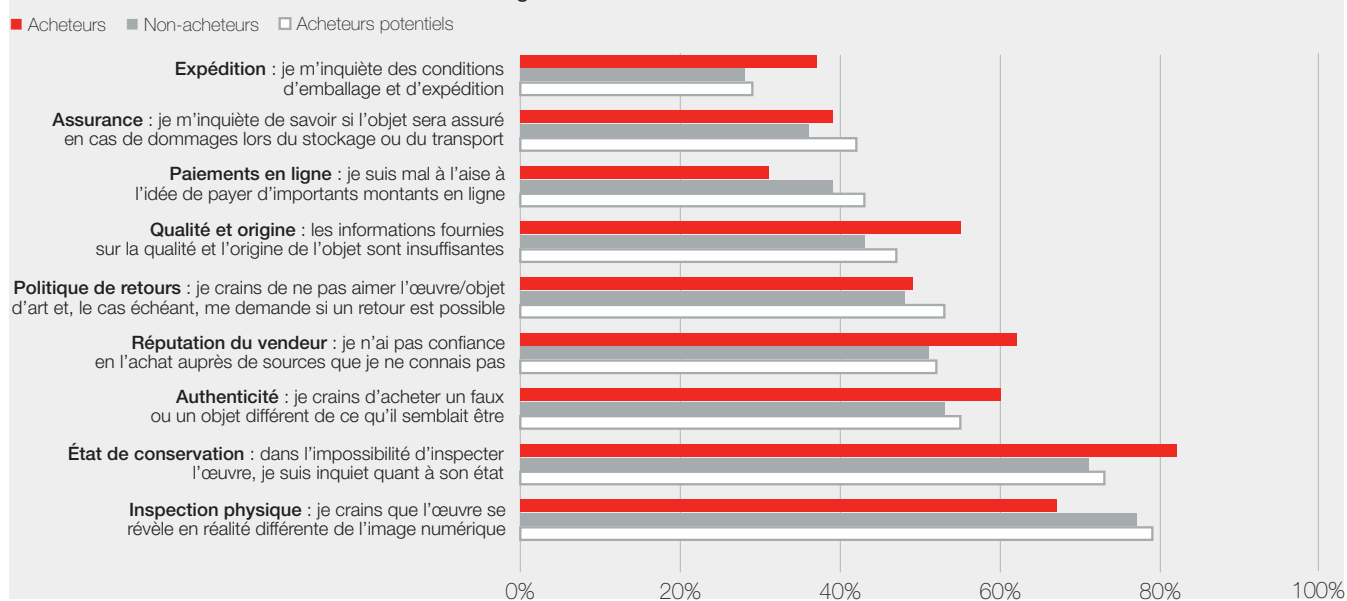
Annexe 10, Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.12.

À ce jour, combien avez-vous au total dépensé pour l'achat d'objets d'art et de collection en ligne?



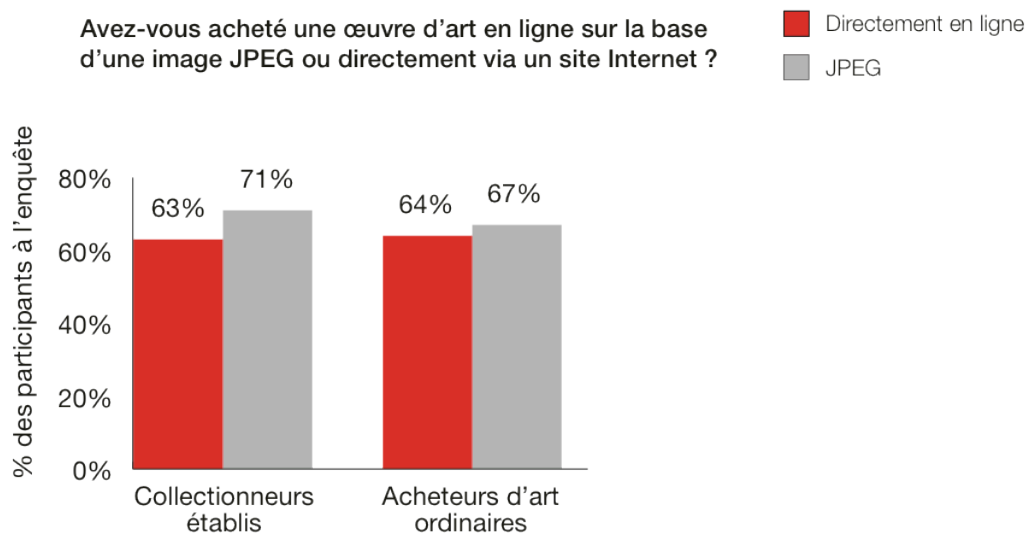
Annexe 11, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9.

Quels sont les inconvénients de l'achat d'art en ligne ?



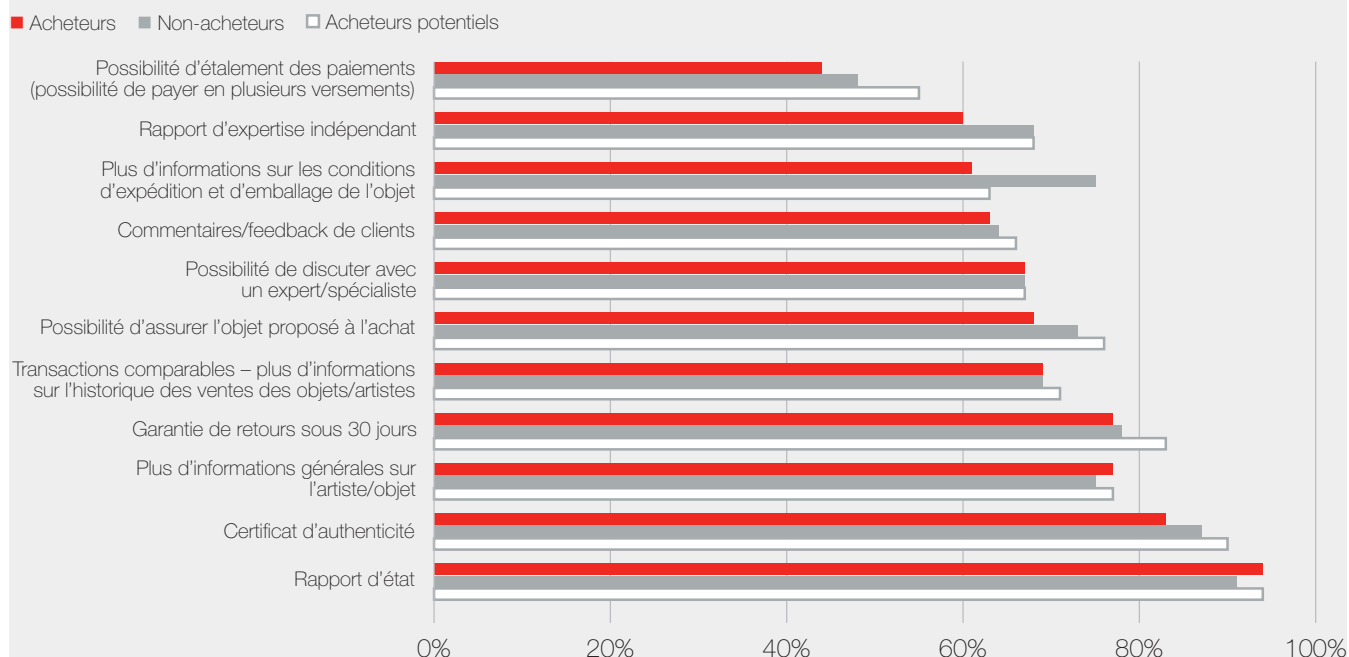
Annexe 12, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.14.

Avez-vous acheté une œuvre d'art en ligne sur la base d'une image JPEG ou directement via un site Internet ?



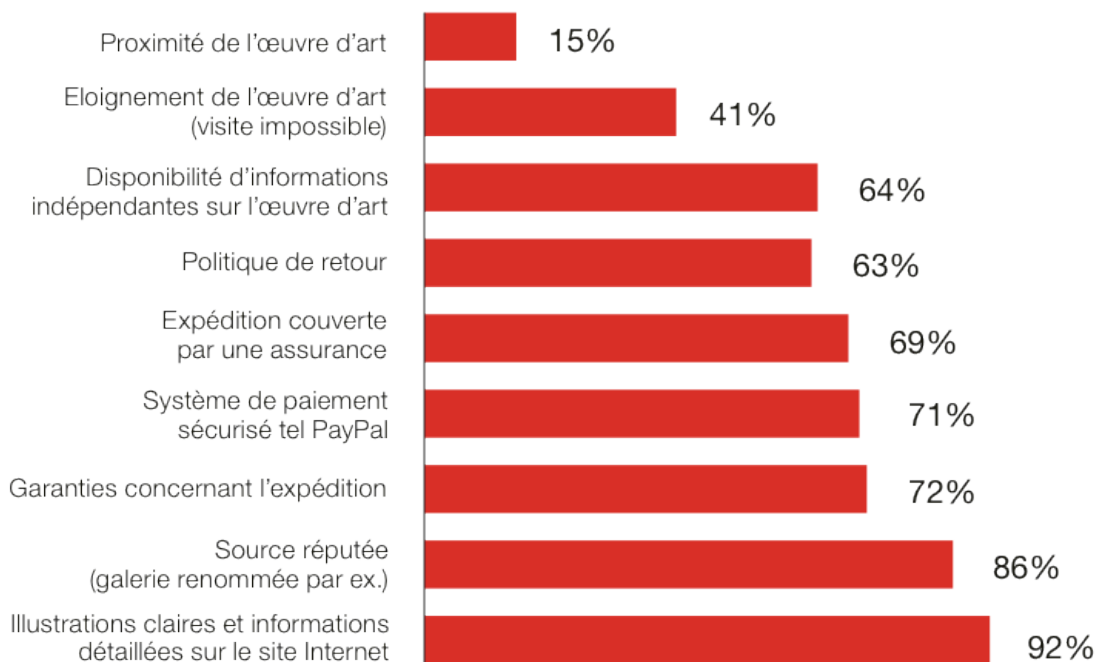
Annexe 13, Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.8.

Parmi les services suivants, lesquels vous rendraient plus confiant vis-à-vis de l'achat en ligne d'objets d'art et de collection ?



Annexe 14, Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.15.

Aspects considérés comme importants lors de l'achat d'art en ligne



Annexe 15, Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.15.

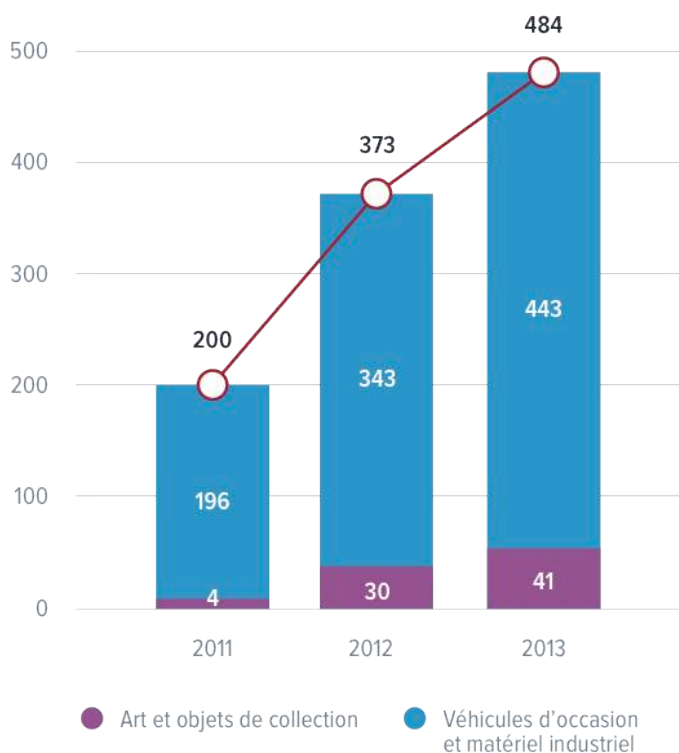
CONSEIL DES VENTES

Evolution du produit mondial des ventes entre 2009 et 2013 • En millions d'euros



Annexe 16, Conseil des ventes volontaires, *Rapport d'activité 2013 : les ventes aux enchères publiques en France*, p.204.

Répartition des montants d'adjudications réalisées en ligne en 2013 par secteur d'activité • en M€, hors frais



Annexe 17, Conseil des ventes volontaires, *Rapport d'activité 2013 : les ventes aux enchères publiques en France*, p.140.

	2002	2009	2010	2011	2012	2013
Sociétés à responsabilité limitée (SARL et EURL)	293	322	327	324	335	332
SAS	32	51	54	60	62	68
SA	14	11	11	11	10	10
SNC	1	1	1	1	1	1
Société en nom personnel	-	-	-	-	4	3
TOTAL	340	385	393	396	412	414

Annexe 18, Conseil des ventes, *Rapport d'activité 2013 : les ventes aux enchères publiques en France*, p.22.

**Conseil
des
Ventes**

CONSEIL DES VENTES
VOLONTAIRES DE MEUBLES
AUX ENCHÈRES PUBLIQUES

L'AUTORITÉ DE RÉGULATION
DES VENTES AUX ENCHÈRES
VOLONTAIRES

COMMUNIQUÉ DE PRESSE DU 17 JANVIER 2012

Communiqué du 23 Juillet 2014

Artprice et l'information des consommateurs : le Conseil des ventes a obtenu satisfaction

Le Conseil des ventes volontaires prend acte de ce que les modifications successives apportées par Artprice sur son site internet à la suite des demandes réitérées qu'il lui a faites, clarifient le rôle de la société ainsi que la nature des relations entre les utilisateurs de son nouveau service de courtage.

Au regard de la loi du 20 juillet 2011, Artprice est un opérateur de courtage aux enchères et le service qu'il offre ne constitue pas une vente aux enchères par voie électronique.

Le Conseil des ventes n'entend pas, en l'état des informations aujourd'hui publiées, mettre en oeuvre la procédure de référé décidée le 6 janvier et dont l'engagement avait été suspendu pour laisser place au dialogue avec la société Artprice.

Le Conseil des ventes restera vigilant sur le respect par les opérateurs intervenant sur internet de la distinction non équivoque voulue par le législateur entre l'activité de courtage et l'activité de vente aux enchères qui bénéficie seule des garanties apportées par la loi. En qualité d'autorité de régulation, il entend jouer pleinement son rôle d'information et de prévention dans l'intérêt du public.

Contact presse Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques :
Ariane Chausson
a.chausson@conseildesventes.fr
+(33) 1.53.45.85.45 / +(33) 6.07.28.52.07

Annexe 19, Communiqué de presse du Conseil des ventes du 17 janvier 2012.

CHRISTIE'S

CHRISTIE'S 佳士得

PRESS RELEASE
FOR IMMEDIATE RELEASE | 22 January 2014

Expanding Buyer Base Drives Record Year at Christie's with Art Sales of £4.5 billion (\$7.1 billion), up 16%

- New buyers grow to 30% and account for 22% of all global sales with increasing engagement online bringing new consumers
- Christie's successfully expands operations in China and India as Asia category sales increase by 44%



London/New York/Hong Kong – Christie's today announces sales of £4.54 billion, up 16% (\$7.13 billion, up 14%), for the year ending December 2013. This figure is the highest sales total for Christie's or any auction house in the history of the art market. Christie's sales figures were driven by an increase in new buyers across all geographies coming to the market, including from growth markets such as China and through the Internet. Thirty percent of buyers were new in 2013 and accounted for 22% of the sales total.

Steven P. Murphy, Chief Executive Officer, Christie's, said: "With 16% sales growth and 30% new buyers coming in 2013, Christie's has succeeded again by focusing on the art and connecting it to the ever-increasing audience of enthusiasts and collectors. We continue to see a surge in interest across categories and across the globe, fuelled in large part by the online platform enabling greater connectivity between buyers, sellers and the objects of their pursuit. Our strategy to invest in new markets such as China, new channels such as Private Sales and online sales, and to build on our position at the leading auction house, has enabled Christie's to grow. Our continuing goal is to provide more to our clients and to convene new clients to enjoy art, be it through auctions, exhibitions or online."

Annexe 20, Communiqué de presse de Christie's du 22 janvier 2014, p.1.

FACTS AND FIGURES

CHRISTIE'S LIVE™ LAUNCHED ACROSS INTERNATIONAL LOCATIONS

- 1st Christie's LIVE™ sale held at Christie's New York on 11/12 July 2006
- 1st Christie's LIVE™ sale held at Christie's South Kensington sale was on 18 July 2006
- 1st Christie's LIVE™ sale held at Christie's King Street was on 5 December 2006
- 1st Christie's LIVE™ sale held at Christie's Amsterdam was on 12 December 2006.
- 1st Christie's LIVE™ sale held at Christie's Paris was on 16 April 2007
- 1st Christie's LIVE™ sale held at Christie's Geneva was on 14 May 2007

1st LOT EVER SOLD VIA CHRISTIE'S LIVE™

- 1st lot sold using Christie's LIVE™ was lot 731, a Victorian Colonial carved hardwood banquette, late 19th century, which realized: \$1,680 in The House Sale, Christie's New York on 11/12 July 2006.

TOP LOTS SOLD VIA CHRISTIE'S LIVE™

- The top Christie's LIVE™ lot sold to date is *La Terre* by Syed Haider Raza, a contemporary Indian painting that realized \$408,000/£220,500 on 20 September 2006 during Christie's New York's prestigious Asia Week sales
- The top LIVE™ European lot sold to date is *A capriccio of classical ruins with the Arch of Constantine and figures conversing* from the Studio of Giovanni Paolo Panini (Piacenza 1691-1765 Rome) that realized £36,000/\$70,560/€53,064 in the *Important Old Master Pictures Day Sale* on 8 December 2006 at Christie's King Street.

BIDS/BIDDERS/NEW CLIENTS

- 20,000 bids since July 2006 received in 220 sales from 1,700 bidders representing 29% of new clients

GEOGRAPHICAL BREAKDOWN

Since July 2006, clients have registered from over 55 countries across Europe, Asia, the Americas, Australasia and the Middle East. The geographical breakdown is:

- 60% North America
- 17% UK
- 16% Mainland Europe
- 5% Australasia
- 2% Middle East, Africa and Latin America

Annexe 21, Communiqué de presse de Christie's du 10 septembre 2007, pp.3-4.

Top 10 LIVE Lots in all time (2006-2013)

1. [October on Cape Cod – Edward Hopper](#) (American Art, Nov 2012): \$9,602,500
2. [An Important & Rare Bronze Wine Vessel & Cover, Fangyi](#) (The Sze Yuan Tang Archaic Bronzes from The Anthony Hardy Collection, Sep 2010): \$3,330,500
3. [09.05.61 – Zao Wou-Ki](#) (Asian 20th Century & Contemporary Art Evening Sale, May 2013): \$1,712,478
4. [An Important Diamond Line Necklace](#) (New York Magnificent Jewels, Oct 2011): \$1,426,500
5. [Femme Debout, La Tête Nue - Georges Seurat](#) (Pierre Berès À Livre Ouvert, Dec 2012): \$1,406,842
6. [Dans Un Parc – Georges Seurat](#) (Pierre Berès À Livre Ouvert, Dec 2012): \$1,333,418
7. [Allo, Amélie - Joan Mitchell](#) (Post-War & Contemporary Art Morning Session, May 2012): \$1,314,5000
8. [A lawyer seated at a table reading a letter – Adriaen Jansz. van Ostade](#) (Old Master & British Paintings Evening Sale, Dec 2011): \$1,287,390
9. [A Violin, Known as the Penny, Cremona, Circa 1700](#) – Antonio Stradivari (Fine Musical Instruments, Apr 2008): \$1,273,000
10. [A Bronze Figure of Shiva Vinadhara Dakshinamurti](#) (Indian & Southeast Asian Art, Mar 2013): \$1,203,750

Top 10 eComm lots ever sold (online only)

1. [An Apple®-1 Personal Computer](#) (First Bytes, Jul 2013): \$387,750
2. [I-95 – Richard Serra](#) (Online: Post-War & Contemporary, Nov 2013): \$197,000
3. [Untitled – John McCracken](#) (Online: Post-War & Contemporary, Nov 2013): \$149,000
4. [The World is Not Enough – BMW z8 kit](#) car (50 Years of James Bond, Oct 2012): \$132,720
5. [Casino Royale – One and Only Club poker table, card and chips](#) (50 Years of James Bond, Oct 2012): \$132,720
6. [A Vert Irlandais Alligator ‘Passe-Guide Ireland’ Bag](#) (Hermès: Four One-of-a-Kind Passe-Guide Bags, May 2012): \$125,215
7. [Untitled – Jean-Michel Basquiat](#) (Online: Post-War & Contemporary, Nov 2013): \$118,750
8. [I Love Your Kiss Forever Forever](#) (see F. & S. II.5) – Andy Warhol (Warhol @ Christie’s, Mar 2013): \$112,500
9. [Portrait of Elizabeth Taylor](#) – Hiro Yamagata (The Collection of Elizabeth Taylor, Dec 2011): \$108,000
10. [A M – Edward Ruscha](#) (Online: Post-War & Contemporary, Nov 2013): \$106,250

Annexe 22, Communiqué de presse de Christie’s du 06 mai 2014, p.2.

19 December 2011

For Immediate Release

Contacts: Erin McAndrew (US) + 212 636 2680
Hannah Schmidt (UK) + 44 20 7389 2964
Belinda Chen (China) + 86 10 6500 6517

emcandrew@christies.com
hschmidt@christies.com
bchen@christies.com

**THE NEW YORK SALES SERIES DEVOTED TO
THE COLLECTION OF ELIZABETH TAYLOR
ACHIEVES \$156.8 MILLION / £100.3 MILLION / €120.7 MILLION**



©2011 Douglas Kirkland/CORBIS

MOST VALUABLE SALE OF JEWELRY IN AUCTION HISTORY

**MOST VALUABLE PRIVATE COLLECTION OF FASHION
EVER SOLD AT AUCTION**

**CHRISTIE'S FIRST EVER ONLINE-ONLY AUCTION – CONDUCTED IN
PARALLEL TO LIVE AUCTIONS – FETCHES OVER \$9.5 MILLION**

26 ITEMS SELL FOR OVER \$1 MILLION; 6 ITEMS FOR OVER \$5 MILLION

**STELLAR SALE RESULTS SET THE PACE FOR CONTINUING SALES OF FINE
ART FROM THE COLLECTION IN JANUARY AND FEBRUARY 2012**

Annexe 23a, Communiqué de presse de Christie's du 19 décembre 2011, p.1.

**The Online-Only Sale
December 3-17, 2011**

Online-Only Sales Total: \$9,537,900



The sales of The Collection of Elizabeth Taylor featured a Christie's first: an Online-Only sale that ran in parallel to the live auction series in New York. The two-week time-based auction was hugely successful, with over \$9.5 million in total sales and bidders from 25 countries around the world competing for 973 additional items of fine and costume jewelry, designer fashion and accessories, decorative arts and memorabilia from Miss Taylor's personal collection. In total, more than 57,000 online bids were received, as collectors rapidly drove prices from the \$50 starting point up into the thousands.

The top-selling item of the Online-Only sale was **Hiro Yamagata's** *Portrait of Elizabeth Taylor*, an acrylic on canvas painted in 1991 (pictured above left) that realized \$108,000 (£69,120/€83,160), shattering the previous auction record of US \$7,973 for the Japanese contemporary artist.

Additional top lots from the Online-Only selection included:

- A Suite of Multi-Gem, Diamond and White Gold Jewelry, which realized \$78,000 against a pre-sale estimate of \$3,000-5,000. Similarly, a Diamond and 18K white gold necklace also realized \$78,000 against a pre-sale estimate of \$10,000-15,000.
- In the fashion and accessories section of the Online-Only sale, a brown patent leather handbag by Cartier paired with sunglasses realized \$20,400, well above a pre-sale estimate of \$300-500, and a minaudière by Judith Lieber realized \$31,200 over a pre-sale estimate of \$200-400.
- A pair of custom-made black leather cowboy boots, one of a dozen pairs featured in the Online-Only sale, fetched \$10,800. The boots were embroidered on the pull-straps in gold with the initials "ET" and signed on the inside by the boot maker.

Michael O'Neal, Head of Digital Media, said: *"We are thrilled with the results of our first Online-Only sale, which Christie's embraced as an innovative way to make this incredible Collection accessible to Elizabeth Taylor's legions of fans worldwide. As the international tour of the collection's highlights showed us, thousands of people the world over have been genuinely moved by the legacy of Elizabeth Taylor and were eager to be a part of last week's events and sales in New York. The online-only sales proved to be the perfect complement; not only did thousands of collectors and fans turn out to participate, they also shared their enthusiasm for the chase on our Twitter and Facebook pages, creating a true online phenomenon that mirrored the record-setting events taking place in our New York saleroom."*

Annexe 23b, Communiqué de presse de Christie's du 19 décembre 2011, pp.5-6.



CHRISTIE'S

1 June 2012

PRESS RELEASE ... PRESS RELEASE ... PRESS RELEASE

**CHRISTIE'S ONLINE-ONLY AUCTION
HERMÈS: FOUR ONE-OF-A-KIND PASSE-GUIDE BAGS
MORE THAN TRIPLES EXPECTATIONS
REALISING A TOTAL OF £148,000 / \$229,400 / €184,704
All proceeds from the auction to benefit The Royal Academy of Arts**

Hermès and Christie's are delighted to announce the results of the collaboration which provided an exciting opportunity for collectors to bid on four exceptional handbags. In celebration of its 'Leather Forever' exhibition in London which ran from 8th -27th May 2012, Hermès created four one-of-a-kind versions of its Passe-Guide handbag representing England, Ireland, Scotland and Wales; a tribute to the United Kingdom and Ireland. Christie's conducted a time-based online-only auction of the handbags which ran for nineteen days, beginning on Monday, 14th May with each bag sold to the highest bidder on Thursday, 31st May. In total, the four bags achieved **£148,000 / \$229,400 / €184,704**, more than three times the pre-sale estimate; all proceeds from the auction to benefit the Royal Academy of Arts. The Private collectors who bought each bag have requested to remain entirely anonymous.

Thierry Outin- Managing Director, Hermès GB Ltd. commented: *"We are thrilled to hear that these four bags have achieved such results at the Christie's online sale. It is great news for the Royal Academy of Arts as all profits will benefit this British institution. It is also a great way to put an ending point to the Leather Forever adventure. The collaboration with Christie's was key to the success of the project."*

Pat Frost, Director of Fashion and Textiles, Christie's commented: *"We are delighted with the results of this online-only auction collaboration between Christie's and Hermès which achieved more than triple the pre-sale expectations and raised significant funds for a very worthy cause. The excitement surrounding the one-of-a-kind Passe-Guide bags and this unique sale is testament to the enduring appeal of Hermès' quality craftsmanship and Christie's expertise in creatively marketing to a truly global audience."*

Michael O'Neal, SVP, Digital Media Director, Christie's commented: *"The great success of Christie's online-only Hermès auction further demonstrates the ability of the world's leading art business to innovatively serve clients' needs – both buyers and vendors. A global audience participated in the sale, further exemplifying the increased ability and ease with which collectors can engage with Christie's. The online-only platform breaks down barriers and further increases the accessibility of Christie's auctions."*

Annexe 24, Communiqué de presse de Christie's du 1^{er} juin 2012, p.1.

Art Sales Channels

Auction sales increased 13% on the same period last year to £2.2 billion (\$3.6 billion, up 23%). Christie's sold more works of art at the highest levels than any competitor with 51 works of art selling for over \$10 million each during the first half of 2014 and 482 lots for over \$1 million. **Private Sales** grew 7% totalling £498.9 million (\$828.2 million, up 16%) and Christie's new exhibitions spaces have continued to welcome collectors and the public, with critically acclaimed exhibitions during the first half of the year including *Polke/Richter-Richter/Polke* and *Turn Me On (European and Latin American Kinetic Art 1948-1979)*. **Online-only** auctions continue to attract new buyers and sales of £8.7 million represent a 71% increase on the same period last year (\$14.4 million, up 87%). Notably, 27% of buyers on the online platform were new, with visitors from over 170 countries. The top price achieved in an online sale was \$905,000 (£533,950) for a Richard Serra painting, *Pamuk*, offered during the May New York sales week of Post-War & Contemporary art in the new companion online sale. The painting received bids from eight collectors and is the highest online-only sale price to date. A diamond ring, mounted by Van Cleef & Arpels, was the top lot sold via Christie's LIVE™, achieving \$2,792,863 (CHF2,517,000) in the May Geneva Magnificent Jewels sale.

Annexe 25, Communiqué de presse de Christie's du 16 juillet 2014, p.2.

9 JULY 2013 | [World Wide](#) | [PRINT](#)

For Immediate Release

MEDIA ALERT | APPLE-1 SELLS FOR \$387,750

FIRST BYTES: ICONIC TECHNOLOGY FROM THE TWENTIETH CENTURY ONLINE-ONLY AUCTION FEATURING VINTAGE TECH PRODUCTS INCLUDING THE ORIGINAL APPLE COMPUTER, APPLE-1

New York/London/Paris/Hong Kong – An original Apple computer, now known as the **Apple-1**, sold for \$387,750 at Christie's auction of vintage tech products, making it the highest priced item to ever be sold through Christie's new online-only platform. The Apple-1, one of the first 25 Apple-1's ever assembled, inscribed with the serial number 01-0025 in black ink was designed and hand-built in 1976 by Steve Wozniak, who later signed his work "Woz." Christie's saw traffic to the *First Bytes* online-only sale page from 96 countries with 77% of the viewers new to Christie's.

Note to Editors: Christie's holds the record for the most expensive item sold to an online bidder - \$9.6 million for Edward Hopper's *October on Cape Cod* sold in November 2012 at the American Paintings sale in New York.

Related Sale Sale 3432

First Bytes: Iconic Technology From the Twentieth Century

24 June - 9 July 2013

New York, Rockefeller Plaza

Related Departments

Travel, Science & Natural History

Annexe 26, Communiqué de presse de Christie's du 09 juillet 2013.

Contacts

► Sara Fox

Tel +1 212 636 2680

sfox@christies.com



Christie's Live™

Les enchères en ligne sur CHRISTIE'S LIVE™ ont permis à 8.3% de nouveaux utilisateurs de ce service d'acquérir des œuvres d'art. La pièce la plus chère vendue sur le net était l'*Arche de Noé* de Jan Brueghel le Jeune acquise lors de la vente de Tableaux Anciens du 15 avril 2013 pour €481.500. Retenons également, lors de la vente du soir d'art contemporain, qu'un amateur a sous-enchéri jusqu'à 240.000 euros pour une œuvre de Tom Wesselmann intitulée 1960 *Judy with Floral Wallpaper (Large)*, vendue €313.500.

Annexe 27, Communiqué de presse de Christie's Paris du 18 décembre 2013, p.25.

vins

Total des ventes : €10M
Meilleure adjudication : La pièce des présidents vendue lors de la vente des Hospices de Beaune pour €131.500.

Christie's reste leader en France dans la catégorie des vins avec un total de €10M en 2013. Pour la 7^e année consécutive, Christie's organise la prestigieuse vente de vins des Hospices de Beaune qui a réalisé un résultat record avec €6.3M. Par ailleurs, lors de la dernière vente de vins fins, un prix remarquable a été atteint pour une caisse de Cheval Blanc 1947 vendue au prix record de €131.600. Rappelons également que depuis cette année, Christie's Paris organise des ventes de vins online dont le montant total a atteint près d'un million d'euros.

Annexe 28, Communiqué de presse de Christie's Paris du 18 décembre 2013, p.20.

CHRISTIE'S

PRESS RELEASE | GLOBAL | 20 MAY 2014 | FOR IMMEDIATE RELEASE

NOW LAUNCHING: CHRISTIE'S WATCH SHOP

AN ONLINE RETAIL BOUTIQUE OF RARE, VINTAGE, AND LUXURY TIMEPIECES



NEW YORK / LONDON / HONG KONG – Christie's announces Christie's Watch Shop, an online luxury retail boutique of rare, vintage, and luxury timepieces that will be available for immediate purchase all year round at www.christies.com/watchshop.

Christie's Watch Shop opens a distinctive online luxury retail offering, which marks the next major step in its eCommerce strategy. As five-year auction market leaders in Watches, Christie's Watch Shop offers a new way to build a watch collection that will complement Christie's global auction sales schedule as well as its bespoke Private Sales service. There will be a selection of at least 30 watches available at all times. Each watch will have a set price, with no additional costs or buyer's premium, and be available for immediate purchase, allowing clients the opportunity to acquire a watch at any time of the day or night.

Since the soft launch of Christie's Watch Shop in early May 2014, Christie's sold through 30% of its inventory within the first week, featuring varying styles by Rolex, Patek Philippe, Omega, and Tudor with prices ranging from \$3,500 up to \$58,000. Buyers participating in Christie's Watch Shop come from all regions of the world including the United States, the United Kingdom, and Switzerland.

Annexe 29, Communiqué de presse de Christie's du 20 mai 2014, p.1.

CHRISTIE'S

PRESS RELEASE | NEW YORK | 6 MAY 2014
FOR IMMEDIATE RELEASE

CHRISTIE'S ANNOUNCES NEW \$20 MILLION INVESTMENT AS DIGITAL ENGAGEMENT DRIVES GROWTH IN THE ART MARKET

New Data Shows 48% of All Christie's Sale Registrations are Online

New York - Christie's Chief Executive Officer, Steven P. Murphy, used a keynote dialogue on the Main Stage at Atlantic Ideas Live in New York City today to announce the decision to make a future investment in the region of \$20 million in Christie's technological and digital advancement including infrastructure improvements, enhanced client-service experience and creative-content and media-driven endeavours.

"The global audience for art is increasing, museum attendance has increased again and the art market is continuing to grow. This is in part driven by digital accessibility of art and imagery", Steven Murphy commented. "Over the next two weeks, Christie's hosts key sales in the Americas and we will be offering masterpieces such as Monet's Nymphéas and Bacon's Three Studies of John Edward alongside online-only sales of Picasso Ceramics and works by Alexander Calder. We want to invite more people to join in and participate in collecting. Not long ago, our New York sales catalogue would be viewed by a few thousand catalogue subscribers four weeks before the sale — now more than a million visitors view the works online. This online accessibility combined with ever increasing visitor numbers to our public exhibitions has shifted the dynamic. This has also fundamentally impacted the value of the original object itself, as the experience of standing in front of the picture and owning it has become even more powerful."

In data released today, Christie's confirms that 48% of all client registrations are now facilitated digitally. In 2013, 45% of buyers in online-only sales were new to Christie's, with many sales seeing over 50% new client activity. Findings from online-only sales reveal that one in five buyers is under the age of 45 and visitors to christies.com came from 185 countries and numbered 20 million in 2013, 19% year on year growth, with mobile views increasing 42% during the year.

The span of the price of works of art sold online has included over 16 works sold for over \$1 million through Christie's LIVE to works of art selling for \$2,500 and above. The average lot sold online is \$10,000. The most popular categories to date have been the sales of Post-War and Contemporary work, led by the innovative partnership with the Andy Warhol Foundation, as well as highly successful sales of Picasso Ceramics, Chinese work of art, Luxury items including Wine and Jewelry and other categories including the fast growing area of Prints. To date, Christie's has offered nine sales in conjunction with the Andy Warhol Foundation on our eCommerce platform, with the average lot selling for nearly \$11,000 and with 14% of lots selling for over \$20,000.

Today's announcement of ongoing investment will lead to further improvements in the client service experience as well as content and media development. In the morning session facilitated by Quartz editor,

Kevin Delaney, Mr. Murphy continued: *“Digital is changing the way all companies operate, as well as increasingly affecting and influencing all of us in our daily lives. Internally in a company, as well as externally in how we communicate with and serve clients, digital creates efficiencies, leads to better and more productive relationships and for us, works to help better connect individuals and art works. We are investing across the board, from infrastructure improvements to creative, content driven endeavours.”*

Notes to Editors:

Christie’s has already made significant investment in digital operations. In 2006, Christie’s was the first art business to launch online participation in live auctions and has seen an increase of 48% in the volume of lots purchased via its Christie’s LIVE™ platform over the last 5 years. In 2011, Christie’s staged the Elizabeth Taylor collection to launch its eCommerce platform and to date has held seventy online art auctions.

Annexe 30, Communiqué de presse de Christie’s du 06 mai 2014, pp.1-2.

SOTHEBY'S

Sotheby's

New York | Andrew Gully | Jennifer Park | Andrew.Gully@Sothebys.com | Jennifer.Park@Sothebys.com | +1 212 606 7176

SOTHEBY'S REPORTS FOURTH QUARTER AND FULL YEAR 2013 FINANCIAL RESULTS

- Record Consolidated Sales* of \$6.3 Billion in 2013, Up 17%
- Private Sales Achieve A Record of \$1.2 Billion, Up 30%
- Fourth Quarter Net Income Increases 37% Over Previous Year
- February 2014 London Impressionist, Modern and Contemporary Sales Total \$524.5 million, Sotheby's Highest Ever for the Two Week Series

NEW YORK, 27 February 2014 – Sotheby's (NYSE: BID) today reported financial results for the fourth quarter and twelve months ended 31 December 2013.

In 2013, Sotheby's reported record Consolidated Sales* of \$6.3 billion, a \$930.5 million (17%) increase versus 2012 and net income of \$130.0 million, a \$21.7 million (20%) increase from the prior year. This improvement was made possible by a \$24.7 million increase in fourth quarter net income as fourth quarter Net Auction Sales increased 28%, reflecting the continuing strength of the global art market as Sotheby's autumn sales of Asian Art in Hong Kong and Impressionist Art in New York significantly exceeded prior year results.

"Our record results in 2013 and a remarkable start to this year, with auction sales up significantly to date in 2014, show Sotheby's is in an extremely strong position today," said Chairman, President and Chief Executive Officer Bill Ruprecht. "We pledge to provide unrivalled expertise and results for our clients and enduring value to our shareholders – and as these results demonstrate, Sotheby's is delivering on those promises."

Annexe 31, Communiqué de presse de Sotheby's du 27 février 2014, p.1.

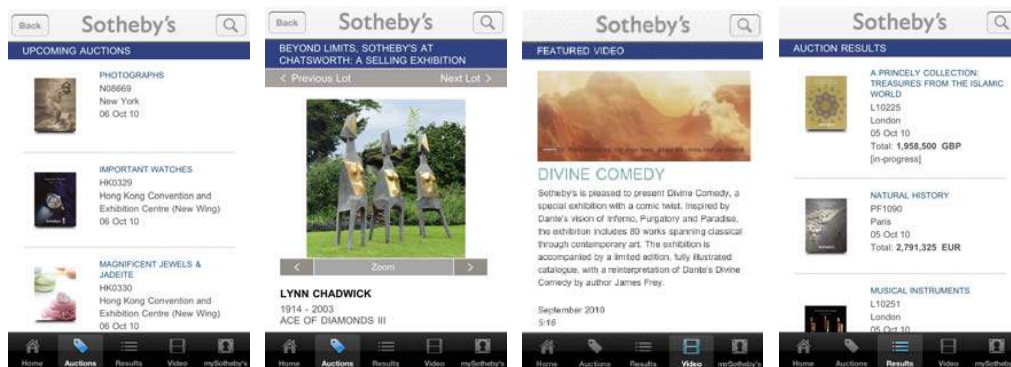
Sotheby's continues to invest in its digital media strategy via the sothebys.com website and its iPad and Android applications to facilitate Sotheby's accessibility to clients on mobile platforms. The website and BIDnow live auction bidding platform were both redesigned in 2013 to enable each to work across all tablet and mobile platforms, resulting in a significant increase in client usage, including a 45% increase in online bidding, a 50% increase in Asian client traffic, and a 25% increase in time spent on mobile devices. In addition, clients in the Sotheby's Preferred client loyalty program have doubled their visits to sothebys.com over the past year, illustrating both the reach of mobile technology and the impact of a more engaging online experience with multi-lingual (e.g., Chinese) content.

Annexe 32, Communiqué de presse de Sotheby's du 27 février 2014, p.3.

New York | +1 212 606 7176 | Lauren Gioia | Lauren.Gioia@Sothebys.com | Darrell Rocha | Darrell.Rocha@Sothebys.com
London | +44 (0)20 7293 6000 | Matthew Weigman | Matthew.Weigman@Sothebys.com



Sotheby's Launches App for iPhone and iPad



13 October 2010 – 1744 meets 2010 as Sotheby's, the oldest Company on the New York Stock Exchange (NYSE), launches its new application for the iPhone and iPad. Now available for free download in the iTunes App Store®, Sotheby's app allows users to:

- **Watch** our latest podcasts from our new video player, currently featuring a tour of highlights from the Divine Comedy exhibition, as well as Charles Moffett's interview with Chiyo Ishikawa of the Seattle Art Museum in anticipation of their upcoming Picasso exhibition
- **Browse** catalogues for upcoming sales
- **Search** among upcoming lots
- **Zoom** in for a closer look
- **Access** condition reports
- Log in and leave an absentee **bid**
- **View** auction results

“The Sotheby’s app is one more way to reach our clients, wherever they may be,” said Amy Todd Middleton, Sotheby’s Worldwide Director of Marketing. “Our ever-enriching web menu, whether the mobile site, online bidding, our online magazine and now the app, bring Sotheby’s directly and immediately to our clients. It is exactly what they want in this 24/7 world. And this is just the beginning: we will be releasing further updates in 2011 that will continue to enhance our clients’ experience online.”

In addition to the new app, updates to several areas of sothebys.com have been made, including the following:

BidNow



Sothebys.com supports the needs of collectors in an increasingly mobile world, many of whom prefer the convenience of participating in sales online. BidNow allows clients to watch all Sotheby’s auctions live online and place bids in real time, from anywhere in the world.

Sotheby’s Mobile Website



Sotheby’s mobile website can now be accessed from almost any web-enabled handset, including the Blackberry, Android, iPhone, iPad and more. From Sotheby’s mobile site, visitors can: browse a calendar of upcoming auctions; search among upcoming lots; zoom in on images; view condition reports; email a lot to a friend; log in place an absentee bid; view auction results; and access contact details for Sotheby’s specialists.



Sotheby’s at Auction

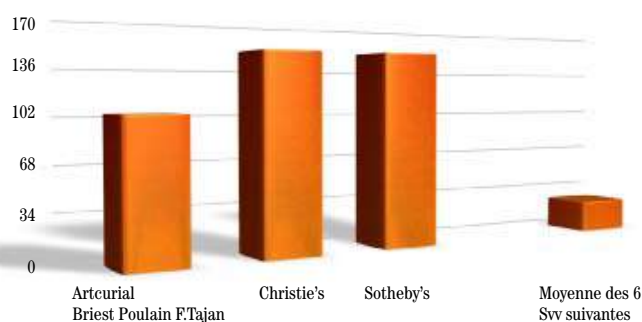
Sotheby’s at Auction is now available online, featuring articles on remarkable individuals who have shaped the art world by noted journalists including James Reginato and Anthony Freund. Other features include results from recent Sotheby’s sales, an extensive listing of must-see exhibitions at Partner Museums around the world, photographs from exclusive events, and the popular “Anatomy of an Artwork” column.

Annexe 33, Communiqué de presse de Sotheby’s du 13 octobre 2010, pp.1-2.

2010, RÉSULTATS

Pour la septième année consécutive, Artcurial Briest-Poulain-F. Tajan confirme sa place dans le trio de tête des maisons de ventes aux enchères actives sur le marché français et demeure la **première maison française de ventes aux enchères**.

Avec un résultat de **102,8 M€** (frais inclus), qui représente une hausse de **27,7% par rapport à l'année précédente**, la maison affiche, dans pratiquement tous ses départements, **des taux de croissance à deux chiffres**.



Annexe 34, Artcurial, 2010 : le bilan de l'année, 17 décembre 2010, p.2.

L'ACTIVITÉ NUMÉRIQUE

EXTENSION DU DOMAINE DES ENCHÈRES : ARTCURIAL LIVE BID

En mai 2010, Artcurial Briest Poulain F.Tajan a lancé un nouveau service : le **Artcurial Live Bid**, qui permet, sur simple inscription gratuite, de suivre et d'enchérir avec le son et l'image toutes les ventes organisées par la maison.

Conçu en partenariat avec la société américaine Artifact, ce service a rapidement conquis de nouveaux utilisateurs prouvant l'entrée dans les mœurs du média internet chez les enchérisseurs.

Ces derniers, à **66% étrangers***, sont pour la plupart de nouveaux clients alors que les clients déjà connus passent volontiers des enchères par téléphone aux enchères sur internet.

Sur les six premiers mois d'activité, Artcurial Live Bid a connu des pics d'affluence lors des ventes de spécialités « art de vivre » : les enchérisseurs de Vins, de Bandes Dessinées et d'Hermès Vintage sont, statistiquement, les plus nombreux. Néanmoins, les achats importants en valeur, se concentrent sur les spécialités « classiques » comme l'illustre un tableau de Kees van Dongen, adjugé à un client russe le 30 novembre dernier pour 40 000 € sur internet (soit 51 306 € frais inclus).

Sur ces six premiers mois, ce sont plus de 1 500 000 €* d'enchères réalisées qui ont été effectuées sur internet.



* Ces statistiques s'entendent du 1^{er} janvier au 5 décembre 2010.

Kees VAN DONGEN

VASE DE FLEURS
Huile sur panneau

VENDU 51 306 €
Acquis sur Internet par
un acheteur russe.

Annexe 35, Artcurial, 2010 : le bilan de l'année, 17 décembre 2010, p.20.

ARTCURIAL 1^{ÈRE} MAISON FRANÇAISE DE VENTE AUX ENCHÈRES

**AVEC UN RÉSULTAT DE 178,1 M€* – 245 M\$
SOIT + 24 %**

**EN 3 ANS UNE ÉVOLUTION
DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE + 70%**

- 70,5% DU MONTANT DES LOTS VENDUS AU-DELÀ DE 50 000 € EST RÉALISÉ PAR DES ACHETEURS INTERNATIONAUX
- 8 ENCHÈRES MILLIONNAIRES (7 EN 2012)
- 28 RECORDS
- 2 PRÉEMPTIONS PAR LE MUSÉE DU LOUVRE EN ART ISLAMIQUE
- PRIX MOYEN** PAR LOT: 7 833 € – 10 772\$ (7 454 € – 10 251\$ EN 2012)
- 76 % DES LOTS VENDUS (73 % EN 2012)

VENTES D'ART IMPRESSIONNISTE, MODERNE ET CONTEMPORAIN:

- 56,2 M€
- 70 % DU MONTANT DES ADJUDICATIONS RÉALISÉ PAR DES ACHETEURS INTERNATIONAUX
- *LA RIVIÈRE* PAR ARISTIDE MAILLOL:
3^E MEILLEURE ENCHÈRE EN FRANCE CETTE ANNÉE

ARTCURIAL LEADER:

- EN EUROPE POUR LA BANDE DESSINÉE
- EN EUROPE CONTINENTALE POUR L'AUTOMOBILE DE COLLECTION
- EN FRANCE ET À MONACO POUR LES BIJOUX ET MONTRES
- EN FRANCE POUR LES TABLEAUX ANCIENS

ARTCURIAL LIVE BID:

MONTANT TOTAL DES LOTS ADJUGÉS + 219,5 %
30% D'ACHETEURS ÉTRANGERS

Annexe 36, Artcurial, *Bilan de l'année 2013*, 19 décembre 2013, p.2.

Mardi 14 janvier 2014



XXXXXXXX DROUOT 2013 XXXXXXXXXX

DROUOT : BILAN ET TENDANCES 2013 DÉFINITIF

**UN PRODUIT DE VENTE DE 407 MILLIONS €*
—**

Enchère phare : 4 647 000 € pour le *Cortège de l'impératrice Wu Zetian*, peinture chinoise de la dynastie Tang (618-907)

153 enchères supérieures à 150 000 € dont 9 enchères supérieures à 1 million €.

19 records mondiaux et 14 records français, dont :

Record mondial à 2 232 000 € pour un panneau de chêne par Jacobus VREL,

Record mondial à 483 288 € pour *Le Reniement de saint Pierre* par Francesco FRACANZANO,

Record mondial à 368 750 € pour une paire d'huiles sur panneau de Nicolaes ELIAS, dit PICKENROY,

Record mondial à 275 000 € pour une huile sur toile de Josef SIMA,

Record français à 447 500 € pour une toile figurant *Madame Helleu et Jean Helleu en bateau* par Paul-César HELLEU,

Record français à 437 909 € pour un portrait peint par Élisabeth VIGÉE-LEBRUN,

Record français à 361 162 € pour *Un jeune violoniste* d'Antonio MANCINI,

Record français à 346 976 € pour le *Portrait d'André Gide* par Jacques-Émile BLANCHE.

*Le produit de vente de 407 millions d'euros correspond aux adjudications, augmentées des frais de vente, prononcées dans les lieux de ventes gérés par Drouot Enchère, à l'exclusion des after sales et des ventes de gré à gré.

DROUOT PRESSE 9, rue Drouot 75009 Paris tél. +33 (0)1 48 00 20 42/37 | fax +33 (0)1 48 00 20 38 | www.drouot.com | drouot.presse@drouot.fr

Annexe 37, Drouot, Bilan Drouot 2013 – Définitif, 14 janvier 2014, p.1.



- Les performances live de graffeurs internationaux ont « relooké » Drouot le temps d'une vacation consacrée à l'art urbain contemporain, programmée en résonance avec l'événement La Tour Paris 13.
- La dispersion de la collection que Danielle Luquet de Saint Germain, égérie d'Yves Saint Laurent, a consacrée à l'excellence de la haute couture, saluée par une vingtaine de préemptions par les musées français et de nombreuses acquisitions d'institutions étrangères.
- Les hommages rendus au prince du music-hall, Maurice Chevalier, et à l'icône la plus populaire de la chanson française, Claude François, qui ont rassemblé à Drouot plusieurs générations d'admirateurs.
- L'émergence d'un engouement lié à l'univers de la pop culture, autour des figures du cinéma et du dessin animé, qu'a permis de mettre en évidence les ventes « Génération Jouets » et « Made in Japan ».

L'intensification du développement numérique de Drouot a profondément marqué l'année 2013, DrouotLive offrant désormais accès à l'intégralité des ventes cataloguées.

Cette ouverture multimédia a largement séduit les internautes, qui sont près de **50 000 inscrits sur DrouotLive, soit une progression de plus de 70 %** par rapport à la fin de l'année 2012. La fréquentation accrue a entraîné une forte progression du produit d'adjudication, qui a été multiplié par 3 en 2013, et **le nombre d'objets adjudugés sur la plateforme a augmenté de près de 200 %**. Plus de 50 % des adjudicataires sur DrouotLive sont étrangers.

Parallèlement à la version anglophone, déjà bien installée, Auctionspress a développé une nouvelle version de **La Gazette International, en mandarin**, destinée aux amateurs d'art chinois. Ce support mensuel, uniquement disponible sur Internet, capte déjà **plus de 35 000 visiteurs uniques par mois en moyenne, avec des pics à 70 000 visiteurs**.

Par ailleurs, les opérateurs de Drouot ont promu **un nouvel outil de fidélisation dont le lancement est intervenu il y a quelques semaines : la Carte Drouot, disponible gratuitement**. Elle permet aux clients qui en sont détenteurs de bénéficier d'une reconnaissance immédiate auprès de tous les opérateurs de Drouot et sur les différentes plateformes multimédia, facilite le dépôt et la gestion d'ordres d'achat, offre un programme d'avantages culturels.

L'accessibilité et le rayonnement des ventes aux enchères restent le fer de lance de la politique du groupe Drouot, qui y consacre un investissement important, pour permettre à ses opérateurs de remplir pleinement leur mission de défense de tous les patrimoines mobiliers.»

Georges DELETTREZ

Président de DROUOT PATRIMOINE

DROUOT PRESSE 9, rue Drouot 75009 Paris tél. +33 (0)1 48 00 20 42/37 | fax +33 (0)1 48 00 20 38 | www.drouot.com | drouot.presse@drouot.fr

Annexe 38, Drouot, Bilan Drouot 2013 – Définitif, 14 janvier 2014, p.3.

INVALUABLE

invaluable

Published on *Invaluable Press Room* (<http://news.invaluable.com>) on 2/6/14 12:36 pm EST

Invaluable Finishes 2013 Strong with Record-Breaking Fourth-Quarter Results

Release Date:

Thursday, February 6, 2014 12:36 pm EST

Terms:

[Leadership](#) [Auctions](#)

Dateline City:

BOSTON

Strongest Quarter in Company History Achieves 102 Percent Increase in Gross Merchandise Sales

BOSTON--(BUSINESS WIRE)--Invaluable, the world's largest online live auction marketplace, today announced record-breaking fourth-quarter 2013 results with a 102 percent increase in gross merchandise sales over the same time period in 2012. The company's robust growth this quarter was driven by an 80 percent increase in buyer transactions, which was fueled by world-class merchandise available through the Invaluable platform.

In the fourth quarter of 2013, the number of auction houses partnering with Invaluable also increased dramatically, as more auctioneers leverage the Invaluable marketplace to drive greater bidder demand and overall sales performance.

Invaluable's strong quarter results come on the heels of the company's re-branding to Invaluable from the former Artifact brand, as well as the launch of a new website and enhanced online experience in November 2013.

"The fourth quarter of 2013 was one of the most exciting in our company history," said Invaluable CEO Rob Weisberg. "More and more auction houses are turning to Invaluable to increase the reach of their sales by providing access to millions of online bidders, and in turn, more consumers are able to bid on and win the items they are most passionate about."

Leading to the company's strong fourth quarter results were a number of high profile sales on the Invaluable platform from October to December 2013, ranging from fine art and antiques to historical documents and Hollywood collectibles.

Of particular note were a series of Hollywood costumes sold through Invaluable from the "Hollywood Auction" put on by Profiles in History in December 2013. These include a "[Dorothy's test dress worn by Judy Garland](#)" in *The Wizard of Oz*, which sold for \$200,000, as well as a [historic collection of costumes](#) worn by Christopher Plummer and others in *The Sound of Music*, which sold for \$150,000. The [signature "Snow Globe" three-piece suit](#) worn by Orson Welles in *Citizen Kane* sold for \$110,000, while the [signature Willy Wonka costume](#) worn by Gene Wilder in *Willy Wonka & the Chocolate Factory* sold for \$70,000.

Additional sales highlights from the Q4 2013 sold through the Invaluable platform include:

- An exquisite [White Jade Boulder](#), finely carved into a basket with citrus fruit on a custom wooden stand, sold for \$231,288 CAD (approx. \$207,554 USD) by 888Auctions in Ontario, Canada.
- The painting "[Winter Harmony](#)" ([Winter Evening](#)) by American Impressionist landscape painter Edward Willis Redfield (1869-1965) sold for \$150,000 through Freeman's in Philadelphia, PA.
- A series of nearly [140 autograph letters from George III, King of Great Britain](#), sold through auction house Profiles in History, located in Calabasas Hills, CA, for \$130,000.
- The painting, [A Tibetan Woman](#), by Russian artist Svetoslav Nikolaevich Roerich (1904-1993) sold for £64,688 GBP (approx. \$107,149 USD) by Lyon & Turnbull located in Edinburgh, UK.
- A [Tiffany Chandelier](#) decorated with nasturtium flowers, stems and leaves sold for \$75,000 through James D. Julia auction house in Fairfield, ME.
- A [1929 Rolls-Royce 20/25 Hooper Landaulet](#) sold for \$78,400 AUD (approx. \$68,968 USD) through Theodore Bruce auction house in Sydney, Australia.
- [Handwritten lyrics for "Riders on the Storm"](#) from Jim Morrison of The Doors were sold through Profiles in History for \$55,000.

About Invaluable

Invaluable is the world's largest online live auction marketplace, featuring a live online bidding platform that allows collectors to bid in real-time in auctions held around the world. As the leading developer of SaaS and ecommerce applications for the auction industry, Invaluable provides auctioneers with marketing and e-commerce solutions across Invaluable and AuctionZip web properties, as well as access to RFC Systems, the company's auction management software. Invaluable's best-in-class historical price database includes more than 58 million complete auction results, totaling more than \$204 billion in value. Founded in 1989 in Boston, Invaluable also has offices in Pennsylvania and the United Kingdom. For more information, visit www.invaluable.com.

Annexe 39, Communiqué de presse d'Invaluable du 6 février 2014.

LIVE AUCTIONEERS

Feb. 18, 2014

LiveAuctioneers wraps 2013 with industry-leading results, 70% increase in direct traffic

Powerful upsurge in bidding from China helps push 2013 online sales to \$222.5M

NEW YORK - LiveAuctioneers, the world's most trusted Internet live-bidding platform for fine art, antiques and collectibles, recorded its best year ever in 2013, with gross online sales of \$222.5 million. Founded in November 2002, the privately owned Manhattan-based company has maintained profitability literally since its inception.

"While LiveAuctioneers has enjoyed a phenomenal growth rate that has defied all economic downturns over the past eleven years, 2013 was, by far, our most successful year to date," said LiveAuctioneers CEO Julian R. Ellison. "We're in super-growth mode for 2014, with plans to introduce many exciting new online products and services over the next 12 months."

During 2013, there were 37.6 million visits to LiveAuctioneers' website, with the number of unique visitors jumping 11% over the prior year. It was a year of substantial growth in mobile use, as well. In the fourth quarter alone, mobile visits rose by 28.72% compared to those of Q4 2012, while tablet visits surged nearly 32%.

Ellison attributes LiveAuctioneers' seemingly unstoppable success to several factors, not the least of which is the company's emphasis on allowing its sellers total flexibility to choose how they wish to market themselves. Specifically, LiveAuctioneers championed non-exclusivity for auction houses and other sellers at a time when competing platforms were saddling clients with restrictive policies that hampered their ability to grow and prosper, Ellison said.

"Any platform that bundles its products into exclusive contracts is making a tacit statement that they can't survive in an open-market environment - and in such cases, the party that always suffers is the seller," said Ellison. "If a provider holds its sellers hostage by forcing them into exclusive contracts, then where is the incentive to provide better customer service or invest in new technologies and products to benefit those clients? We want our sellers to be successful. They're free to use multiple live-bidding platforms simultaneously. We're not afraid for them to try them all. They'll soon see which one brings them the most traffic and bids - LiveAuctioneers."

Seller confidence throughout 2013 was evidenced by the 27% growth in catalog listings appearing on LiveAuctioneers as compared to 2012. Last year 3,657,074 items were listed in auctions utilizing LiveAuctioneers, while the prior year's total was 2,881,369.

In 2013, LiveAuctioneers' brand identity took flight worldwide, as reflected by the 70% increase in direct traffic over that of 2012. "This metric measures the number of visitors who type the site address directly into their browser or click on a bookmark," Ellison explained. "In just twelve months, our direct traffic went from 6.4 million to 10.9 million visits."

Recently released data* confirming that China led the world in art purchases in 2013 (\$4.078 billion) was consistent with statistics and trends recorded by LiveAuctioneers. Last year on the website, the number of executed bids from China-based users increased by 37% over the prior year. Also in 2013, the number of registered users in China rose by 43% and auction signups climbed 35% as compared to the previous year.

Annexe 40, Communiqué de presse de Live Auctioneers du 18 février 2014.

Corrélation entre notre activité et l'internet mobile

L'INFORMATION PERTINENTE AU CREUX DE LA MAIN

- 2014 : 68% des consultations sur Artprice viennent d'un appareil I.O.S. ou Android (seulement 36% pour la moyenne des sites marchands)
- En 2014, 2,8 milliards de personnes consulteront internet sur des "Objets communicants mobiles" pour seulement 2 milliards d'internautes sur le réseau fixe soit un cumul de 3,6 milliards.

artprice.com[™]

25

Annexe 41, Artprice, *Présentation et perspectives 2013/2014 : assemblée générale ordinaire*, p.25.

The image is a screenshot of the Artprice website. At the top, there is a navigation bar with the Artprice logo on the left and a search bar on the right. Below the navigation bar, there is a large orange banner with the text "nouveau les petites annonces artprice". To the right of the banner, the main heading reads "Les Petites Annonces Artprice" followed by "Artprice et ses 900 000 membres ouvrent la place de marché de l'art normalisée". Below this, there are three paragraphs of text. The first paragraph states: "Le marché de l'art nécessitait une normalisation dont Artprice est le leader mondial depuis 1987." The second paragraph says: "Entre les échanges arbitrés par les galeries et les auctioneers, les œuvres « chinées » sur Ebay, le marché va gagner avec Artprice une véritable alternative pour accroître la liquidité du marché de l'art." The third paragraph reads: "Artprice a donné le 9 février à ses 900 000 membres la capacité d'acheter et vendre des œuvres d'art dans une totale liberté et transparence des prix avec ses Petites Annonces payantes (39 euros) normalisées par ses banques de données." At the bottom of the advertisement, there is a white box with the text "Je vends mon" on the left, a small image of a painting in the center, and "sur Artprice!" on the right. The page number "42" is visible at the bottom center of the screenshot.

Annexe 42, Artprice, *Artprice au service du marché de l'art*, mars 2005, p.42.

EXPERTISSIM

EXPERTISSIM

Acheter et vendre des objets d'arts expertisés



Information presse

31 Mai 2012

Expertissim.com poursuit son expansion internationale et passe un accord de partenariat avec 1stDibs.com, le plus important site de vente en ligne nord-américain pour les objets d'art et de décoration.

Expertissim, site de vente d'objets d'art, d'antiquités et de bijoux expertisés, est heureux d'annoncer la signature d'un partenariat avec 1stDibs.com, le plus important site internet de vente en ligne d'objets d'art haut de gamme. Selon la Harvard Business Review, *"1st dibs.com est devenu la source principale pour les recherches d'antiquités et de meubles de collections, dépassant ainsi les célèbres salles d'enchères de Christie's et Sotheby's."*

Ainsi, les objets les plus prestigieux mis en vente sur Expertissim.com, sont aussi désormais visibles dans le monde entier grâce à 1stDibs.com.

Expertissim a constaté que 35% de ses acheteurs étaient à l'étranger. Grâce à cet accord avec 1stDibs, la cible internationale va très largement s'accroître. Ainsi, les personnes ayant choisi de mettre en vente des objets prestigieux sur Expertissim, seront assurées d'une visibilité internationale, auprès d'un public de connaisseurs, finement qualifié.

« Nous sommes très heureux de ce partenariat qui s'inscrit dans la droite lignée de notre stratégie. En effet, depuis notre création, notre philosophie est de démocratiser le marché de l'art sur Internet. 1stDibs, avec ses 2.2 millions de visiteurs par mois et ses 55 millions de pages vues, est à nos yeux la référence du marché de l'art sur Internet aux Etats-Unis et peut être même au monde. Ce partenariat vient renforcer notre présence internationale puisque nous avons déjà mis en place un site en anglais et nous finalisons notre site en chinois. », explique Gauthier de Vanssay, Président et fondateur d'Expertissim.

Annexe 43, Information presse d'Expertissim du 31 mai 2012.

ARTVIATIC

ARTVIATIC

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

MARCHÉ DE L'ART

ARTVIATIC ANNONCE DES RÉSULTATS PROMETTEURS POUR SA PREMIÈRE ANNÉE D'EXERCICE

Monaco, le 15 octobre 2013 – ArtViatic.com, première plateforme internationale de ventes privées d'œuvres d'art exceptionnelles, annonce un volume de transactions de 4,1 millions d'euros pour sa première année d'exercice et s'impose comme un leader dans le domaine des ventes privées d'œuvres d'art en ligne. Parmi les plus belles ventes de l'année : des œuvres de Max Ernst, Karl Schmidt-Rottluff, Serge Poliakoff ou encore Victor Brauner négociées entre Monaco, l'Allemagne, l'Angleterre, la France, la Suisse, les Etats-Unis et la Chine.

Depuis un an, ArtViatic séduit des collectionneurs du monde entier grâce à son **concept novateur**. La plateforme met pour la première fois en contact direct des acheteurs et des vendeurs **sans intermédiaire**, pour qu'ils puissent négocier **en toute transparence**, sans pression extérieure. Fruit de l'expérience et du savoir-faire d'experts du marché de l'art, ArtViatic est un outil innovant conçu comme un **réseau social exclusif** permettant à ses membres d'accéder à un catalogue d'œuvres exceptionnelles, certifiées et authentifiées, 24h/24, 365 jours par an, où qu'ils soient dans le monde. Grâce à ses **commissions attractives**, ses services personnalisés, hautement sécurisés et la sélection méticuleuse de ses spécialistes, ArtViatic a séduit en quelques mois des collectionneurs et des galeristes qui n'avaient pas encore, pour la plupart, fait le choix du web.

ArtViatic offre ainsi de nouvelles perspectives à ceux qui souhaitent vendre, comme en témoigne un marchand suisse habitué des grandes foires internationales telles que Tefaf, après avoir vendu en juin dernier une toile impressionniste sur ArtViatic : ***Je n'aurais jamais pensé vendre une œuvre d'art sur Internet, et encore moins une œuvre à 800 000 euros. J'ai mis une œuvre en vente sur ArtViatic, et, en moins de deux semaines, elle a trouvé preneur. Je n'ai dû engager aucun frais de transports, d'assurances, alors qu'une foire me coûte entre 60 000 et 150 000 euros, et qu'aux enchères les frais vendeurs et annexes sont bien plus lourds que les 3 % pratiqués sur ArtViatic !***

Du côté acheteur, les commissions fixées à 3 % sont également attractives. A titre de comparaison, les frais acheteurs des grandes maisons de ventes oscillent entre 12 et 25 %. Mais ce n'est pas tout : le modèle inédit d'ArtViatic rassure les collectionneurs, qu'ils soient jeunes ou moins jeunes, car **Antoine Van de Beuque** et ses équipes ont choisi de conserver le rapport physique à l'œuvre en offrant la possibilité aux acheteurs de voir celles qui les intéressent avant de confirmer leur achat.

Antoine Van de Beuque : *Il était très important pour nous de ne pas tout dématérialiser. En trente-cinq ans de métier, j'ai appris à connaître le marché de l'art, comprendre les comportements de ses acteurs et appréhender ses dysfonctionnements. ArtViatic répond à de nombreuses problématiques en rendant le marché de l'art plus fluide, plus transparent et plus sûr. Grâce au web, nous pouvons mettre en relation directe les acheteurs et les vendeurs. Sans intermédiaire - et donc sans pression extérieure - chacun est ainsi dans les meilleures conditions pour négocier comme il l'entend.*

Les nouvelles technologies nous permettent aussi de réduire nos coûts structurels, et donc de baisser nos commissions sans pour autant devoir sacrifier des postes de dépenses primordiaux, comme l'embauche de professionnels talentueux et dynamiques. A l'heure où les grandes maisons de vente augmentent leurs frais pour pouvoir être à l'équilibre, nous avons choisi non pas de réinterpréter un modèle économique existant mais plutôt d'en créer un nouveau, qui a déjà fait ses preuves, en à peine un an !

ArtViatic, plateforme de mise en relation de collectionneurs de haut-vol propose aujourd'hui à la vente des toiles, œuvres sur papier et sculptures impressionnistes, modernes et contemporaines à plus de 150 000 euros. Au catalogue ces jours-ci : Auguste Rodin, Pierre Bonnard, Emil Nolde, Albert Marquet, Gabriele Münter, André Derain, René Magritte, Pablo Picasso, August Macke, Manolo Valdès, Richard Prince, A.R. Penck, et bien d'autres.

Annexe 44, Communiqué de presse d'ArtViatic du 15 octobre 2013, pp.1-2.



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

MARCHÉ DE L'ART

RECORD POUR UNE VENTE PRIVÉE EN LIGNE

Monaco, le 24 février 2014 — ArtViatic.com a battu le record mondial de la vente privée d'œuvre d'art en ligne, cédant un tableau de Marc Chagall pour 1.830.000 dollars (frais inclus).

Pour sa première année d'activité, ArtViatic a réalisé un volume de transactions impressionnant de 5,6 millions d'euros grâce à la vente de très belles pièces de Max Ernst, Karl Schmidt-Rottluff, Serge Poliakoff ou encore Victor Brauner.

Aujourd'hui, la première plateforme internationale de ventes de gré à gré annonce également un nouveau record avec la vente d'un tableau de Marc Chagall pour 1.725.000 dollars (hors frais) soit 1.830.000 dollars (frais inclus).

Antoine Van de Beuque, président fondateur d'ArtViatic déclare : « Je suis heureux de ce succès particulièrement rapide qui prouve que les collectionneurs sont aujourd'hui prêts à acheter des œuvres d'art d'exception sur Internet. Je tiens à remercier nos clients pour la confiance qu'ils nous accordent en nous proposant leurs plus belles pièces. »

Créé en 2012, ArtViatic permet aux collectionneurs du monde entier de négocier, sans intermédiaire, des œuvres impressionnistes, modernes et contemporaines.

Toutes les œuvres présentées sur la plateforme ont été préalablement certifiées et authentifiées. Elles ont fait l'objet d'une analyse rigoureuse de la part des spécialistes d'ArtViatic pour que les membres de la plateforme puissent négocier sereinement.

Au cours des quatre mois suivant l'introduction d'une œuvre sur la plateforme, les membres du réseau peuvent faire des offres au vendeur. Si l'une d'elle est acceptée, l'acquéreur a accès à l'œuvre dans le cadre d'une visite privée avant de confirmer l'achat ; le paiement pouvant être garanti par un tiers dépositaire.

Le catalogue d'ArtViatic est actuellement composé d'une quarantaine de peintures, sculptures et œuvres sur papier de Rodin, Renoir, Pissarro, Cézanne, Derain, Mondrian, Magritte, Picasso, Zao Wou-Ki, Richard Prince ou Sean Scully ; toutes estimées entre 150.000,00 et plusieurs millions d'euros.

Annexe 45, Communiqué de presse d'ArtViatic du 24 février 2014.

AUTRES

Part estimée des ventes en ligne en % (reconstitution d'après les données disponibles)	
1999	0,3
2000	0,5
2001	0,7
2002	0,8
2003	1
2004	1,3
2005	1,8
2006	2,6

Annexe 46, Victor Lebreton, « Le commerce en ligne des œuvres d'art », *Culture web : création, contenus, économie numérique*, Paris, Dalloz, 2008, p.6.

Skate's Art Industry Scorecard 2013

# in 2013	# in 2012	Company	Headquarters	Model	Business	Public / Private	Number of Branches	Years in Operation	Visibility (Number of Google Results, 2013)	Goodwill
										1 to 10
1	1	Christie's	London	Both	Auction House / Art Dealer (Gallery) / Education / Art Lender / E-commerce / Storage and Shipping	Private	63	248	2,220,000	10
2	2	Sotheby's	New York	Both	Auction House / Art Dealer (Gallery) / Art Lender/ Storage and Shipping	Public	90	270	914,000	10
3	3	Bonhams	London	Brick	Auction House / Art Dealer (Gallery)	Private	88	221	152,000	10
4	7	Taschen	Köln	Both	Publishing	Private	20	34	1,630,000	10
5	4	Dorotheum	Vienna	Brick	Auction House	Private	44	307	24,000	10
6	6	MCH Group (Art Basel, Art Basel Miami, Art Basel Hong Kong)	Basel	Brick	Events Management (Art Fair)	Public	13	98	182,000	10
7	5	Getty Images	Seattle	Online	E-commerce	Private	48	19	36,400	10
8	9	Phaidon	London	Brick	Publishing	Private	6	91	144,000	10
9	12	Reed Exhibitions (Reed Elsevier Group plc. division); (FIAC, Paris Photo)	Surrey	Both	Events Management (Art Fair)	Public	34	48	129,000	7
10	8	Gagosian Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	12	35	89,300	10
11	18	Hiscox	Bermuda	Brick	Insurance	Public	28	68	34,000	7
12	13	Withers Worldwide	London	Brick	Law	Private	10	118	73,000	8
13	New	Doyle	New York	Brick	Auction House	Private	10	52	182,000	7
14	17	Euroasia Investment SA (NLC, Singapore Freeport, etc.)	Geneve	Brick	Storage and Shipping	Private	6	155	145,000	7
15	28	Marlborough Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	7	68	831,000	7
16	16	Stanley Gibbons	London	Brick	Auction House	Public	6	158	137,000	7
17	31	AXA Art	London	Brick	Insurance	Private	3	52	518,000	7
18	39	Beijing Poly International Auction Co	Beijing	Brick	Auction House	Private	5	9	791,000	10
19	10	Pace	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	8	54	36,300	8
20	New	TEFAF	Maastricht	Brick	Events Management (Art Fair)	Private	1	39	263,000	10
21	32	Castelli Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	2	57	210,000	7
22	33	Galerie Thaddaeus Ropac	Salzburg	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	4	31	12,800	9
23	27	Gladstone Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	3	23	239,000	8
24	38	Matthew Marks Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	5	23	188,000	7
25	36	Nationale Suisse	Basel	Brick	Insurance	Private	1	131	426,000	7
26	20	Umberto Allemandi & Co (The Art Newspaper)	London	Both	Publishing/Online-media	Private	8	24	6,090	10

27	26	artnet	Berlin	Online	Analytics, Research and Database/ E-commerce	Public	3	25	229,000	7
28	21	China Guardian Auctions Co	Beijing	Brick	Auction House	Private	7	21	46,700	7
29	37	Deloitte Luxembourg	Luxembourg	Both	Consulting	Private	1	64	77,500	8
30	New	Frieze (London, New York, Masters)	London	Brick	Events Management (Art Fair)	Private	2	23	37,400	10
31	34	Hauser & Wirth	London	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	4	22	24,300	9
32	35	Mallett	London	Brick	Auction House	Public	2	149	882,000	4
33	New	Merchandise Mart Properties, Inc. (Armory Show)	Los Angeles	Brick	Events Management (Art Fair)	Private	1	101	80,800	7
34	11	Phillips	New York	Brick	Auction House	Private	8	218	3,400	7
35	29	Seoul Auction	Seoul	Both	Auction House	Public	5	16	206,000	7
36	30	Stockholms Auktionsverk	Stockholm	Brick	Auction House	Private	2	340	18,500	8
37	45	Tajan Auction House	Paris	Brick	Auction House	Private	5	48	33,300	7
38	New	Thames and Hudson	London	Brick	Publishing	Private	6	65	30,800	5
39	New	Affordable Art Fair	London	Brick	Events Management (Art Fair)	Private	14	15	102,000	3
40	51	Brant Publications	New York	Both	Publishing/Online-media	Private	1	30	67,500	8
41	14	Collectors Universe	California	Brick	Auction House	Public	3	28	18,600	8
42	40	Drouot Patrimoine	Paris	Both	Auction House/Publishing/Education	Private	1	162	14,100	8
43	41	Gurr Johns	London	Brick	Consulting	Private	3	100	2,440	9
44	22	Heritage Auctions	Dallas	Both	Auction House/ E-commerce	Private	5	38	23,900	7
45	New	Lempertz	Cologne	Brick	Auction House	Private	1	169	18,700	8
46	24	Marian Goodman Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	2	37	30,800	8
47	43	Zwirner	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	2	21	33,600	9
48	47	Acquavella Galleries	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	1	93	5,210	9
49	New	ATG Media (Antiques Trade Gazette, The Salesroom)	London	Online	Publishing / Online-media/ E-commerce	Private	1	43	28,400	8
50	New	Auctionata	Berlin	Online	E-commerce	Private	10	2	59,300	8
51	56	Beijing Council International Auction Co	Beijing	Brick	Auction House	Private	4	9	47,600	8
52	57	Coeur d'Alene	Idaho	Brick	Auction House	Private	3	27	22,000	7
53	New	Damien Hirst (Science Ltd., Other Criteria)	London	Brick	Art Dealer (Gallery) / Publishing	Private	3	6	578,000	7
54	63	Heffel Fine Art Auction House	Vancouver	Both	Auction House/ E-commerce	Private	5	36	9,530	7
55	64	Koller Auktionen	Zurich	Brick	Auction House	Private	2	40	32,200	7
56	42	Louise Blouin Media	New York	Both	Publishing/Online-media	Private	8	13	30,300	6
57	54	Opera Gallery	Paris	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	11	20	15,800	5
58	New	Simon Dickinson	London	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	2	21	51800	7
59	44	Sonnabend Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	1	52	20,700	8

60	19	White Cube Gallery	London	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	4	21	8,640	8
61	79	YellowKorner	Paris	Both	E-commerce	Private	32	8	19,700	5
62	New	1stdibs	New York	Online	E-commerce	Private	1	13	653,000	6
63	72	Artifax	Epsom	Brick	Collection Management	Private	7	27	4,470	6
64	53	De Jonckheere Gallery	Paris	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	2	38	8,010	8
65	67	Invaluable	Allston	Online	E-commerce	Private	3	25	26,400	6
66	70	Johnny Van Haeften	London	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	1	37	5,740	9
67	65	Perrotin	Paris	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	2	24	21,200	8
68	58	Aris	New York	Brick	Insurance	Private	8	8	15,300	7
69	73	Art Vivant	Tokyo	Both	Art Dealer (Gallery)	Public	1	30	106,000	4
70	75	Artcurial	Paris	Brick	Auction House	Private	1	13	29,000	8
71	61	Cadogan Tate	London	Brick	Storage and Shipping	Private	5	9	9,500	8
72	62	Galerie Kornfeld	Bern	Brick	Auction House	Private	2	95	8,760	6
73	New	Krinzinger gallery	Vienna	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	1	43	6,660	8
74	94	McDougalls	London	Both	Auction House	Private	4	10	18,600	7
75	89	Abbey House (Owner of Skate's Art Market Research)	Warsaw	Brick	Auction House/Publishing/ Art Dealer (Gallery)/ Art Fund/Analytics, Research and Database	Public	1	4	646,000	7
76	90	Art Daily	London	Online	Online-media	Private	1	18	137,000	5
77	55	Beautiful Asset Advisors	New York	Online	Analytics, Research and Database	Private	2	12	38,900	7
78	49	Galerie Ernst Hilger	Vienna	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	1	43	3,890	8
79	86	Liveauctioneers	New York	Online	E-commerce	Private	1	12	279,000	6
80	68	Piasa	Paris	Both	Auction House	Private	1	18	15,600	8
81	69	Ravenel Art Group	Hong Kong	Brick	Auction House	Private	3	15	9,650	7
82	71	Villa Grisebach Auktionen	Berlin	Brick	Auction House	Private	1	28	2,170	8
83	46	Winston Art Group	New York	Brick	Consulting/Collection Management	Private	5	4	40,800	7
84	New	Bukowski	Stockholm	Brick	Auction House	Private	5	6	17,100	6
85	80	PlatinumArt	New York	Brick	Art Lender	Private	1	22	13,000	6
86	New	Saatchi Art	Los Angeles	Online	E-commerce	Private	1	4	94,500	8
87	50	Saffronart	Mumbai	Brick	Auction House	Private	4	14	11,500	4
88	55	Sean Kelly Gallery	New York	Brick	Art Dealer (Gallery)	Private	1	23	9,870	7
89	78	WFA	Krefeld	Both	Art Dealer (Gallery)	Public	1	20	20,300	6
90	New	ARTnews LLC	New York	Online	Online-media	Private	1	112	931	5
91	100	Collectrium	New York	Brick	Collection Management	Private	1	4	35,000	8
92	74	Gallery Systems	New York	Brick	Collection Management	Private	1	33	1,050	6
93	93	Leslie Hindman Auctioneers	Chicago	Online	Auction House	Private	5	32	387	4
94	New	The Fine Art Fund	London	Brick	Art Fund	Private	5	13	536	6
95	95	Art Economics	Ireland	Brick	Analytics, Research and Database	Private	1	9	963	9
96	99	Artemundi Global Fund	Cayman Islands	Brick	Art Fund	Private	3	4	1,020	8
97	New	Artron	Beijing	Online	Analytics, Research and Database/ Online-media	Private	3	14	90	7
98	New	Artsy	New York	Online	E-commerce	Private	1	2	61,900	7
99	88	ArtTactic	London	Online	Analytics, Research and Database	Private	1	13	4,210	7
100	96	Paddle8	New York	Online	E-commerce	Private	2	3	22,400	8

Annexe 47, Skate's Art Market Research, *Annual Art Investment Report 2013 : Skate's art industry scorecard (part 2)* pp.14 à 16.

Mobile Phone Internet User Penetration Worldwide, by Region, 2012-2017
% of internet users

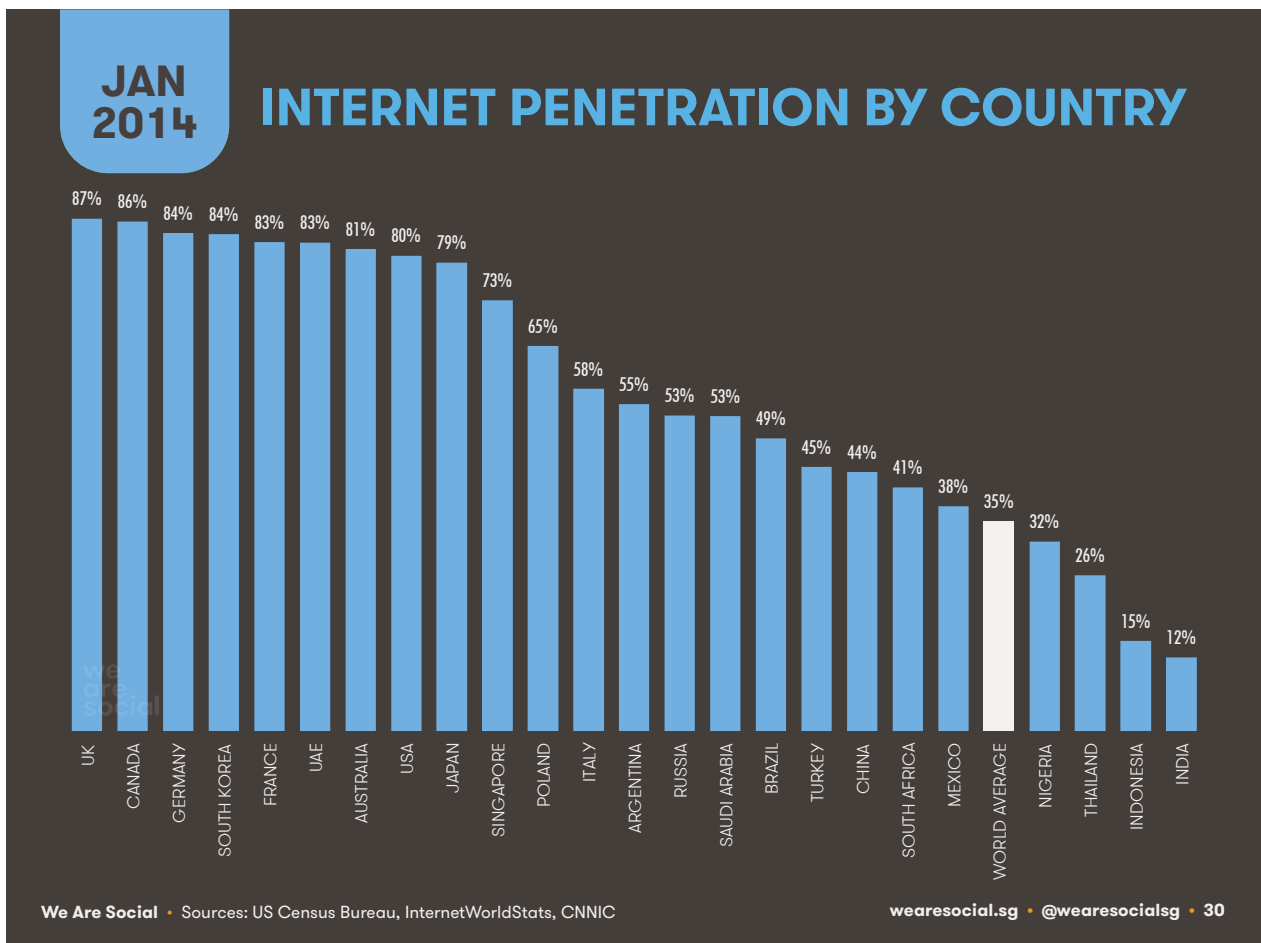
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Middle East & Africa	88.9%	92.7%	94.0%	94.0%	95.0%	96.0%
Asia-Pacific	80.6%	83.9%	87.4%	90.0%	92.6%	93.9%
Central & Eastern Europe	47.8%	59.4%	72.4%	80.6%	86.6%	91.7%
North America	51.7%	57.9%	64.3%	69.8%	74.4%	79.2%
Western Europe	46.1%	57.2%	67.8%	78.2%	85.0%	90.6%
Latin America	41.2%	51.8%	58.5%	65.0%	70.1%	75.2%
Worldwide	66.8%	73.4%	79.1%	83.6%	87.3%	90.1%

Note: mobile phone users of any age who access the internet from a mobile browser or an installed application at least once per month; use of SMS/MMS is not considered mobile internet access
Source: eMarketer, Dec 2013

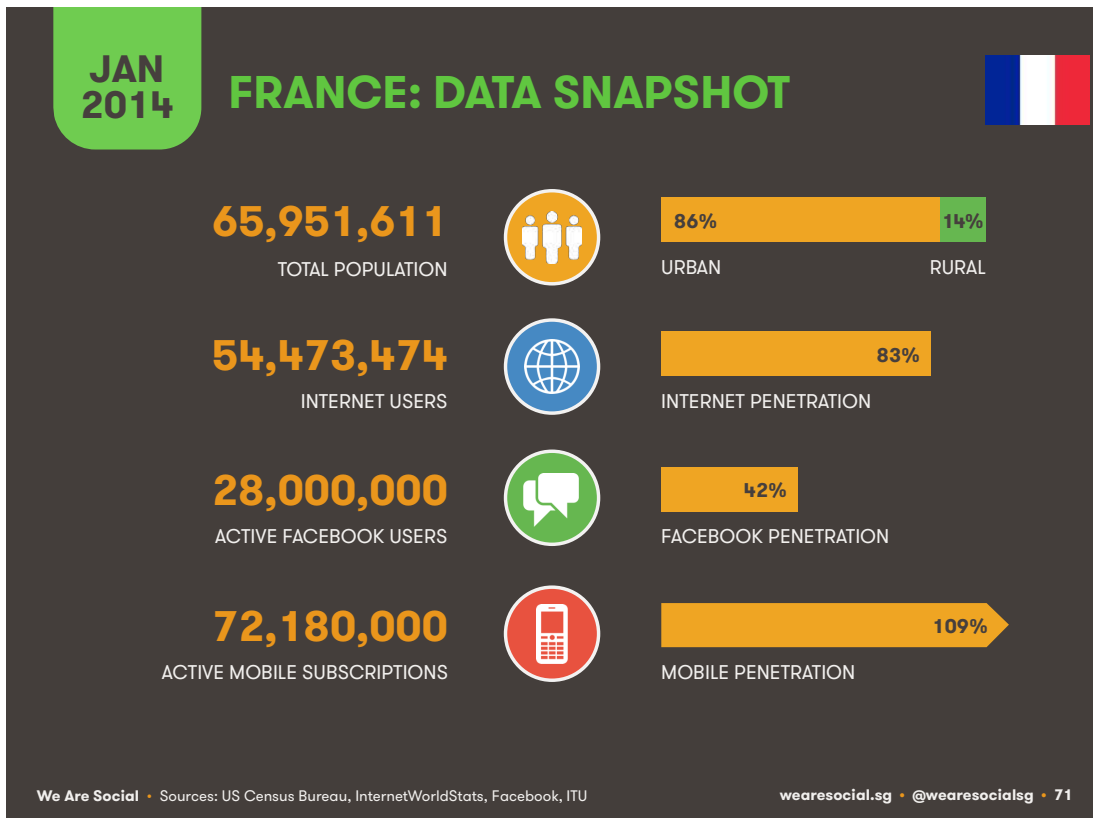
167151

www.eMarketer.com

Annexe 48, eMarketer, *In Middle East and Africa, Nearly All Web Users Are Mobile*, 06 janvier 2014.

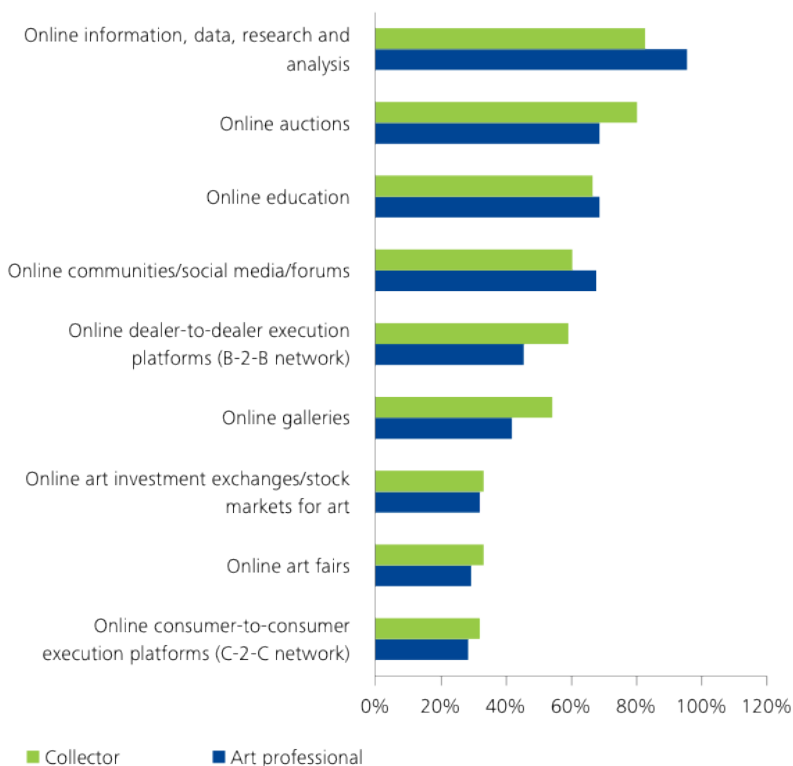


Annexe 49, We Are Social, *Global digital statistics 2014*, p.30.



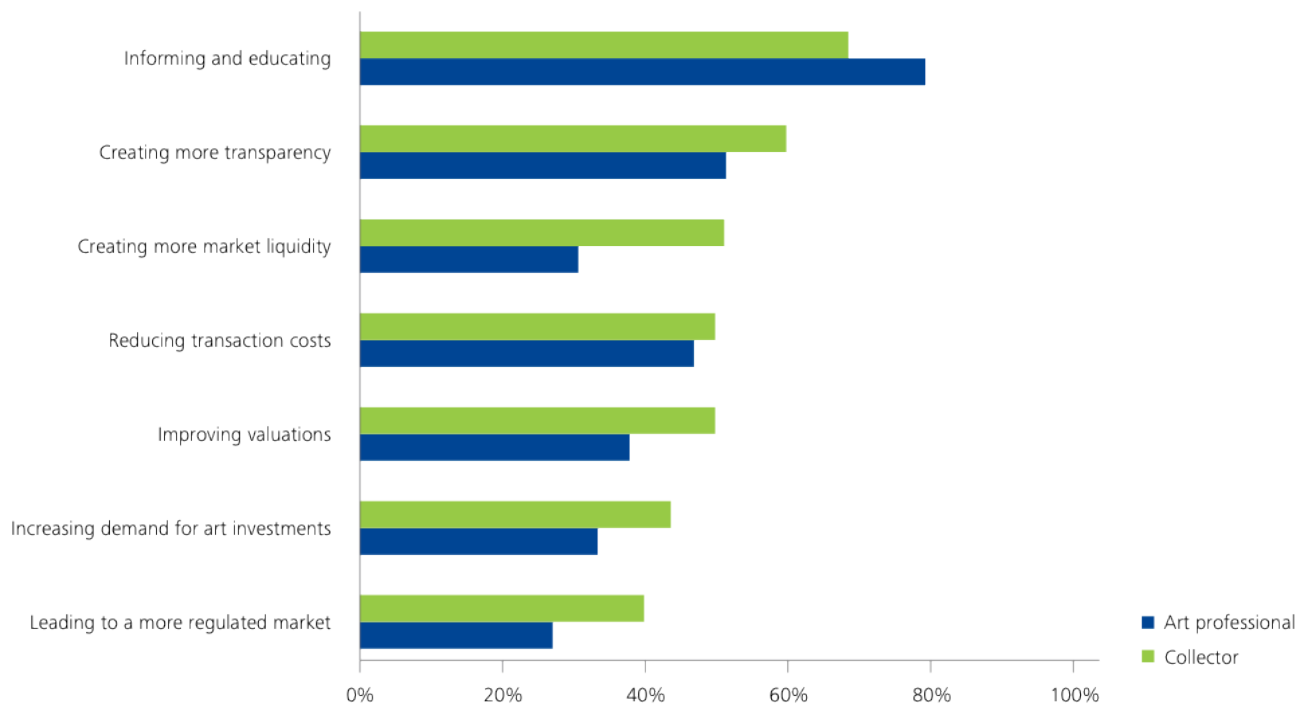
Annexe 50, We Are Social, *Global digital statistics 2014*, p.71.

Which online business models do you believe will succeed in the future?



Annexe 51, ArtTactic et Deloitte, *Art & Finance Report 2013*, p.55.

In terms of art investment, how important do you believe many of the online art businesses will be in...



Annexe 52, ArtTactic et Deloitte, *Art & Finance Report 2013*, p.56.

Liste chronologique des vendeurs d'art sur Internet

Ces entreprises sont classées par ordre chronologique suivant l'année au cours de laquelle elles ont débuté leur activité de vente d'art sur Internet. Cette liste est loin d'être exhaustive mais elle permet de se rendre compte de la diversité du marché de l'art sur Internet.

iCollector : (*États-Unis*) Fondée en **1997**, iCollector est un des pionniers des plateformes de ventes aux enchères. Actuellement, le site regroupe plus de 800 maisons de ventes principalement américaines.

Eyestorm : (*Royaume-Uni*) Eyestorm est un site qui vend des éditions limitées d'œuvres contemporaines d'artistes émergents et établis depuis **1999**.

Heffel : (*Canada*) Maison de ventes aux enchères fondée en 1995, Heffel s'est lancée dans les enchères en direct sur Internet en **1999**.

Heritage Auctions : (*États-Unis*) Créée en 1976, Heritage Auctions est la troisième plus grande maison de ventes aux enchères dans le monde mais également la plus importante maison de ventes fondée aux États-Unis. Heritage Live, un service qui permet d'enchérir en direct depuis Internet, a vu le jour en **1999**.

Sotheby's : (*États-Unis*) Il s'agit de la plus ancienne des maisons de ventes. La maison Sotheby's a été créée en 1744 par Samuel Baker. Elle s'est lancée pour la première fois dans la vente en ligne de ses œuvres en **1999** en collaboration avec Amazon, puis, en 2002, en partenariat avec eBay, avant de créer sa propre plateforme en 2007. Cette année l'entreprise a annoncé qu'elle s'associait à nouveau avec eBay pour proposer des enchères en ligne à partir de septembre.

Saffronart : (*États-Unis*) Fondée en **2000**, Saffronart est une plateforme de ventes aux enchères en ligne d'art indien, de bijoux et de montres.

1stdibs : (*États-Unis*) Conçu en **2001**, 1stdibs avait pour ambition de créer un marché aux puces virtuel. C'est actuellement le site numéro un des ventes d'art et d'antiquités. Il rassemble les plus importants marchands, antiquaires et galeristes au monde.

The Saleroom : (*Royaume-Uni*) Fondée en **2001**, il s'agit de la plus grande plateforme de ventes aux enchères européenne. Elle regroupe plus de 150 maisons de ventes de près de quinze pays différents.

Invaluable : (*États-Unis*) Créée en 1989 sous le nom d'Artifact, l'entreprise s'associe à eBay en **2002** afin de proposer des enchères en ligne. Puis, à partir de 2008, le site dispense ses services indépendamment du e-commerçant. Actuellement Invaluable est partenaire de près de 2 000 maisons de ventes de par le monde. C'est l'une des plus grosses plateformes d'enchères sur Internet.

Live Auctioneers : (*États-Unis*) Live Auctioneers est une plateforme de ventes aux enchères

en ligne qui propose ce service depuis **2002**. Les six premières années cet outil numérique était proposé en association avec eBay. Depuis 2008, Live Auctioneers dispose de sa propre plateforme. Les 2 410 maisons de ventes et les 10 millions d'enchérisseurs utilisant le site font de Live Auctioneers l'une des plus importantes plateformes au monde.

Artprice : (*France*) Créée en 1987, Artprice est la plus importante base de données du marché de l'art au monde. Depuis **2005**, le site propose de poster des « petites annonces » pour vendre des œuvres d'art. En 2012, Artprice a débuté une activité de courtier par voie électronique.

Christie's : (*Royaume-Uni*) Christie's est l'une des plus anciennes maisons de ventes et actuellement la plus importante au monde. Depuis **2006**, elle retransmet sur son site web ses ventes aux enchères et propose, depuis 2012, des ventes exclusivement sur Internet.

Saatchi Gallery : (*Royaume-Uni*) Saatchi est une galerie d'art contemporain qui propose d'acheter des œuvres sur le Net depuis **2006**.

Expertissim : (*France*) Depuis **2007**, le site Expertissim permet d'expertiser et de mettre en vente des objets d'art selon un mécanisme de prix dégressifs.

Artnet : (*Allemagne*) Artnet est une base de données sur le marché de l'art créée en 1989. Depuis **2008**, le site permet à des professionnels et des particuliers de vendre leurs œuvres aux enchères en ligne.

Artvalue : (*Luxembourg*) En 2001, le groupe Artvalue rachète le Guide Mayer qui recense des résultats d'enchères. En 2007, le site Artvalue.com est créé et toutes les données relatives aux ventes aux enchères sont mises en ligne gratuitement. Le site propose un service d'achat et de vente d'œuvres d'art depuis **2008**.

Gersaint : (*France*) Fondée en **2008**, cette plateforme d'enchères en ligne accueille les ventes de la maison Aguttes.

Artsy : (*États-Unis*) Artsy est une plateforme de vente en ligne d'art contemporain créée en **2009**. En plus de ses activités de vente, le site a pour objectif d'intéresser et d'éduquer à l'art.

Drouot : (*France*) L'Hôtel des ventes Drouot fut créé en 1852. Le service Live fit son apparition en **2009** et les ventes sur Drouot Online débutèrent en 2011.

Value My Stuff : (*Royaume-Uni*) Il s'agit d'un site qui permet d'expertiser des objets d'art depuis **2009**. L'an passé, la société a élargi son champ d'activité : il est désormais possible d'assurer des objets, de les faire restaurer, de les transporter, de les exposer et de les vendre aux enchères.

Artcurial : (*France*) La maison de ventes Artcurial fut fondée en 2002. Les premiers live furent proposés en **2010**.

Artfinder : (*Royaume-Uni*) Artfinder permet de mettre en relation des artistes indépendants et des galeries avec des amateurs d'art depuis **2010** afin de commercialiser des œuvres.

Exhibition A : (*États-Unis*) Depuis **2010**, cette plateforme permet d'acheter des œuvres

d'artistes contemporains en éditions limitées à petits prix.

LAC Paris : (*France*) Fondée en **2010**, il s'agit d'une société de ventes aux enchères spécialisée dans les ventes en ligne de luxe (mode, bijoux, montres, vins, etc.).

Artbanc : (*États-Unis*) Lancé en 2005, ce site offre une large gamme de services uniquement destinés aux marchands d'art et aux conseillers en art. Depuis **2011**, Artbanc dispose d'une plateforme commerciale et permet aux professionnels de l'art de vendre des œuvres en plus de les faire expertiser. Artbanc possède également un service de gestion des collections qui comprend l'assurance, l'expertise et des conseils financiers et légaux.

Artist Become : (*États-Unis*) Fondée en **2011**, Artist Become est une plateforme qui permet aux artistes de présenter et de vendre leur travail. C'est un moyen pour eux de se faire connaître sans l'assistance d'un agent.

Artspace : (*États-Unis*) Artspace est une plateforme de e-commerce fondée en **2011** et vendant des œuvres contemporaines en partenariat avec des galeries, des musées et des fondations mondialement reconnues.

Barnebys : (*Suède*) Fondé en **2011**, le site Barnebys est un service de recherche en ligne pour l'art, les antiquités et les objets de collection. Chaque lot trouvé sur Barnebys est relié au site de la maison de ventes. Ce moteur de recherche spécialisé permet de faciliter les recherches des amateurs d'art.

Interencheres : (*France*) Le site Interencheres.com a vu le jour en 2000. Il permet de participer à des ventes en live depuis **2011**.

LimitedPix : (*France*) Depuis **2011**, ce site permet d'acheter des tirages de photographies et de l'art digital. C'est une galerie communautaire puisque les prix sont déterminés par l'engouement des internautes.

Paddle8 : (*États-Unis*) Il s'agit d'une maison de ventes aux enchères en ligne créée en **2011**. Ce site réalise deux types d'enchères : des enchères thématiques mensuelles et des enchères caritatives au profit d'institutions.

s[edition] : (*Royaume-Uni*) Lancée en **2011**, Cette plateforme vend des séries limitées d'œuvres d'art numérique.

Artsper : (*France*) Créé en **2012**, Artsper est une plateforme de vente d'œuvres d'art contemporaines sélectionnées par des galeries.

ArtViatic : (*Monaco*) Conçue en **2012**, ArtViatic est une plateforme qui met en relation des vendeurs et des acheteurs d'œuvres haut de gamme.

Auctionata : (*Allemagne*) Lancée en **2012**, Auctionata est une maison de ventes aux enchères en ligne qui propose également en continu des ventes à prix fixes.

EstimArt : (*France*) Créé en **2012**, ce site propose une multitude de services. C'est une entreprise qui accompagne les propriétaires d'objets d'art dans toutes leurs démarches : lors

d'une vente aux enchères ou d'une vente de gré à gré de leurs biens, pour l'expertise, l'assurance et la restauration de leurs œuvres et pour l'inventaire de leur maison.

LotPrivé : (*France*) Fondée en **2012**, LotPrivé est une plateforme en ligne permettant aux maisons de ventes aux enchères de vendre des biens à prix fixes auprès des clients du site. LotPrivé profite de la loi de juillet 2011 qui permet aux maisons de ventes de pratiquer la vente de gré à gré pour prendre en charge cette option.

Amazon : (*États-Unis*) Le e-commerçant a créé Fine Art at Amazon, sa plateforme de vente d'œuvres d'art, en **2013**.

Artuner : (*Royaume-Uni*) Fondée en **2013**, Artuner est une plateforme en ligne offrant l'accès à des expositions organisées par des conservateurs et permettant d'acquérir les œuvres.

Lofty : (*États-Unis*) Créée en **2013**, Lofty est une plateforme de ventes aux enchères et à prix fixes d'œuvres expertisées qui offre une garantie d'authenticité de cinq ans ainsi qu'une garantie de satisfaction qui permet un remboursement intégral dans les sept jours qui suivent la livraison.

The Auction Room : (*Royaume-Uni*) Fondée en **2013**, The Auction Room est une maison de ventes aux enchères en ligne particulièrement centrée sur les bijoux et les montres, l'art contemporain moyen-oriental, l'art africain moderne et contemporain ainsi que l'art tribal.

Artwide : (*États-Unis*) Lancée en **2014**, il s'agit d'une plateforme privée de vente d'œuvres couvrant toutes les périodes artistiques. Ce site est réservé aux membres ; si l'inscription est gratuite, la situation financière, juridique et artistique des adhérents est vérifiée.

TABLE DES MATIÈRES

HISCOX	4
Annexe 1 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.8	4
Annexe 2 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.9	4
Annexe 3 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.10	5
Annexe 4 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.9	5
Annexe 5 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9	6
Annexe 6 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9	6
Annexe 7 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.14	6
Annexe 8 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9	7
Annexe 9 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.11	7
Annexe 10 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.12	7
Annexe 11 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.9	8
Annexe 12 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.14	8
Annexe 13 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.8	8
Annexe 14 , Hiscox, Rapport Hiscox sur le marché de l'art en ligne 2014, p.15	9
Annexe 15 , Hiscox, Le marché de l'art en ligne en 2013, p.15	9
CONSEIL DES VENTES	10
Annexe 16 , Conseil des ventes volontaires, Rapport d'activité 2013 : les ventes aux enchères publiques en France, p.204	10
Annexe 17 , Conseil des ventes volontaires, Rapport d'activité 2013 : les ventes aux enchères publiques en France, p.140	10
Annexe 18 , Conseil des ventes, Rapport d'activité 2013 : les ventes aux enchères publiques en France, p.22	11
Annexe 19 , Communiqué de presse du Conseil des ventes du 17 janvier 2012	11
CHRISTIE'S	12
Annexe 20 , Communiqué de presse de Christie's du 22 janvier 2014, p.1	12
Annexe 21 , Communiqué de presse de Christie's du 10 septembre 2007, pp.2-3	13
Annexe 22 , Communiqué de presse de Christie's du 06 mai 2014, p.2	14
Annexe 23a , Communiqué de presse de Christie's du 19 décembre 2011, p.1	15
Annexe 23b , Communiqué de presse de Christie's du 19 décembre 2011, pp.5-6	16
Annexe 24 , Communiqué de presse de Christie's du 1 ^{er} juin 2012, p.1	17
Annexe 25 , Communiqué de presse de Christie's du 16 juillet 2014, p.2	18
Annexe 26 , Communiqué de presse de Christie's du 09 juillet 2013	18
Annexe 27 , Communiqué de presse de Christie's Paris du 18 décembre 2013, p.25	19
Annexe 28 , Communiqué de presse de Christie's Paris du 18 décembre 2013, p.20	19
Annexe 29 , Communiqué de presse de Christie's du 20 mai 2014	20
Annexe 30 , Communiqué de presse de Christie's du 06 mai 2014, pp.1-2	21
SOTHEBY'S	23
Annexe 31 , Communiqué de presse de Sotheby's du 27 février 2014, p.1	23
Annexe 32 , Communiqué de presse de Sotheby's du 27 février 2014, p.3	24
Annexe 33 , Communiqué de presse de Sotheby's du 13 octobre 2010, pp.1-2	25
ARTCURIAL	27
Annexe 34 , Artcurial, 2010 : le bilan de l'année, 17 décembre 2010, p.2	27
Annexe 35 , Artcurial, 2010 : le bilan de l'année, 17 décembre 2010, p.20	28
Annexe 36 , Artcurial, Bilan de l'année 2013, 19 décembre 2013, p.2	29

DROUOT	30
Annexe 37 , Drouot, Bilan Drouot 2013 – Définitif ,14 janvier 2014, p.1	30
Annexe 38 , Drouot, Bilan Drouot 2013 – Définitif, 14 janvier 2014, p.3	31
INVALUABLE	32
Annexe 39 , Communiqué de presse d’Invaluable du 6 février 2014	32
LIVE AUCTIONEERS.....	33
Annexe 40 , Communiqué de presse de Live Auctioneers du 18 février 2014.....	33
ARTPRICE	34
Annexe 41 , Artprice, Présentation et perspectives 2013/2014, p.25.....	34
Annexe 42 , Artprice, Artprice au service du marché de l’art, mars 2005, p.42.....	34
EXPERTISSIM	35
Annexe 43 , Information presse d’Expertissim du 31 mai 2012.....	35
ARTVIATIC	36
Annexe 44 , Communiqué de presse d’ArtViatic du 15 octobre 2013, pp.1-2	36
Annexe 45 , Communiqué de presse d’ArtViatic du 24 février 2014.....	38
AUTRES.....	39
Annexe 46 , Victor Lebreton, « Le commerce en ligne des œuvres d’art », Culture web : création, contenus, économie numérique, Paris, Dalloz, 2008, p.6.....	39
Annexe 47 , Skate’s Art Market Research, Annual Art Investment Report 2013 : Skate’s art industry scorecard (part 2) pp.14 à 16	40
Annexe 48 , eMarketer, In Middle East and Africa, Nearly All Web Users Are Mobile, 06 janvier 2014	43
Annexe 49 , We Are Social, Global digital statistics 2014, p.29.....	43
Annexe 50 , We Are Social, Global digital statistics 2014, p.71	44
Annexe 51 , ArtTactic et Deloitte, Art & Finance Report 2013, p.55	44
Annexe 52 , ArtTactic et Deloitte, Art & Finance Report 2013, p.56	45
LISTE CHRONOLOGIQUE DES VENDEURS D’ART SUR INTERNET.....	46