



**HAL**  
open science

## De Paris à New York : les ventes aux enchères d'art nouveau et d'art déco

Alexandre Moussay

► **To cite this version:**

Alexandre Moussay. De Paris à New York : les ventes aux enchères d'art nouveau et d'art déco. Art et histoire de l'art. 2019. dumas-04498344

**HAL Id: dumas-04498344**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-04498344>**

Submitted on 11 Mar 2024

**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

**Ecole du Louvre**  
Palais du Louvre

Alexandre Moussay

De Paris à New-York : Les ventes aux  
enchères d'art nouveau et d'art déco



Mémoire de stage de 2<sup>de</sup> année de 2<sup>e</sup> cycle  
en marché de l'art

Sous la direction de

**Monsieur Patrick Michel**

Professeur d'histoire de l'art moderne à l'université de Lille

**Madame Sabrina Dolla**

Responsable du département Art déco de la maison Artcurial

Septembre 2019

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



# Remerciements

Je tiens à mes remercier les personnes qui ont contribué à l'élaboration de ce mémoire.

En premier lieu je tiens tout particulièrement à adresser mes remerciements à Madame Sabrina Dolla et Madame Cécile Tajan de la maison Artcurial, pour m'avoir permis d'effectuer un stage au sein de leur département art nouveau-art déco. Pour leur accueil, leur aide et leurs conseils tout au long du stage et pour avoir partagé leurs connaissances tant sur les objets que sur le marché art nouveau-art déco je les en remercie.

Pour avoir accepté de diriger cette étude, Monsieur Patrick Michel, maître de conférences à l'Université Lille 3, pour son suivi et ses conseils tout au long de cette année.

A maître François Tajan, dont le nom incarne à lui seul une partie de l'histoire du marché art déco, je le remercie de m'avoir fait partager son expérience du marché art nouveau et art déco.

Madame Agathe de Bazin, spécialiste junior au sein du département design de Sotheby's Paris pour avoir contribué à apporter des éléments précieux de compréhension du marché de l'art nouveau - art déco.

Madame Justine Posalski, responsable du département art nouveau – art déco de la maison de ventes Leclere, pour avoir pris le temps de formuler des réponses à mes interrogations sur le marché.

Laura Adams, sales coordinator au sein du département design de Christie's New-York pour m'avoir communiqué de précieuses informations au sujet des ventes new-yorkaises.

Ces personnes ont contribué à apporter des informations concrètes et complémentaires au résultats de notre étude qu'elles en soient ici remerciées.



# Sommaire

<i>Note au lecteur</i> .....	1
<i>Introduction</i> .....	2
<b>I. Les Ventes intermédiaires</b> .....	<b>10</b>
1. Général.....	10
2. Analyse par spécialités .....	11
3. Les résultats d' adjudication.....	13
4. L'offre de lots .....	18
5. Analyse par typologie.....	21
6. Conclusion.....	23
<b>II. Les ventes haut de gamme</b> .....	<b>25</b>
Le marché parisien.....	25
1. Général.....	25
2. Les spécialités .....	26
3. Résultats d'adjudications.....	29
4. L'offre de lots .....	37
5. Analyse par typologie de lot.....	41
6. Conclusion.....	44
Les ventes new-yorkaises.....	46
1. Général.....	46
2. Les spécialités .....	47
3. Résultats d'adjudication .....	50
4. L'offre de lots .....	54
5. Analyse par typologie d'objets.....	56
6. Conclusion.....	58
<b>III. Le marché global</b> .....	<b>60</b>
1. Analyse par spécialités .....	60
2. Résultats d'adjudication .....	62
3. L'offre de lots .....	66
4. Les typologies d'objets .....	70
5. Les adjudication antérieures.....	71
6. Conclusion.....	74
<i>Conclusion générale</i> .....	75
<i>Bibliographie</i> .....	77

## Note au lecteur

Ce travail n'a aucune prétention exhaustive mais s'efforce d'être le plus représentatif possible du marché en se concentrant sur une sélection d'opérateurs, de ventes et de lots caractéristiques du marché art nouveau-art déco à Paris et New-York.

Ce travail porte sur l'analyse d'un échantillon regroupant 2531 lots tant art nouveau qu'art déco. Chacun de ces lots a été intégré dans une base de données excel dont un format « réduit » est consultable en annexes. Les chiffres et résultats obtenus sont le fruit d'analyses des données collectées fournies au lecteur sous la forme de graphiques insérés au texte pour davantage de praticité et de fluidité dans la lecture.

Pour permettre au lecteur de se faire son propre avis sur les résultats, chaque graphique en valeur relative, est lié à son pendant en annexes en valeurs absolues. Si nous pourrions évoquer ces chiffres dans l'analyse il ne sera pas fait de commentaire de ces graphiques donnés au lecteur à titre indicatif.

L'étude s'articule autour de 3 documents, le textes incluant les graphiques en valeurs relatives, les annexes regroupant principalement les graphiques en valeurs absolues enfin l'échantillon de lots analysés regroupant tel un catalogue de ventes nos 2 531 lots.

Le lecteur disposant ainsi de toutes les données nécessaires, nous l'invitons à se faire lui-même son propre avis des résultats de cette étude.

## Introduction

Lampe champignon, bureau nénuphar, verrerie nancéenne, table basse en ébène de macassar, fauteuils gainés de galuchat, dinanderie, sculpture en ivoire, etc. la liste est longue de ces objets devenus des références des catalogues des ventes art nouveau art déco.

Revenons aux origines de ces mouvements. Pendant tout le XIXe siècle la reprise des styles et des formes du passé avait conduit à un appauvrissement de la création. C'est en réaction à l'épuisement des sources d'inspiration du passé qu'entre 1885 et 1895 émerge tant en architecture que dans les arts appliqués, un renouveau artistique dans toute l'Europe. Loin d'être commun à chaque pays, ses manifestations et orientations artistiques sont divergentes, en témoignent les appellations multiples d'un pays à l'autre. L'art nouveau qui se développe à Paris, encouragé par l'Ecole de Nancy, s'émancipe des modèles traditionnels en s'inspirant largement de la nature, du monde végétal et animal. L'ameublement témoin privilégié, s'inspire des formes naturalistes et végétales, libellules, scarabés et se pare de matériaux précieux. C'est l'école de Nancy qui règne sur la création du mobilier qui se distingue par un rendu très réaliste du thème de la nature et des fleurs. Louis Majorelle en demeure le maître incontesté dont les créations à l'image du bureau « Orchidées », s'apparente à la sculpture. Il est suivi par Émile Gallé qui ouvre dès 1885 un atelier de marqueterie et d'ébénisterie. A Bruxelles, les orientations sont différentes et le mobilier est davantage l'œuvre d'architectes à l'image de Victor Horta, Henry Van de Velde, ou encore Gustave Serrurier-Bovy. L'art nouveau intervient aussi dans la verrerie, encouragé par les innovations techniques dans le domaine. Nous y retrouvons Émile Gallé qui s'ingénie à y retranscrire ses connaissances techniques, littéraires et horticoles dans des œuvres innovantes d'inspiration clairement naturaliste. Face au succès des œuvres de Gallé de nombreux fabricants s'initie au domaine comme les frères Daum en 1892 dont quelques œuvres décoratives de qualité se distinguent d'une importante production plus commerciale ou encore les frères Muller à Lunéville, ou Legras & Cie à en région parisienne. Dans d'autres domaines encore l'art nouveau apporte son renouveau et ses formes à l'image de la céramique. Préalablement débarrassée du champ historiciste par Théodore Deck, des artistes à l'image d'Edmond Lachenal, Emile Decoeur, Henri Simmen, Pierre-Adrien Dalpayrat, Ernest Chaplet ou Auguste Delaherche et Clément Massier s'adonnent à des recherches sur le modelage ou sur les glaçures tantôt flamboyantes sang-de-bœuf, ou à reflets métalliques, irisées. Très vaste la sensibilité de l'art nouveau se fit sentir tous les domaines des arts décoratifs. Si l'exposition universelle de 1900 en constitue l'apogée, elle annonce sa fin alors même que l'année suivante

se constitue une alternative, la Société des Artistes Décorateurs. Les années 1908-1912, constituent une phase de transition. Le public n'y retrouve plus la spontanéité d'alors dont les réalisations n'attirent plus que la foudre des critiques. Face aux excès de l'art nouveau, de nouveaux créateurs émergent à l'image de Paul Iribe, Emile Jacques Ruhlmann ou Paul Follot. Mais la guerre retarde l'émergence de ce style au moment où l'art nouveau se meurt. La mise en place au sein des grands magasins d'ateliers d'art comme l'atelier Primavera dès 1913 au Printemps, la Maitrise, Pomone, et le Studium favorisent l'émergence de l'art déco. L'exposition internationale de Paris à plusieurs reprises retardée notamment en raison du conflit mondial a finalement lieu en 1925. Elle est l'occasion de dévoiler au grand public des artistes comme Ruhlmann qui fait sensation avec son « hôtel du collectionneur » de même que le pavillon de la SAD, « une ambassade française » réunissant André Groult très remarqué pour sa « chambre à coucher de Madame » et son chiffonnier gainé de galuchat et Pierre Chareau auteur du bureau-fumoir. C'est particulièrement dans le mobilier que s'incarne toute la richesse et le raffinement de l'art déco. L'emploi de bois précieux comme l'ébène de Macassar ou le palissandre de Rio caractéristique de Ruhlmann le plus souvent rehaussés d'ivoire, d'écaille ou de nacre. D'autres artistes comme Jean Dunand ou Eileen Gray formés auprès du maître Seizo Sugawara privilégient la laque ou encore le galuchat emblématique de la production d'André Groult. Pour plus de souplesse et de légèreté Raymond Subes et surtout Edgard Brandt privilégient l'emploi du fer forgé tant pour des consoles et guéridons que pour des grilles, ou luminaires en collaboration avec Daum.

Les décorateurs sont alors soutenus par le mécénat privé des grands couturiers comme Poiret, Doucet, Lanvin. Les commandes privées sont nombreuses pour les artistes qui imaginent des pièces uniques pour une clientèle élitiste. La demande des compagnies transatlantiques assure la diffusion d'œuvres d'artistes nombreux comme Ruhlmann, Süe & Mare, Raymons Subes, l'atelier Martine, Jules Leleu, André Groult, Jean Dunand, René Herbst auprès d'une clientèle haut de gamme mais participe aussi à l'exportation du mouvement.

Mais déjà en 1925 se faisaient sentir des divergences entre les artistes dit contemporains et les artistes modernes encouragées par les idées nouvelles promues par Le Corbusier et son pavillon de « L'esprit nouveau ». Les décorateurs ensembliers dits « contemporains » s'appuient ouvertement sur le passé mais sans pastiche ni académisme pour renouer la tradition »<sup>1</sup>. Tels Ruhlmann, Groult, Süe et Mare, Leleu, ils se revendiquent de l'héritage des grands ébénistes du XVIII<sup>e</sup> siècle. A l'inverse, les « modernes » dont Pierre Chareau, Pierre Legrain, Eileen

---

<sup>1</sup> Jean Paul bouillon, *Le journal de l'Art déco*, p.165

Gray, Francis Jourdain ou encore Robert Mallet-Stevens prône l'industrialisation le refus de la tradition et l'utilisation de matériaux nouveaux comme le métal. Les désaccords aboutissent à une scission entre les artistes de la SAD et la création en 1929 de l'Union des Artistes Modernes réunissant René Herbst, Francis Jourdain, Pierre Legrain, les frères Martel, Charlotte Perriand ou encore Gustave Miklos.

Si nous retenons en premier lieu le mobilier tous les arts décoratifs bénéficient du renouveau de l'art déco. Sur le travail du métal, Jean Dunand et ses dinanderies sont laquées et agrémentées de coquilles d'œuf. La sculpture associe le bronze et l'ivoire comme dans les réalisations de Déméter Chiparus qui s'inspire de personnages de l'époque, des cabarets, du jazz ou de sujets orientaux. Les chevelures striées des sculptures de Marcel Bouraine ou de Pierre Le Faguay sont devenues emblématiques de mouvement. D'autres artistes se démarquent par l'influence du cubisme à l'image de Joseph Csaky ou aux influences africanistes comme chez Jean Lambert-Rucki, ou les sculpteurs animaliers comme François Pompon et Édouard Sandoz, Dans l'argenterie, le nom de Puiforcat évoque à lui seul le domaine. Il décline, services à thé à café, couverts, objets liturgiques simplifiés de décors superflus aux formes géométriques.

Succédant à Émile Gallé dans le domaine de la verrerie, René Lalique et Maurice Marinot mettent au point de nouvelles techniques et élaborent de nouvelles formes. Ils sont imités par d'autres artistes comme Aristide Colotte, André Thuret ou les frères Schneider. La pâte de verre connaît alors son apogée dans les années 1920-1930 sous l'influence de François-Émile Décorchemont et Gabriel Argy-Rousseau.

Époque raffinée, d'un retour au luxe français, cette période si courte, n'en fut pas moins riche et prospère en termes de production artistique. Mais à la fin des années 30, l'art déco s'éteint malgré une résurgence dans les années 50. A la différence de l'art déco oublié, le marché art nouveau prospère. Mais dans les années 1990, alors que le marché est principalement soutenu par une clientèle asiatique essentiellement japonaise, le pays subit une grave crise, les collectionneurs japonais abandonnent l'art nouveau. Les prix baissent, les objets ne se vendent plus. Selon maître Tajan, le marché très impacté ne s'en est toujours pas complètement remis. C'est la raison pour laquelle il fut associé aux ventes d'art déco.

A l'inverse l'histoire du marché art déco est plus complexe. Oublié, dans les années 50-60 très peu de ventes contiennent de l'art déco. L'évènement déclencheur de la redécouverte est la vente en novembre 1972 du mobilier contenu dans le studio saint James du couturier Jacques Doucet aménagé en 1912 par Paul Iribe, Paul Poiret, Marcel Coard, Pierre Legrain et Josef



Csaky<sup>2</sup>. Malgré l'oubli de la période la vente est un succès. « Elle eut surtout le grand mérite d'offrir un éclairage médiatique important à un marché balbutiant »<sup>3</sup>. Dès lors la démocratisation de l'art déco sur le marché s'opère, favorisé en 1976 par l'exposition qui lui est consacrée au musée des arts décoratifs. Mais alors que le déclenchement du marché s'est effectué en vente publique, ce sont davantage les marchands qui sont à l'origine de la reconnaissance des artistes art déco. Incarnés par Bob et Cheska Vallois, Anne Sophie Duval, Félix Marcilhac, etc.. Cheska Vallois ne rate pas une vente d'art déco qui lui vaut de terribles batailles d'enchères contre Anne Sophie Duval. Déterminé, elle n'hésite pas à surpayer les objets qu'elle revend à ses collectionneurs privés. Son rôle a été déterminant dans l'évolution des prix et la cote des artistes de même que celui des collectionneurs et marchands Alain Lesieutre et Jean-Claude Brugnot<sup>4</sup>.

En ce qui concerne les ventes aux enchères, Maître Lombraill associé à maître de Quay est le premier à organiser des ventes art nouveau-art déco tel que nous les connaissons aujourd'hui. A l'époque Félix Marcilhac, expert des ventes lui apporte une clientèle. La vente Doucet et la vente Karl Lagerfeld en 1975 ne réunissent que les professionnels du marché et non le grand public qui ne s'intéressera véritablement à l'art déco qu'avec la vente du maharadja d'Indore par Sotheby's à Monaco en 1980<sup>5</sup>. C'est ensuite que s'enchaînent les ventes de collections fameuses favorisant l'intérêt pour l'art déco. En 1988, la vente de la collection d'Andy Warhol à New-York, réunissait des meubles de Pierre Legrain et de Ruhlmann ainsi que de nombreux lots d'argenterie. Elle est suivie en 1989 de la vente Symes chez Sotheby's. On y retrouve des meubles de Pierre Legrain, Eileen Gray, Eyre de Lanux provenant de la collection Bob Walker et issu de la New-York Townhouse. Elle regroupe parmi de nombreux chefs d'œuvre, le bureau personnel de Jacques Doucet acheté à Paris, le paravent d'Eileen Gray, une table en peau de serpent de Legrain, et une table basse d'Eyre de Lanux. A Paris la fin des années 1980 et le début des années 1990 est marqué par les ventes de trois grands collectionneurs et marchands : la vente de la collection Lesieutre, celle de la collection Brugnot, et la succession Nourhan Manoukian contribuant à dynamiser le marché art déco.

---

<sup>2</sup> Pour plus de précision sur la vente Jacques Doucet, voir José Alvarez, *Histoire de l'art déco*, édition du regard, 2010, pp.169-181

<sup>3</sup> *Ibid.*, p.181

<sup>4</sup> Sur le rôle des marchands dans la redécouverte de l'art déco, voir Lamia Icame, *Le marché de l'Art Déco à Paris, Évolution, bilan et perspectives*, mémoire de 2<sup>e</sup> année de 2<sup>e</sup> cycle, École du Louvre, septembre 2014, pp.28-38

<sup>5</sup> Alvarez, *op. cit.*, p.318

Le succès de l'art déco en France s'exporte outre atlantique. Les bureaux de Christie's et Sotheby's ouverts à Paris en 1967 et l'année suivante permettent aux deux opérateurs de repérer des pièces art déco pour le marché new-yorkais favorisant son émergence à l'étranger.

Dans les années 1990-2000, au même titre que les ventes d'art contemporain ou XVIII<sup>e</sup>, les ventes art nouveau deviennent incontournables du grand public. Comme lors de la vente Dray chez Christie's en 2006 totalisant plus de 50 millions d'euros de chiffre d'affaires.

A l'engouement succède l'euphorie en 2009, lors de la vente Pierre Bergé-Yves saint Laurent. La notoriété des collectionneurs associée à la qualité et la rareté de certaines pièces art déco ne pouvait que garantir le succès de la vente organisée au Grand palais. Nous en retenons l'exceptionnel et mythique fauteuil dragon d'Eileen Gray estimé 2,5 à 3 millions d'euros atteignant 19,5 millions d'euros acheté par Cheska Vallois pour un collectionneur privé.

La vente de la collection du château de Gourdon, du milliardaire Laurent Négro, en 2011, réunissait au palais de Tokyo d'important lots de mobilier art nouveau et de l'UAM. A ce jour la dernière grande vente de collection est celle de Félix Marcilhac en 2014 qui totalisait plus de 24 millions d'euros dont le record demeure l'exceptionnel cabinet en gypse de Jean-Michel Frank adjugé pour plus de 3 millions d'euros. Progressivement, les marchands, artisans de la redécouverte ont cédé la place aux maisons de ventes aujourd'hui véritables acteurs du marché. Si le marché art déco atteint son apogée dans les années 2000, il semblerait que depuis quelques années le marché est ralenti. Pour Agathe de Bazin il s'agit des conséquences d'une évolution du goût liée à l'arrivée de nouveaux collectionneurs depuis une vingtaine d'années, à l'intérêt davantage porté sur les arts décoratifs d'après-guerre. Selon maître Tajan l'engouement pour des artistes comme Jean Prouvé et Charlotte Perriand dès 2004 a entraîné un déclin de l'art déco considéré comme dépassé. Elle a été accentuée par l'interdiction d'importation de l'ivoire aux États-Unis alors que les collectionneurs américains constituent un soutien important au marché art déco.

Mais le temps ayant fait son œuvre, en dehors des ventes de collection l'art nouveau et l'art déco ne sont désormais que rarement l'occasion de ventes dédiées. Pour de nombreuses raisons, dans la plupart des cas ces 2 spécialités sont associées aux arts décoratifs plus tardifs de la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle et parfois au design malgré quelques très rares maisons de ventes faisant le choix opposé.

L'engouement des années 1990-2000 est-il retombé ? Qu'en est-il réellement ? Au-delà de cette seule question nous proposons ici un état des lieux du marché des ventes art nouveau art déco.

Quelles en sont les tendances ? Qui sont les acteurs clés ? quelles sont leur stratégie pour faire face au ralentissement du marché ?

. Notre méthode consiste sur une période donnée à étudier un échantillon d'informations représentatives du marché.

Nous avons limité notre champ d'étude aux ventes parisiennes et new-yorkaises, les deux places d'échange du marché art nouveau-art déco<sup>6</sup>. Si notre analyse concernait en priorité l'art déco, nous avons saisi l'opportunité d'y intégrer l'art nouveau. Le marché de l'art nouveau étant fortement lié à l'art déco il nous semblait absurde de n'étudier que l'un sans l'autre.

C'est aussi parce que le marché tend à les associer dans des ventes art nouveau-art déco ou plus largement dans des vacations regroupant les arts décoratifs du XXe que nous avons fait le choix d'associer les deux spécialités à notre étude qui seront analysés tantôt distinctement parfois associées. Le choix des ventes prises en compte, constituant notre échantillon, dépend de plusieurs paramètres. Distinguant différents segments de marché en termes de qualité nous avons fait le choix de les isoler afin de mieux les analyser. Nous en distinguerons deux : un marché dit intermédiaire et le marché haut de gamme. Les différences de résultats rendaient toute comparaison directe incohérente impertinente et difficilement appréciable. Nous ciblons en premier lieu les ventes régulières d'art nouveau et art déco ou à défaut d'arts décoratifs du XXe voire de design qui contiennent des lots art nouveau-art déco et excluons les ventes « collection ».

L'importance des maisons de ventes sur le marché, leur notoriété, leur particularité à disposer d'un département dédié art nouveau - art déco et la régularité des ventes sur la période étudiée ont déterminé notre choix. C'est ainsi que nous retenons six maisons de ventes : Tajan, Leclere et Ader pour le marché intermédiaire, Sotheby's, Christie's, Artcurial pour le marché haut de gamme. Nous retrouverons Sotheby's et Christie's lors de l'analyse du marché new-yorkais.

Au choix des opérateurs succède la sélection des ventes sur notre période de 2 ans. Sur le marché haut de gamme 2 ventes ont lieu par an : 2 années x 2 ventes X 3 opérateurs nous donnent 12 ventes auquel nous ajoutons une vente exceptionnelle supplémentaire chez Sotheby's, soit un total de 13 ventes. Nous n'analyserons pas les ventes on-line. Proposée par Sotheby's ou Tajan, les ventes « Now » ou « intérieur XXe », incluent de l'art déco. Pour des raisons de cohérence dans notre analyse et en raison du très faible nombre de pièces art déco,

---

<sup>6</sup> Sur ce point voir notamment José Alvarez, *Histoires de l'art déco*, édition du regard, 2010, p.362  
Londres n'est pas une place historique de vente d'art déco et depuis 2015 les ventes design de Sotheby's sont entièrement consacrées au design contemporain

nous les excluons mais méritent néanmoins d'être gardées à l'esprit<sup>7</sup>. De même nous ne prendrons pas en compte les 4 ventes « intérieur du XXe siècle » proposées par Artcurial spécialement conçues pour satisfaire aux exigences d'ameublement des clients. De nombreux lots dépassant nos bornes chronologiques, des estimations plus faibles que les ventes art nouveau art déco auraient faussés nos résultats. Nous conservons donc une base de ventes générales régulières consacrées en tout ou partie à l'art nouveau et art déco.

Sur le marché intermédiaire la régularité des ventes est plus variable la maison Leclere a réalisé 3 ventes sur la période<sup>8</sup> contrairement à la maison Tajan qui en totalise 6. Quant à la maison Ader nous en répertorions 2 types, les ventes « Arts décoratifs & sculptures du XXe » et « Côté XXe » de qualité inférieure. En raison de leur nombre nous nous focaliserons sur le premier type<sup>9</sup>.

Chacune de ces ventes a été intégré à un fichier excel. Pour chaque opérateur les ventes ont été cumulées pour constituer notre échantillon d'analyse. Malgré nos efforts, notre échantillon comporte davantage de ventes mêlant les arts décoratifs du XXe que des ventes uniquement consacrées à l'art nouveau-art déco. Cette réalité nous oblige à distinguer l'art déco du design. Si la distinction est facile pour certains lots elle l'est beaucoup moins pour d'autres. Ne retenir que les lots qui nous semblaient relever de l'art déco et exclure ceux relevant du design par une simple analyse visuelle nous semblait trop subjectif et arbitraire. Nous avons donc pris le parti de la datation en ne retenant que les lots d'avant-guerre et excluant les lots post 1945. Si nous sommes bien conscients que tout le mobilier produit après 1945 ne relève pas uniquement du design (comme nous l'avons évoqué le style art déco perdure) il nous semblait que cette date permettrait au lecteur de comprendre aisément la sélection des lots étudiées.

Cette méthode de sélection a été étendue à l'ensemble des ventes étudiées, les ventes art nouveau – art déco contenant elles aussi des lots d'après-guerre, nous les avons retirés.

De même nous avons pris le parti d'exclure les lots d'artistes tels Giacometti davantage apparentés au design et dont les résultats de vente auraient faussé nos analyses.

Quant à New-York si la fréquence des ventes est la même qu'à Paris, nous devons nous adapter aux spécificités du marché sur lequel sont proposé des lots caractéristiques de l'histoire des arts décoratifs américains. Les artistes comme Tiffany, Frank Lloyd Wright, Gustav Stickley très fréquents à New-York mais inhabituels à Paris, ont été isolés des lots art nouveaux-art déco

---

<sup>7</sup> Voir Sotheby's, « Now ! », vente online du 28 février 2018 et du 18 au 27 février 2019.

<sup>8</sup> Nous excluons la vente Art nouveau-École de Nancy du 18 mai 2018 qui fausserait notre analyse par une proportion volontaire trop grande d'art nouveau.

<sup>9</sup> Voir le calendrier des ventes analyses en annexes.

retenus. Enfin les transactions effectuées en dollars compliquent notre analyse. Si Sotheby's propose la conversion des estimations et adjudications de ses lots et l'indique en euro dans ses catalogues de ventes new-yorkaises ce n'est pas le cas de Christie's New-York<sup>10</sup>. Les taux de conversion différents d'une vente à l'autre risquaient de fausser quelque peu nos résultats. Nous avons donc profité de ce manque pour appliquer aux résultats de Christie's les taux de conversions des ventes équivalentes chez Sotheby's et ainsi homogénéiser notre échantillon, rendant plus cohérentes les comparaisons<sup>11</sup>.

Les informations inhérentes à chaque lot ont été saisies dans un fichier excel pour en extraire les informations indispensables à notre analyse. Les lots retenus composant notre échantillon sont visibles en annexes. Les lots retirés avant-vente n'y figurent pas. Les résultats étudiés incluent les frais acheteurs ainsi que les éventuels frais d'exportation et droit de suite.

Nous analyserons chaque marché par le biais de 5 thématiques : une analyse en fonction des différentes spécialités proposées incluant leur répartition en volume, en valeur et les taux d'invendus. L'étude des résultats d'adjudication des opérateurs et leurs performances avec la répartition des adjudications par paliers, la part des lots adjugés au-dessus, dans et en dessous de l'estimation. L'analyse des lots s'attachera à répartir la proportion de lots signés ou non signés, à repérer les artistes les plus récurrents et ceux les plus importants au regard du chiffre d'affaires. Enfin nous achèverons notre analyse par une étude des typologies. Nous en retenons 7 : le mobilier, la verrerie, la céramique, la peinture incluant panneau laqué et arts graphiques, la sculpture, l'orfèvrerie regroupant la dinanderie et l'argenterie et enfin une catégorie « autre » regroupant tous les autres types de lots trop peu nombreux pour être classés dans une typologie.

Nous nous attacherons à conduire cette analyse en nous appuyant sur des valeurs relatives et non en valeurs absolues. D'une part parce que le nombre de lot n'est pas équivalent entre les opérateurs, d'autre part parce que les ventes n'ont pas la même fréquence. Pour ces raisons il serait impossible de comparer les résultats des différentes maisons en ne prenant que des valeurs absolues. A l'inverse les valeurs relatives permettent de s'appuyer sur des proportions facilitant les comparaisons et les rendant davantage cohérentes entre elles. Les valeurs absolues utilisées pour effectuer nos graphiques sont disponibles en annexes.

---

<sup>10</sup> Il n'existe pas de conversion en euros des estimations des lots des ventes Christie's. Nous avons contacté Christie's New-York à ce sujet. Aucune estimation n'est transmise en devise autre que le dollar et les conversions pendant la vente sont données à titre indicatif et ne sont pas reportées.

<sup>11</sup> Les taux de conversion des estimations présentes dans les catalogues sont ceux en vigueur au moment de la publication du catalogue. Les résultats consultables en ligne (estimations et adjudications) constituant notre échantillon ont le même taux de conversion ce qui signifie que Sotheby's actualise ses estimations au taux de conversion des adjudications.

# I. Les Ventes intermédiaires

## 1. Général

Le marché intermédiaire tel que nous l'entendons est principalement constitué des maisons de ventes à Drouot. Si beaucoup ont fait le choix de privilégier les arts décoratifs de la seconde moitié du XXe et du design, elles ne sont plus qu'une minorité à conserver une part significative d'art nouveau-art déco. Notre échantillon regroupe 3 opérateurs aux profils différents. La maison Tajan est septième maison de ventes aux enchères en France dans le secteur art et objets de collection<sup>12</sup> et reconnue pour ses ventes d'art nouveau et d'art déco. La maison Ader, 9<sup>e</sup> maison de ventes française<sup>13</sup> se distingue par un grand nombre de ventes dédiées aux art décoratifs du XXe siècle. La maison Leclere, d'origine marseillaise mais néanmoins présente à Drouot est de taille plus modeste mais une des rares maisons de ventes à conserver un département et des ventes dédiées art nouveau-art déco. Le département est dirigé par Justine Posalsky qui incarne une nouvelle génération d'acteurs du marché.

La maison Tajan a organisé 6 ventes sur la période retenue, regroupant 655 lots pour un chiffre d'affaires de 2 412 827 euros. Nous avons retenu pour la maison Ader, 4 ventes représentant 457 lots art nouveau et art déco qui ont généré un chiffre d'affaires de 3 335 265 euros. Les 3 ventes de la maison Leclere ont regroupé 478 lots totalisant 721 295 euros<sup>14</sup>. Déjà ces résultats semblent indiquer des disparités entre les opérateurs. Voyons la répartition de ces spécialités sur la période étudiée et leurs résultats.

---

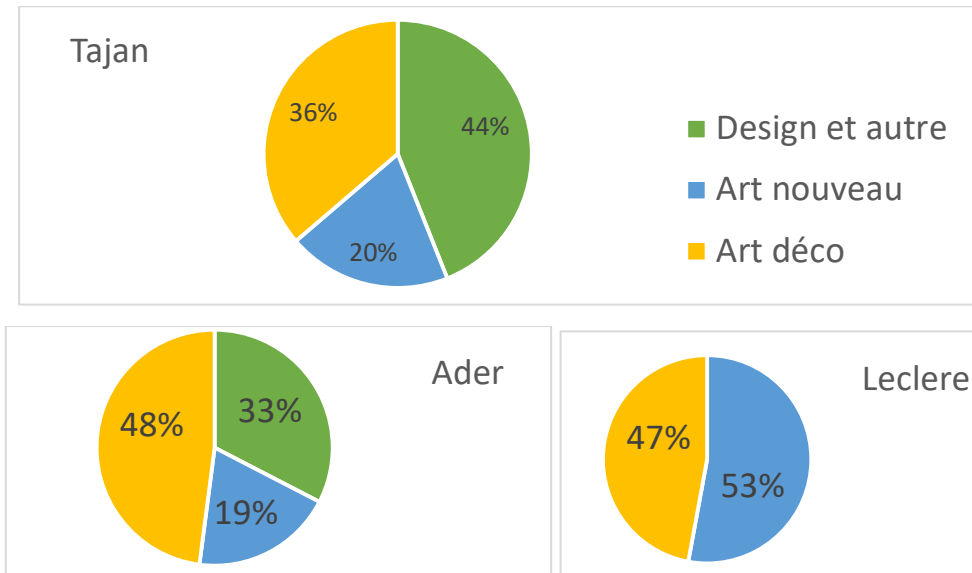
<sup>12</sup> Conseil des ventes, Rapport annuel 2018, p.123

<sup>13</sup> *Idem*

<sup>14</sup> Les chiffres mentionnés ne concernent que des lots retenus selon notre sélection précédemment évoquée dans notre échantillon, les autres en sont exclus. Nous ne prenons pas en compte les *after sales* qui peuvent être conséquents chez certains opérateurs.

## 2. Analyse par spécialités

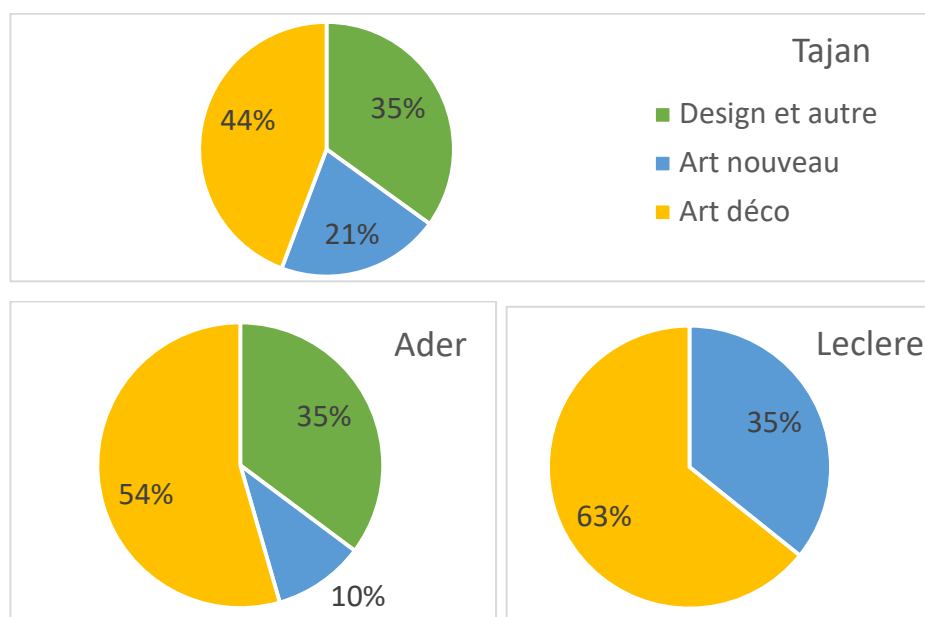
Répartition par spécialité en volume



Répartir les lots proposés dans les catalogues par spécialités nous permet de mesurer la place de l'art nouveau et l'art déco et son importance dans des ventes et particulièrement dans les ventes générales sur les arts décoratifs du XXe siècle. Dans un second temps elle permet d'analyser le comportement des spécialités en fonction du résultat et donc leur intérêt d'un point de vue commercial. Dans notre exemple, nous constatons des divergences d'un opérateur à l'autre. Alors que la maison Tajan consacre davantage de place aux lots d'après-guerre et design (44%), chez Ader c'est l'art déco qui est en plus grand nombre, presque la moitié des lots soit 325 lots sur ses 4 ventes. A l'inverse la maison Leclere mise davantage sur l'art nouveau avec une part de 53% (255 lots) qui tombe à 19% et 20% chez Ader et Tajan. La répartition est très variable d'une maison à l'autre mais on note que dans la plupart des cas, c'est la part d'art nouveau qui est la plus réduite sauf chez Leclere. Sur ce point, Justine Posalsky, responsable du département art nouveau-art déco de la maison Leclere reconnaît accorder une place plus grande à l'art nouveau en raison de son appétence pour ce domaine et en particulier pour l'école de Nancy.

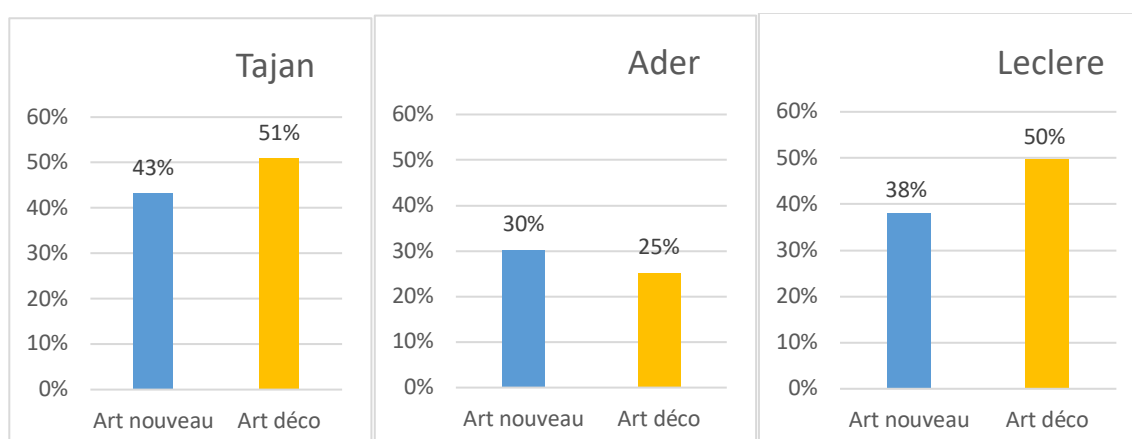
La répartition dépend surtout de ce que les vendeurs proposent aux opérateurs même si leur répartition s'oriente en fonction des tendances du marché afin de répondre à la demande d'une clientèle de plus en plus exigeante et informée comme le souligne Justine Posalski. La répartition est-elle toujours la même pour les résultats en valeur ?

## Répartition par spécialité en valeur



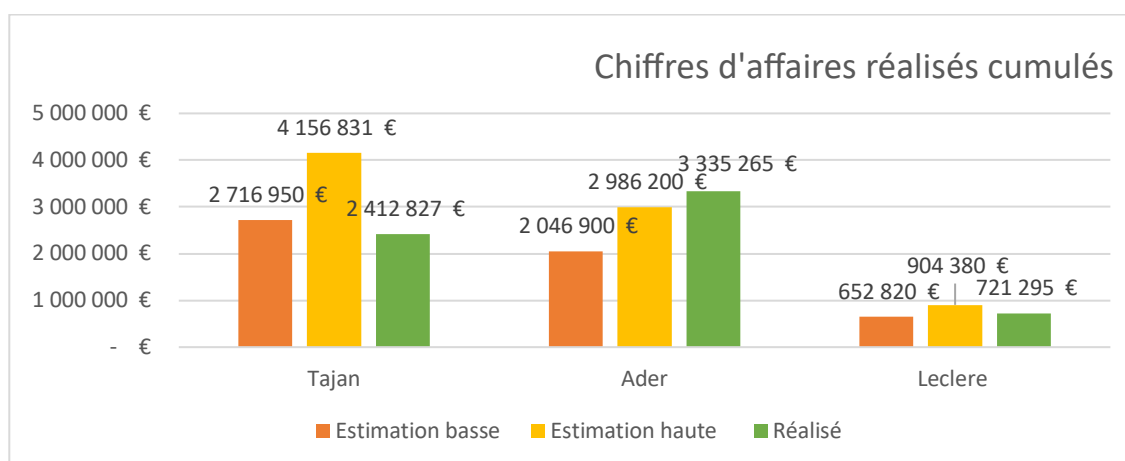
La tendance est commune aux 3 opérateurs, la part de l'art déco augmente en valeur. Pour la maison Leclere, 47% des lots art déco passés en vente représentent désormais 63% du résultat. A l'inverse la part d'art nouveau diminue passant de 53% en volume à 35% en valeur. Une baisse moins sensible s'observe aussi chez Ader où 19% des lots art nouveau ne représentent plus que 10% du résultat. Seuls les lots art nouveau de la maison Tajan équilibrent leur part en volume et en valeur. Enfin nous pouvons noter que si l'on considère le design comme une valeur sûre, il semblerait que cela ne soit pas constamment le cas si l'on en juge par les résultats des lots de la maison Tajan qui perdent presque 10 points en valeur. Voyons d'un peu plus près l'impact des taux d'inventés relatifs à ces résultats.

## Taux d'inventés par spécialité





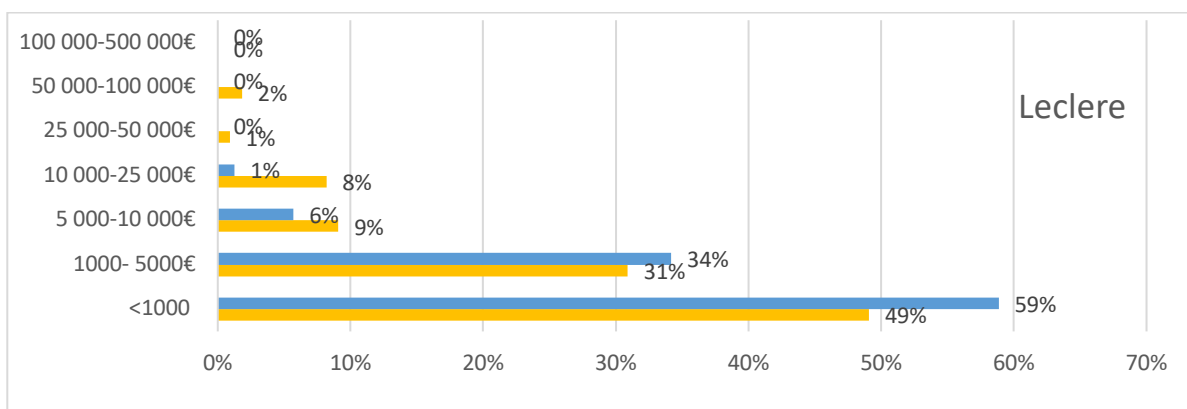
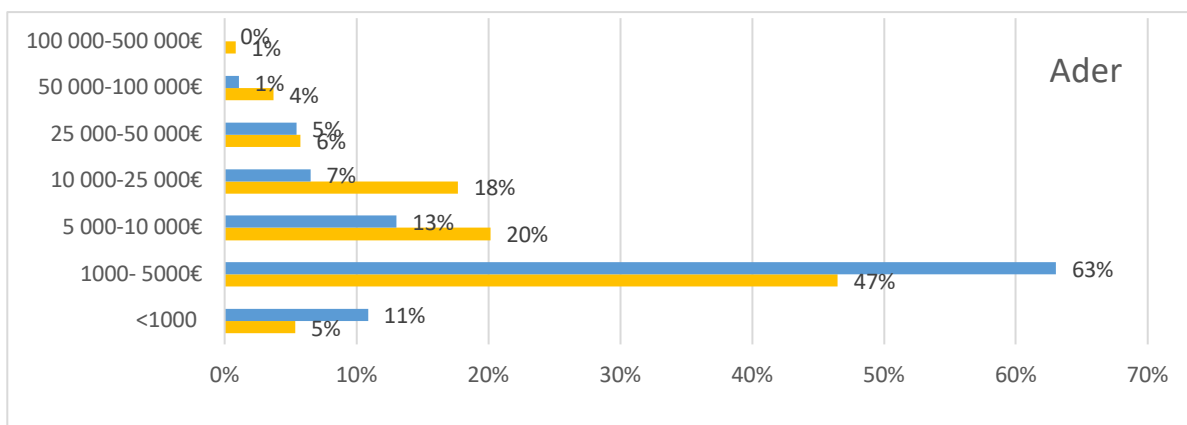
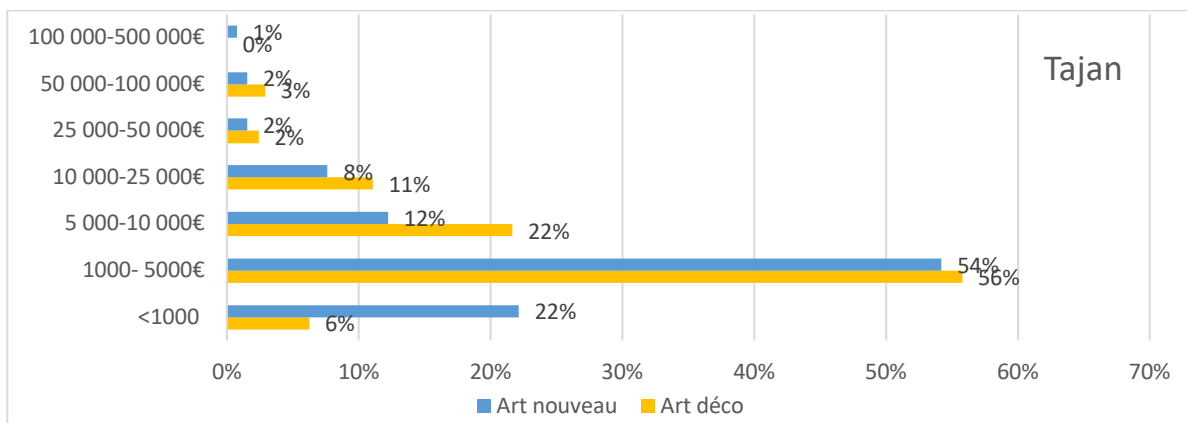
Les taux d'invendus sont particulièrement élevés en art déco pour les maisons Leclere et Tajan. La moitié des lots art déco sont restés invendus. Néanmoins leur impact reste limité sur le résultat, certainement compensé par des adjudications importantes. Nous tenterons de l'expliquer par la suite. Quant à l'art nouveau si les taux sont moindres ils restent élevés à 43% et 38% en comparaison de ceux de la maison Ader avec 30% et 25% de lots n'ayant pas trouvés preneur soit un taux d'invendus en art déco deux fois moins élevé que ses concurrents. Nous remarquons en outre qu'il n'existe pas d'occurrence entre un style et une tendance à la hausse ou à la baisse du taux d'invendus. Ce sont des paramètres plus complexes qui interviennent sur ces données. Entrons maintenant dans le cœur du sujet en procédant à l'analyse des adjudications.



Les estimations des maisons de ventes constituent un repère pour comparer leurs résultats globaux. Grâce à ses taux d'invendus faibles la maison Ader dépasse l'estimation haute globale sur ses 4 ventes. A l'inverse malgré des taux d'invendus supérieurs les maisons Tajan et Leclere atteignent des chiffres d'affaires dans l'estimation, représentant tout de même 80% de l'estimation haute pour Leclere et 58% pour Tajan.

### 3. Les résultats d' adjudication

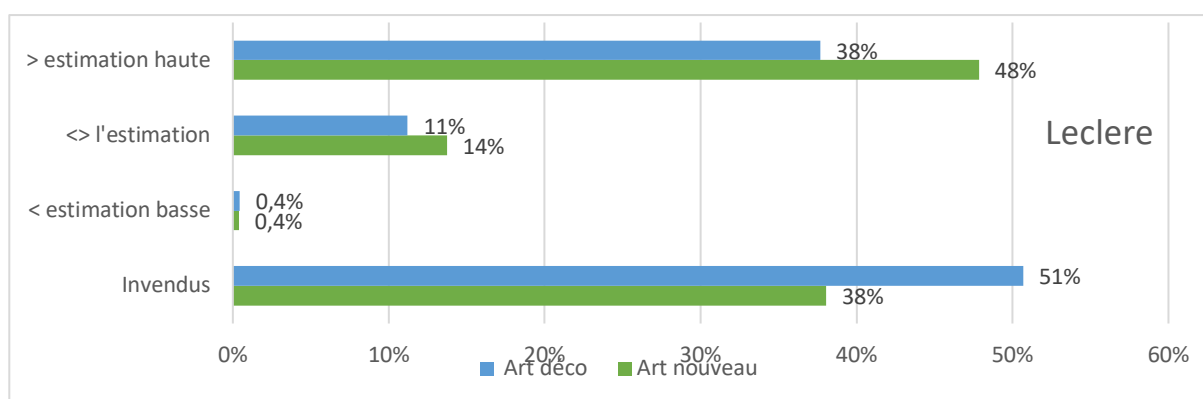
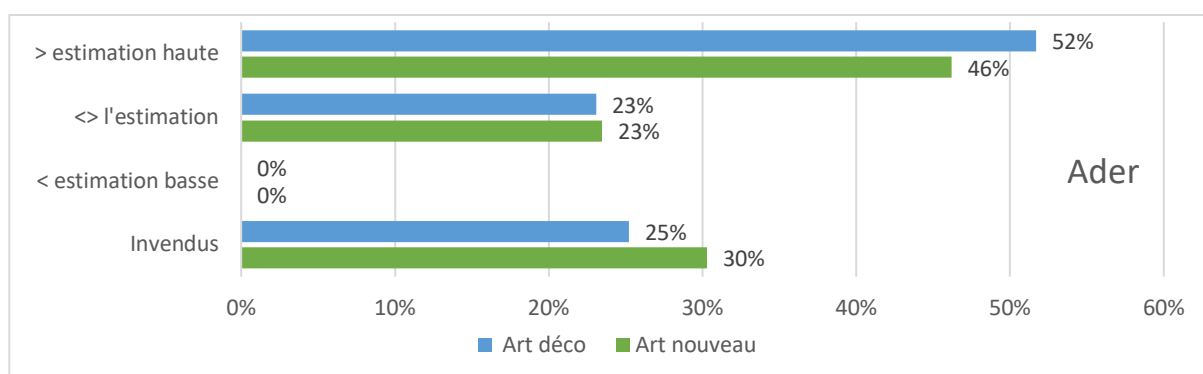
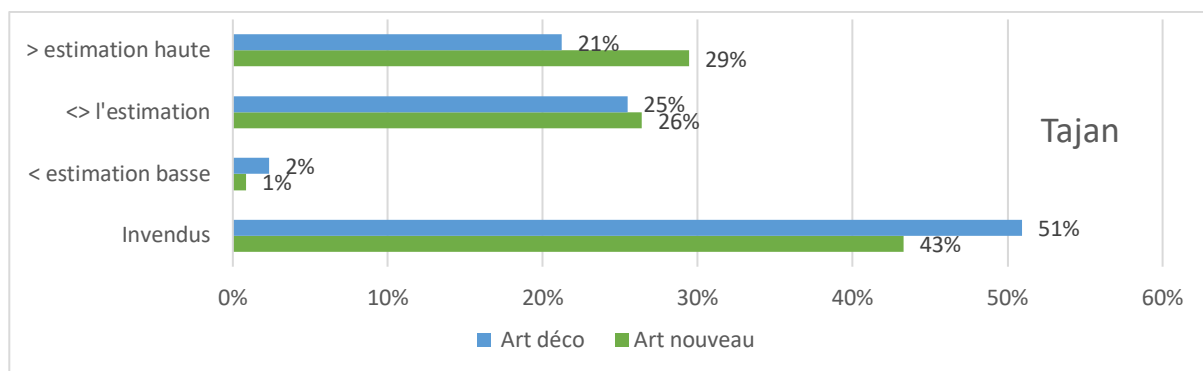
Les graphiques suivants répartissent les adjudications en fonction des niveaux de prix atteints, distinguant art nouveau et art déco.



Sur leur répartition, c'est dans la tranche 1 000-5 000 euros qu'ont été prononcées le plus grand nombre d'adjudications pour la maison Ader avec 47% de ses lots art déco et 63% de ses lots art nouveau et la maison Tajan pour plus de la moitié de ses lots dans les 2 domaines. Si les résultats sont très similaires, la maison Ader prend l'avantage à partir de 10 000 euros.

En revanche la maison Leclere réalise 60% d'adjudication de ses lots art nouveau et 49% de lots art déco en dessous de 1 000 euros. Contrairement aux deux autres opérateurs, aucun de ses lots ne dépassent 100 000 euros. Le *top lot* sur ses 3 ventes a été adjugé 79 300 euros pour

une paire de fauteuils d'Eugène Printz<sup>15</sup>. Si à partir de 10 000 euros le nombre de lots se réduit considérablement la maison Tajan enregistre une adjudication à 104 000 euros pour un vase de Georges Rouault et André Metthey<sup>16</sup>. Mais Ader fait mieux avec 2 lots dépassants les 100 000 euros. Trois tables d'Angré Groult adjudgées 128 000 euros<sup>17</sup> et surtout un meuble de salon en bois de palmier d'Eugène Printz et Jean Dunand adjudgé plus de 400 000 euros<sup>18</sup>, un prix relativement important sur un marché où les adjudications se concentre entre 1 000 et 5 000 euros. Voyons à présent quelles sont les opérateurs les plus performants en s'intéressant aux comparaisons entre adjudications et estimations.



<sup>15</sup>Vente Leclere, 7 février 2018, lot 151

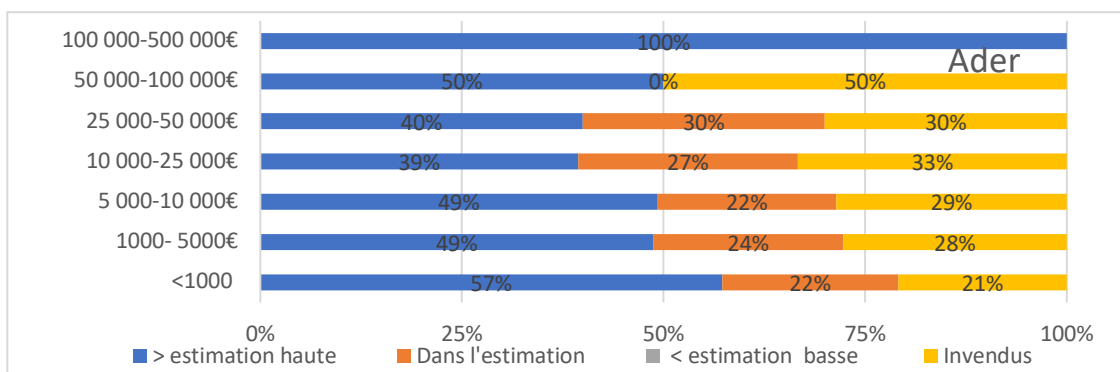
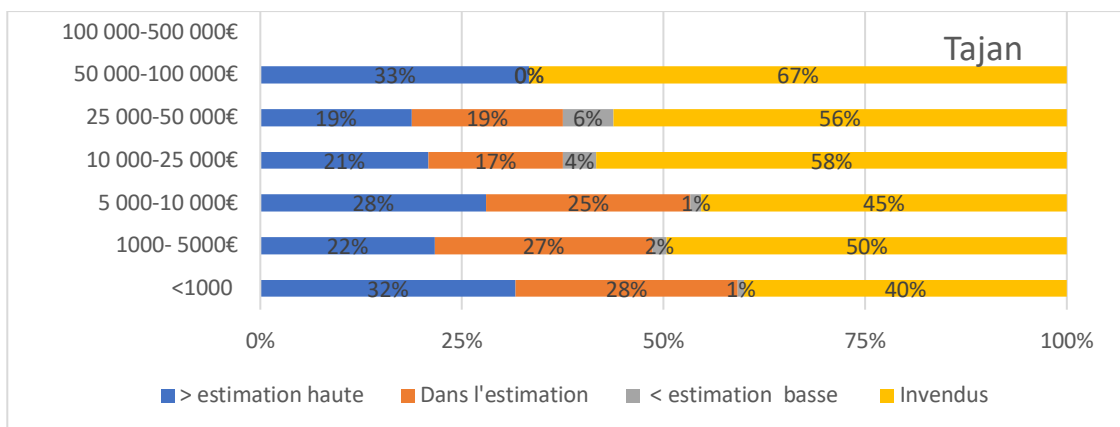
<sup>16</sup>Vente Tajan, 24 mai 2018, lot 300

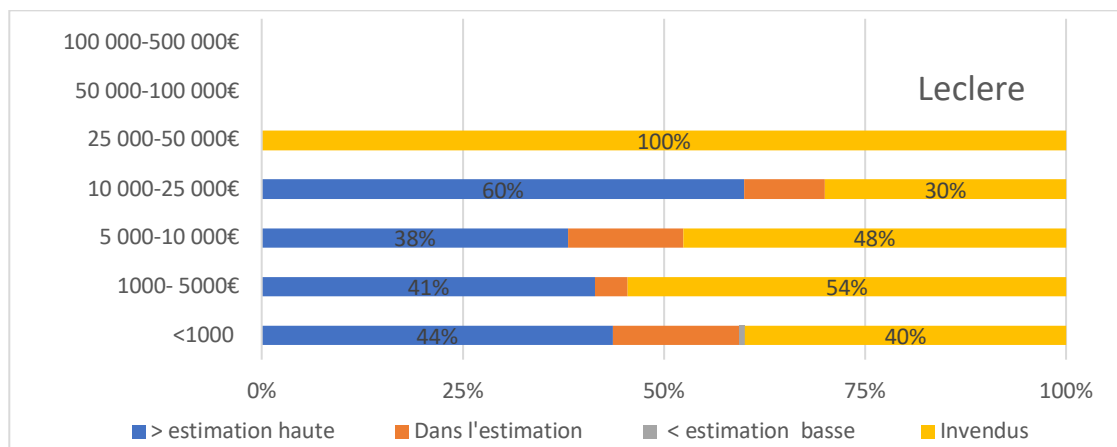
<sup>17</sup>Vente Ader, 7 décembre 2018, lot 63

<sup>18</sup>Vente Ader, 7 juin 2019, lot 134

Comme nous l'avons évoqué malgré un taux d'invendus très élevé participant à diminuer le chiffre d'affaires, la maison Leclere parvient à réaliser un résultat atteignant 80% de l'estimation haute c'est en raison de la moitié des lots art nouveau ayant dépassés l'estimation haute et 38% en art déco. Néanmoins pour un lot adjudgé au-dessus de l'estimation haute il y a un lot invendu aussi bien en art déco qu'en art nouveau. Le constant est plus préoccupant pour la maison Tajan. Ses taux d'invendus sont très élevés comme nous l'avons évoqué sa part de lots dépassant l'estimation haute est très basse comparée à ses concurrents, 21% en art déco et 29% en art nouveau. En art déco, davantage de lots ont été adjudgés dans l'estimation qu'au-dessus. Ce constat laisse supposer des estimations trop élevées diminuant le pourcentage de lots dépassant l'estimation, augmentant les invendus et l'obligeant à adjudger 12 lots en dessous de leur estimation basse ce qui n'est pas le cas chez Ader ou Leclere. Quant à la maison Ader ses taux d'invendus particulièrement faibles, et sa part de lots dépassant l'estimation haute à 38% et 48% expliquent son avance à atteindre des estimations plus élevées que Tajan.

Prenons une vue plus globale en regroupant toutes ses informations. Les graphiques suivants regroupent les tranchent d'estimations dans lesquelles se répartissent pour chacune, la part de lots dépassant l'estimation haute ou dans l'estimation, ainsi que les lots invendus.





Nous pouvons relever une occurrence commune aux 3 opérateurs, plus les niveaux d'estimation sont importants, plus la part de lots invendus augmente. C'est particulièrement le cas chez Tajan où pour des estimations inférieures à 1 000 euros le taux d'invendus atteint déjà 40% pour terminer à 67% sur des estimations de plus de 50 000 euros (2 lots invendus sur 3). Chez Ader cette part reste très maîtrisée, le pourcentage de lots vendus restant constamment majoritaire à celle des lots invendus. A noter qu'elle est la seule maison à proposer une estimation à plus de 100 000 euros pour le meuble de Jean Dunand et Eugène Printz<sup>19</sup>. Si nous évoquons la question des lots adjugés en dessous de l'estimation basse chez Tajan nous remarquons qu'ils concernent principalement des lots entre 1 000 et 5 000 euros (7 lots sur 12). Chez Leclere contrairement à ses concurrents, les estimations ne dépassent pas les 50 000 euros. Le lot à l'estimation la plus élevée est resté invendu. Il s'agit d'une suspension attribuée à Eugène Printz<sup>20</sup>. C'est certainement le fait qu'elle ne soit qu'attribuée qui n'a pas convaincu les acheteurs. Justement restons sur ce point. La signature a-t-elle une importance dans les ventes art nouveau art déco ?

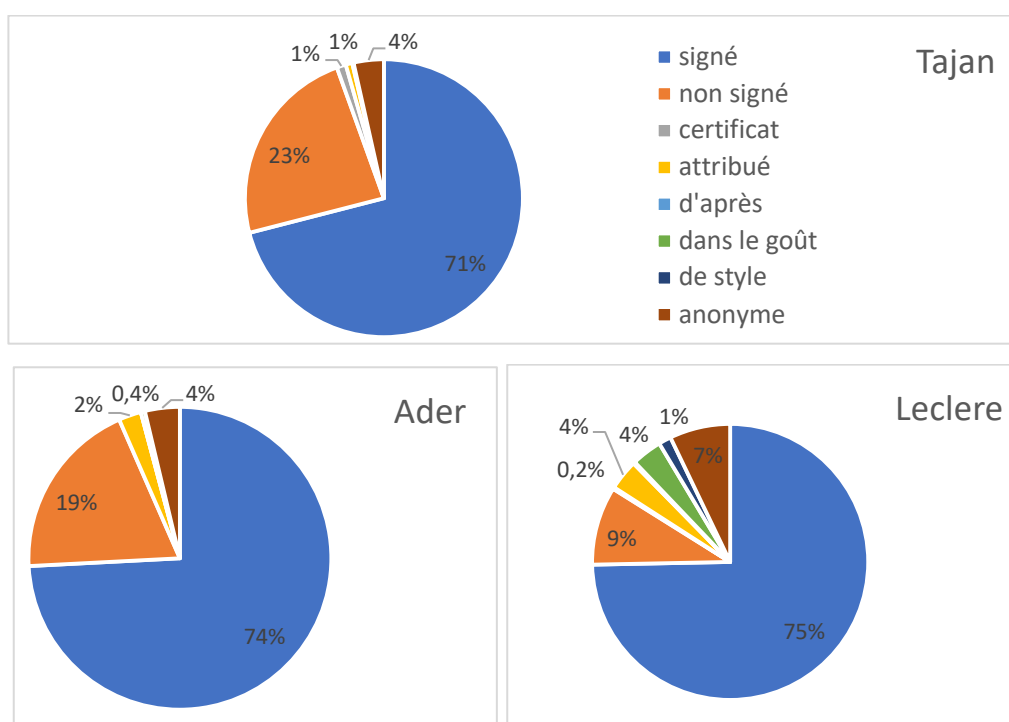
<sup>19</sup>Vente Ader, 7 juin 2019, estimé 150-200 000 euros, lot 134

<sup>20</sup>Vente Leclere, 10 octobre 2018, estimé 35 000-50 000 euros, lot 96

## 4. L'offre de lots

Pour de multiples raisons les artistes ont signé ou non leurs œuvres rendant plus complexes les attributions. Sur ce point les opérateurs de ventes sont soumis à une réglementation rigoureuse définie par le décret Marcus<sup>21</sup>, qui fixe le degré d'authenticité d'une œuvre. Le vocabulaire utilisé et les formulations présentes dans les catalogues de ventes garantissent l'origine et l'ancienneté ou non des marchandises vendues. Ce sont ces descriptions que nous analysons considérant comme l'indique l'article 3 du décret qu'un lot signé par un artiste, garantie effectivement qu'il en est l'auteur. Un lot signé a-t-il plus de chance d'être vendu qu'un lot qui ne l'est pas ?

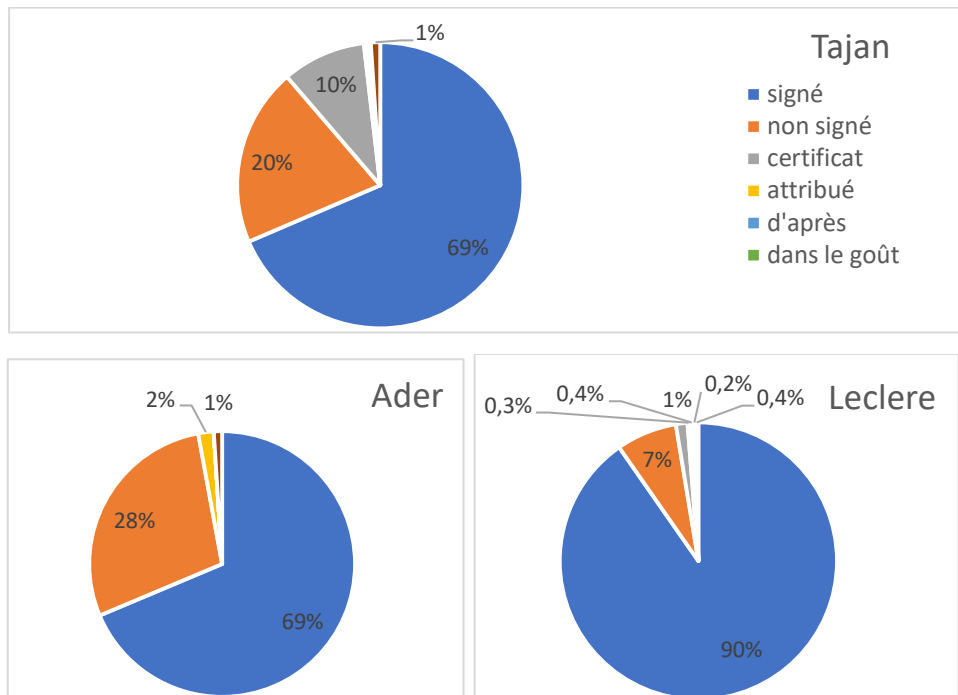
Répartition en volume



Dans un premier temps nous constatons que les lots signés constituent près des trois quarts des lots proposés à la vente. Si c'est chez Leclere que la proportion est la plus élevée c'est aussi l'opérateur qui propose le plus de lots attribués (17 lots), de style (7 lots) ou anonymes (34 lots), là où Ader et Tajan ne proposent que 4% de leurs lots sans auteur (17 et 23 lots). Mais ces appellations restent marginales en proportion du nombre total de lots. Quant à la part de lots non signés elle ne dépasse pas le quart des lots, réduite à 9% chez Leclere. Voyons maintenant leur répartition en valeur.

<sup>21</sup> Décret n°81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection.

## Répartition en valeur

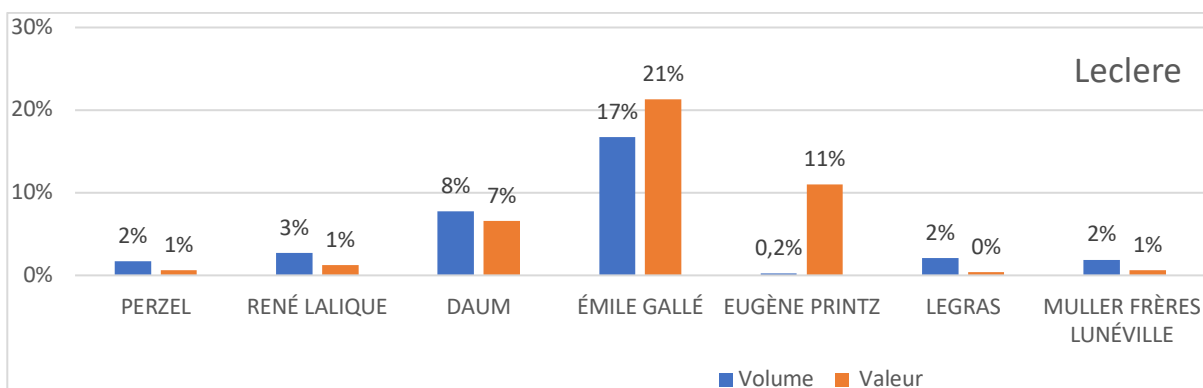
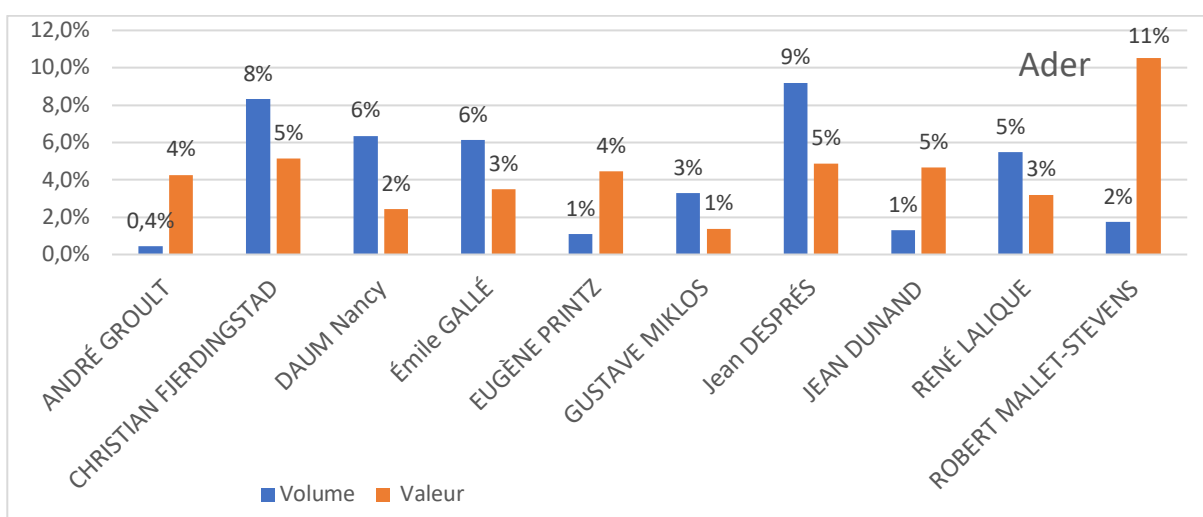
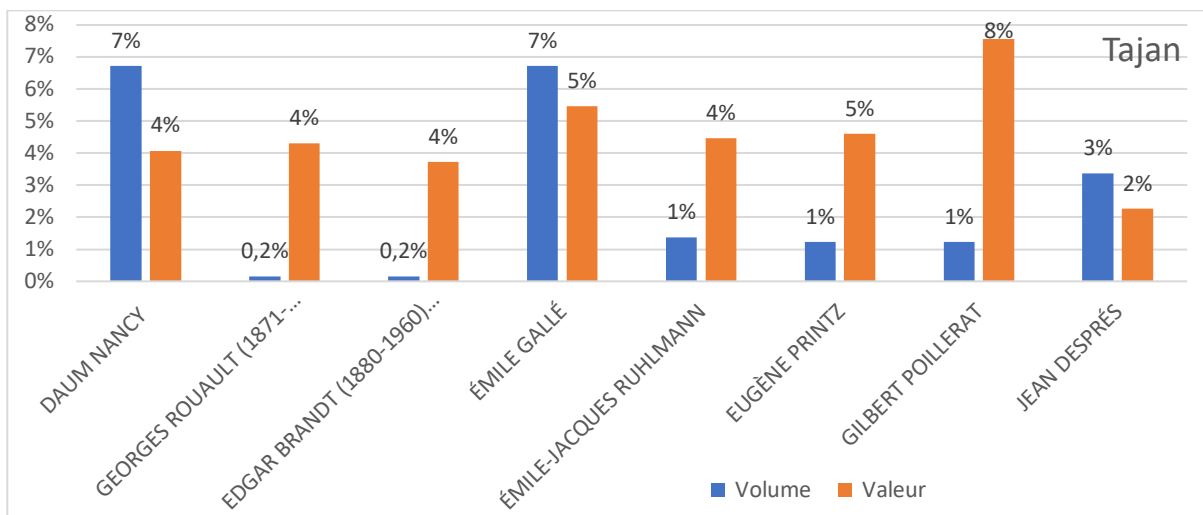


A première vue la part de lots signés diminue légèrement en valeur chez Ader et Tajan sauf chez Leclere où les 75% de lots signés représentent maintenant 90% du résultat. Les pourcentages de lots anonymes ont quasiment disparu, de même que la part de lots attribués, de style ou dans le goût. A l'inverse il faut noter la progression des lots disposant d'un certificat ou authentifiés leur part passe de 1% à 10% en valeur chez Tajan. Les résultats démontrent que la signature est rassurante mais pas indispensable. Elle dépend aussi du type de lots. Mais de plus en plus les maisons de ventes s'efforcent de ne proposer que des lots à l'attribution irréprochable. A ce sujet, Justine Posalski nous assure ne sélectionner que des pièces de qualité et parfaitement authentifiées car les acheteurs sont de plus en plus sélectifs.

Intéressons-nous maintenant aux artistes. Quels sont les artistes les plus présents au sein des catalogues. Sont-ils les mêmes qui génèrent le plus de chiffre d'affaires ?

Les graphiques suivants répertorient les artistes les plus récurrents dans les ventes et leur importance en termes de chiffre d'affaires<sup>22</sup>.

<sup>22</sup> Ne prend pas en compte les collaborations d'artistes qui auraient engendré des doublons. Nous avons regroupé Daum, Daum Nancy ; Gallé, établissement Gallé et Émile Gallé ; Lalique, René Lalique, Lalique France et cristal Lalique.



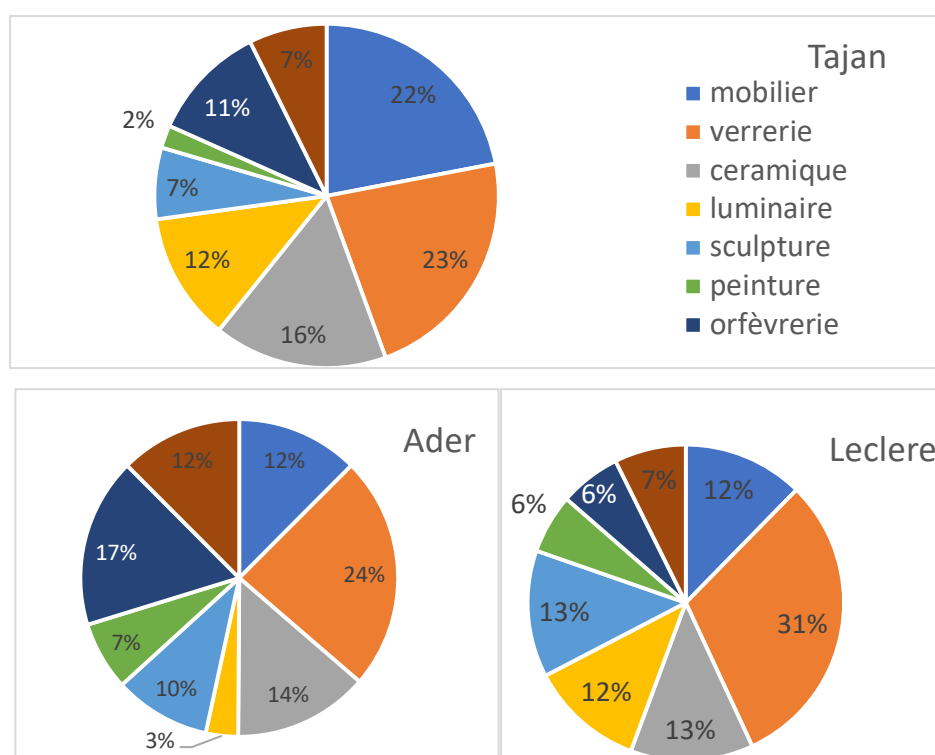
La grande diversité de lots et d'artistes proposés sur le marché intermédiaire nous obligent à retenir des valeurs très basses. Néanmoins nous pouvons distinguer plusieurs artistes récurrents. En termes de volume, Daum et Gallé sont surreprésentés chez Tajan, Gallé particulièrement chez Leclere ou il représente 17% des lots et à plus faible proportion chez Ader, qui mise davantage sur l'art déco avec Jean Després et Christian Fjerdingstad. C'est ensuite la verrerie art nouveau qui est la plus présente chez Leclere avec Legras et Muller en cohérence avec sa part art nouveau évoquée au début de notre analyse. En proportion du chiffre d'affaires Eugène



Printz commun aux 3 opérateurs se distingue comme un des artistes les plus rentables particulièrement chez Leclere où il représente à lui seul 11% du résultat. Chez Ader la vente du mobilier de la villa Cavrois par Robert Mallet Stevens représente 11% du chiffre d'affaires. Enfin chez Tajan, Gilbert Poillerat ne représentant à peine 1% des lots mais constitue 8% du résultat. Nous retrouvons ici des noms récurrents et incontournables du marché tant en volume qu'en valeur. Nous verrons plus tard dans notre étude si nous retrouvons les mêmes auteurs. Si nous parvenons à distinguer des typologies d'objets récurrentes, analysons à présent leur répartition.

## 5. Analyse par typologie

Répartition par typologie d'objets en volume

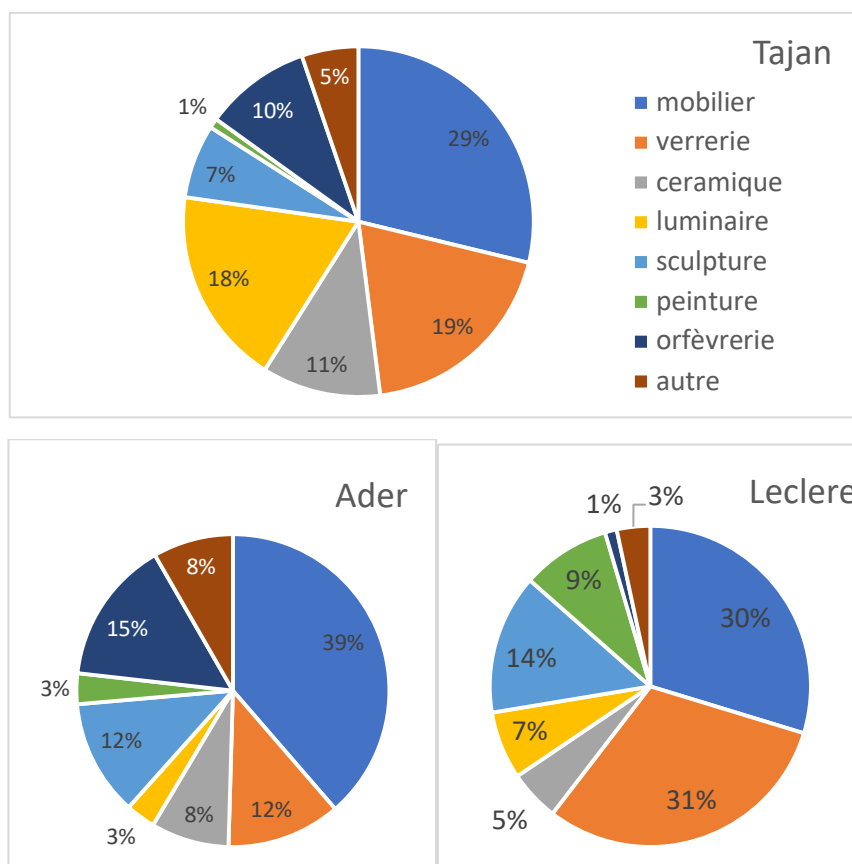


Nous sommes conscients que ce type de répartition peut paraître étonnante. Et pourtant le marché art nouveau art déco s'y prête particulièrement bien, ces deux mouvements ayant imprégnés tous les arts décoratifs. Bien entendu lors de leur préparation, les ventes ne sont pas conçues en fonction de la typologies des objets et c'est justement cette raison qui rend leur analyse appréciable. Inconsciemment y a-t-il des typologies négligées ou délaissées par le marché. A l'inverse le résultat se concentre-t-il sur un type d'objet en particulier ? C'est ce à quoi nous allons tenter de répondre.

Nous constatons un grand choix dans l'offre de lots. Tous les domaines sont représentés malgré certaines typologies surreprésentées comme la verrerie qui domine les catalogues de ventes chez chacun des 3 opérateurs, jusqu'à 31% des lots chez Leclere. Le mobilier et la céramique sont en bonne place chez Tajan à 22% et 16% tandis que Ader choisi l'orfèvrerie.

Voyons maintenant la répartition en valeur.

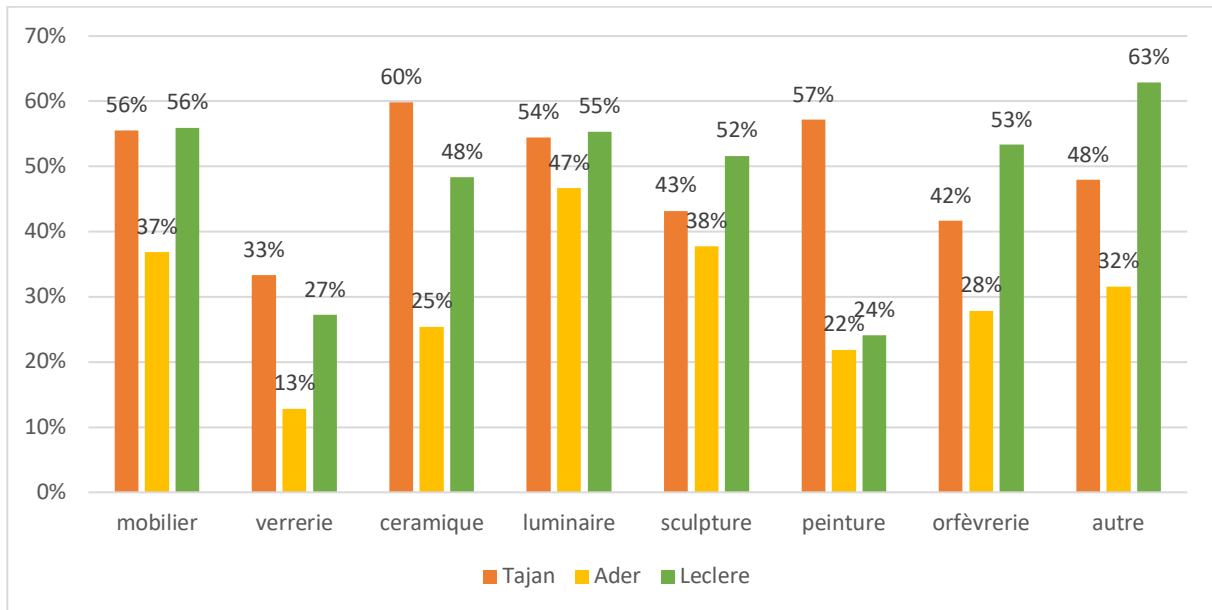
Répartition par typologie d'objets en valeur



Les résultats sont sans appel, commun à chacun des opérateurs, le mobilier opère une forte progression en valeur particulièrement chez Ader où de 12% en volume il représente désormais 39% du résultat. Ce phénomène est en partie dû au top lot de la vente, le meuble de salon d'Eugène Printz et Jean Dunand. A l'inverse la verrerie ne représente plus que 12% du résultat pour 24 % des lots chez Ader

La sculpture et les luminaires semblent maintenir leur part en valeur. En revanche, les collectionneurs semblent se désintéresser de la céramique dont la part diminue en valeur chez les trois opérateurs. Voyons les typologies concentrant le plus d'inventus.

## Répartition des invendus par typologies d'objets



Nous retrouvons ici les forts taux d'invendus de Tajan et Leclere particulièrement élevés dans l'ensemble des typologies sauf la verrerie et la peinture en dessous du taux d'invendus global de 48% et 44%. Tajan est particulièrement en difficulté sur le mobilier, la céramique et les luminaires au regard du nombre de lots que les pourcentages représentent. Chez Leclere la céramique et la sculpture constituent des points faibles. Le marché n'absorbe pas tout type d'objet à l'exemple des luminaires qui réunissent de fort taux d'invendus chez les 3 opérateurs ou encore dans une moindre mesure la sculpture. Quant au mobilier s'il représentait une part importante des résultats il constitue aussi une part non négligeable des invendus. Cela indique que sur le marché le mobilier peut atteindre des prix très élevés et à l'inverse ne pas se vendre. Plus de la moitié des lots de mobilier proposée par les maisons Tajan et Ader n'a pas trouvé preneur.

## 6. Conclusion

La diversité des opérateurs sur le marché intermédiaire rend plus difficile l'identification d'occurrences et de tendances communes. Néanmoins notre échantillon se constituant de d'opérateurs aux profils relativement différents permet de témoigner des divergences régnantes sur ce marché.

Malgré l'association avec le design la part d'art déco reste significative. La répartition est plus favorable à l'art déco malgré une part plus chez Leclere qui privilégie l'Ecole de Nancy.

Sur le marché intermédiaire les adjudications sont en majorité inférieures à 5 000. Les maisons Ader et Tajan se concentrent dans les tranches 1 000-5 000 euros quand la maison Leclere se concentre sur la tranche inférieure à 1 000 euros. Ses prix concentrés à des niveaux de prix relativement bas, n'empêchent pas des prix plus élevés, plus habituels sur le marché haut de gamme. Pour diverses raisons (succession, d'inventaires, relations professionnelles) il arrive que des lots importants passent en vente sur le marché intermédiaire. Néanmoins sur notre période tant les estimations que les adjudications restent inférieures à 500 000 euros. Nous remarquons toutefois que plus les estimations sont importantes plus le risque qu'un lot soit invendu est élevé. Si le résultat comparé aux estimations reste satisfaisant pour chacun des opérateurs et particulièrement chez Ader, les maisons Tajan et Leclere sont impactés par d'importants taux d'invendus qui sont compensés par de nombreux lots dépassants leur estimation basse chez Leclere.

La verrerie constitue la typologie de lots la plus récurrente des catalogues de ventes représentée par les incontournables Gallé et Daum. Mais les lots à plus forte valeur ajoutée sont ceux de Printz, Poillerat, ou Jean Desprès. Si la verrerie est en volume supérieure aux autres typologies elle n'est pas la plus rentable car ses taux d'invendus sont élevés. Le mobilier constitue la typologie représentant la plus grande part du chiffre d'affaires. Mais il demeure à risque sur ce marché, avec un taux d'invendu supérieur à 50%. Paradoxalement il est la typologie qui permet les adjudications les plus spectaculaires.

Les taux d'invendus démontrent que le marché est sélectif et n'absorbe pas tout type d'œuvres. Justine Posalsky nous confie que les acheteurs sont de plus en plus informés et donc plus sélectifs. Aux collectionneurs historiques s'ajoutent une nouvelle génération d'amateurs éclairés, et surtout de nouveaux acheteurs en provenance d'Asie.

Le marché intermédiaire en valeur est concentré entre les mains de quelques grands opérateurs historiques bien établis et pour lesquelles il est plus facile de trouver des lots. A l'inverse les opérateurs plus modestes proposent une offre réduite à des estimations peu élevées. En témoigne l'exemple de la maison Leclere et ses estimations ne dépassent pas 50 000 euros. Tout l'enjeu pour ces opérateurs est de proposer des lots à faible estimation mais sans en diminuer la qualité. La maison Tajan à la notoriété reconnue sur ce marché n'a pas réalisé de résultats satisfaisants. En revanche la maison Ader moins reconnue dans ce domaine réalise des

performances significatives : des taux d'invendus moins élevés, la moitié de ses lots dépassant l'estimation haute en art déco et 46 en art nouveau. Et surtout des adjudications plus habituelles sur le marché haut de gamme.

## **II. Les ventes haut de gamme**

Cette seconde partie est divisée en deux sous parties la première consacrée au marché parisien, la seconde à la place new-yorkaise.

### **Le marché parisien**

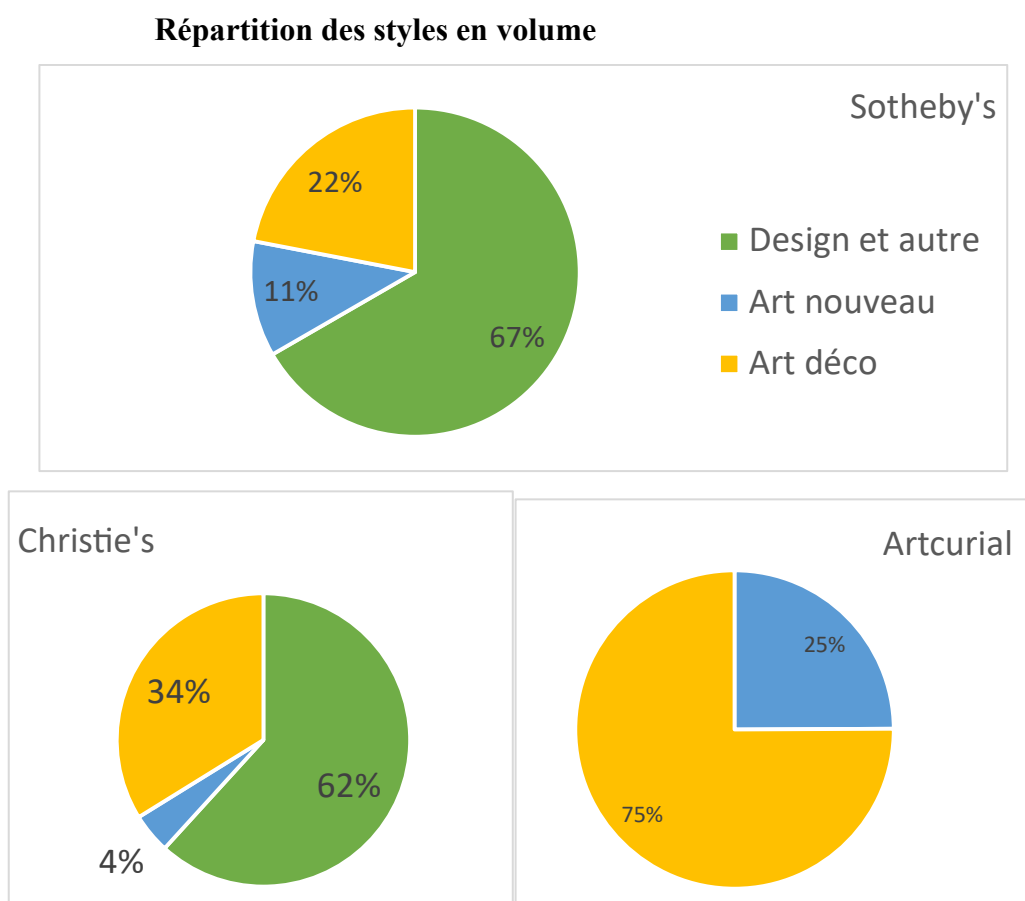
#### **1. Général**

Paris demeure la place la plus attractive sur le marché notamment parce que s'y trouve les experts les plus renommés et compétents et la présence de quelques galeries. Mais ce sont désormais les maisons de ventes qui assurent le dynamisme du marché. Il se concentre autour de trois maisons au positionnement supérieur : Sotheby's, Christie's et Artcurial. Si les deux premières ne disposent pas de ventes spécifiquement consacrées à l'art déco, Artcurial dispose de son propre département depuis l'arrivée de maître Tajan en 2004, représenté par Sabrina Dolla et Cécile Tajan. Chaque année la maison de ventes propose 2 vacations dédiées en mai et novembre qui s'intitulaient « Art déco » et renommées « Art nouveau-art déco » depuis 2018. Ces deux ventes sont complétées par les ventes dites « intérieurs du XXe siècle » mêlant art nouveau, art déco et design. Quant à Sotheby's et Christie's l'art nouveau et l'art déco sont associé au design dans les ventes intitulées « design ». Si auparavant intitulées Art décoratifs du XXe siècle, dès 2014 Sotheby's réfléchit à une appellation unique compréhensible dans toutes les langues à Paris, Londres et New-York. C'est finalement Christie's qui opère le changement dès 2014 suivi de Sotheby's l'année suivante. Ce phénomène nous invite à nous intéresser en partie à la proportion du design.

Au total sur la période, Sotheby's a réalisé 5 ventes contre 4 chez Christie's et Artcurial (voir annexe I). Sotheby's se détache avec un nombre de lots plus importants, 267, représentant 11 554 300 millions d'euros. Christie's avec ses 129 lots a réalisé 11 042 250 euros de chiffre d'affaires. Quant à Artcurial ses 329 lots ont générés 5 819 135 euros.

Il est à signaler une enchère millionnaire, le record parisien sur la période analysée. Il s'agit d'une paire de fauteuils de Jean Michel Franck ayant atteint 1 572 500 euros<sup>23</sup>. Réalisés en galuchat seules deux paires sont répertoriées, cet exemplaire et celui vendus lors de la vente de la collection Marcilhac<sup>24</sup>.

## 2. Les spécialités



De la même manière que pour le marché intermédiaire, analysons la répartition des lots en fonction des spécialités proposés dans les ventes.

Nous constatons que si les deux maisons de ventes anglo-saxonnes pèsent sur le marché, c'est davantage en raison des chiffres atteints que des quantités de lots vendues. En proportion avec le design qui représente plus de la moitié des lots, l'art nouveau et l'art déco sont sous représentés. Chez Sotheby's l'art déco ne représente que 22% des lots (175 lots) et 92 lots soit 11% en art nouveau contre 67% en design (543 lots). La tendance est similaire chez Christie's et ses 210 lots en design (62%). Mais la proportion de lots art déco est plus importante à 34%

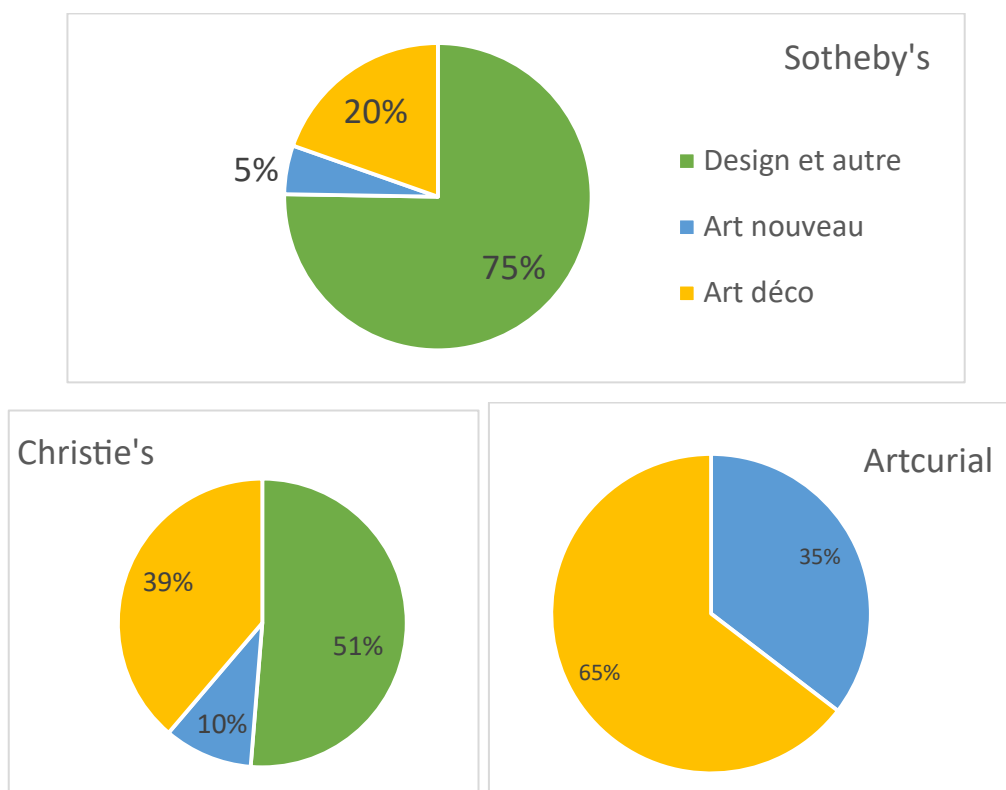
<sup>23</sup> Sotheby's Paris, vente design 21 mai 2019, lot 109

<sup>24</sup> Sotheby's Paris, Vente Félix Marcilhac, 11 et 12 mars 2014, lot 60

(114 lots). Si la part consacrée à l'art déco est supérieure à Sotheby's la quantité réelle de 114 lots en est inférieure. En effet sur la période contrairement à ses concurrent, Sotheby's se distingue par une vente supplémentaire<sup>25</sup>. Enfin l'art nouveau est presque absent des ventes Christie's représenté par seulement 15 lots (4%). Comme nous le confie Agathe de Bazin, spécialiste junior au sein du département design de la maison Sotheby's, si la part d'art nouveau-art déco est restreinte c'est en raison du ralentissement du marché. Sotheby's est davantage attentive à la sélection des pièces les plus qualitatives possibles pour répondre au mieux à une demande de plus en plus exigeante du marché. A l'inverse la sélection est plus légère concernant le design ou la demande est plus susceptible d'absorber tout type de lot. Autrement dit la répartition est proportionnelle à la demande du marché.

Avec ses ventes dédiées Art nouveau-art déco, Artcurial fait figure de spécialiste. L'art déco y est toutefois surreprésenté avec 63% des lots (247 lots) contre 21% (82 lots) en art nouveau<sup>26</sup>. Voyons à présent ce qu'il en est de la répartition en valeur.

#### Répartition des styles en valeur

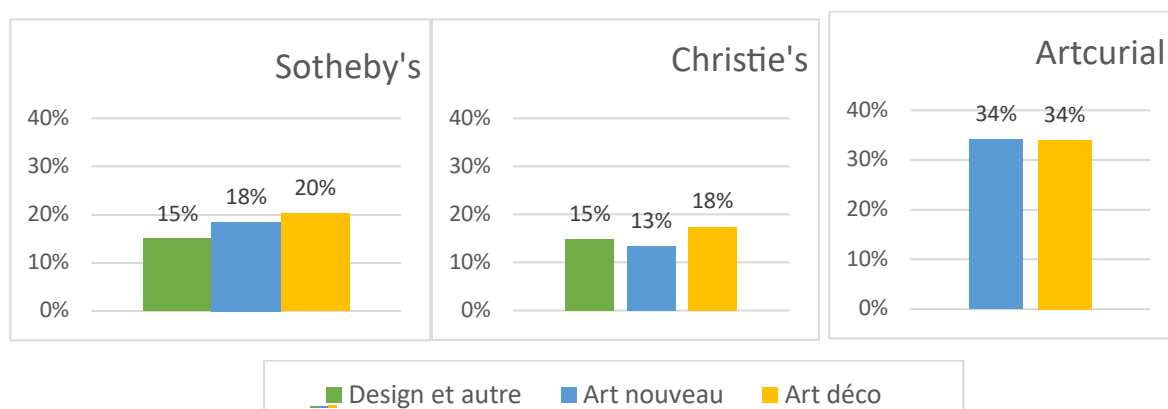


<sup>25</sup> Sotheby's a réalisé une vente de plus que Christies et Artcurial : Design in situ, 27 juin 2018 et propose davantage de lots dans ses ventes.

<sup>26</sup> Ces chiffres ne tiennent pas compte d'une partie des lots des ventes Artcurial volontairement exclus car ils n'entraient pas dans notre méthode de sélection comme nous l'avons précédemment évoqué : lots datant d'après 1945, art déco tardif voire design. A titre indicatif cette part représente 16% du volume total des lots.

La tendance n'est pas la même d'une maison à l'autre. Le choix de Sotheby's de consacrer 67% de ses lots au design lui est favorable puisque cette part représente désormais les trois quarts de de son résultat à plus de 35 millions d'euros. Tandis que l'art déco diminue très légèrement en valeur à plus de 9,1 millions, l'art nouveau ne représente plus que 5% du résultat pour 11% des lots soit 2,4 millions. La tendance s'inverse chez Christie's, le design comptant pour 62% des lots ne représente plus que 51% du résultat soit 11,6 millions. Si l'art déco marque une légère hausse à 39%, plus de 8,7 millions d'euros, l'art nouveau passe de 4% des lots à 10% du résultat soit plus de 2,2 millions d'euros. Enfin chez Artcurial la part de l'art déco diminue de 10 points en valeur à plus de 3,7 millions, laissant s'imposer l'art nouveau à 29%, plus de 2 millions. Malgré la quantité supérieure de lots proposés à la vente les résultats en valeur d'Artcurial sont plus faibles que ses concurrents. Cela semble indiquer des adjudications plus basses et un taux d'inventus plus élevé.

### Taux d'inventus par style

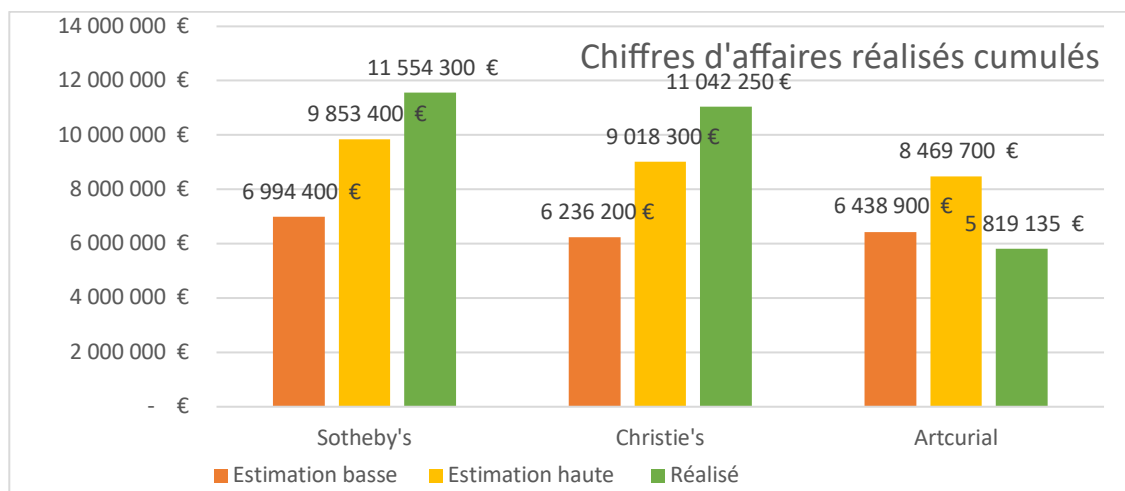


En effet, contrairement aux deux auctionneers, Artcurial est limité par des taux d'inventus plus élevés. Atteignant 34% pour les deux spécialités, 84 lots art déco et 28 en art nouveau n'ont pas trouvés preneur. Si comparé à ses concurrents, ces taux paraissent importants, à l'échelle du marché de l'art, ils restent néanmoins faibles.

Les taux de vente chez Sotheby's et Christie's sont très favorables. C'est en art déco que l'on dénombre le plus d'inventus, 35 sur 176 lots chez Sotheby's et 20 sur 115 chez Christie's. Si le taux d'inventu pour l'art nouveau est plus faible chez Christie's il est à relativiser puisque comme nous l'avons évoqué seuls 15 lots étaient proposés sur la période dont seulement deux sont restés inventus. En proportion c'est donc le design qui est le plus intéressant avec des taux d'inventus moindres malgré leur quantité supérieure. Nous verrons par la suite dans le détail



quelles sont les types de lots les moins vendus. Pour comprendre les résultats que nous venons de voir, comparons les chiffres d'affaires réalisés cumulés avec les estimations des opérateurs<sup>27</sup>.



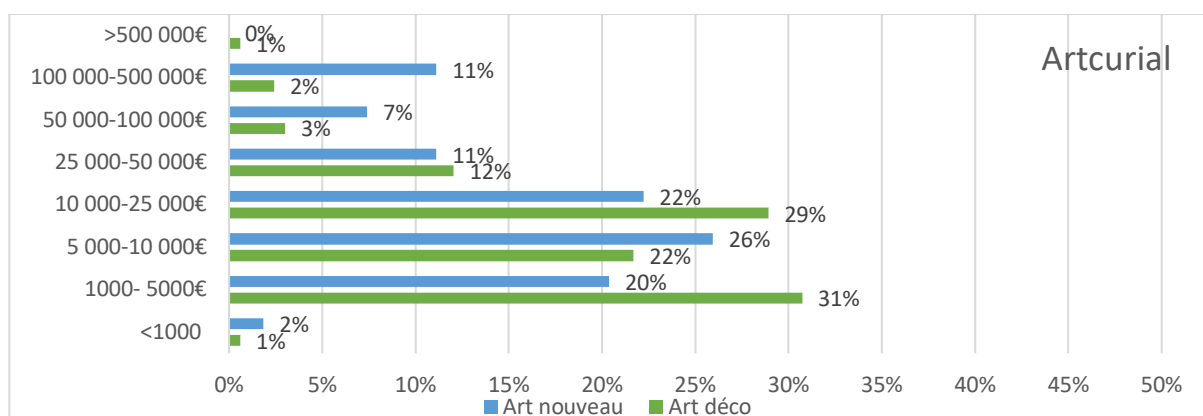
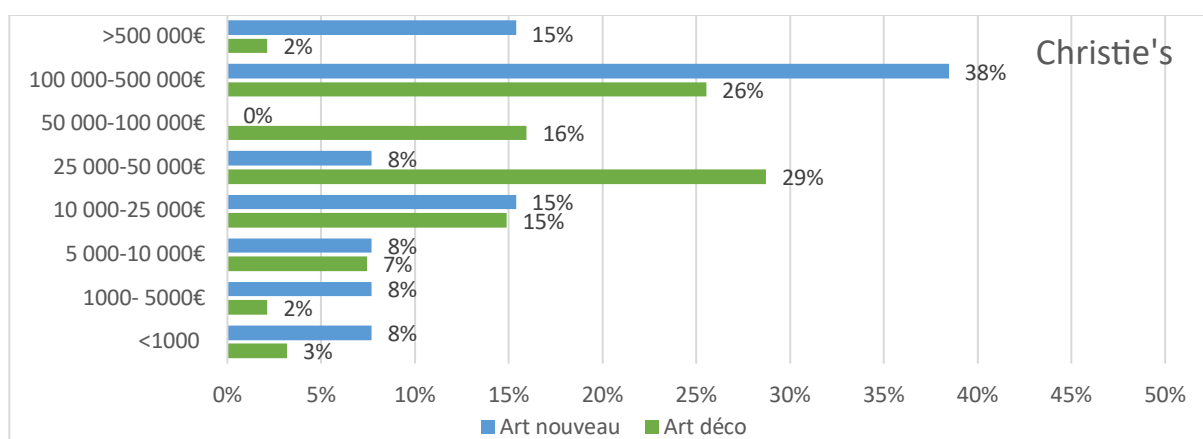
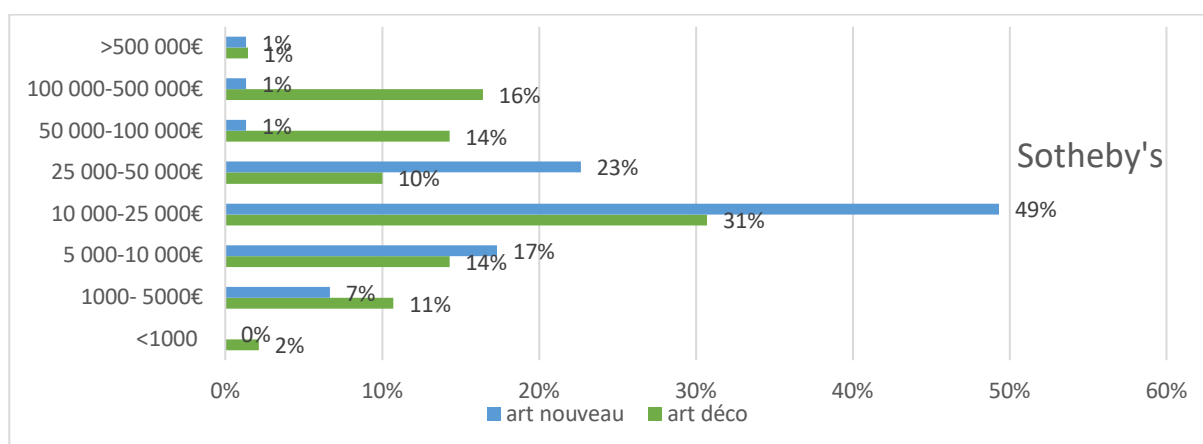
Malgré des quantités de lots divergentes entre les 3 opérateurs, nous constatons que les estimations sont relativement proches. Néanmoins Sotheby's et Christie's se détachent d'Artcurial qui réalise un chiffre d'affaires inférieur à son estimation basse (90%), là où ses concurrents dépassent très largement l'estimation haute globale. Nous pouvons aussi ajouter que Christie's avec moins de lots réalise un chiffre d'affaires aussi satisfaisant que Sotheby's.

### 3. Résultats d'adjudications

Attardons-nous à présent sur les résultats d'adjudication. Nous sommes sur un marché haut de gamme, les adjudications sont-elles cohérentes avec ce positionnement ? Quels sont les opérateurs les plus performants et au contraire les plus en difficulté ? Le graphique suivant nous présente la répartition des adjudications art nouveau et art déco dans les paliers de prix compris entre 1000 et 500 000 euros.

<sup>27</sup> Ces chiffres ne tiennent compte que de l'art nouveau et l'art déco.

## Répartition des adjudications art déco et art nouveau par tranches de prix<sup>28</sup>



Les tendances sont divergentes chez chacun des trois opérateurs. Chez Sotheby's les adjudications se concentrent sur la tranche 10 000-25 000 euros particulièrement marqué pour l'art nouveau avec la moitié des lots et 30% des lots art déco. On retrouve la même occurrence chez Artcurial où 29% des lots art déco sont adjugés entre 10 et 25 000 euros. Mais à la différence de ses concurrents les adjudications d'Artcurial se répartissent entre 1000 et 25 000 euros malgré quelques adjudications dans les tranches supérieures. Si comme Sotheby's 29 %

<sup>28</sup> Pour des raisons pratiques les intervalles de prix ne sont pas linéaires. Un lot adjugé à un prix assimilable à deux tranches d'adjudication a été inclus dans la tranche supérieure : un lot adjugé 100 000 euros est admis dans la tranche 100 000-500 000.

de ses lots art déco sont adjugés entre 10 000 et 25 000 euros, 31% le sont entre 1000 et 5 000 euros et 20% pour l'art déco ce qui n'est pas le cas chez ses concurrents. Toutefois 11% de ses lots art nouveau se trouvent dans la tranche 100 000-500 000 euros parmi lesquels deux bronzes de Rembrandt Bugatti sur les 6 lots. Seul un lot dépasse les 500 000 euros, adjugé 629 000 euros il s'agit du fauteuil Bibendum d'Eileen Gray<sup>29</sup>. Chez Sotheby's 3 lots dépassent les 500 000 euros, deux sculptures, l'une de Joseph Csaky l'autre de Mucha atteignant 925 000 et 672 500 euros et la paire de fauteuils de Jean-Michel Franck culminant à 1,5 millions, le record sur le marché français pour notre période<sup>30</sup>.

Christie's semble donc se distinguer par des adjudications aux montants plus élevées dont les plus significatives se concentrent entre 100 000 et 500 000 euros pour 38% des lots art nouveau et 26% des lots art déco (24 lots). Il faut néanmoins relativiser les pourcentages relatifs à l'art nouveau chez Christie's puisqu'en valeur absolue ils ne concernent que 15 lots. Les 15% de lots art nouveau dépassant 500 000 euros sont deux sculptures de Rembrandt Bugatti qui concerne aussi 4 des 5 lots (38%) adjugés entre 100 000 et 500 000 euros<sup>31</sup>. Quant aux lots art déco dépassant 500 000 euros il s'agit de la paire de bergères d'André Groult<sup>32</sup> et d'un panneau en laque de Jean Dunand<sup>33</sup> adjugés 679 500 et 631 500 euros. Il faut noter que 29% des lots art déco se concentrent dans la tranche 25-50 000 euros, c'est une tranche supérieure par rapport aux mêmes résultats que ses concurrents et démontre l'avance de Christie's sur ces derniers. L'opérateur qui propose un nombre de lots réduit à apparemment fait le choix de privilégier des lots très importants susceptibles d'atteindre des niveaux de prix élevés. Nous verrons si notre supposition se confirme par la suite.

Intéressons-nous maintenant à la capacité des opérateurs à dépasser l'estimation des lots.

---

<sup>29</sup>Vente art nouveau-art déco, Artcurial, 27 novembre 2018, lot 75

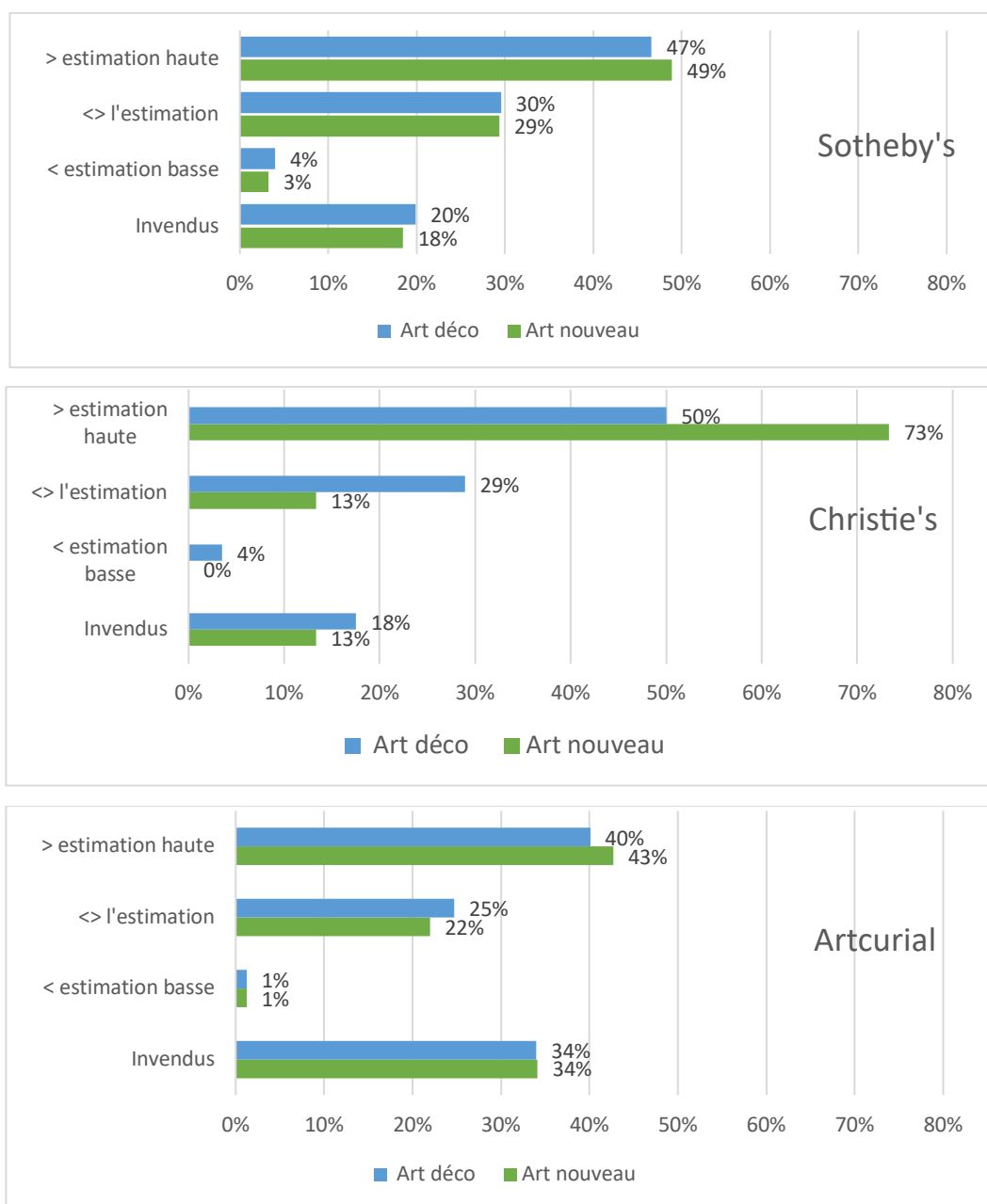
<sup>30</sup>Vente Design Sotheby's, 31 octobre 2017 et lots 62 et 109 vente 28 mai 2019, lot 35

<sup>31</sup>Vente design Christie's, 22 mai 2018 et lot 35 vente design, 21 mai 2019, lot 10

<sup>32</sup>Vente design, Christie's, 20 novembre 2017, lot 8

<sup>33</sup>Vente design Christie's, 14 novembre 2018, lot 45

## Résultats d'adjudication en fonction de l'estimation et des styles<sup>34</sup>



Ces trois graphiques indiquent la proportion de lots par spécialité, dont l'adjudication est inférieure à l'estimation basse, dans l'estimation ou supérieure à l'estimation haute et les invendus.

Le marché semble relativement dynamique, chaque opérateur de vente parvient à adjuger davantage de lots au-dessus de l'estimation haute que dans l'estimation. Si comme nous venons de le voir les adjudications de Christie's atteignent des montants plus élevés que ses concurrents

<sup>34</sup> Une adjudication égale à l'estimation basse ou haute est incluse dans l'estimation.

ce graphique démontre que c'est en partie en raison de sa capacité à dépasser les estimations hautes de ses lots. C'est le cas de 73% des lots art déco soit 57 lots et de la moitié des lots art nouveau (11 lots). De plus ces chiffres sont favorisés par les taux d'invendus les plus faibles du marché à 13 et 17%.

A la suite de Christie's, Sotheby's se maintient avec presque la moitié de ses lots dépassant l'estimation haute, 45 en art nouveau et 81 en art déco et 30% dans l'estimation.

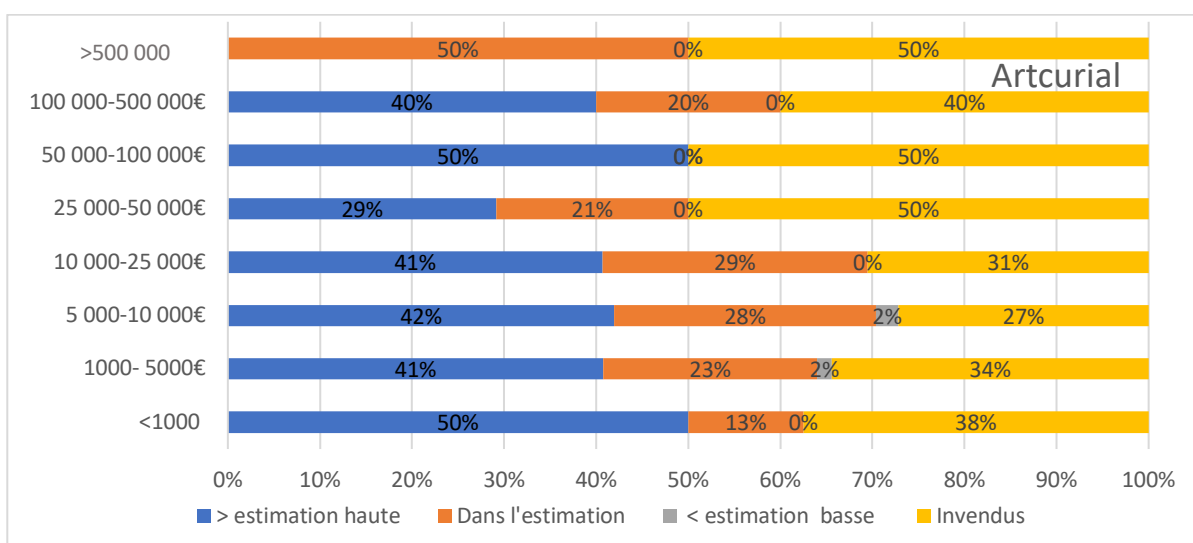
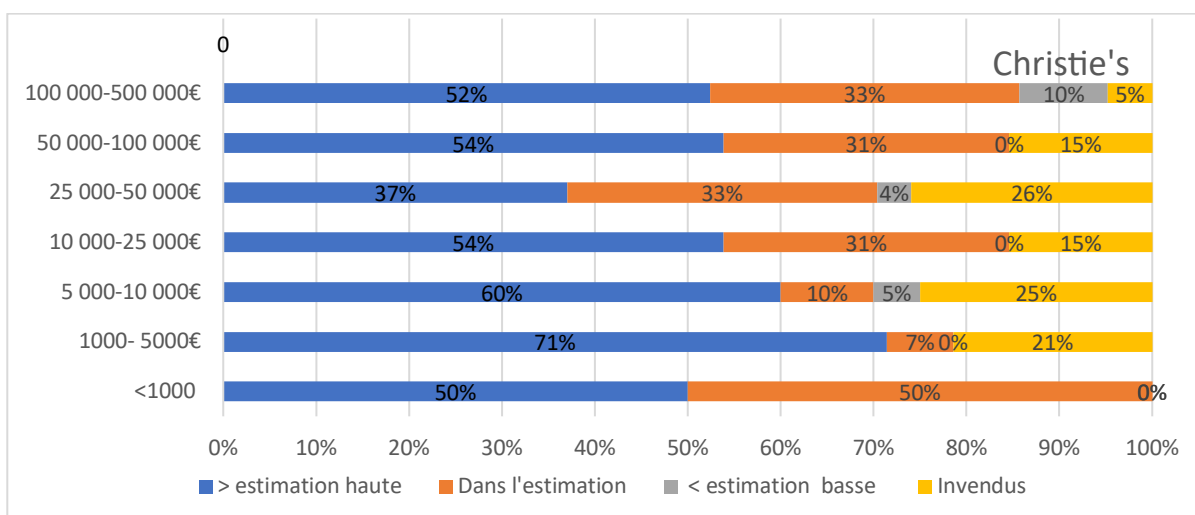
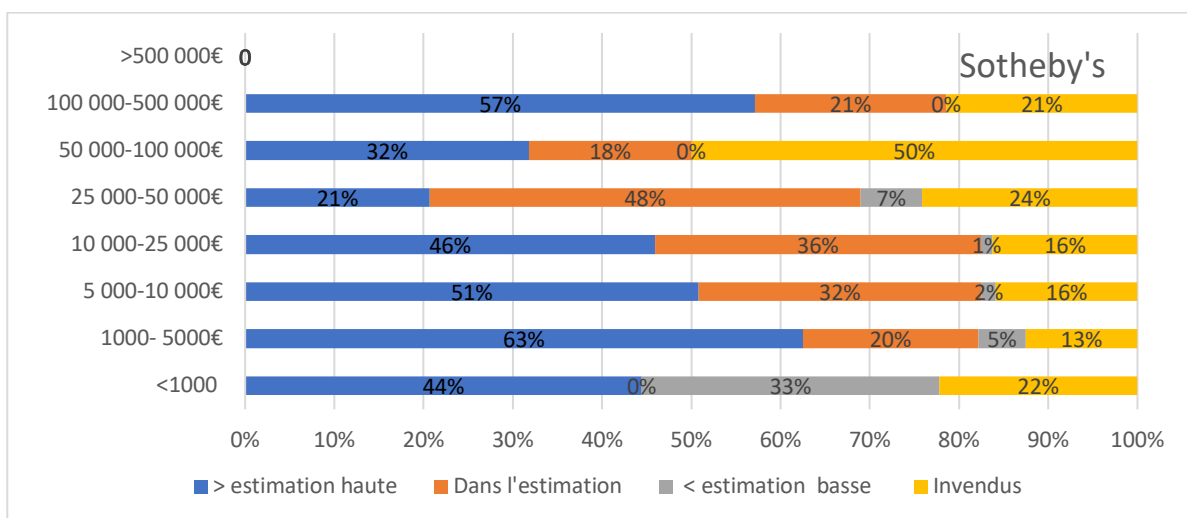
Malgré des adjudications à des montants plus faibles que ses concurrents Artcurial adjuge 40% et 43% (35 et 99 lots) de ses lots au-dessus de l'estimation haute et 25% et 22 % (18 et 61 lots) dans l'estimation. Si ces chiffres sont inférieurs à ses concurrents ils restent néanmoins très compétitifs, proches de Sotheby's. Mais ils sont impactés par des taux d'invendus trop élevés presque équivalents à la part de lots dépassant l'estimation haute.

Il est à noter qu'avec seulement 4 lots vendus en dessous de l'estimation basse, Artcurial fait aussi bien que Christie's et mieux que Sotheby's dont 10 lots ont été adjugés en dessous de leur estimation inférieure.

Enfin nous pouvons noter qu'il ne semble pas y avoir de différence notable entre art nouveau et art déco. Les résultats très similaires d'une époque à l'autre ne semblent pas indiquer une tendance pour l'un ou l'autre des mouvements.

Croisons maintenant ces données à partir des estimations basses. Sur quelles tranches de prix les maisons de ventes sont les plus efficaces ? Quels sont les lots qui dépassent le plus leur estimation ? A l'inverse quels sont ceux qui restent dans l'estimation ?

### Niveaux d'estimation en fonction des adjudications<sup>35</sup>



<sup>35</sup> En raison de certaines tranches d'estimation à faibles adjudication nous conseillons au lecteur de se référer aux résultats en valeur absolues en annexes.

Ces graphiques croisent plusieurs données. En ordonnée pour chaque tranche d'estimations basses se répartissent les proportions de lots art nouveau-art déco confondus ayant dépassés ou non leur estimation et les invendus. A ce niveau de comparaison nous conseillons au lecteur de se référer aux valeurs absolues présentes en annexes. Il ne s'agit pas ici de comparer le nombre de lots proposé à la vente mais plutôt leur répartition au sein des différents paliers d'estimation ainsi que leur évolution.

Christie's fait figure de modèle, quasiment chacun de ses paliers est dominé par une proportion supérieure de lots adjugés à la hausse, des taux de vente supérieurs à 70%, et des taux d'invendus très maîtrisés. Si comme Sotheby's c'est dans la tranche 1 000 -5 000 qu'elle adjuge le plus de lots au-dessus de l'estimation, elle s'en détache grâce à une part plus importante que son concurrent dans les paliers supérieurs.

Si la tendance est proche chez Sotheby's, les taux d'invendus augmentent en fonction de l'augmentation des estimations. Ce qui signifie que plus un lot a une estimation élevée plus le risque qu'il soit invendu augmente. Dans la tranche 50 000 – 100 000 Sotheby's cumule 11 invendus sur 22 alors que Christie's n'en compte que 2 sur 13. Chez Christie's les invendus sont très faibles dans les estimations élevées.

Ce sont les lots à faible estimation qui sont les plus propices à dépasser leur estimation haute. Plus on monte dans les estimations et plus la part de lot dépassant l'estimation se réduit au profit de la part de lot adjugés dans l'estimation. Cette règle est valable jusqu'à la tranche 25-50 000 car au-delà, pour les deux derniers paliers la part de lots dépassant l'estimation augmente à nouveau.

La répartition est sensiblement différente chez Artcurial c'est bien dans la tranche 1 000-5 000 que les estimations sont les plus nombreuses. Comme nous l'avons vu c'est aussi dans cette tranche que les adjudications se concentrent. En termes de lots vendus elle reste relativement compétitive jusqu'à 25 000 euros. Au-delà, les taux d'invendus augmentent et la part de lots adjugés au-dessus de l'estimation diminue. Pour autant en termes de proportion, Artcurial adjuge davantage de lots au-dessus de leur estimation que Sotheby's, au-delà de 25 000 euros. Notons qu'Artcurial est la seule à proposer 2 estimations basses égales et supérieures à 500 000 euros. Il s'agit de 2 œuvres d'Eileen Gray, la console restée invendue et le fauteuil Bibendum<sup>36</sup>. Si nous l'évoquions précédemment, Artcurial n'a pas atteint l'estimation basse du total de ses 4 ventes, la console estimée au prix record de 1- 1,2 millions d'euros en est à l'origine.

---

<sup>36</sup> Lot 77 et 75, vente 27 novembre 2018

La tranche 25- 50 000 accuse chez les 3 opérateurs un net recul. La proportion de lots dépassant l'estimation haute diminue fortement les taux d'invendus augmentent et la part de lots adjugés sous leur estimation également. Pourtant dans la tranche supérieure les pourcentages de lots dépassant l'estimation haute repartent à la hausse. Nous émettons l'hypothèse d'un seuil entre acheteurs à forte capacité d'achat et des acheteurs plus limités et donc réticents à enchérir. Au-delà de cette tranche les acheteurs n'hésitent pas à enchérir car il s'agit d'une autre catégorie de collectionneurs à la capacité financière importantes.

Concentrons-nous sur la répartition du nombre de lots en valeurs absolues par tranches d'estimations. La différence est très nette entre Sothebys et Christie's. Alors que Sotheby's propose le plus grand nombre de lots entre 1000 et 25 000 euros, ces mêmes paliers semblent désertés par Christie's en proportion de lots, tandis que les paliers supérieurs en présentent un nombre similaire. Par exemple entre 100 et 500 000, Christie's propose 21 lots quand ses concurrents n'en proposent que 14 chez Sotheby's et 10 chez Artcurial. Cette tendance démontre le choix de Christie's de réduire volontairement le nombre de lots pour privilégier des lots à très fortes estimations.

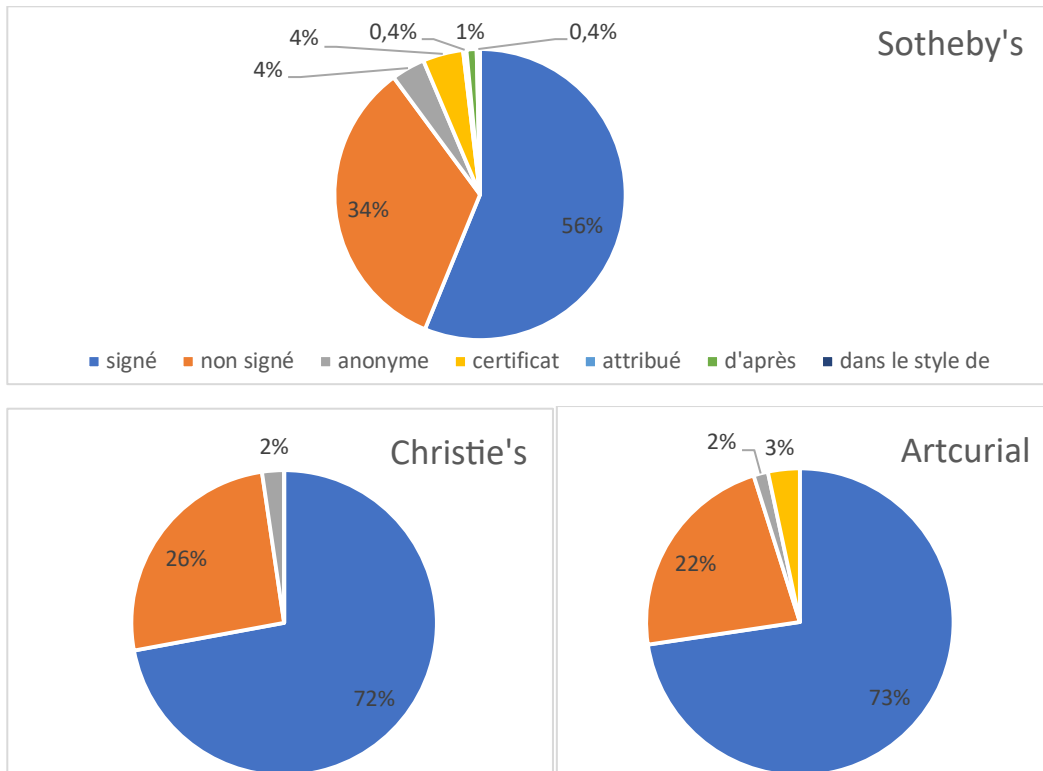
Sotheby's privilégie la diversité avec des lots importants dans les tranches supérieures mais aussi une proportion forte dans les tranches moins élevées.

Quant à Artcurial sa stratégie est similaire à celle de Sotheby's malgré une proportion de lots plus importante en dessous de 25 000 euros d'estimation.



## 4. L'offre de lots

Lots signés ou attribués en volume



Si la majorité des lots sont signés, étonnement leur proportion est inférieure à celles du marché intermédiaire. Là où la part des lots signés pouvait atteindre de 70 à 90% , ici leur proportion ne dépasse pas les 72% représentant 56% chez Sotheby's. A l'inverse la part de lots non signés augmente. Si les maisons de ventes garantissent l'authenticité de leurs lots, le marché intermédiaire souffre d'un manque de confiance de la part des collectionneurs qui le contraint à être plus sélectif avec les lots non signés. Les maisons de ventes haut de gamme grâce à leur renommée et leur sélection minutieuse des lots et leur recherches approfondies quant à l'attribution d'une pièce jouissent d'une relative confiance des collectionneurs, leur permettant de proposer davantage de lots non signés<sup>37</sup>. Nous verrons bientôt si les collectionneurs répondent véritablement à cette tendance. Mais contrairement au marché intermédiaire, les dénominations relevant du décret Marcus, dans le goût de, de style , etc. sont extrêmement rares, voire disparues.

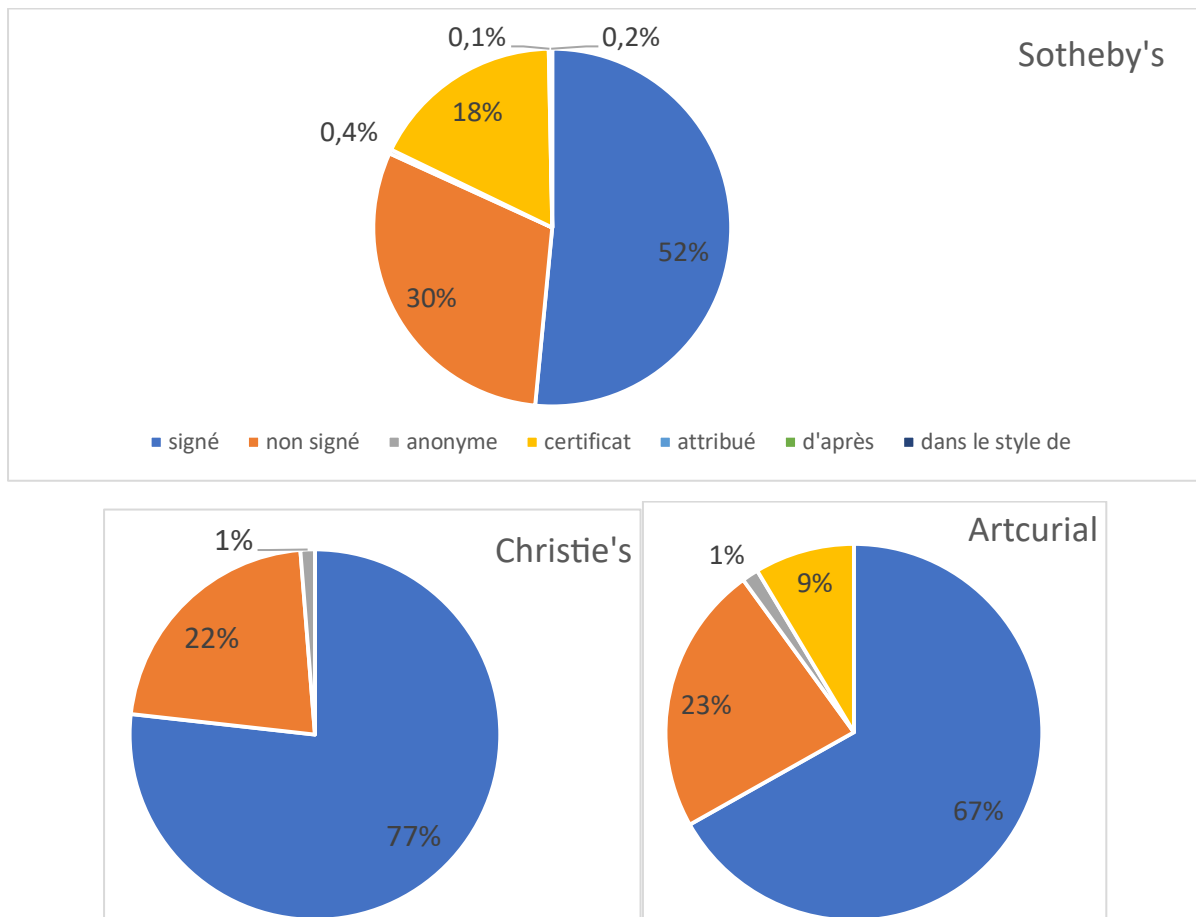
C'est Artcurial qui propose le plus de lots signés presque les trois quarts de ses lots et plus de la moitié chez Sotheby's contre 33% non signés soit 90 lots. Sotheby's et Artcurial proposent

<sup>37</sup> Lamia Içame, *Le marché de l'Art déco à Paris : Évolutions, bilan et perspectives*, mémoire master École du Louvre, p.50

respectivement 12 et 11 lots non signés mais disposant d'un certificat ou authentifiés. Ils concernent essentiellement des œuvres de Jean-Michel Frank et Paul Dupré-Lafon.

Voyons à présent vers quels types de lots s'oriente l'intérêt des collectionneurs.

Lots signés en valeur<sup>38</sup>

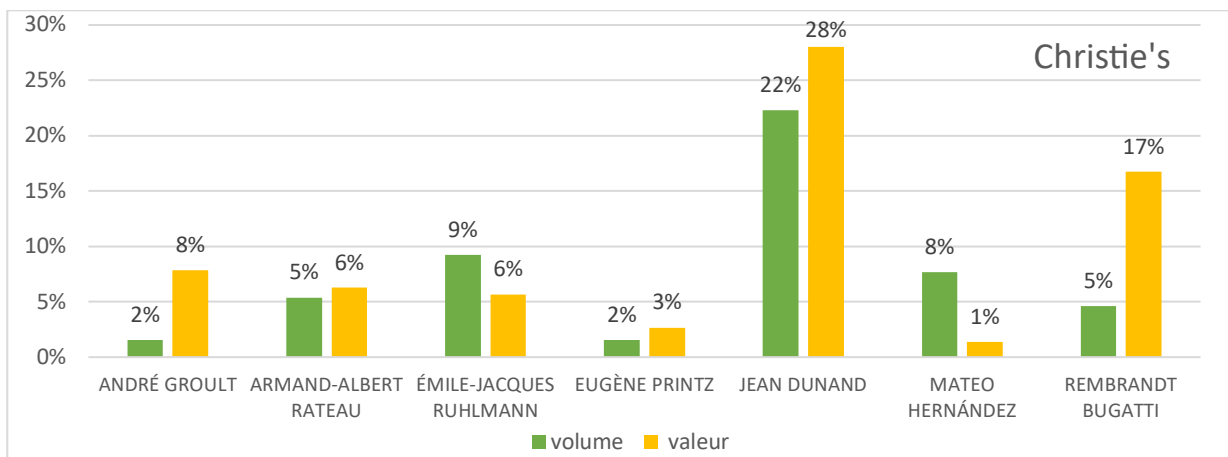
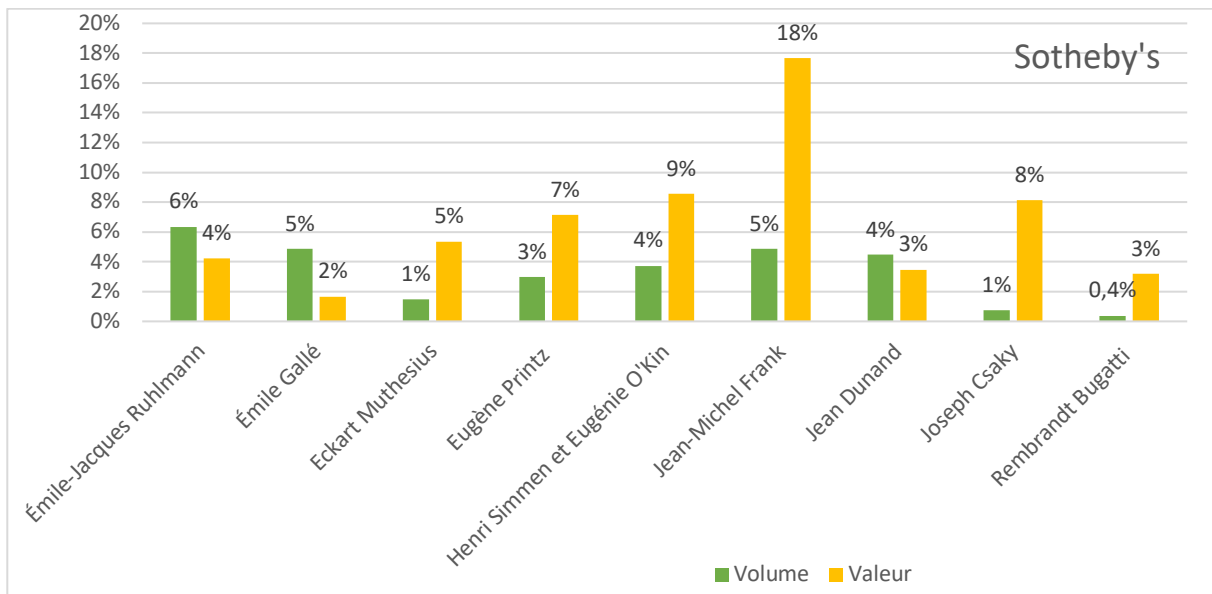


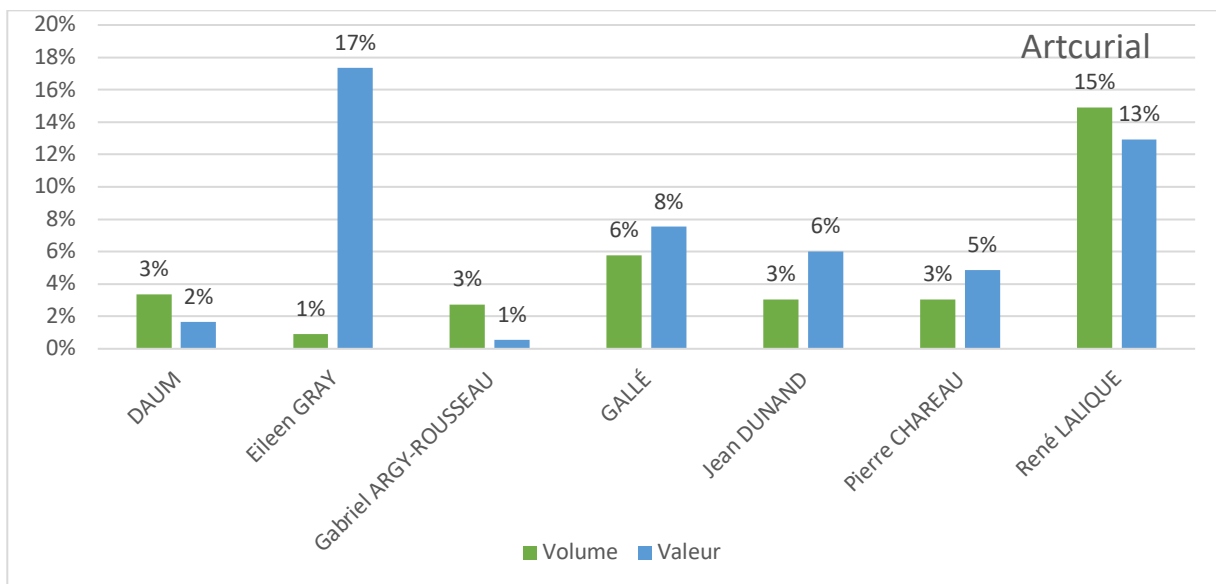
Les signatures ont-elles véritablement un impact sur le résultat ? Nous pouvons constater qu'elle n'est pas indispensable pour les acheteurs puisque chez Sotheby's 56% des lots signés ne représentent plus que 51% du chiffre d'affaires. Il en va de même chez Artcurial. Si chez Sotheby's et Christie's la part de lots non signés diminue elle reste proportionnelle chez Artcurial, tandis que sa part de lot signés diminue. Sur la question de la signature, Agathe de Bazin indique qu'elle est un élément rassurant pour les collectionneurs mais pas indispensable. Pour un lot à bonne provenance, avec une documentation fournie, l'absence de signature n'aura pas d'impact sur l'adjudication. La vente d'un lot non signé dépendra davantage des preuves réunies par la maison de ventes pour en garantir l'authenticité. Mais il ne constitue pas véritablement un frein sur le marché haut de gamme.

<sup>38</sup> Ces chiffres ne concernent que les lots art nouveau et art déco.

Si les acheteurs semblent faire relativement confiance au service haut de gamme de ces maisons de ventes, le besoin de sécurité quant à l'attribution reste marqué si l'on en juge par les proportions atteintes par les lots disposant d'un certificat d'authenticité. Chez Sotheby's, malgré leur nombre réduit à 4% ils représentent 17% du chiffre d'affaires et passent de 3 à 8% chez Artcurial.

Voyons à présent les artistes les plus présentés au sein des catalogues de ventes.





Nous retrouvons Gallé surreprésenté chez Christie's et Artcurial. Certains artistes qui constituaient une part importante des chiffres d'affaires des opérateurs du marché intermédiaire se retrouvent sur le marché haut de gamme dans les artistes les plus récurrents. C'est par exemple le cas de Jean Dunand, Jacques-Émile Ruhlmann ou Eugène Printz.

Chez Sotheby's les occurrences cumulées de Ruhlmann représentent 6% des lots et même 9% chez Christie's. Mais le marché haut de gamme se distingue avec des artistes peu présents sur le marché inférieur comme Jean-Michel Franck qui grâce à la performance de la paire de fauteuils<sup>39</sup> représente 18% du chiffre d'affaires, de même que Josef Csaky dans une moindre mesure qui atteint 8% du résultat avec moins de 1% des lots.

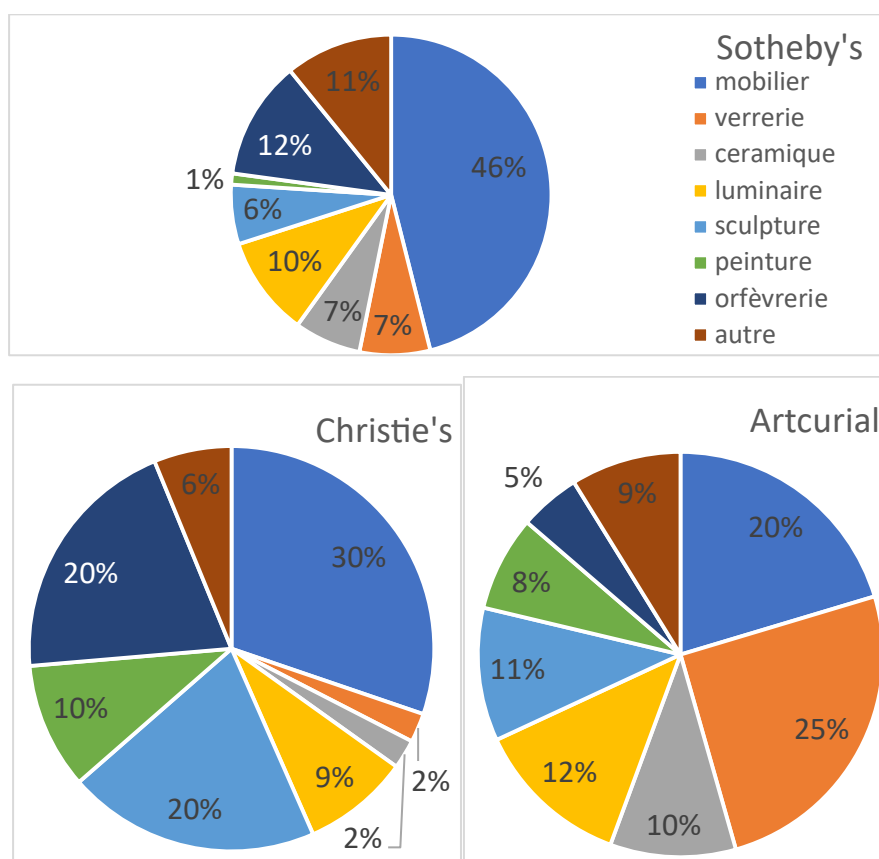
Contrairement à Sotheby's l'offre de lot chez Christie's est plus restreinte. Les occurrences se concentrent sur une minorité d'artistes. Les 7 artistes présents dans le graphique sont à l'origine de la moitié des lots (66 lots sur 130). Comme Jean Dunand qui représente 22% des lots des 4 ventes soit 28% du résultat ou encore Rembrandt Bugatti qui est d'ailleurs le seul représentant de l'époque art nouveau. En cohérence avec sa politique du très haut de gamme que nous évoquons lors de l'analyse des résultats d'adjudication, Christie's préfère miser sur des artistes à forte valeur ajoutée en ne prenant aucun risque. À l'inverse la répartition est beaucoup plus diversifiée chez Artcurial. Les Dunand, Ruhlmann, Frank, etc. sont beaucoup moins nombreux et laissent place à des artistes comme René Lalique ou Daum beaucoup moins fréquents chez ses concurrents et plus fréquents sur le marché intermédiaire. À noter néanmoins qu'Eileen Gray représente 17% de son résultat grâce aux adjudications du fauteuil Bibendum

<sup>39</sup> Lot 109 vente Important design, Sotheby's Paris, 28 mai 2019

et du lampadaire sculpture<sup>40</sup>. Comme nous l'explique maître Tajan, la demande est plus sélective et le marché bien souvent représenté par une poignée d'artistes dont les œuvres sont susceptibles d'atteindre des prix importants. La volonté d'Artcurial est d'afficher de la diversité au sein de ses catalogues en proposant des artistes peu présents dans ceux de ses concurrents. Voyons à présent si la diversité demeure dans les typologies de lots.

## 5. Analyse par typologie de lot

Répartition par typologie d'objets en volume

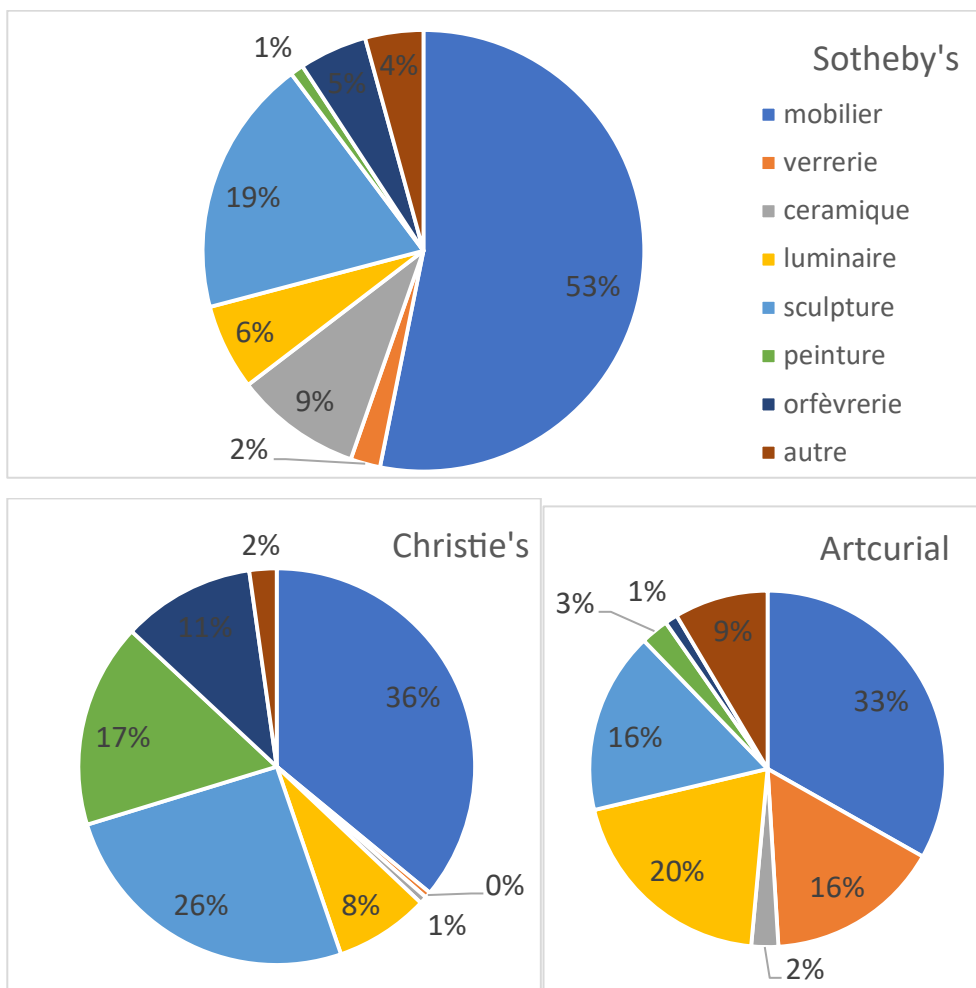


Sotheby's et Christie's consacrent davantage de place au mobilier au sein de leur catalogue. Il représente près de la moitié des lots de Sotheby's 123 lots sur la période et 30% des lots chez Christie's. Après le mobilier c'est la sculpture qui représente 23% des lots chez Christie's. A l'inverse Artcurial propose une offre plus large de lots et plus linéaire même si la verrerie de collection domine avec 25% des lots soit 83 lots. Elle rejoint ensuite ses concurrents avec 67 pièces de mobilier (20%).

<sup>40</sup> Lots 75 et 76 vente art nouveau-art déco, Artcurial, 27 novembre 2018

Voyons maintenant l'évolution de ces typologies en valeur. La répartition est-elle proportionnelle ? quelles sont les types de lots les plus prisés ? au contraire les plus délaissés ?

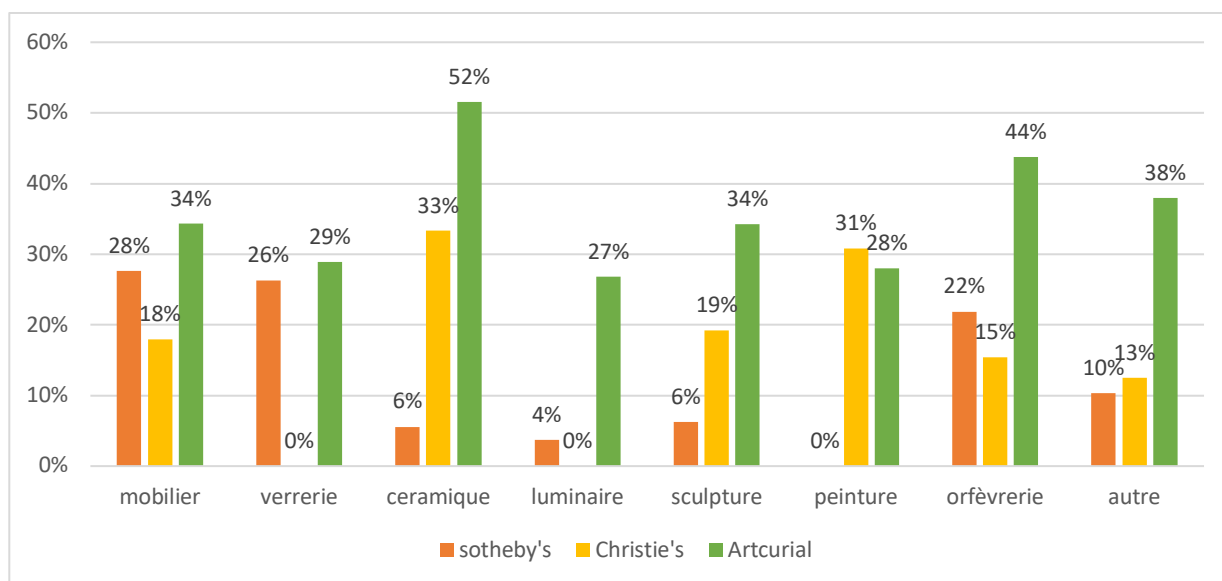
Répartition par typologie d'objets en valeur



Tendance similaire au marché intermédiaire, chez chacun des opérateurs la part en valeurs du mobilier augmente et particulièrement chez Artcurial où elle passe de 21% à 34% en valeur. A l'inverse la verrerie qui représentait un quart des lots d'Artcurial ne représente plus que 16% du résultat.

Il semble toutefois y avoir un intérêt de la part des collectionneurs pour la sculpture car leur part passe de 6% en volume à 19% en valeur chez Sotheby's et de 11 à 19% en valeur chez Artcurial. Cette dernière fait mieux que Sotheby's pour les luminaires, à 12% en volume elle passe à 20% du résultat là où chez Sotheby's elle diminue à 6% du résultat pour 10% des lots.

Artcurial a bien compris l'intérêt de s'imposer sur des types de lots délaissés par Sotheby's et Christie's. C'est par exemple le cas de la céramique et de la verrerie.



En s'intéressant aux taux d'invendus nous remarquons que Sotheby's éprouve des difficultés à vendre le mobilier. 28% des lots soit 34 lots sont restés invendus contre seulement 7 lots chez Christie's. La céramique sous représenté dans les ventes intéresse peu les collectionneurs si l'on en croit le taux d'invendus de 52% chez Artcurial, soit 17 lots sur 33. Chez Christie's les taux d'invendus particulièrement bas nous obligent à regarder leur répartition en valeur absolues. Sur les 22 lots invendus 7 sont des pièces de mobilier.

## 6. Conclusion

Ce cas parisien du marché haut de gamme permet une analyse relativement exhaustive des opérateurs de ce segments. Chez Christie's et Sotheby's elle démontre la part relativement faible de l'art nouveau et art déco face au design, une manière de s'adapter au ralentissement du marché en renforçant la sélection des lots et en s'adaptant à la demande plus favorable au design.

Si Sotheby's et Christie's réalisent des chiffres d'affaires très confortables dépassant largement les estimations, Artcurial ne parvient pas à dépasser l'estimation basse impacté par des pièces importantes demeurées invendues.

Malgré la différence de lots proposés sur le marché Christie's reste très proche de Sotheby's en termes de résultat. C'est entièrement grâce à sa stratégie. Christie's fait le choix du très haut de gamme en restreignant le nombre de lots dans ses vacations, alors plus important chez Sotheby's et en ciblant des pièces de qualité à forte valeur ajoutée. Nous l'avons démontré par le nombre de lots quasiment linéaire dans les tranches supérieures que dans les tranches d'estimations moyennes. Le nombre d'artistes globalement très limité se porte sur des valeurs sûres comme les œuvres de Jean Dunand, Émile Jacques Ruhlmann ou Rembrandt Bugatti des auteurs récurrents et surreprésentés dans ses ventes. Les niveaux d'adjudication répondent au choix de Christie's. Là où elles se concentrent entre 25 000 et 50 000 euros pour l'art déco et dans les tranches supérieures, chez Sotheby' elles se concentrent davantage entre 10 000 et 25 000 euros et sont moins fréquentes dans les tranches supérieures.

A l'inverse de Christie's, Sotheby's privilégie la diversité dans son offre de lots en couvrant toutes les gammes de prix. Comme nous le confirme Agathe de Bazin, Sotheby's s'attache davantage à proposer une multitude de lots aux estimations plus variées tout en gardant des lots à forte valeur permettant d'attirer de nouveaux collectionneurs et d'offrir une gamme de lots plus large à ses acheteurs. C'est aussi parce qu'une pièce à forte valeur mais non exceptionnelle peut se révéler difficile à vendre ou qu'une pièce de moindre valeur peut dépasser son estimation élevée que Sotheby's privilégie la diversité dans son offre.

Les taux d'invendus très faibles et la part de lots dépassants l'estimation haute représentant près de la moitié des lots chez tous les opérateurs démontrent le dynamisme du marché haut de gamme.



Pourtant de manière plus globale le marché doit faire face à un vieillissement des collectionneurs tant en art nouveau qu'en art déco engendrant un non renouvellement des acheteurs, donc très peu de jeunes collectionneurs ce qui n'est par exemple pas le cas sur le design. Toutefois les collectionneurs américains, demeurent largement majoritaires acheteurs historiques sur le marché art déco. Ils sont suivis de collectionneurs français et d'une clientèle asiatique émergente mais néanmoins minoritaire. En art nouveau malgré de très importants collectionneurs américains privilégiant les pièces exceptionnelles et peu courantes, la majorité des acheteurs est européenne, principalement constitué de français et allemands, de pays promoteurs de l'art nouveau historiquement.

Les résultats montrent qu'il n'existe pas d'occurrence réelle démontrant l'intérêt ou le désintérêt pour un style en particulier tant au niveau de la répartition en volume et valeur que des taux d'invendus qui divergent d'une maison à l'autre. Nous pouvons seulement noter la faible part de l'art nouveau dans les ventes.

Globalement le marché demeure très attractif. Les maisons haut de gamme ont su s'adapter à la demande des collectionneurs grâce à la mise en place de stratégies particulières à chaque maison comme nous l'avons vu.

Toutefois à la différence de ses concurrents, Artcurial peine à atteindre les niveaux d'adjudication de ses concurrents. Mais surtout les résultats sont impactés par un fort taux d'invendus, presque égal à la quantité de lots adjugés au-dessus de l'estimation haute. Des lots importants invendus et des résultats plus faibles.

Sa position est plus fragile à l'heure où le marché se restreint et les collectionneurs de plus en plus sélectifs comme le démontrent les invendus. Les lots de grande qualité se font rares. La lutte entre maisons de ventes est permanente pour trouver de nouveaux lots. Mais il est parfois difficile de rivaliser avec Sotheby's et Christie's très bien ancrés sur le marché. Néanmoins face à ses concurrents, elle dispose d'un département spécialisé en art nouveau et art déco, un avantage concurrentiel qui lui permet d'accrocher une clientèle de collectionneurs fidèle et de mettre pleinement en valeur des lots art nouveau art déco dans des ventes entièrement dédiées.

Artcurial a bien compris l'importance de se différencier de ses concurrents en privilégiant une grande diversité de lots d'artistes moins fréquents sur le marché. Il lui faut investir des segments délaissés par ses concurrents. L'enjeu est donc de diversifier son offre en proposant des lots que ne proposent pas ses concurrents mais suscitant l'intérêt des collectionneurs tout en conservant le souci de la qualité.

## Les ventes new-yorkaises

### 1. Général

Avec Paris, New-York demeure une place primordiale pour le marché art déco. C'est d'ailleurs les collectionneurs américains qui demeurent majoritaires dans la part des acheteurs sur le marché parisien. En 2004, New-York représentait 44% du marché mondial en valeur son niveau le plus élevé, alors que de 1992 et 2004 le marché américain comptait en moyenne pour 18% du marché art déco<sup>41</sup>. Si sur notre période étudiée nous retenons 4 ventes intégrant de l'art déco, les années précédentes le marché new yorkais propose 3 ventes régulière par an soit 1 de plus que sur le marché parisien. Quant à l'art nouveau si nous ne disposons pas de chiffres, il est aussi présent sur le marché américain.

Quelles sont les tendances de ce marché ? Quelles différences observe-t-on avec Paris ? Pour y répondre nous prendrons appui sur les deux leaders du marché Sotheby's et Christie's. Comme à Paris c'est au sein des ventes de design que nous retrouvons l'art nouveau et l'art déco. Si les opérateurs de ventes y proposent bien des arts décoratifs européens et particulièrement français on distingue dans ces ventes des lots spécifiques au marché américains relevant d'une production typiquement américaine de la première moitié du XXe siècle : Tiffany, Frank Lloyd Wright, Gustav Stickley Samuel Yellin, ou Albert Feinauer, Elsa Tennhardt, Dirk van Erp, Archibald Knox, Charles Rohlf, et bien d'autres. Ces œuvres sont difficiles à rapprocher des mouvements art nouveau ou art déco français car le plus souvent dérivant des arts and craft anglais, développés en Amérique. Ces lots ne se retrouvent pas sur le marché français ou que très rarement. Même si elle correspond à notre période retenu, nous avons pour davantage de cohérence, souhaité l'isoler en ne retenant que des lots relevant d'une production européenne et susceptible d'être proposé en vente sur le marché parisien.

Une première différence apparaît, sur la période analysée. Comme à Paris en art nouveau art déco, Sotheby's a proposé davantage de lots à la vente, 134 lots pour un total de 5 526 328 euros contre seulement 82 lots chez Christie's générant néanmoins 13 888 592 euros de chiffre d'affaires.

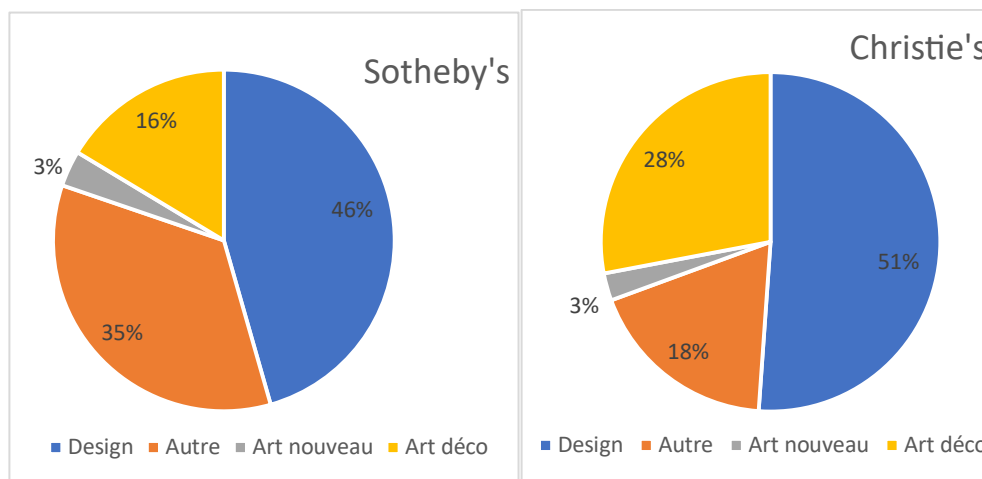
---

<sup>41</sup> Alvarez, *op. cit.*, p. 362

Comment se répartissent ces valeurs ? c'est la question à laquelle nous allons tenter de répondre.

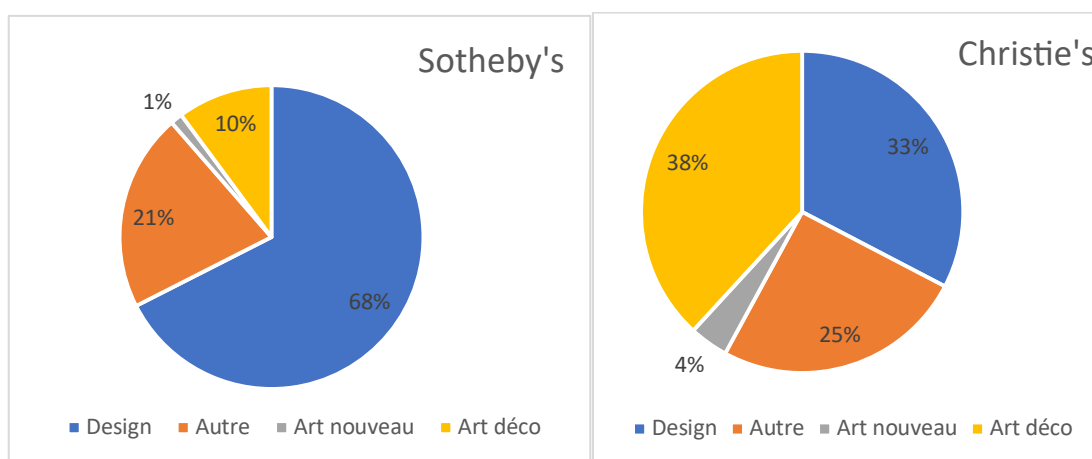
## 2. Les spécialités

Répartition des spécialités proposées en volume



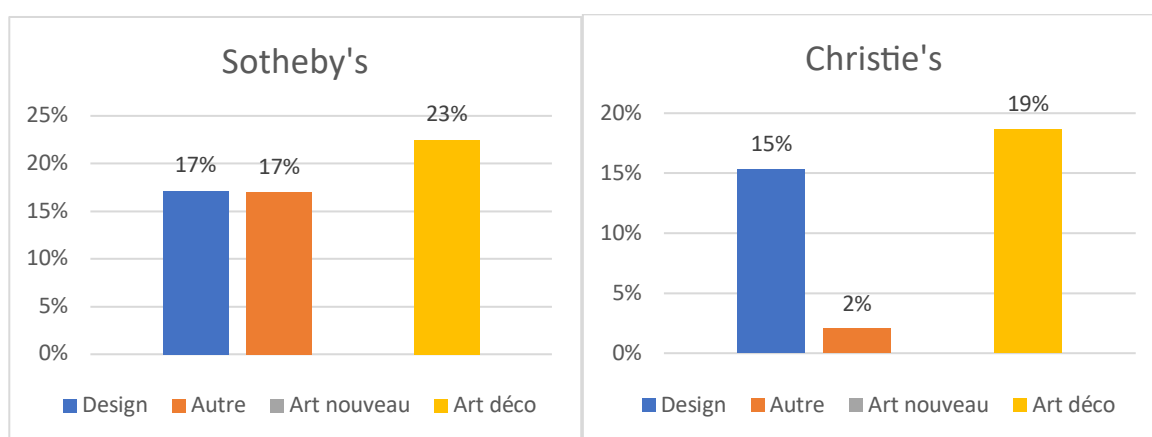
Sur le marché américain la part d'art nouveau et art déco se réduit tout comme la proportion de design cédant de la place aux art décoratifs américains dont la part de 35% chez Sotheby's dépasse celle de l'art déco à 17%. Mais comme à Paris le design reste majoritaire au sein des catalogues respectivement 46% et 51% des lots. Chez Christie's l'art déco, à 34% des lots à Paris, concerne ici plus d'un quart des lots new yorkais (75 lots), une part qui reste significative par rapport à son concurrent malgré la quantité de lots moins importante (112 lots chez Sotheby's). A l'inverse l'art nouveau ne représente plus que 3% chez les deux opérateurs soit 23 et 7 lots en 4 ventes. Si la part reste similaire pour Christie's, celle de Sotheby's perd 8 points par rapport à Paris ou elle proposait 92 lots. Difficile donc pour l'art nouveau de rivaliser avec son équivalent américain. Qu'en est-il réellement des résultats new-yorkais, quelles sont les spécialités les plus privilégiées ?

### Répartition des spécialités en valeur



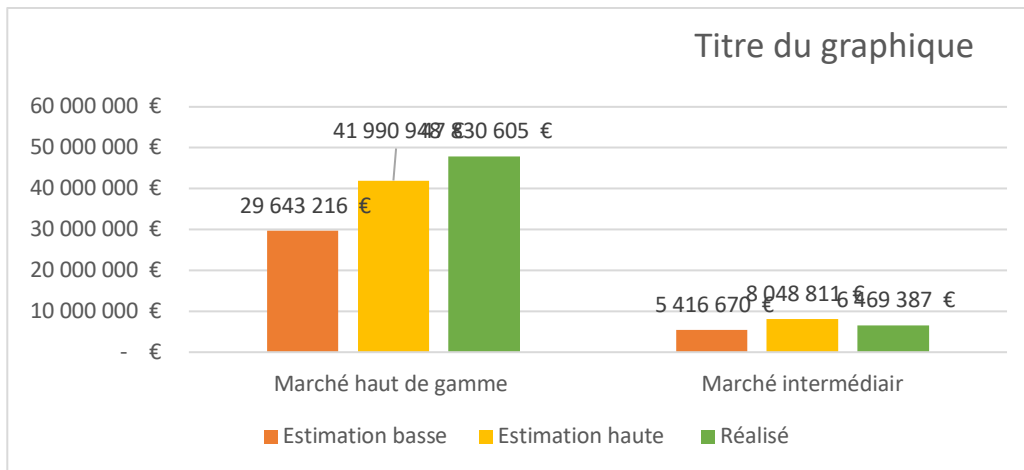
Les tendances sont divergentes chez les deux maisons de ventes. Là où le design diminue fortement en valeur chez Christie's, chez Sotheby's avec 46% des lots il représente presque 70% du chiffre d'affaires quand toutes les autres spécialités diminuent en valeur. A l'inverse chez Christie's le design comptant pour 51% des lots ne représente plus que 33% du résultat. Nous retrouvons à New-York le même phénomène parisien. Là où le design diminue en valeur chez Christie's, il augmente chez Sotheby's. A l'inverse l'art déco diminuant en valeur chez Sotheby's, il augmente chez Christie's. Nous devons aussi rappeler qu'avec 75 lots Christie's réalise 12,6M de chiffre d'affaire contre 4,9 millions chez Sotheby's qui proposait 111 lots. Il semblerait que le marché américain soit porté par les efforts de Christie's en art déco contrairement à Sotheby's qui se concentre davantage sur le design.

### Taux d'invendus par domaine



Pourtant malgré ses bons résultats, le taux d'invendus de Christie's en art déco est supérieur à la moyenne à 19%. Malgré un nombre de lots moins important en art nouveau et art déco, les taux d'invendus new-yorkais sont supérieurs aux invendus parisiens dans tous les domaines

sauf en art nouveau où tous les lots se sont vendus. Malgré sa faible proportion le marché américain semble réceptif à l'art nouveau mais très sélectif dans les autres domaines.

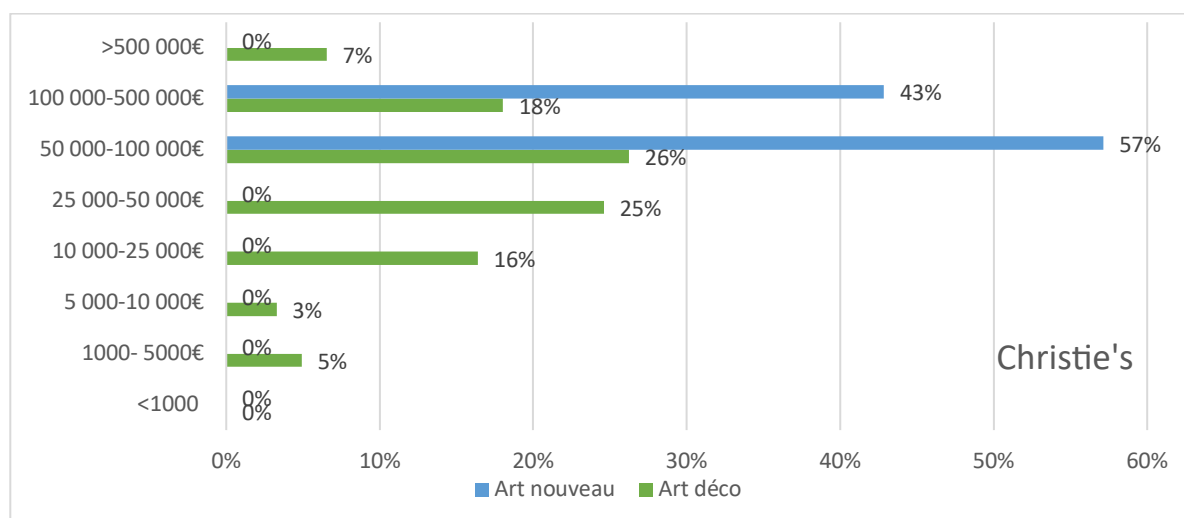
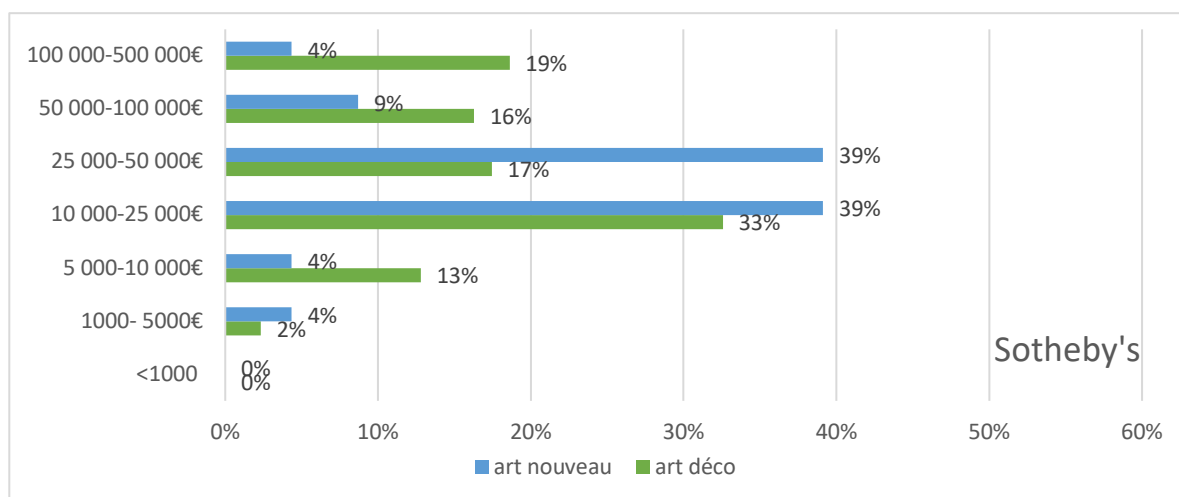


Comme nous l'évoquions avec un minimum de lots Christie's devance largement Sotheby's avec un résultat représentant 150% de l'estimation haute alors que Sotheby's ne dépasse que légèrement son estimation haute. En comparaison avec le marché parisien, Sotheby's réalise un chiffre d'affaires plus de deux fois moins élevé que son département parisien. Quant à Christie's si les estimations étaient similaires, le résultat new-yorkais est de 2 millions d'euros supérieur. Ces résultats très satisfaisants semblent indiquer un marché new-yorkais hautement dynamique.

Consacrons-nous maintenant aux résultats d'adjudication. Le marché new-yorkais est-il plus qualitatif que le marché parisien ?

### 3. Résultats d'adjudication

Répartition des adjudications art déco et art nouveau par tranches de prix

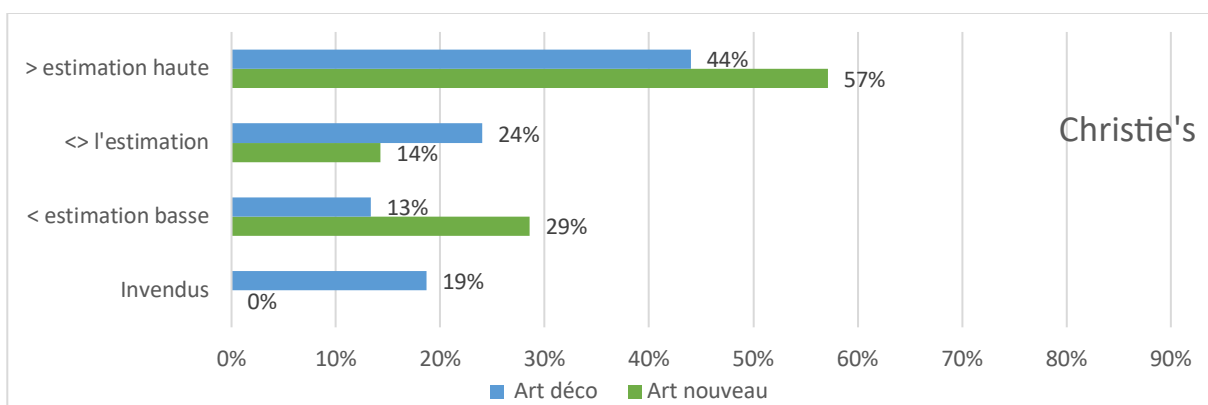
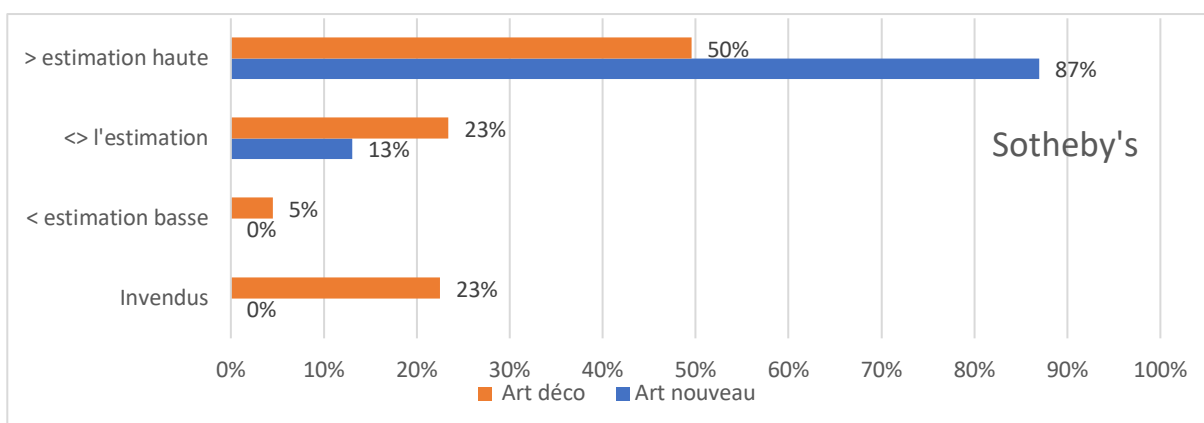


De manière générale, nous constatons une augmentation des adjudications dans les paliers supérieurs par rapport aux résultats parisiens et aucun lot n'est adjugé à un prix inférieur à 1 000 euros. C'est véritablement à partir de 10 000 euros que commence les adjudications qui sont les plus nombreuses entre 10 000-25 000 euros pour Sotheby's (37 lots cumulés) tendance que nous avons déjà repéré à Paris. En revanche Christie's se distingue avec une majorité de lots adjugés dans la tranche supérieure (20 lots cumulés). Si Sotheby's enregistre davantage d'adjudications entre 100 000 et 500 000 (17 lots) que Christie's (14 lots), cette dernière se rattrape dans la tranche supérieure. Si les adjudications sont dans l'ensemble plus élevées qu'à Paris, les lots dépassant 500 000 euros sont moins nombreux ces 4 lots sont tous concentrés chez Christie's. En revanche les niveaux de prix atteints dépassent largement Paris. Adjugé plus de 4,4 millions d'euros le cabinet d'Eugène Printz et Jean Dunand reste le lot le plus cher,

multipliant par 10 son estimation haute<sup>42</sup>. Il est suivi à 1,2 millions, du fauteuil transat d'Eileen Gray<sup>43</sup> et du lampadaire dit religieuse de Pierre Chareau pour plus d'1 millions d'euros<sup>44</sup> et enfin d'un service de couverts de Pierre Legrain à 513 000 euros<sup>45</sup>.

Si Christie's ne propose que très peu de lots art nouveau, c'est pour en augmenter la qualité. Chacun des 7 lots passés en vente ont été adjugé à plus de 50 000 euros pour 4 d'entre eux et plus de 100 000 euros pour les 3 autres dont deux rares sculptures de Lalique adjugées chacune plus de 435 000 euros<sup>46</sup>. Dans l'ensemble, si Sotheby's reste proche des niveaux de prix atteints sur le marché parisien, Sotheby's s'en distingue clairement tant sur les adjudications art nouveau qu'art déco.

### Résultats d'adjudication en fonction de l'estimation et des styles



<sup>42</sup>Vente design Christie's New-York, 4 juin 2019, lot 43

<sup>43</sup>Vente design Christie's New-York, 20 juin 2018, lot 6

<sup>44</sup>Vente design Christie's New-York, 20 juin 2018, lot 11

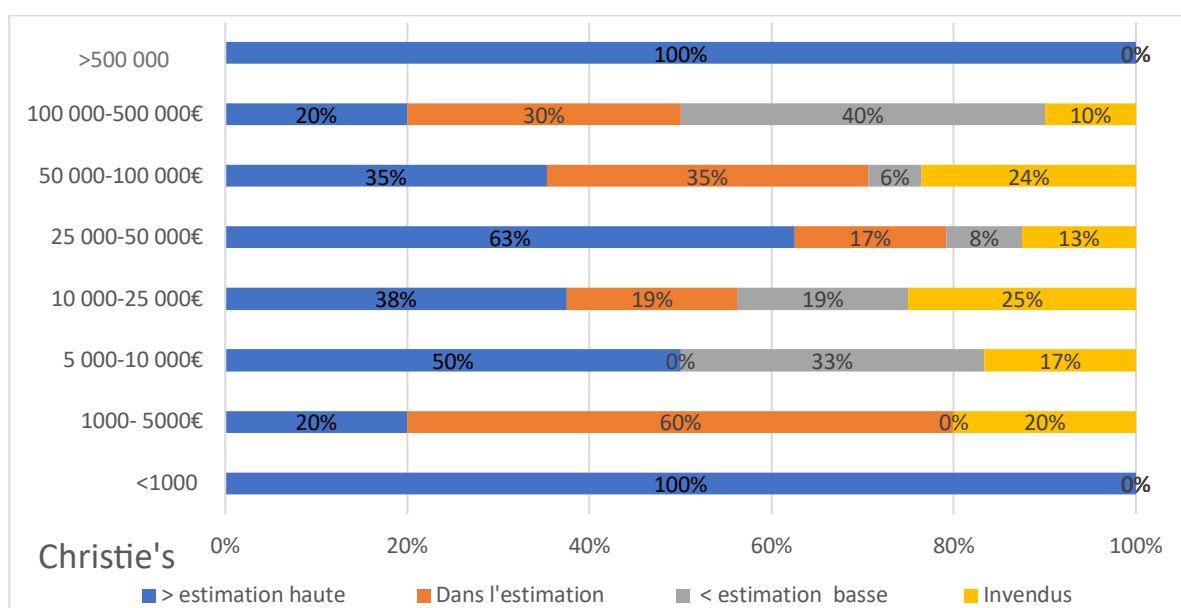
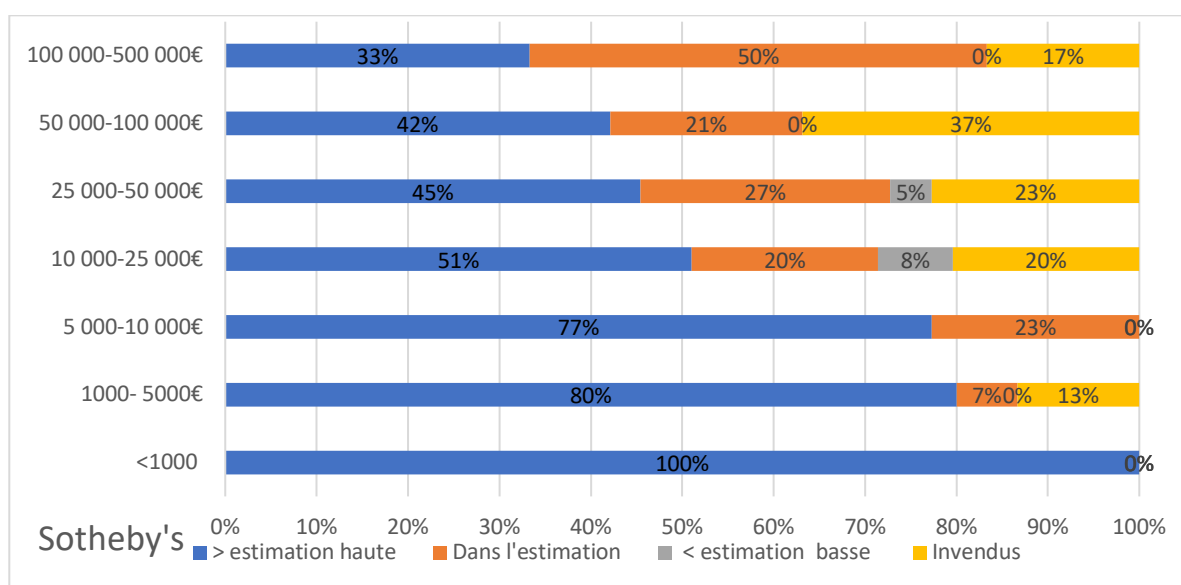
<sup>45</sup>Vente design Christie's New-York, 20 juin 2018, lot 17

<sup>46</sup>Vente Design Christie's New-York, 13 décembre 2018, lots 44 et 45

Ces chiffres restent relativement proches du marché parisien. La moitié des lots de Sotheby's ont été vendus à un prix dépassant leur estimation haute pour l'art déco et 19 de ses lots art nouveau sur 22 c'est encore mieux que ses résultats parisiens avec un taux d'invendus similaire.

Si comme à Paris, Christie's, fait le pari du haut de gamme ses estimations semblent trop hautes l'obligeant à adjudger des lots en dessous de leur estimation. C'est le cas de 2 des 7 lots art nouveau et surtout de 10 de ses lots art déco soit 13%. Il s'agit d'un chiffre élevé là où à Paris ils ne dépassaient pas les 4%. Sur ces 10 lots 8 concernent du mobilier et en art nouveau il s'agit des deux sculptures de Lalique pourtant *top lots* sur la période.

Résumons ces informations dans les graphiques suivants :





La répartition chez Sotheby's est extrêmement linéaire. Plus les estimations augmentent et moins les lots dépassent leur estimation haute. C'est particulièrement frappant entre 100 et 500 000 euros où 3 des 6 lots ont été adjugés dans leur estimation. Ou encore dans la tranche inférieure dans laquelle 7 des 19 lots ont été invendus. C'est à des niveaux d'estimations inférieurs à 10 000 euros que Sotheby's est la plus compétitive.

Pour Christie's nous retrouvons de façon moins visible la répartition des lots privilégiant les estimations hautes. Là où Sotheby's concentre le plus de lots entre 10 000-25 000 euros d'estimation (49 lots), Christie's se concentre sur le palier supérieur avec 24 lots et les paliers suivants.

Le graphique montre en outre que Sotheby's rattrape Christie's sur la tranche 100 000-500 000 euros avant d'être rattrapée sur la tranche supérieure. Chez Christie's, si nous notons le taux important de lots adjugés en dessous de leur estimation basse nous comprenons que ce phénomène concerne 40% des lots entre 100 000 et 500 000 euros (4 lots) et les tranches de 5 000 à 10 000 pour 2 et 3 lots. Pour autant tous les lots à l'estimation dépassant les 500 000 euros ont été vendus à un prix dépassant leur estimation haute, nous les avons évoqués.

Si à Paris les 2 opérateurs ne proposaient aucun lot à l'estimation supérieure à 500 000 euros Christie's en propose 2 sur le marché new-yorkais<sup>47</sup>. Cela nous amène à penser encore une fois que le marché new-yorkais est davantage susceptible de répondre positivement à une offre de prix élevé que Paris comme le démontre les adjudications. Sur ce point Agathe de Bazin nous explique que les collectionneurs américains, sont des acheteurs historiques d'art déco aussi bien à New-York qu'à Paris. Achetant à New York ils sont plus propices à enchérir et de façon importante qu'à Paris en partie pour des raisons logistiques.

Peut-on considérer qu'une pièce d'importance proposée par un vendeur français soit envoyée à New-York ou inversement ? sur ce point la politique de Sotheby's est claire, les lots sont vendus là où ils se trouvent même si quelques rares occasions font exception à cette règle.

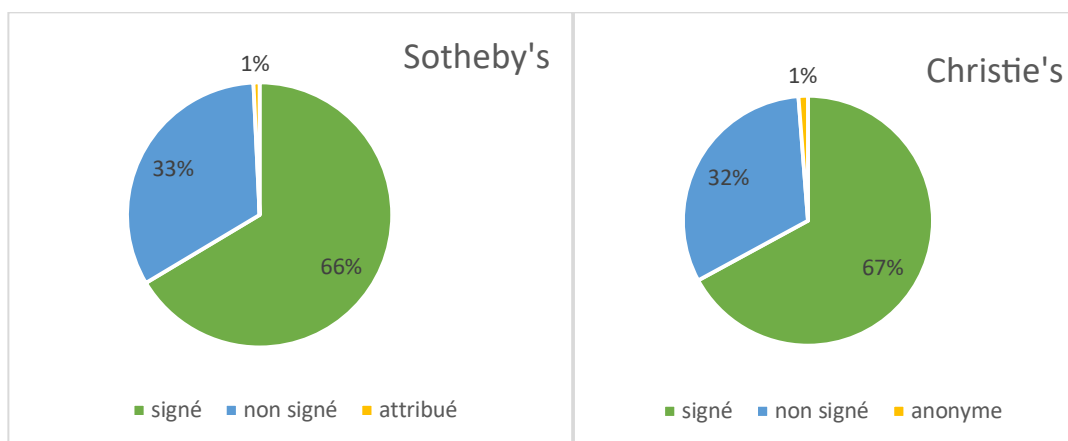
Voyons maintenant si l'offre de lots est similaire au marché parisien.

---

<sup>47</sup> Fauteuil transat d'Eileen Gray et Lampadaire dit religieuse de Pierre Chareau.

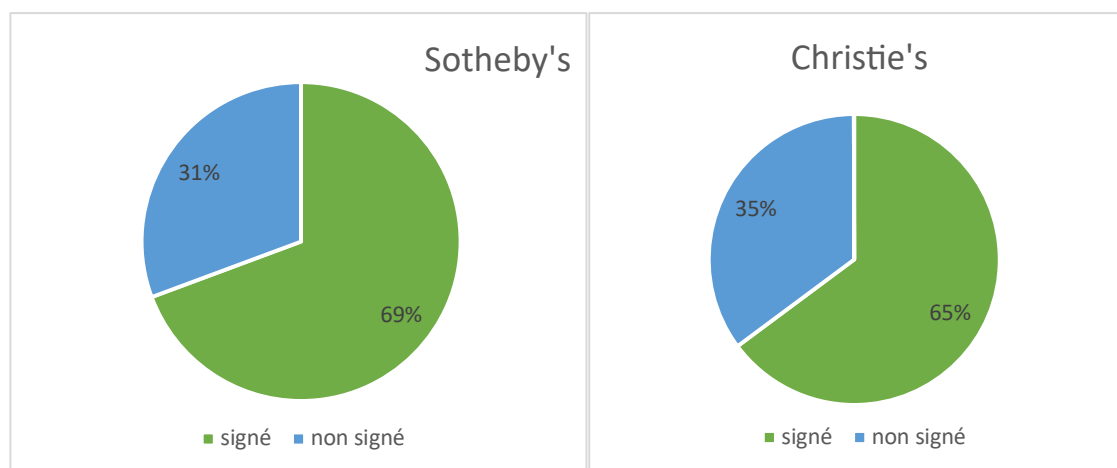
## 4. L'offre de lots

Lots signés en volume<sup>48</sup>



Si comme à Paris la proportion de lots signés domine, leur proportion à New York augmente chez Sotheby's passant de 56% à 66% et se maintient chez Christie's avec 67 % des lots. Les proportions sont très proches d'une maison à l'autre. Les lots gagnent en qualité, seul un lot est un travail français, et un autre attribué à Leleu.

Lots signés en valeur

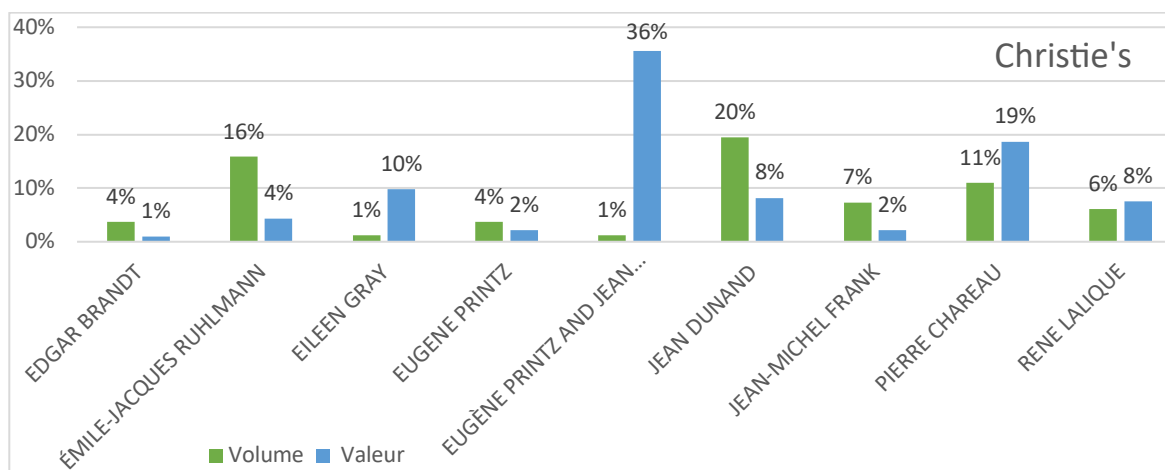
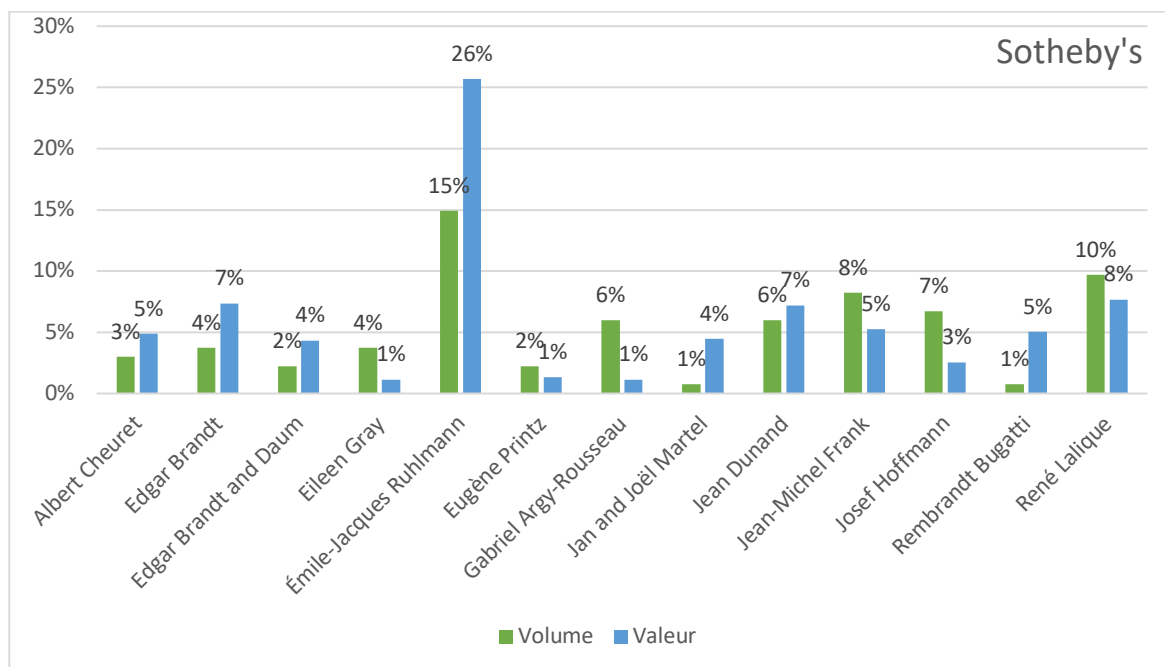


Les résultats en valeur sont très similaires la répartition est quasi semblable à la répartition en volume. Comme à Paris, la clientèle new-yorkaise fait confiance aux maisons de ventes. Si la signature contribue à l'authenticité d'un lot, elle ne semble pas indispensable pour le marché. Le taux d'inventus des lots signés sont supérieurs aux lots dépourvus de signature. Chez

<sup>48</sup> Ne concerne que les lots art déco-art nouveau

Sotheby's sur 25 lots invendus, 17 sont signés et seuls 8 sont non signés. Même tendance chez Christie's où sur les 14 invendus, 10 sont signés et 5 non signés.

Quels sont les auteurs les plus récurrents ? Sont-ils les mêmes que sur le marché parisien ?

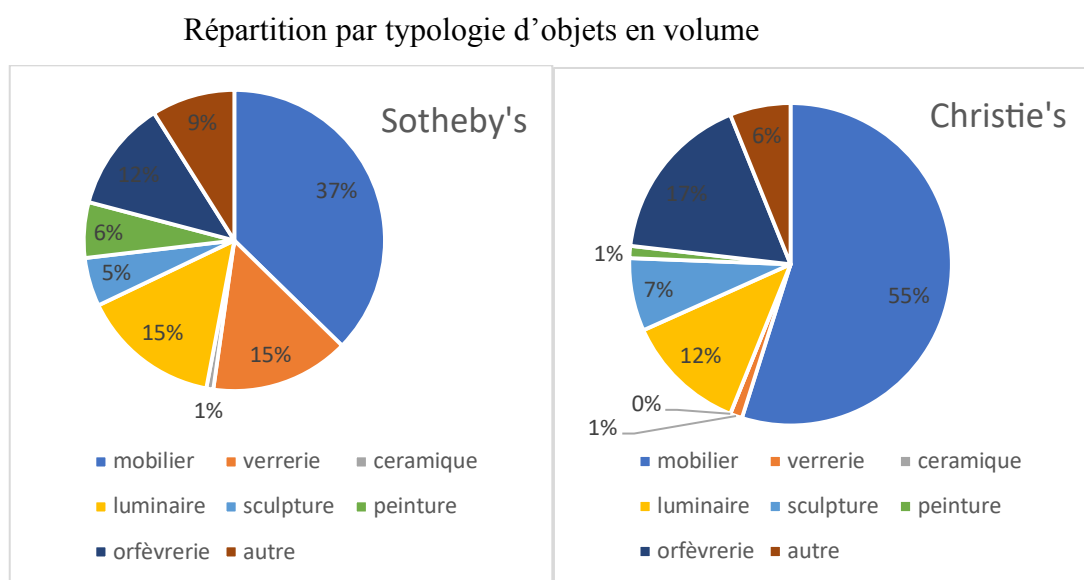


Ce graphique retient les occurrences les plus nombreuses en termes d'auteurs ainsi que les adjudications les plus importantes. Nous retrouvons l'immanquable Ruhlmann surreprésenté à 15% et 26% du chiffre d'affaires de Sotheby's et 16% du volume de lots chez Christie's. Comme son département parisien, l'offre de lot se réduit à quelques auteurs chez Christie's, en plus de Ruhlmann, Jean Dunand pour 20% des lots, Pierre Chareau qui représente à la fois 7%

des lots et 19% de la valeur constitué notamment par le lampadaire dit religieuse et Jean-Michel Frank très apprécié sur le marché américain et représentant 7% des lots. En cumulant ces 4 auteurs ils représentent plus de la moitié des catalogues des 4 ventes de Christie's. A l'inverse l'offre de Sotheby's est plus diversifiée, y émergent des artistes comme Gabriel Argy-Rousseau, Josef hoffmann, Edgard Brandt ou encore Albert Cheuret. Comme à Paris cela témoigne de la volonté de proposer une plus grande gamme d'objets et de prix. Néanmoins elle conserve quelques auteurs valeurs sûres comme Ruhlmann, Frank ou Bugatti.

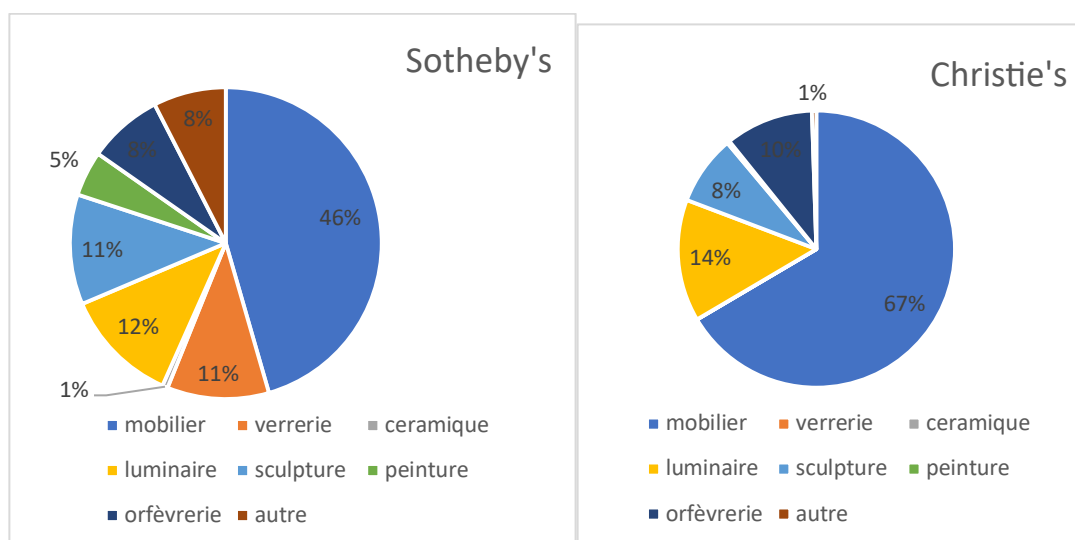
## 5. Analyse par typologie d'objets

Enfin terminons l'analyse du marché new-yorkais par l'études des typologies. Quelles sont les typologies les plus proposées à la vente ? Sont-elles similaires à Paris ?

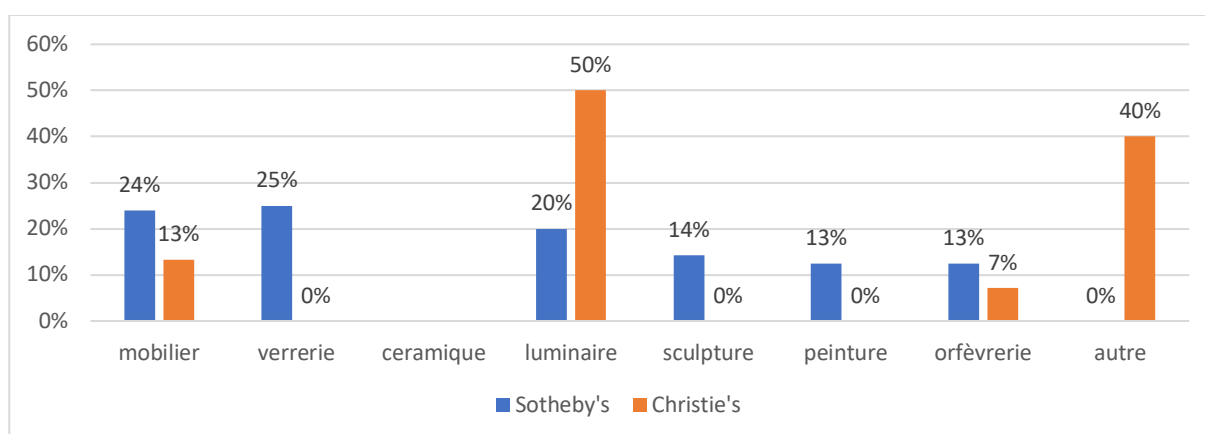


Comme à Paris c'est bien le mobilier qui constitue l'offre principale des lots new-yorkais surtout chez Christie's qui y consacre plus de la moitié de ses lots (45 lots sur 82). L'offre varie ensuite vers la verrerie chez Sotheby's avec 20 lots sur 134 autant que les luminaires que l'on retrouve aussi chez Christie's à 12% (10 lots). Nous remarquons que la céramique pourtant très présente sur le marché intermédiaire parisien demeure absente des ventes haut de gamme tant à Paris qu'à New-York, seul un lot est proposé par Sotheby's.

## Répartition par typologie d'objets en valeur



La part du mobilier en valeur augmente chez les 2 opérateurs et particulièrement chez Christie's boosté par les adjudications du cabinet de Printz et Dunand et du fauteuil transat d'Eileen Gray. C'est ensuite sur les luminaires que Christie's est la plus compétitive. Quant à Sotheby's la répartition en valeur se maintient malgré la diminution de la part de la verrerie. Mais nous notons la bonne progression de la sculpture doublant en valeur.



Malgré le nombre important de lots, Christie's excelle dans la vente de mobilier avec un taux d'invendu très bas à 13% (12 lots sur 45) En revanche 1 luminaire sur 2 est resté invendu (5 lots).

## 6. Conclusion

Le marché new yorkais se distingue de Paris sur plusieurs points. La part de l'art déco dans les ventes y est plus faible qu'à Paris. La place de l'art nouveau y est marginale au regard du marché parisien et ce malgré sa bonne réception par les collectionneurs new-yorkais.

Tant en quantité qu'en chiffre d'affaires, le marché américain est dominé par Christie's qui s'impose inéluctablement face à un concurrent qui a davantage fait le choix de se spécialiser en design. En 4 ventes elle a proposé 82 lots qui ont totalisés plus de 13,8 millions d'euros malgré 19% d'invendus alors que Sotheby's et ses 134 lots ne lui ont rapportés que 5,5 millions d'euros. Comme à Paris, il ne fait aucun doute que Christie's privilégie la qualité à la quantité avec un politique d'estimations haut de gamme. Tendance confirmée par les adjudications qui démontrent son avance sur Sotheby's dans les niveaux de prix atteints.

Christie's a bien compris le potentiel du marché new-yorkais et sa disposition au prix élevé. Mais sa tendance à tirer les prix vers le haut avec des estimations trop hautes l'a contraint à adjudger des prix en dessous de leur estimation. A l'inverse Sotheby's comme son département parisien couvre toutes les tranches d'estimations. Néanmoins elle n'a proposé aucun lot phare et des adjudications moins satisfaisantes à des niveaux plus faibles que son concurrent.

Le mobilier reste l'offre de lot la plus présente au sein des catalogues et particulièrement chez Christie's qui s'en fait une spécialité avec un taux de vente élevée et des prix records.

L'avantage du marché new-yorkais réside dans sa capacité de faire monter les prix à des niveaux rarement atteints sur le marché français. Que même les spécialistes arrivent difficilement à expliquer comme c'est par exemple le cas du meuble de salon de Printz.

Sur le marché new-Yorkais, Agathe de Bazin nous apporte quelques précisions, les collectionneurs américains sont plus propices à enchérir et de façon importante à New-York qu'à Paris en partie pour des raisons logistiques. Beaucoup de chefs d'œuvres art déco ont été achetés sur le marché parisien dans les années 1990-2000 par les collectionneurs américains. Aujourd'hui leur revente intervient naturellement sur le marché américain.<sup>49</sup>. C'est en partie pour cette raison que sur notre période New-York soit à l'origine d'une part plus importante de lots remarquables adjugés à des prix très élevés. De ce fait New-York constitue une place incontournable du marché de l'art déco.

---

<sup>49</sup> A titre d'exemple, chez Sotheby's pour le marché art nouveau-art déco les lots sont vendus là où ils ont été découverts. Une pièce provenant d'un collectionneur français est proposée à Paris et réciproquement à New-York. Néanmoins quelques exceptions peuvent survenir.

D'un part parce que les collectionneurs américains demeurent une clientèle primordiale du marché art déco et d'autre part parce qu'une importante part des chefs d'œuvre art déco sont détenus aux États-Unis par des collectionneurs américains.

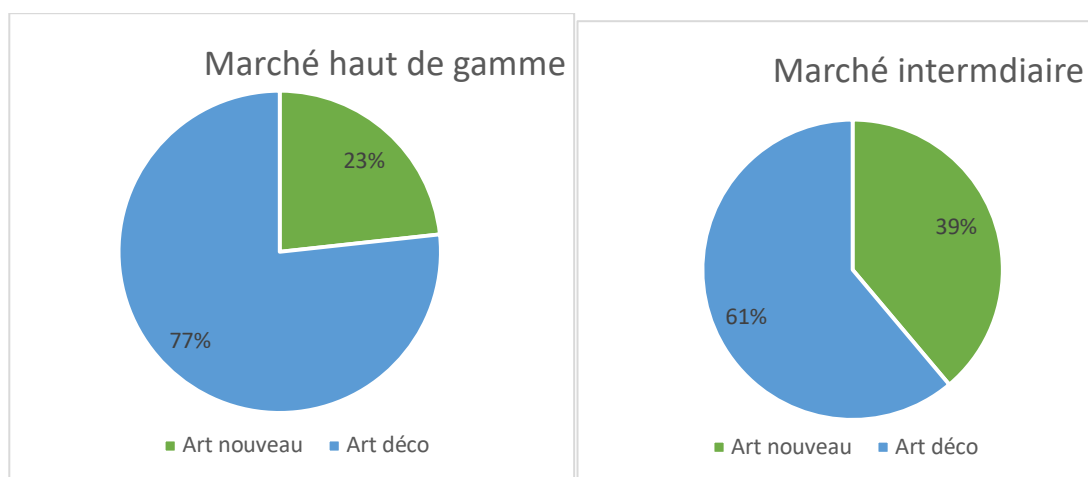
### III. Le marché global

Après avoir concentré notre attention plus spécifiquement sur les opérateurs de ventes, prenons désormais une vue plus globale en nous consacrant au marché tout en conservant la distinction de marché haut de gamme et intermédiaire<sup>50</sup>. Le marché haut de gamme est international car il intègre les ventes parisiennes et new-yorkaise.

En cumul des valeurs relevant des opérateurs du secteur, le marché intermédiaire a proposé sur 1590 lots art nouveau art déco pour un chiffre d'affaires de 6 469 387 euros. Quant au marché haut de gamme avec ses 941 lots il a totalisé un chiffre d'affaires de 47 830 605 d'euros.

#### 1. Analyse par spécialités

Répartition en volume

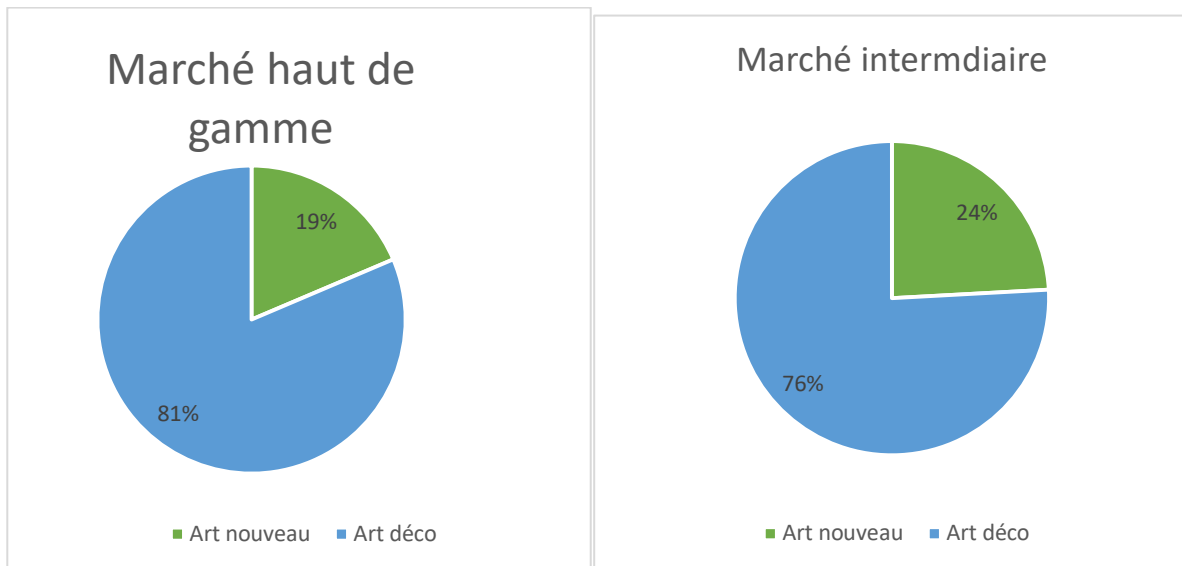


La répartition est clairement en faveur de l'art déco, surreprésenté sur les 2 marchés. Seul le marché intermédiaire consacre une part plus grande à l'art nouveau avec 39% des lots. Voyons si cette répartition est similaire en valeur.

<sup>50</sup> Réunir ces 2 marchés en un seul marché global aurait donné des résultats incohérents et inintéressants.

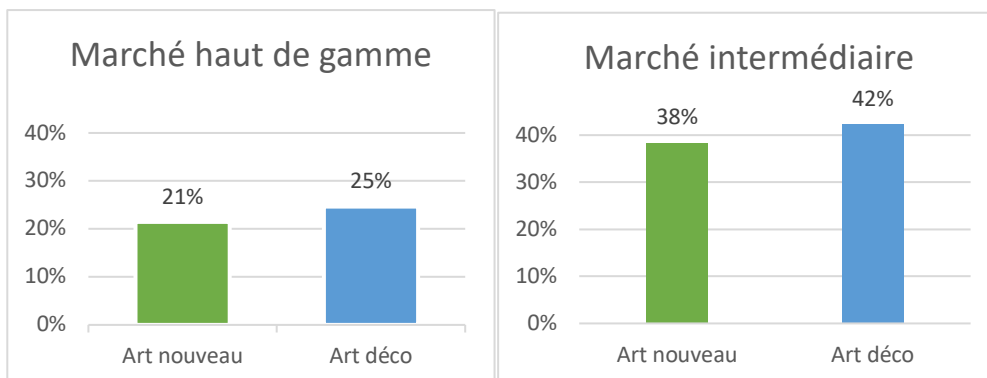


## Répartition en valeur



Dans les deux cas l'art nouveau diminue en valeur. Sur le marché intermédiaire, les trois quarts du résultat se concentre sur l'art déco et sur le marché haut de gamme il ne représente plus que 19% du résultat. Ce sont surtout les niveaux de prix et les adjudications plus susceptibles d'être élevées sur le marché art déco qui font reculer la part de l'art nouveau. Les collectionneurs sont plus exigeants en art nouveau avec des collectionneurs connaisseurs qui recherchent des lots rares. De plus l'art nouveau demande un niveau de connaissance encore supérieur à l'art déco.

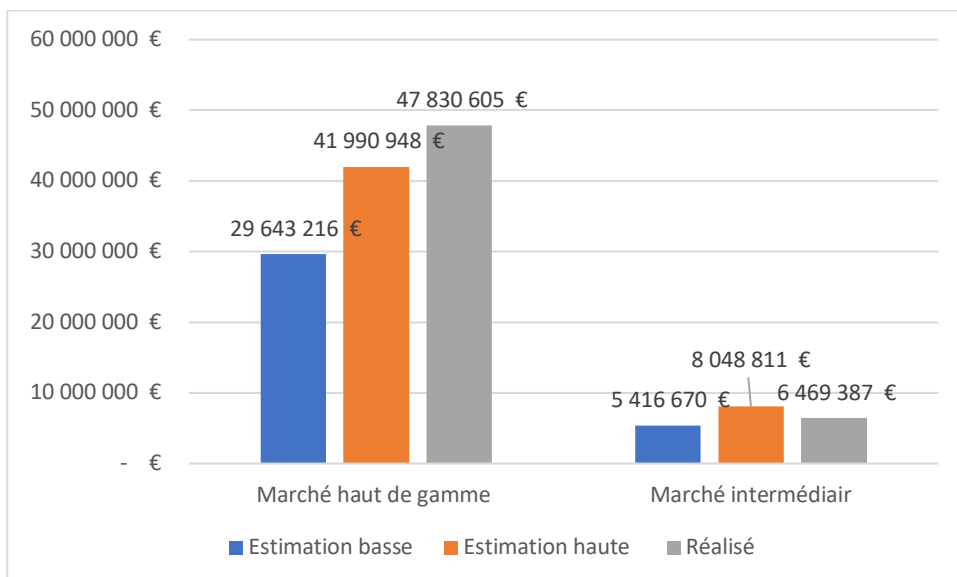
## Taux d'invendus



Toutefois sur le marché haut de gamme les taux d'invendus sont très proches à 25%.

Paradoxalement c'est la part de l'art nouveau qui est la plus élevée à 42%

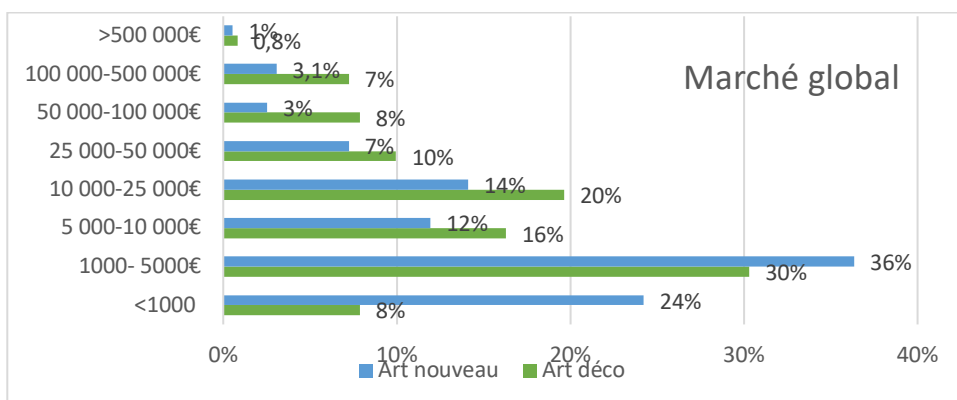
Voyons le total cumulé des chiffres d'affaires sur la période.

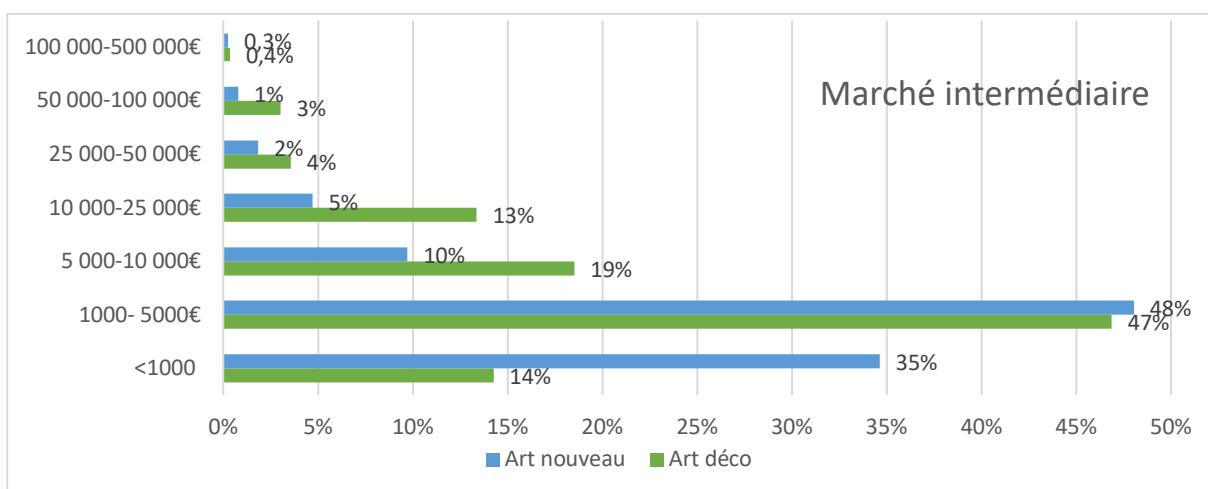
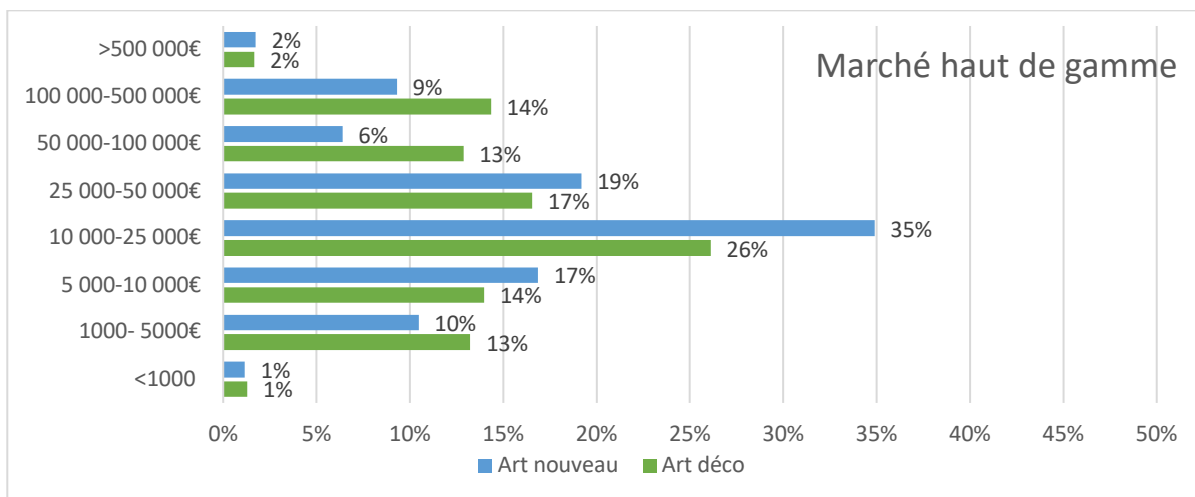


L'intérêt n'est pas de comparer les chiffres d'affaires des deux marchés entre eux mais plutôt par rapport aux estimations cumulées. Si le marché haut de gamme dépasse largement l'estimation globale haute, le marché intermédiaire se situe dans l'estimation atteignant néanmoins 80% de l'estimation haute.

Si toutefois le marché intermédiaire est davantage en difficulté, il parvient à se maintenir à un niveau satisfaisant.

## 2. Résultats d'adjudication





Sans surprise la distinction entre les deux marchés est nette.

Les lots adjugés entre 10 000 et 25 000 euros sont les plus nombreux sur le marché haut de gamme. La répartition est plus nette sur le marché intermédiaire ou près de la moitié des lots (47 et 48%) tant en art nouveau qu'en art déco sont adjugés entre 1 000 et 5 000 euros.

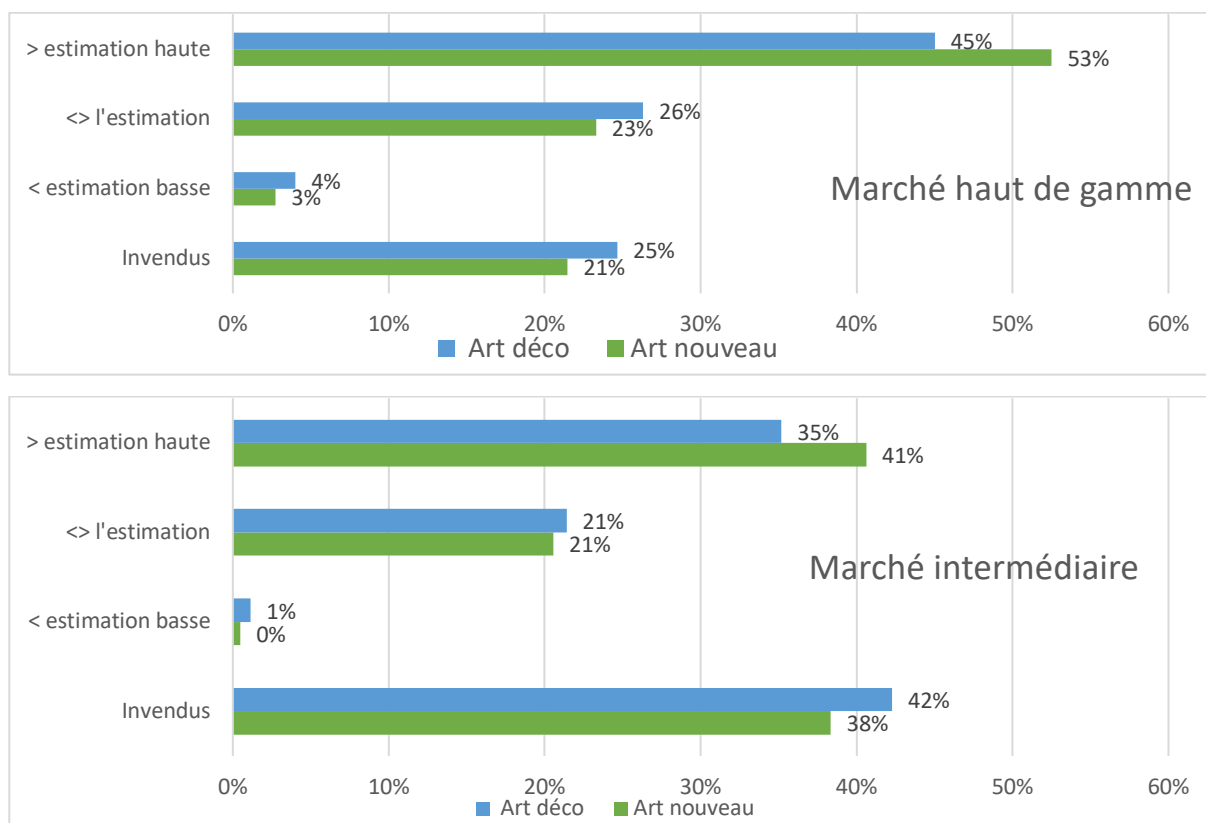
L'art nouveau se concentre sur les deux niveaux de prix inférieurs : près de 80% des lots art nouveau sont adjugés à moins de 5 000 euros sur le marché intermédiaire.

Sur le marché haut de gamme la répartition est plus linéaire entre art déco et art nouveau mais l'art déco se détache dans les tranches supérieures à partir de 50 000 euros. Nous en déduisons qu'en terme de proportion tant sur le marché intermédiaire que sur le marché haut de gamme, l'art déco est plus propice à atteindre des prix élevés.

Si aucune adjudication ne dépasse les 500 000 euros sur le marché intermédiaire, le marché haut de gamme se permet des incursions à des niveaux de prix relevant davantage du marché

intermédiaire. C'est le cas pour 9 lots dans la tranche inférieure à 1 000 euros et surtout 90 lots dans la tranche 1000-5000 euros particulièrement en art déco. Notons encore qu'entre 5 000 et 10 000 euros la proportion de lots est très proche sur les 2 marchés. Ces niveaux constituent le point de rencontre entre les 2 marchés qui entrent en concurrence.

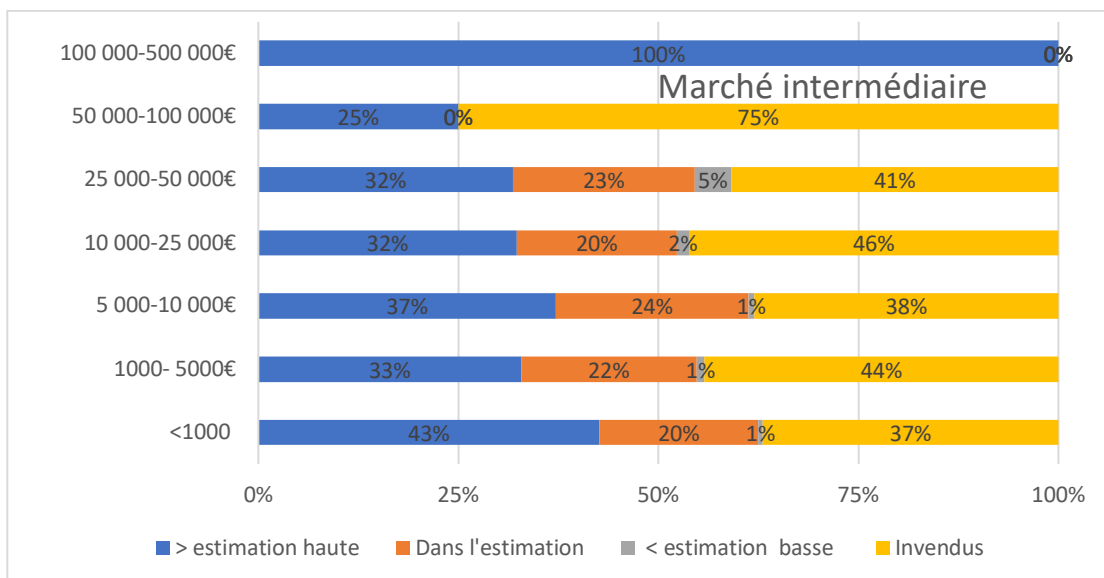
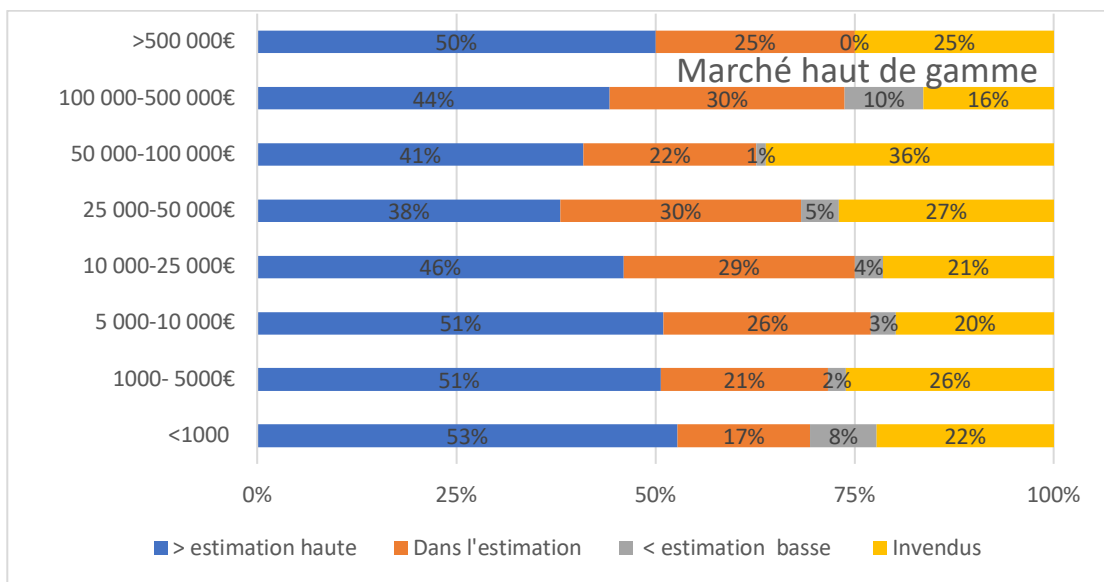
Voyant à présent quelle est la capacité des 2 marchés à dépasser les estimations.



Sans surprise le marché haut de gamme est plus dynamique que le marché intermédiaire avec des adjudications dépassant l'estimation haute plus nombreuses dans les 2 spécialités et la tendance similaire pour les lots adjugés dans l'estimation.

La grande différence réside dans les taux d'invendus beaucoup moins élevés, 25% contre 42% en art déco et 21% contre 38% en art nouveau. Le marché intermédiaire est ralenti par ses taux d'invendus qui sont similaires en proportion au lots adjugés au-dessus de leur estimation basse. Tant sur le marché intermédiaire que sur le marché haut de gamme il y a davantage de lots vendus en art nouveau qu'en art déco.

Notons encore qu'il y a davantage de lots cédés en dessous de leur estimation sur le marché haut de gamme que sur le marché intermédiaire, 35 lots contre 14 et indiquent certainement des estimations trop hautes sur le marché haut de gamme comme nous l'avons déjà évoqué. Les taux d'invendus plus élevés sur le marché intermédiaire indiquent une demande plus sélective. Le marché n'absorbe pas tout type d'œuvres. Les acheteurs moins nombreux et plus sélectifs privilégient la qualité.

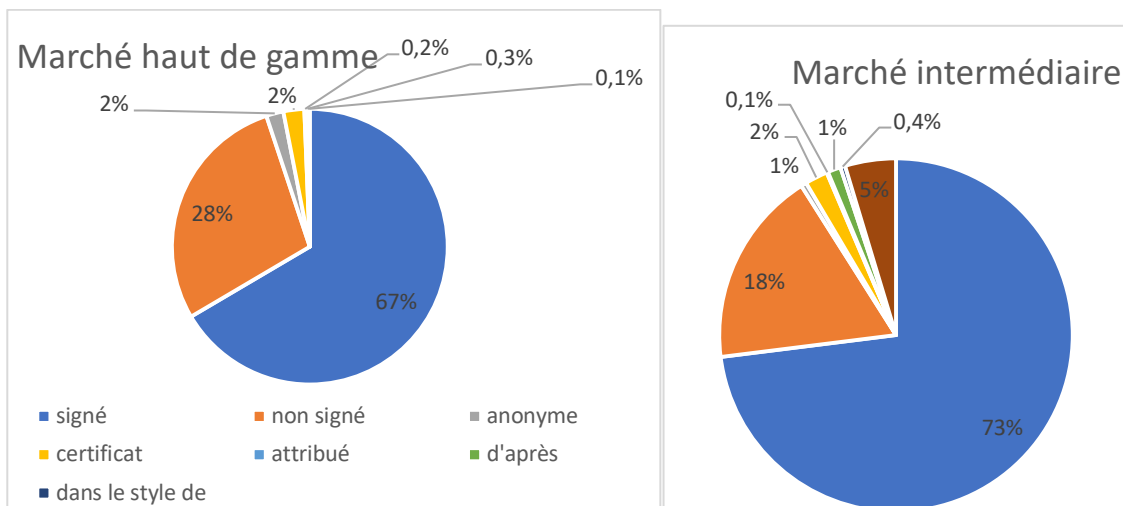


Sans aucun doute le marché haut de gamme est plus compétitif. Avec près de 75% des lots vendus dans toutes les tranches d'estimation et 50% des lots adjugés au-dessus de leur estimation haute. A l'inverse le marché intermédiaire est limité par des taux d'invendus élevés. La part de lots dépassant l'estimation haute reste linéaire mais entre 25 et 50 000 euros nous

retrouvons les opérateurs en difficultés sur les deux marchés. C'est certainement le point de jonction entre acheteurs à forte capacité financière et acheteurs aux moyens plus modestes. Car passé ce pallier, la part de lots dépassant l'estimation haute repart à la hausse avec de très bons résultats sur la tranche 100 000-500 000 euros.

Dans les rares cas où les estimations sont élevées, le marché intermédiaire perd en compétitivité comme si en dehors de sa zone de compétence il perdait l'intérêt des acheteurs.

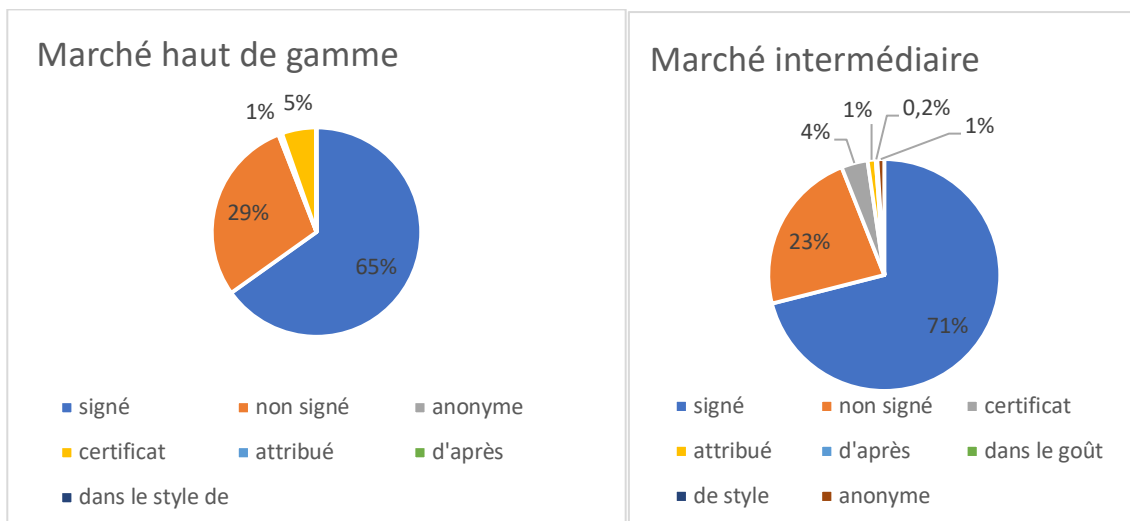
### 3. L'offre de lots



Si nous pensons un lot signé plus qualitatif qu'un lot qui ne l'est pas nous nous attendons à ce que sur le marché haut de gamme davantage de lots signés soient proposés en vente.

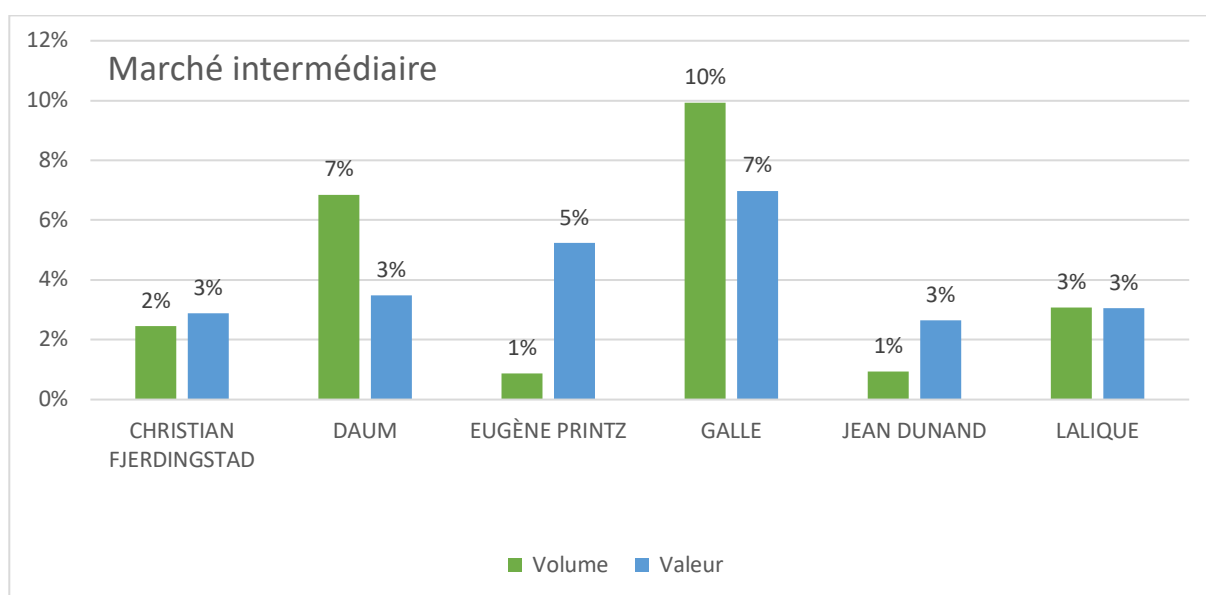
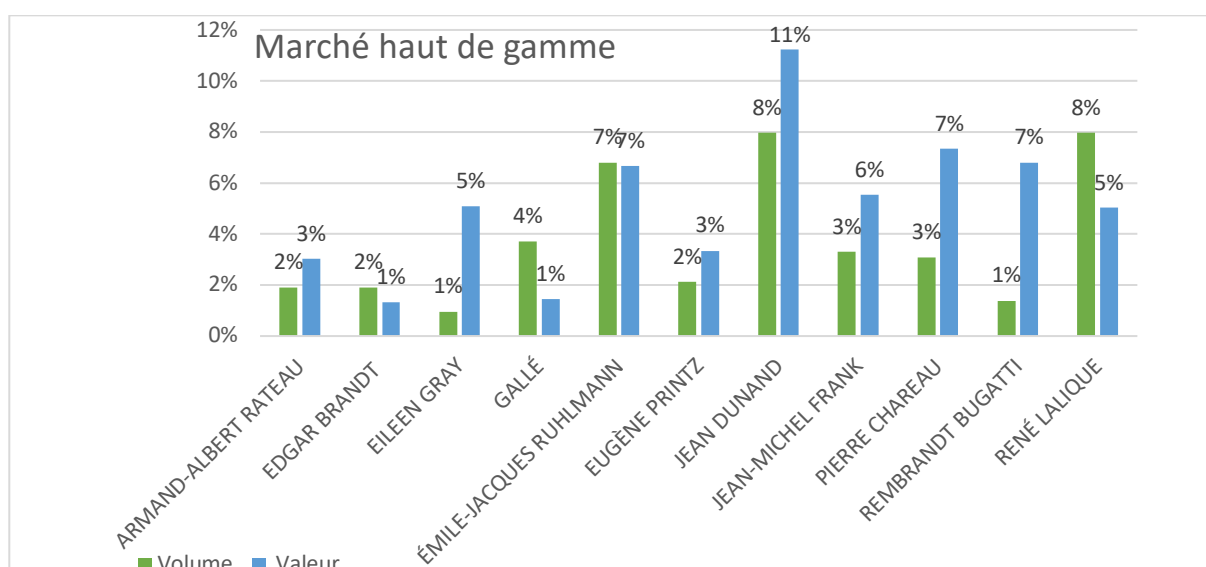
Paradoxalement ce n'est pas le cas. Si la différence n'est pas considérable il y a davantage de lots signés sur le marché intermédiaire que sur le marché haut de gamme.

Toutefois la part de lots anonymes est plus importante sur le marché intermédiaire.



La répartition en valeur est très semblable à la répartition en volume. Seule la part de lots certifiés et authentifiés augmente en valeur. Plus que sur la signature c'est davantage les références qui permettent l'attribution d'un lot qui convainc les acheteurs. S'ils apprécient les lots signés, ils apprécient également une provenance qui vaudra authentification ou à défaut une expertise <sup>51</sup>. Dans la plupart des cas les références bibliographiques sur l'œuvre, sa présence à des exposition démontrés par les maisons de ventes seront plus convaincantes que la seule présence de la signature.

Voyons maintenant si les artistes sont les mêmes sur les 2 marchés.



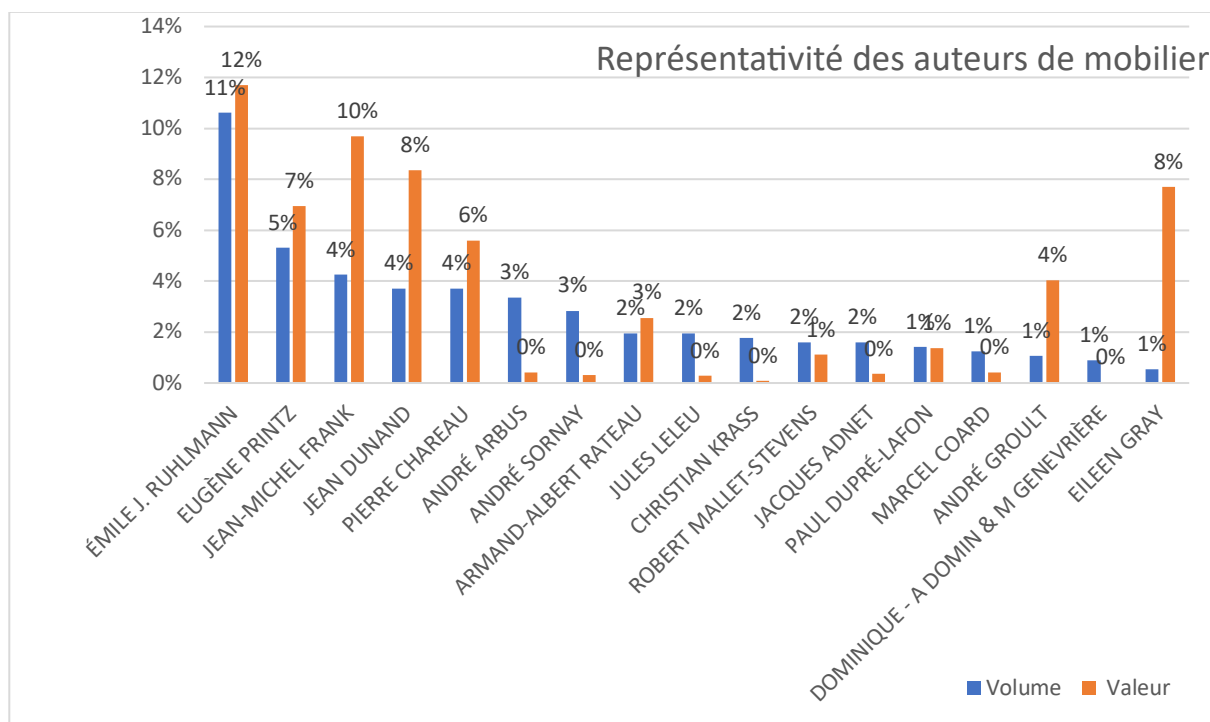
<sup>51</sup> Alvarez, *op. cit.*, p.365

Nous retrouvons sur le marché haut de gamme des valeurs sûres comme Rembrandt Bugatti, Pierre Chareau, Jean-Michel Franck, Eileen Gray et surtout Jean Dunand qui représente à lui seul 11% de la valeur du marché haut de gamme là où il n'en représente que 3% sur le marché intermédiaire. Les collectionneurs apprécient les meubles intégrant des matériaux précieux comme l'ivoire, le galuchat et les essences de bois comme le palissandre ou l'ébène de Massacar. Ils apprécient les formes innovantes et la tendance moderne<sup>52</sup>. c'est ce qui explique les occurrences d'artistes comme Eileen Gray, pierre Chareau ou Jean Dunand dans les ventes.

Sur le marché intermédiaire la diversité est plus grande que sur le marché haut de gamme. La prise de risque des opérateurs hauts de gamme est plus faible. Ils préfèrent miser sur des artistes bien connus et particulièrement sur des artistes à forte valeur ajoutée. La verrerie et le mobilier domine les ventes intermédiaires.

La verrerie de Daum représente à elle seule 7% des lots du marché intermédiaire et Gallé 10% des lots.

Profitons maintenant de ces résultats pour les comparer avec ceux de Laurent Noël, auteur d'une thèse sur les ventes aux enchères de mobilier art déco<sup>53</sup>.



<sup>52</sup> Alvarez, *op. cit.*, p366

<sup>53</sup> Laurent Noël, « Émergence, construction et dynamique du marché de l'art : le cas du marché du mobilier Art Déco », Thèse, Université Paris 13, 2009



Le graphique nous indique les occurrences les plus fréquentes cumulées des auteurs de mobilier sur les 2 marchés confondus. Sur la période 1992-2004 Laurent Noel relève que c'est Ruhlmann qui est de loin le plus fréquent (18,5%), suivi de pierre Chareau (8,10%), Jean-Michel Frank (7,90%), Paul Dupré-Lafon (8,90%), Jules Leleu (8,50) et Eugène Printz (7,70%)<sup>54</sup>.

La répartition n'a que très peu évolué. Ruhlmann demeure surreprésenté dans les catalogues de ventes constituant 11% du volume des lots sur l'ensemble du marché (12% du chiffre d'affaires global). A un niveau moindre (5% du mobilier) Eugène Printz devance

Jean Michel-Franck qui se retrouve à la troisième position représentant néanmoins 10% du chiffre d'affaires dû en partie au record du marché parisien, la paire de fauteuils proposée par Sotheby's. Jean Dunand moins fréquent pour le mobilier que pour ses dinanderies apparaît comme un auteur de mobilier récurrent sur notre période avec 4 % des lots et surtout 8% du chiffre d'affaires du mobilier. Il est à égalité en valeur avec pierre Chareau lui aussi un auteur historique récurrent des catalogues de ventes.

Si nous retrouvons le trio de tête, Ruhlmann, Frank, Printz des artistes comme Paul Dupré Lafon semblent avoir perdu l'intérêt des collectionneurs. Cela est d'autant plus vrai pour Leleu. Qui ne représente plus que 2% du mobilier proposé. Sur ce point tous les opérateurs nous confirment que Leleu est un des artistes les plus refoulés par les collectionneurs. « La salle à manger moyenne Leleu, trop sombre, trop encombrante trop dépassée ne plaît plus aux acheteurs ».

En se concentrant uniquement sur le cas du mobilier, nous remarquons que les artistes les plus proposés en ventes sont aussi les plus rentables. En fonction de la demande du marché et donc de lot le plus susceptibles d'atteindre de valeurs élevées.

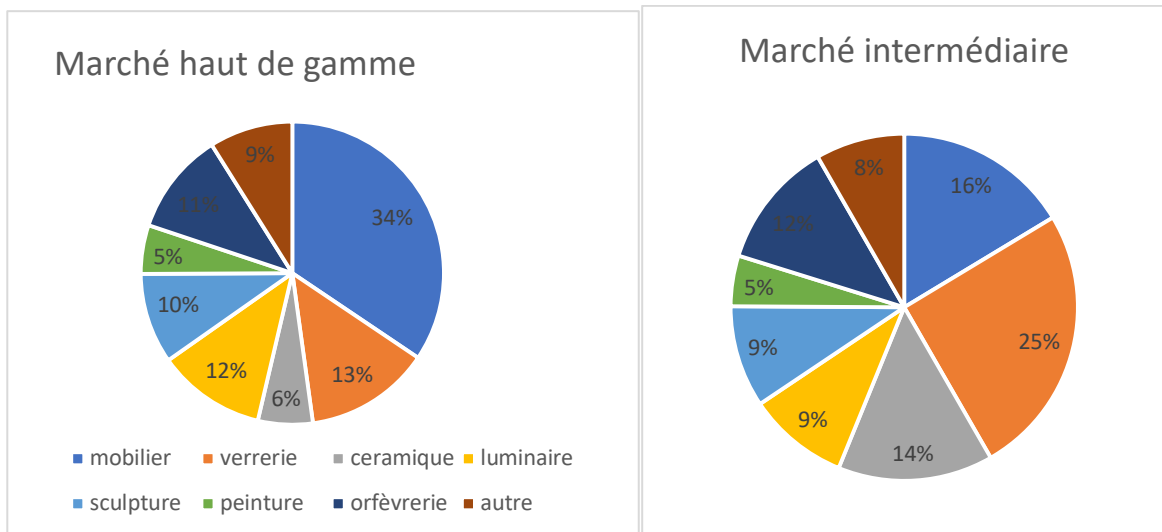
Nous pouvons néanmoins relever les performances d'auteurs comme Eileen Gray ne représentant que 1% des lots de mobilier mais 8% du chiffre d'affaires.

Toutefois comme l'évoque maître Tajan cette recherche constante de lots de qualité entraîne une raréfaction.

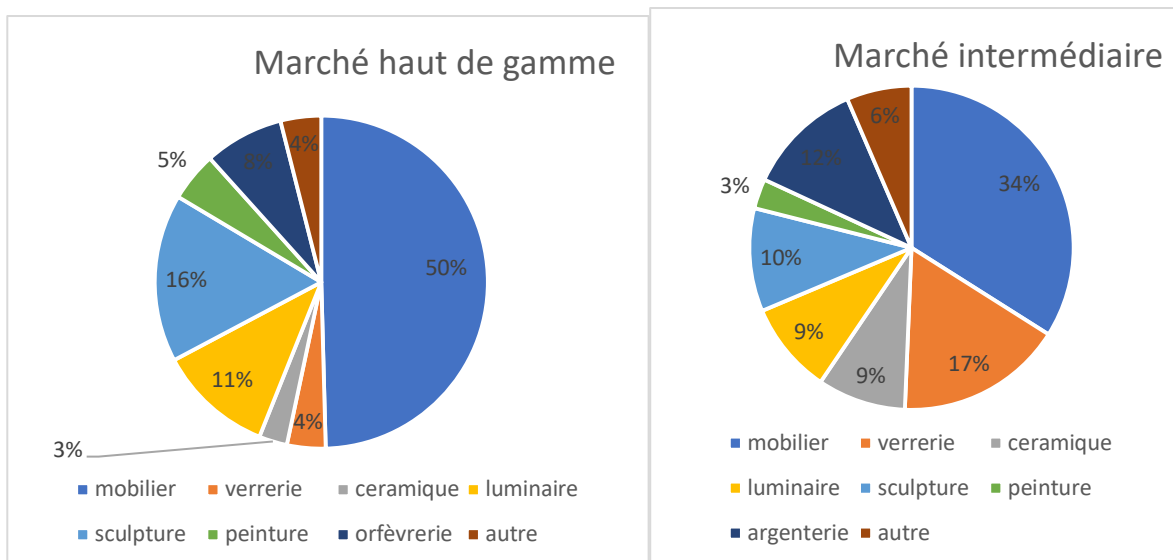
---

<sup>54</sup> Alvarez, *op. cit.*, p.356

## 4. Les typologies d'objets



Nous remarquons que certaines typologies sont plus caractéristiques d'un marché. A l'image de la verrerie pour le marché intermédiaire. Sur le marché haut de gamme, le mobilier est surreprésenté alors que les autres catégories se répartissent de façon linéaire.



Le mobilier est la typologie de lot la plus présentes dans les catalogues. Les adjudications importantes sur les lots de mobilier contribuent à hauteur de 50 % du chiffre d'affaire global du marché auquel suit la sculpture à hauteur de 16% puis les luminaires. Sur le marché intermédiaire nous retrouvons le mobilier dans une moindre mesure mais réalise la plus forte progression en valeur. A l'inverse la verrerie quant à elle diminue.

## 5. Les adjudications antérieures

Avant de conclure sur le marché nous nous permettons d'insérer une dernière partie à notre analyse qui se veut être une rétrospective des ventes art nouveau et art déco.

Le marché est-il actuellement moins dynamique qu'auparavant ? Nous n'avons pas la prétention de répondre à la question ici mais nous souhaitons néanmoins apporter quelques pistes de réponses.

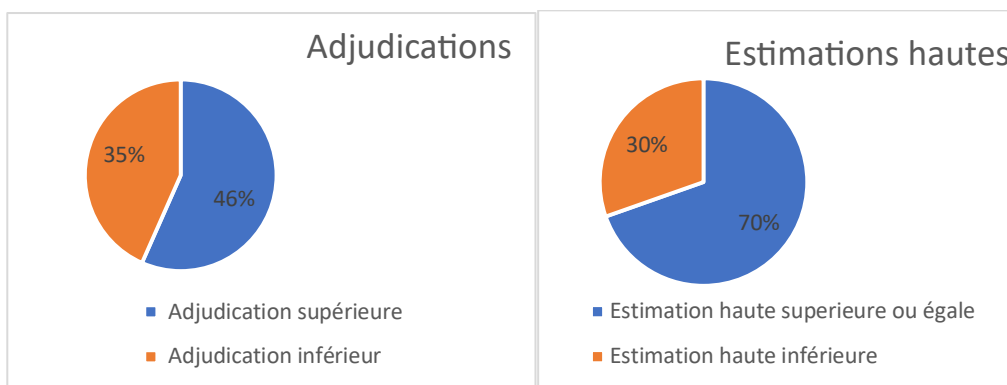
En reprenant notre échantillon nous avons pu constater le passage en vente de certains objets. Après un travail de recherche des estimations et adjudications du précédent passage en vente des objets indiqués comme tel par les opérateurs nous nous proposons d'analyser et de comparer les adjudications antérieures et celle de notre période pour les mêmes lots.

Pour les adjudications en franc, nous avons converti au taux de 0,1524. Les choses se complexifient avec les conversions en dollar surtout à l'époque où l'euro n'existe pas encore. Nous simplifions les choses en retenant un taux unique, celui en vigueur au moment où nous effectuons cette analyse à savoir 1,18 qui se situe à un niveau moyen au regard des dix dernières années. Nous faisons de même pour les conversions de livre en euros nous retenons le taux de 1,1.

En raison du très faible nombre de lots avec provenance sur le marché intermédiaire nous nous concentrons uniquement sur le marché haut de gamme.

Nous retrouvons le passage en vente de 126 lots s'étalant de 1981 à 2018. Mais notre échantillon n'est pas totalement complet pour les ventes les plus éloignées dans le temps nous ne disposons que des adjudications. Nous réduisons donc notre échantillon à 102 lots pour lesquels nous disposons des estimations et de l'adjudication. Le turn over des lots est important et spécialement sur le marché new-yorkais.

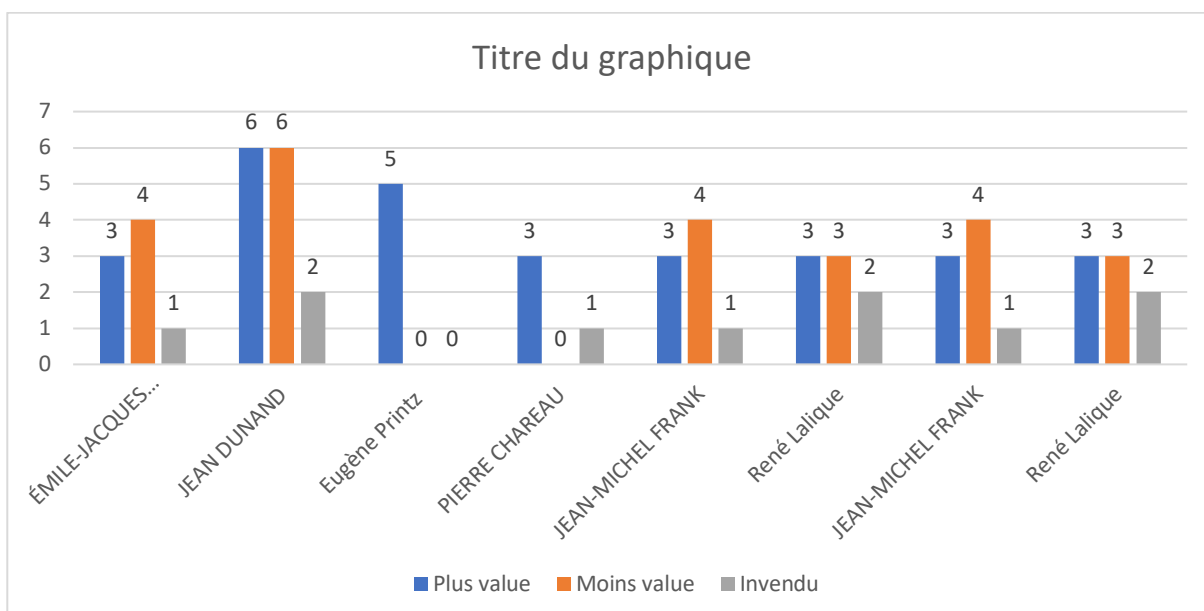
Comparons notre échantillon avec les ventes antérieures. Nous prenons pour modèle : échantillon 2017/2019 - vente antérieure



Si nous comparons les estimations, 70% sont supérieures ou égales à l'estimation antérieure soit 71% ce qui reste conséquent. Pourtant si les estimations ont en majorité augmenté, ce n'est pas le cas des adjudications. Sur les 102 lots 46% soit 47 lots ont réalisés une adjudication sur notre période supérieure à leur adjudication antérieure alors que 35% soit 36 lots ont réalisés une moins-value.

Enfin les 19% restants soit 19 lots n'ont pas été vendus sur notre période. En cumul, les deux dernières catégories, représentent 55 lots, soit davantage de lots invendus ou à l'origine d'une moins-value. Cette tendance indique que le marché n'absorbe pas tout type de lots. Comme nous l'avons déjà évoqué la demande est plus sélective ce que nous constatons dans nos résultats.

Regardons maintenant sur quels artistes se portent les plus-values et à l'inverse les moins-values. La forte récurrence de certains artistes dans nos résultats de ventes passées nous permet de dresser en quelque sorte une évolution de leur cote sur le marché.



Nous n'avons retenu que les artistes les plus récurrents même si les valeurs restent faibles<sup>55</sup>.

Il est à noter l'engouement particulier pour Eugène Printz. Tous les lots proposés sur notre période ont réalisé des plus values, la plus spectaculaire est celle du cabinet en collaboration avec Jean Dunand qui a dépassé les 4 millions d'euros alors qu'il avait été adjugé par Sotheby's à Monaco en 1980 plus de 245 000 euros.

Pour Jean Dunand les résultats sont plus mitigés même si l'auteur demeure une valeur très forte du marché actuel comme nous avons pu le voir.

Les lots ayant réalisés les plus-values sont notamment ceux provenant de collections remarquables comme le vase pansu à coquille d'œuf provenant de la collection Wahrol<sup>56</sup>. Adjugé 19 000 euros lors de la vente de la collection en 1988, il a été adjugé par Christie's 50 000 euros en mai dernier. La tendance est similaire pour le panneau de laque de la même provenance, adjugé 4 000 euros en 1988, il a atteint 18 000 euros<sup>57</sup>.

Toujours pour Jean Dunand, le vase en dinanderie provenant de la collection Lagerfeld<sup>58</sup>, a été adjugé plus de 10 000 euros chez Artcurial alors qu'en 2003 il était vendu pour 7 800 euros.

Ces exemples démontrent que les provenances importantes sur des œuvres d'artistes majeures demeurent recherchées.

Quant à Ruhlmann les prix sont trop partagés pour y déceler une tendance néanmoins nous pouvons évoquer la table d'appoint provenant de la collection Pierre Bergé et Yves saint Laurent adjugée 41 000 euros en 2009, elle a atteint 50 000 euros chez Christie's<sup>59</sup>.

En raison du nombre de données trop faible pour être cohérent nous ne pouvons aller plus loin. En croisant les différences d'estimations d'une vente à l'autre avec les artistes les résultats sont très divergents. Nous ne pouvons émettre davantage d'occurrences.

---

<sup>55</sup>En raison des doublons, les collaborations d'artistes sont exclues de ce graphique.

<sup>56</sup> Vente design, christie's Paris, 21 mai 2019 lot 49 et vente Sotheby's, Art Nouveau - Art Deco : The Andy Warhol collection, New York, 23 avril 1988, lot 310.

<sup>57</sup> Vente design, christie's Paris, 21 mai 2019 lot 50 et vente Sotheby's, Art Nouveau and Art Deco : The Andy Warhol collection, New York, 23 avril 1988, lot 315

<sup>58</sup> Vente Artcurial, 21 mai 2019, lot 33 et Vente Sotheby's Paris, "Collection Karl Lagerfeld", 15 mai 2003, lot n°84.

<sup>59</sup> Vente Design, Christie's New-York, 21 novembre 2017, lot 40

## 6. Conclusion

Nous l'avons remarqué, la répartition globale tant sur le marché intermédiaire et le marché haut de gamme est davantage favorable à l'art déco malgré une plus grande part de lots en art nouveau sur le marché intermédiaire.

Sur le marché haut de gamme, les adjudications se concentrent entre 10 000 et 25 000 euros.

Quand elle se situe entre 1 000 et 5 000 euros pour le marché intermédiaire.

La distinction est moins nette sur les tranches inférieures, le marché haut de gamme se permettant des incursions sur des tranches de prix relevant du marché inférieur, poussé par des opérateurs aux adjudications moins élevées.

Avec ses taux de lots dépassant l'estimation haute et des taux d'inventus faibles, le marché haut de gamme affiche son dynamisme. Mais ralenti par des taux d'inventus plus élevés et similaires aux parts de lots dépassant l'estimation haute, le marché intermédiaire subit la sélection plus drastique des acheteurs. Le marché intermédiaire n'absorbe pas tout type d'objets.

Inventus plus élevés sur le marché intermédiaire et relativement faibles sur le marché haut de gamme indiquant que la demande est davantage attentive

Comme nous l'explique maître Tajan, il existe une désaffection du marché pour les pièces de qualité moyennes, trop courantes, et encombrantes. Les collectionneurs se sont reportés sur des équivalents en design. A l'inverse les pièces de qualité, avec une provenance importante sont toujours très recherchées. La demande étant plus sélective le marché se réduit à quelques grands noms. C'est ce qui explique les forts taux d'inventus sur le marché intermédiaire.

Néanmoins nous devons reconnaître que le marché intermédiaire est source d'une plus grande diversité de l'offre avec des artistes plus variés. Malgré les artistes surreprésentés.

A l'inverse le marché haut de gamme privilégie la sécurité avec des artistes reconnus et à forte valeur ajoutée, Jean Dunand, Jean-Michel Frank, Pierre Chareau et surtout Ruhlmann

## Conclusion générale

Nous l'aurons compris après la grande euphorie des années 2000, le marché subit actuellement un ralentissement se traduisant par plusieurs facteurs d'échelle différente. Certains segments de marché, sont victime du désintérêt des collectionneurs qui se tourne vers son équivalent en design c'est le cas de lots moyens de gamme, l'art déco standard, les pièces courantes. C'est pour cette raison que le marché intermédiaire est le plus impacté. A cela s'ajoute un changement du comportement des acheteurs de plus en plus informés et de plus en plus sélectifs. Là où le marché pouvait absorber tout type d'objets auparavant ce n'est plus le cas et les opérateurs du marché intermédiaire le ressentent dans leurs invendus.

A l'inverse pour les pièces de qualité, à provenance importante et les chefs d'œuvres le marché est toujours aussi dynamique Agathe de Bazin nous confiant même que depuis 2014 les résultats sont repartis à la hausse pour les pièces de grande qualité en témoigne la paire de fauteuils de Jean-Michel Frank, démontrant l'impact quasiment imperceptible de la mutation du marché chez les opérateurs historiques haut de gamme. C'est ce qui explique le choix de Christie's de se positionner sur le très haut de gamme stratégie qui se révèle payante pour la maison de vente qui enregistre des résultats largement satisfaisants tant à Paris et surtout à New-York.

Sur un marché à deux vitesses et creusant la différence entre un marché de très grande qualité et un marché davantage en difficulté, ce sont les opérateurs « suiveurs » sur chaque marché qui subissent le plus de difficultés. Leur position fragile les oblige à se différencier de leurs concurrents tout en gardant un niveau de qualité. C'est ce que fait la maison Leclere en choisissant de promouvoir dans des ventes thématiques des mouvements peu fréquents sur le marché comme l'école de Nancy. De même la maison Artcurial tente d'occuper des segments de marché inoccupés ou abandonnés par ses concurrents. Maître tajan nous confie vouloir développer la verrerie notamment les pièces de Lalique alors même que Sotheby's en annonçait l'arrêt à Londres, il y a quelques mois.

C'est en occupant des marchés laissés vacants par leurs concurrents que ces maisons pourront faire face à ces changements. Développer un domaine, le mettre en valeur et fidéliser une clientèle de collectionneurs passionnés voilà tout l'enjeu de ces maisons de ventes : cultiver leur différence.

Nous devons néanmoins éclaircir un point central de notre analyse. A plusieurs reprises nous avons parlé de qualité des pièces en ventes proposés sans en définir la notion pourtant centrale sur le marché et particulièrement en art nouveau art déco, puisque c'est elle qui va conditionner

l'achat d'un lot ou non. Qu'entend-on véritablement par qualité des lots ? sur ce marché la qualité regroupe 3 caractéristiques essentielles, d'une part l'état de conservation, l'authenticité d'un lot et sa valeur artistique<sup>60</sup>. Bien souvent déterminante dans l'adjudication d'un bien c'est à ces 3 composantes que les opérateurs doivent répondre pour satisfaire les collectionneurs.

Nous avons tenté de résumer ici une modeste face du marché art nouveau-art déco.

Si nous avons centré notre analyse sur l'études des résultats, de la compétitivité des opérateurs de ventes, il va de soi que l'appréciation de leur réussite et de leur place sur le marché va bien au-delà. Comment juger le succès d'une maison de vente ? A l'importance de son chiffre d'affaires ou bien à sa capacité à mettre en valeur l'histoire de l'art nouveau et l'art déco, à la promouvoir ? Disposant de toutes les données nécessaires, nous laissons sur ce point le lecteur à se faire son propre avis.

---

<sup>60</sup> ALVAREZ, *op. cit.*, p365



## Bibliographie

### Ouvrages généraux :

ALVAREZ José, *Histoires de l'Art Déco*, Editions du regard, Paris, 2010

BOUILLON Jean-Paul, *Art Déco, 1903-1940*, Rizzoli, 1988

BOUILLON Jean-Paul, *Le journal de l'Art Déco, 1903-1940*, Rizzoli, 1988

BRÉON, Emmanuel et RIVOIRARD, Philippe. *1925 : Quand l'Art déco séduit le monde*.  
Cat. exp., Paris, Cité de l'architecture et du patrimoine, 16 octobre 2013-17 février 2014.  
Paris : Cité de l'architecture et du patrimoine/Norma

Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, les ventes aux enchères  
publiques en France, *Rapport d'activité 2018*

DUNCAN Alastair, *Art nouveau*, Thames & Hudson, Paris, 2000

DUNCAN Alastair, *Art Déco*, Thames & Hudson, Paris, 1989

ICAME Lamia, *Le marché de l'Art Déco à Paris, Evolution, bilan et perspectives*, mémoire  
de master II, Ecole du Louvre, septembre 2014

TORRE Fanny, *Le marché de l'art déco au lendemain de la vente Marcihac : une étude de  
cas, les verreries de maurice Marinot*, mémoire de master II, Ecole du Louvre, 2018

## Catalogues de ventes :

Sotheby's, Important design, Paris, 28 mai 2019

Sotheby's, Design, Paris, 20 novembre 2018

Sotheby's, Design, Paris, 27 juin 2018

Sotheby's, Design, Paris, 3 mai 2018

Sotheby's, Design, Paris, 31 octobre 2017

Sotheby's, Important design, New-York, 23 mai 2019

Sotheby's, Important design, New-York, 12 décembre 2018

Sotheby's, Important design, New-York, 24 mai 2018

Sotheby's, Important design, New-York, 13 décembre 2017

Christie's, Design, Paris, 21 mai 2019

Christie's, Design, Paris, 14 novembre 2018

Christie's, Design, Paris, 22 mai 2018

Christie's, Design, Paris, 20 novembre 2017

Christie's, Design, New-York, 4 juin 2019

Christie's, Design, New-York, 13 décembre 2018

Christie's, Design, New-York, 20 juin 2018

Christie's, Design, New-York, 14 décembre 2017

Artcurial, Art nouveau-Art déco, Paris, 21 mai 2019

Artcurial, Art nouveau-Art déco, Paris, 27 novembre 2018

Artcurial, Art déco, Paris, 22 mai 2018

Artcurial, Art déco, Paris, 21 novembre 2017

Leclere, Art nouveau-Art déco, 21 mai 2019

Leclere, Art nouveau-Art déco, 10 octobre 2018

Leclere, Art nouveau-Art déco, 7 février 2018

Ader, Arts décoratifs & sculptures du XXe, 7 juin 2019  
Ader, Arts décoratifs & sculptures du XXe, 7 décembre 2018  
Ader, Arts décoratifs & sculptures du XXe, 1<sup>er</sup> juin 2018  
Ader, Arts décoratifs & sculptures du XXe, 1<sup>er</sup> décembre 2017

Tajan, Arts décoratifs du XXe, 16 mai 2019  
Tajan, Arts décoratifs du XXe, 20 mars 2019  
Tajan, Arts décoratifs du XXe, 20 novembre 2018  
Tajan, Arts décoratifs du XXe, et design, 24 mai 2018  
Tajan, Arts décoratifs du XXe, 14 mars 2018  
Tajan, Arts décoratifs du XXe, 21 novembre 2017

Ader, Picart, Tajan, Paris, 15 June 1981  
Vente Ader Picard Tajan, Collection Alain Lesieutre, Paris, 13 décembre 1989  
Collection Karl Lagerfeld  
Vente Millon et Robert, Collection Jean-Claude Brugnot, Paris, 18 juin 1993,  
Vente Christie's, Important 20th Century Decorative Arts, New York, 12 juin 1995,  
Vente Christie's, Important 20th Century Decorative Arts including Arts & Crafts and  
architectural Designs, New York, 12 décembre 1997  
Vente Me Christian de Quay, Drouot-Montaigne, Paris, 22 avril 1997  
Tajan, Paris, 10 février 1999  
Vente Christie's, Important 20th Century Decorative Arts, New York, 18 mars 1999  
Vente Maîtres Ader, Picard, Tajan, Paris, 22 novembre 1999,  
Vente Maître Ader, Picard, Tajan, Paris, 13 décembre 1989,  
Sotheby's, 23 avril 1988  
Vente Tajan, Paris, 21 mai 2001  
Vente sotheby's, important 20th century design New York, 12 décembre 2003  
Sotheby's New-York, 12 décembre 2003  
Camard, Paris, October 16, 2003