



BILANS 2024

QDA 08.01.25 N°2961

Drouot, le virage numérique



David Gelly, commissaire priseur de la Maison Coutau-Bégarie & Associés.
 © Photo François André.

2024 a été marquée par une croissance de +4,3% pour le groupe Drouot, grâce à ses progrès dans le digital notamment.
 © Courtesy Drouot.



L'année 2024 a été marquée par une croissance de +4,3% pour le groupe Drouot, grâce à ses progrès dans le digital, et par des innovations dans les services : création d'une salle de ventes et d'un garde-meuble à Bagnole, d'un service de livraison pour Paris et l'Île-de-France, et d'une plateforme pour les biens immobiliers.

PAR STÉPHANIE PIDDA



« Notre plateforme est la première en Europe pour le secteur mobilier et objets d'art. »

OLIVIER LANGE, DIRECTEUR GÉNÉRAL DE DROUOT.

© Photo Alain Potignon.

Objectif atteint ! C'était un des enjeux de l'ouverture du capital du groupe Drouot au consortium constitué de Vesper Investissement et du Groupe Chevrillon en juillet 2023 : renforcer la plateforme digitale drouot.com. Si le montant du total des ventes (hôtel Drouot et plateforme digitale) progresse de 4,3% entre 2023 et 2024 - grimant de 634,4 à 662,9 millions d'euros -, la croissance est véritablement portée par le digital, puisque le produit de cette branche passe de 256,4 à 327 millions d'euros. Ce montant se répartit en 269 millions pour le live (+24%), et 58 millions pour le online (+10,35%). On note une légère baisse du résultat de l'hôtel des ventes, glissant de 378 à 335,9 millions d'euros. « Notre plateforme est la première en Europe pour le secteur mobilier et objets d'art, et cette croissance s'explique parce que nous avons pris des parts de marché surtout dans des pays comme l'Allemagne, la Belgique, l'Italie ou l'Espagne », analyse Olivier Lange, directeur général de Drouot. En 2024, ce sont plus de 800 maisons de ventes européennes qui ont mis en ligne 3 millions de lots pour 9 400 vacations. En comparaison, l'hôtel des ventes a été le théâtre de 836 vacations par 80 opérateurs dans ses 15 salles. La croissance est donc bien du côté du numérique.

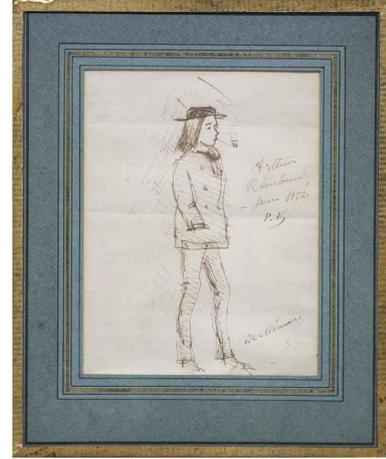


Spatule à chaux du Maître de la projection orale, Massim, Îles Trobriand, Papouasie-Nouvelle-Guinée, XIX^e siècle, collection Jean Roudillon. Lot adjugé 416 000 euros (frais compris) par Ader le 6 juin 2024.

© Courtesy Ader.

Paul Verlaine, Portrait à la plume d'Arthur Rimbaud, 1872, dessin à la plume et encre brune sur papier, 12,7 x 9,9 cm. Lot adjugé 585 000 euros (frais compris) chez Tessier & Sarrou le 2 décembre 2024.

© Courtesy Tessier & Sarrou.



De Paris à Wellington

Ces chiffres traduisent une évolution des pratiques et l'intérêt de nouveaux amateurs des quatre coins de la planète. « *Je remarque que le panorama des acheteurs s'ouvre, puisque je vends des livres à 2 000 euros à un amateur en Nouvelle-Zélande !*, s'amuse Alexandre Giquello, président de Drouot. *Et aujourd'hui, le nombre des acheteurs est illimité, c'est pourquoi je suis très confiant.* » Il est donc essentiel de bien communiquer et de cibler les clients grâce au marketing digital pour attirer les enchérisseurs, comme cela a été le cas pour la spatule à chaux du Maître de la projection orale (Massim, Îles Trobriand, Papouasie-Nouvelle-Guinée, XIX^e siècle) de la collection Jean Roudillon, le meilleur score pour le *live* frappé à 416 000 euros par Ader le 6 juin. On est loin des trois enchères millionnaires de 2024 de l'hôtel des ventes, avec en tête la console-sculpture de Diego Giacometti, adjugée (de nouveau par Ader) à 2 934 500 euros. On reste bien dans le terrain balisé de la maison, comme le reconnaissent de concert Olivier Lange et Alexandre Giquello : « *Drouot est bien positionné pour les objets jusqu'à 3 millions, mais au-delà, il y a un problème. C'est dans la masse que nous récupérons notre chiffre d'affaires.* »

Quelques belles ventes

Retenons quelques enchères notoires : un canapé *Boule* dit *Ours polaire* de Jean Royère à 1 012 500 euros chez Drouot Estimations le 5 avril 2024, le buste en plâtre de George Washington par Jean-Antoine Houdon à 901 600 euros le 21 juin chez Thierry de Maigret, le portrait à la plume d'Arthur Rimbaud par Paul Verlaine à 585 000 euros chez Tessier & Sarrou le 2 décembre. Cette année, les musées ont usé de leur droit de préemption 80 fois (contre 93 en 2023), que ce soit pour *Le Joueur de luth* de Nicolas Tournier pour 429 075 euros chez Millon le 15 novembre, *l'Immaculée Conception* en ivoire de Claude Beissonat à 215 915 euros chez de Baecque le 29 mars ou encore le retable gothique tardif de la collection Spitzer à 185 600 euros chez Mirabaud-Mercier le 25 avril.



Jean Royère, Canapé *Boule* dit *Ours polaire*, vers 1952, structure en hêtre entièrement recouverte d'un velours de mohair rouge, pieds cylindriques en chêne, 78 x 230 x 130 cm. Lot adjugé 1 012 500 euros (frais compris) chez Drouot Estimations le 5 avril 2024.

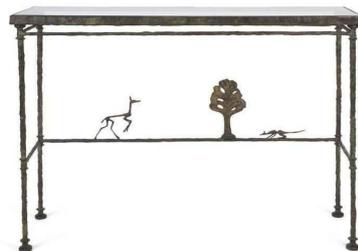
© Courtesy Drouot Estimations/Adagp, Paris 2024.

Retable gothique tardif de la collection Spitzer adjugé 185 600 euros (frais compris) chez Mirabaud-Mercier le 25 avril 2024. Lot préempté par le musée du Louvre.

© Courtesy Mirabaud-Mercier.

Diego Giacometti, Console-sculpture, vers 1976-1978, piétement en bronze patiné, plateau en verre, 85 x 116,5 x 36,5 cm. Lot adjugé 2 934 500 euros (frais compris) chez Ader le 4 décembre 2024.

© Courtesy Ader/Adagp, Paris 2024.





Nicolas Tournier,
Le Joueur de luth, XVII^e siècle,
huile sur toile, 91 x 68 cm.
Lot adjugé 429 075 euros
(frais compris) par Millon
le 15 novembre 2024.
Préemption du musée
des Augustins de Toulouse.

© Courtesy Millon.

En bas : En décembre,
une nouvelle salle des ventes
a ouvert ses portes dans
un entrepôt de 6 000 m²
restauré à Bagnole.

© Photo Michia Patault.



« Les gens veulent
cliquer, acheter,
payer et être livrés
tout de suite. »

ALEXANDRE GIQUELLO,
PRÉSIDENT DE DROUOT.

© Courtesy Drouot.

Nouveaux services

L'impulsion financière apportée par le consortium a également permis à Drouot de développer d'autres offres, en premier lieu un service de transport pour Paris et l'Île-de-France à J+1 grâce à une flotte de camions électriques, pour ceux qui achètent à l'hôtel ou en live. « Les gens veulent cliquer, acheter, payer et être livrés tout de suite », constate Alexandre Giquello. Cela implique de s'assurer du paiement rapidement, car « nous avons la responsabilité de la délivrance du prix, c'est-à-dire que s'il y a un problème de règlement et que le lot est livré, c'est à la maison de ventes de payer ». En parallèle, le temps de gratuité pour le gardiennage des objets pour les particuliers est augmenté. En décembre, une nouvelle salle des ventes a ouvert ses portes dans un entrepôt de 6 000 m² à Bagnole (acheté en 2022 et restauré) pour des ventes courantes, doublé d'un garde-meuble destiné aux opérateurs de ventes, mais aussi aux particuliers. « La création de cette salle est importante, car elle répond à une demande pour des ventes judiciaires à 30 000 euros par exemple, ce qui relève du service rendu aux maisons de ventes, complétée par des espaces de stockage qui seront économiquement plus importants. »

Nouveau terrain pour les enchères : l'immobilier

Enfin, le groupe a transposé le modèle des enchères dans l'immobilier avec la création en novembre de drouot.immo, « une plateforme d'enchères interactives sur des biens immobiliers qui s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier », commente Olivier Lange. Si une agence d'immobilier a bien été créée en 2022 au 12, rue Drouot, ici, « on ne cherche pas à sourcer, mais à mettre un nouvel outil à disposition des agences, des marchands de biens, etc., pour obtenir un meilleur prix pour les biens d'exception ». Un partenariat a été noué avec l'agence Espaces Atypiques qui promet de mettre en ligne en 2025 une centaine de biens, comparables à cette maison de 600 m² en Bretagne, près de l'île de Bréhat, vendue le 7 septembre dernier (lors d'une phase test) 2 080 000 euros avec un prix de départ à 1,4 million. Il n'y aura qu'un pas à franchir pour que le mobilier de certaines de ces demeures soit mis en vente sur la plateforme drouot.com, pour boucler la boucle. Drouot renforce ainsi un écosystème dans lequel il reste un acteur central, avec une ambition affichée : « Mon obsession est que Drouot redevienne un carrefour international du marché de l'art », souligne Alexandre Giquello.

➔ drouot.com

➔ drouot.immo

