

## VENTES PUBLIQUES

# La rentabilité des maisons de ventes en France enfin étudiée

PAR MARIE POTARD - LE JOURNAL DES ARTS  
LE 27 MAI 2020 - 873 mots

FRANCE

L'analyse du secteur des ventes aux enchères par la société Plimsoll met en lumière les bénéfices et les taux de rentabilité de la plupart des opérateurs en France. Et les plus rentables ne sont pas ceux que l'on croit.



Aymeric et Philippe Rouillac et le bronze « Deux panthères marchant » (1905) de Rembrandt Bugati, adjudiqué 1,36 M€ en 2019  
© Photo Jean-Luc Péchinot

La rentabilité des maisons de ventes est maintenant mieux connue grâce à une étude de la société Plimsoll. Une étude qui réserve bien des surprises. Fondée en 1987, Plimsoll a analysé plus de 1 200 marchés français différents, dont le secteur des ventes publiques : 149 des plus grandes entreprises françaises de ce marché sont étudiées à la loupe (avec mise à jour mensuelle), grâce aux comptes annuels que les opérateurs de ventes déposent auprès du greffe du tribunal de commerce de leur siège social – consultables, avec quelques exceptions notables, par le public dès leur publication (1). C'est en se procurant ces documents que Plimsoll a pu se pencher sur la santé financière de ces entreprises. Et le moins que l'on puisse dire, c'est que les révélations sont surprenantes, voire inattendues, notamment sur leurs bénéfices.

Chaque fin d'année, les maisons de ventes publient leurs produits de ventes pour l'année écoulée, c'est-à-dire le total cumulé de leurs adjudications, frais compris et avec TVA. Or ces chiffres masquent une réalité bien différente, mise en exergue par l'étude. « Aujourd'hui, lorsque l'on se demande comment va le marché de l'art, on ne parle que d'un seul indicateur : le produit de ventes. Regardez la maison de ventes **Damien Leclere**. Elle était considérée comme l'une des plus dynamiques du marché et elle a fait faillite ! Le produit de ventes n'est que l'arbre qui cache la forêt », observe **Aymeric Rouillac**, commissaire-priseur à Vendôme. Il poursuit : « Il ne s'agit pas d'avoir un produit de ventes très élevé si, derrière, l'entreprise n'est pas gérée comme il se doit. Selon moi, cette étude a l'avantage d'analyser les maisons de ventes exactement comme elle le ferait pour des fabricants de boîtes de conserve, c'est-à-dire à partir de leurs chiffres comptables. »

## Ne pas confondre chiffre d'affaires et produit d'adjudication

Dans un premier temps, l'étude a établi un classement des 50 premières maisons de ventes françaises (2) en fonction de leur chiffre d'affaires, c'est-à-dire de leurs honoraires principalement constituées de leurs commissions sur ventes (3). Des données chiffrées d'ordinaire très opaques, car si les opérateurs de ventes révèlent publiquement leurs frais acheteurs, ils affichent le plus grand secret quant à leurs frais vendeurs. Ainsi, Christie's a réalisé un chiffre d'affaires de 81,8 millions d'euros (pour un produit de ventes de 234,3 M€, frais compris, mais hors TVA) ; Sotheby's de 63,2 millions d'euros (produit de ventes : 251,4 M€, frais compris, mais hors TVA) ; Artcurial de 40,8 millions d'euros (produit de ventes : 195,3 M€ TTC) ; Aguttes de 12 millions d'euros (produit de ventes : 51,5 M€ TTC) ; Millon de 9,3 millions d'euros (produit de ventes : 40,7 M€ TTC)...

L'étude classe également les opérateurs selon le taux d'accroissement de leur chiffre d'affaires entre 2017 et 2018, avec en première position, la maison parisienne Jean-Jacques Mathias (+199,7 %), suivie de Rouillac (Loir-et-Cher) avec +135 %. La jeune maison de ventes FauveParis arrive en 4e position (+61,4 %).

L'étude aborde ensuite les bénéfices avant impôts générés par ces opérateurs. On y apprend, dans l'ordre, que Sotheby's a engrangé 8,7 millions d'euros ; que Christie's, qui a enregistré le plus gros chiffre d'affaires, a encaissé un bénéfice de 5,1 millions d'euros ; Artcurial de 2,1 millions d'euros, Rouillac de 2 millions d'euros ; Aguttes de 2 millions d'euros ; Pierre Bergé de 1,9 million euros ou encore Millon de 364 000 euros. Ce ne sont pas les plus grosses entreprises qui dégagent le plus de bénéfices. La comparaison d'une petite structure familiale comme Rouillac qui a réalisé en 2018 un chiffre d'affaires de 4,1 millions d'euros (une année exceptionnelle avec un tableau des frères Le Nain et une gourde de l'empereur Qianlong vendus) et généré 2 millions de bénéfices, avec Artcurial, qui emploie 130 salariés, est révélatrice : la société du rond-point des Champs-Élysées comptabilise un chiffre d'affaires de 40,8 millions d'euros pour pratiquement le même bénéfice (2,1 M€).

## « La taille ne fait pas forcément la force »

En rapportant le bénéfice au chiffre d'affaires, Plimsoll peut ainsi calculer la rentabilité de ces opérateurs. Le classement est édifiant. Les dix premiers dont les bénéfices sont les plus élevés – Rouillac en tête avec un taux de rentabilité de 48,9 %, mais rappelons que 2018 est une année atypique pour Rouillac – sont de petites structures. Six d'entre elles sont installées en régions, comme Jura Enchères (27,9 %). À Paris, c'est l'opérateur Jean-Jacques Mathias qui affiche le meilleur taux avec 36,7 %. À titre de comparaison, Sotheby's se retrouve avec un taux de rentabilité de 15,6 %.

Ces chiffres montrent que « la taille ne fait pas forcément la force. Certaines structures sont, certes, petites mais costaudes », déclare Florent Lavenir, analyste chez Plimsoll.

(1) Certaines maisons de ventes – et pas des moindres –, parce qu'elles remplissent certains critères ou en raison d'une clause de confidentialité, ne déposent plus leurs bilans, à l'instar de Tajan, Beaussant Lefèvre, Ader...

(2) Nous excluons les opérateurs de ventes aux enchères d'automobiles.

(3) Chiffres retenus à la date de clôture de l'exercice, soit le 31 décembre 2018