artprice™

PRÉSENTATION D'ARTPRICE ET PERSPECTIVES

2012/2013

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE MIXTE

TOUT CE QUE VOUS AVEZ VOULU SAVOIR SUR ARTPRICE

L'intégralité de ces interviews est disponible
sur ARTPRICE et Actusnews.com (diffuseur professionnel d'information réglementée autorisé par l'AMF)
en anglais, chinois, italien, espagnol, allemand et en français

LA GENÈSE : RACHAT DES PRINCIPALES MAISONS D'ÉDITION SUR LE MARCHÉ DE L'ART

ARTPRICE rachète en 15 ans presque l'intégralité des fonds éditoriaux en Europe, USA et désormais en Asie. Cela couvre aussi bien des sociétés d'édition, des fonds éditoriaux d'art dans le monde entier que des éléments d'actifs pour plus de 30 millions d'euros.

> Le Guide Enrique Mayer (1962/1987)

> Le célèbre Dictionnaire des ventes d'art 1700-1900 du Docteur H. Mireur

> Le leader américain Sound View Press : 50 bases de données sur les USA

> Les Editions Franck Van Wilder (1970)

> La Sté suisse Xylogic (spécialiste mondial des indices du Marché de l'Art)

> La banque de données (Marché de l'Art anglo-saxon de 1700 à 1913)

> Monogrammes et Signatures de Caplan (USA), ouvrage de référence mondiale

> L'Argus du Livre de Collection et des manuscrits (France), l'ouvrage de référence mondiale (1982)

> …

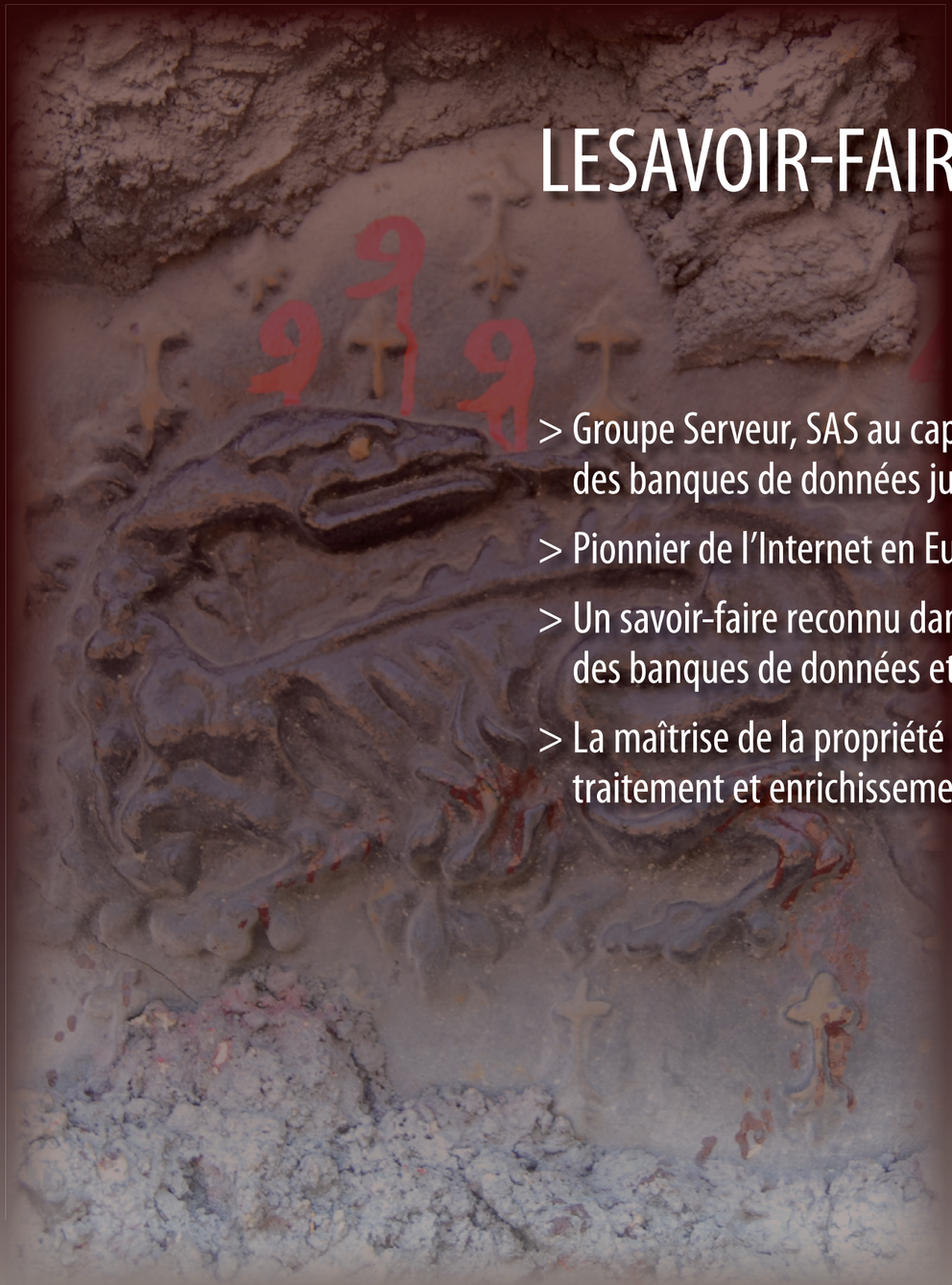
LA GENÈSE : RACHAT DES MANUSCRITS ET CATALOGUES. PLUS D'UN MILLION D'HEURES D'HISTORIENS CHEZ ARTPRICE

Il y a aussi une politique d'achat systématique depuis 15 ans, des manuscrits et catalogues principalement de 1700 à 1970 en provenance du monde entier. On ne pouvait pas faire autrement que d'acheter ce savoir historique, sinon, on ne pouvait pas normaliser le Marché de l'Art avec certitude ni connaître la parfaite traçabilité des œuvres et de leur bonne attribution à la biographie de l'artiste.

On a largement passé le cap du million d'heures de travail d'historiens, de chercheurs et de journalistes en Marché de l'Art qui ont documenté et écrit sur toutes les œuvres issues de ces manuscrits et catalogues, notamment du XVIIème siècle à nos jours. C'est pour cela que nous avons la plus grande banque de données d'informations sur le marché au monde qui permet de tracer les œuvres d'art au fil des siècles avec 108 millions d'images ou gravures d'œuvres d'Art de 1700 à nos jours commentées par nos historiens d'art.

PRÉSENT DANS PLUS DE 6 300 TITRES DE PRESSE DU MONDE ENTIER

Ce n'est pas pour rien qu'ARTPRICE enrichit en temps réel ses banques de données en provenance de près de 4 500 Maisons de Ventes et publie en continu les tendances du Marché de l'Art pour les principales agences et 6 300 titres de presse dans le monde.
On est chaque jour présent, sans payer un centime dans toute la presse mondiale avec notre copyright et notre adresse Internet.
Que demander de plus en matière de notoriété et de communication ?



LESAVOIR-FAIRE

> Groupe Serveur, SAS au capital de 63 millions d'euros, maison mère d'ARTPRICE, spécialiste des banques de données juridiques, judiciaires et scientifiques.

> Pionnier de l'Internet en Europe depuis 1985

> Un savoir-faire reconnu dans la maîtrise de toute la chaîne des services et process industriels des banques de données et places de marché.

> La maîtrise de la propriété industrielle de ses data à chaque étape du process (collecte, traitement et enrichissement).

LESAVOIR-FAIRE

> Des ressources humaines hautement qualifiées pour développer et gérer

> Programmes développés en interne pour la collecte d'information

> Saisie et mise à jour quotidiennes des banques de données en ligne

> Expertise en NTI, développement et hébergement

> Maîtrise de nos propres salles machines dans notre siège social

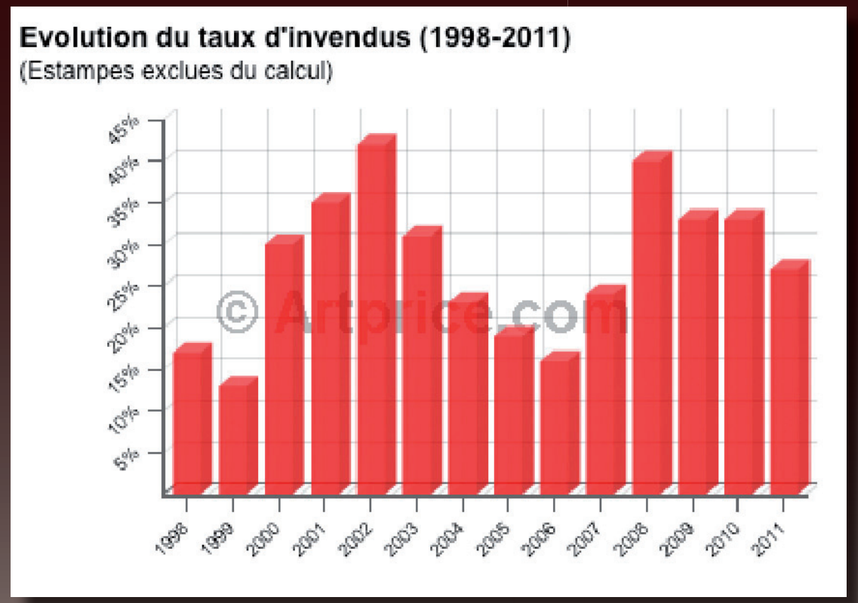
> Connexion par fibres optiques (LYONIX)

> Ferme serveurs ISO 9002
Capacité : 500 millions de requêtes jour
900 Tera-octets de capacité de stockage (SAN)

LA NORMALISATION DU MARCHÉ DE L'ART

> Le Marché de l'Art a toujours été durant des siècles détenu par des professionnels et des initiés.

> ARTPRICE : de l'information à des tarifs accessibles au grand public



L'information est un facteur clé de croissance du marché en amenant plus d'acheteurs potentiels.

Selon différentes études, il existe désormais dans le monde 450 millions d'amateurs, collectionneurs et professionnels de l'art.

LA NORMALISATION DU MARCHÉ DE L'ART

> Tous les jours, nos banques de données sont enrichies avec de nouvelles données qui viennent du monde entier.

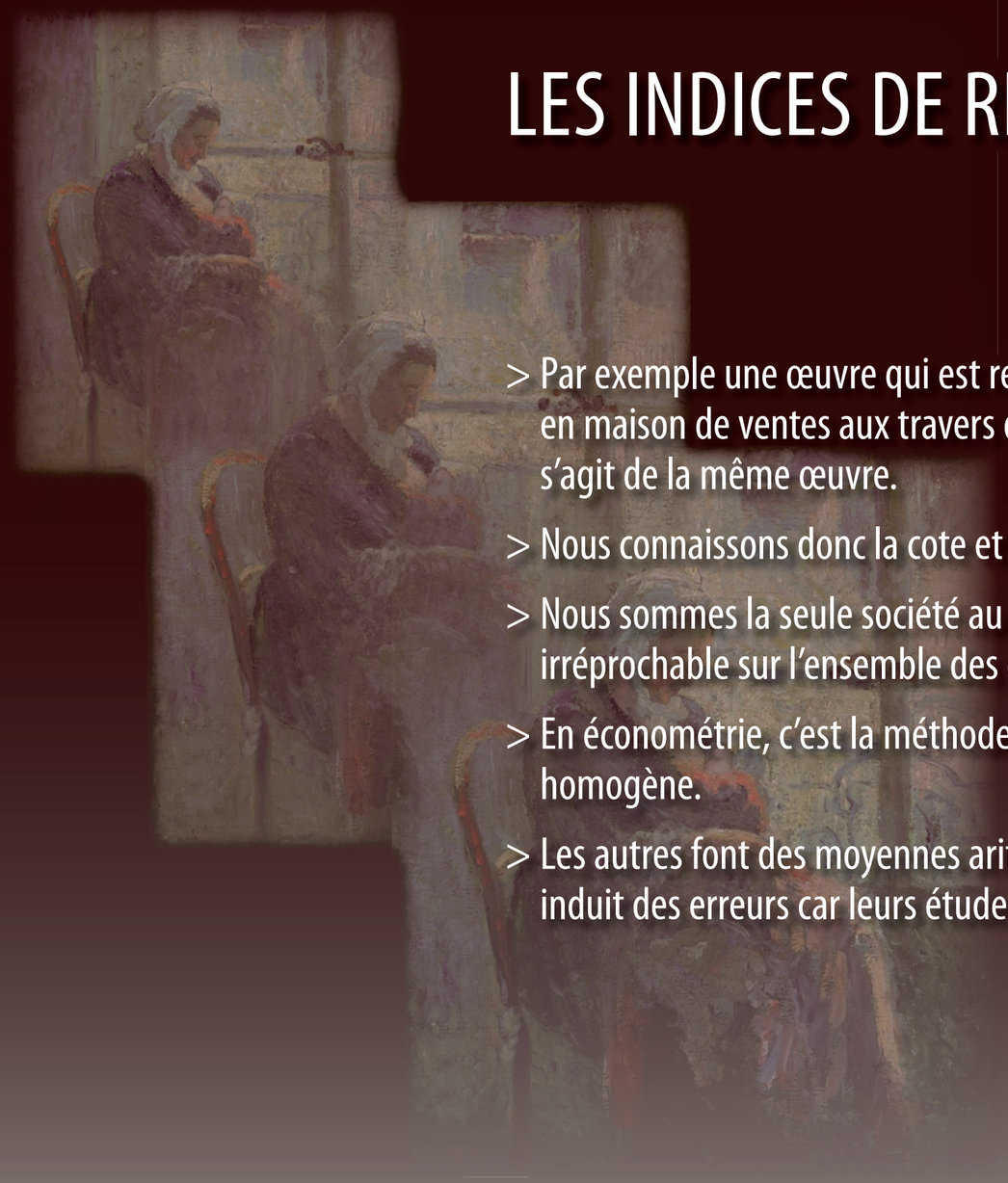
> Plus d'une centaine de salariés en 2000, 45 salariés en 2011 :
Le nombre de salariés a été divisé par trois et le nombre de serveurs a été multiplié par près de 30 au cours de cette dernière décennie.

Pour normaliser le Marché de l'Art, il a fallu passer par l'inventaire absolu des œuvres d'art et la biographie de centaines de milliers d'artistes du IVème siècle avant J.C. à nos jours, avec parfois des centaines d'homonymes auxquels il faut attribuer à chacun ses bonnes œuvres.

L'ENRICHISSEMENT DES DONNÉES

> Le droit de reproduction des œuvres est assuré par notre contrat spécifique conclu avec l'ADAGP, société la plus représentative au monde, qui perçoit et répartit les droits d'auteurs dans plus de 43 pays.

> Cet accord très précurseur (2007) dans l'économie numérique est régulièrement pris en exemple par les différents Ministères de la Culture en Europe et notamment en France.



LES INDICES DE RÉFÉRENCE D'ARTPRICE

> Par exemple une œuvre qui est repérée en 1850, nous la voyons passer de maison de ventes en maison de ventes aux travers des décennies, et nous sommes donc bien certain qu'il s'agit de la même œuvre.

> Nous connaissons donc la cote et le rendement année par année.

> Nous sommes la seule société au monde à pouvoir avoir une méthode économétrique irréprochable sur l'ensemble des œuvres.

> En économétrie, c'est la méthode des « ventes répétées » car nous travaillons sur un marché homogène.

> Les autres font des moyennes arithmétiques, usent de la méthode des comparables, cela induit des erreurs car leurs études portent sur un marché de type hétérogène.

LES BANQUES DE DONNÉES DU MARCHÉ DE L'ART

> Les banques de données les plus importantes du Marché de l'Art

> 495 000 artistes

> 700 000 biographies d'artistes

> 27 millions d'indices et résultats d'adjudication détaillés

> 108 millions d'œuvres d'art en haute définition

LES BANQUES DE DONNÉES DU MARCHÉ DE L'ART

> Les Ventes passées

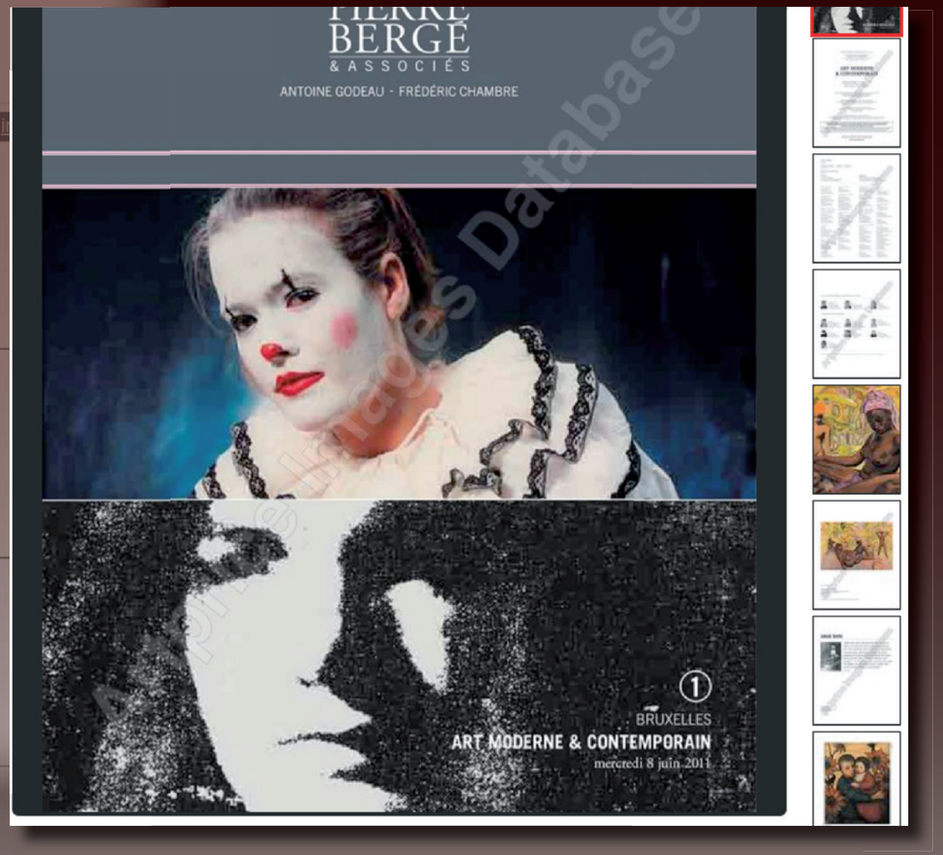
Bloodline: big family

Zoomer

Date de vente	**28/05/2011**
Prix au marteau	**HKD 100 000** EUR 9 031 - USD 12 850 - GBP 7 818
Estimation	**HKD 50 000 - 80 000**
Discipline	**Estampe**
Technique	**Sérigraphie**
Lieu	**Hong Kong (CHINE)**
Dimensions	**83,8x124,5 cm - (33x49 in)**
Maison de vente	**Asian Art Auction Alliance**
Créé en	2007
N° lot	60
Signes distinctifs	47/68 签名日期
Illustrations	P. 29 du catalogue
PERSONALRESEARCH	
Notes	-

LES BANQUES DE DONNÉES DU MARCHÉ DE L'ART

> Les Ventes futures



LES BANQUES DE DONNÉES DU MARCHÉ DE L'ART

> Les Indices

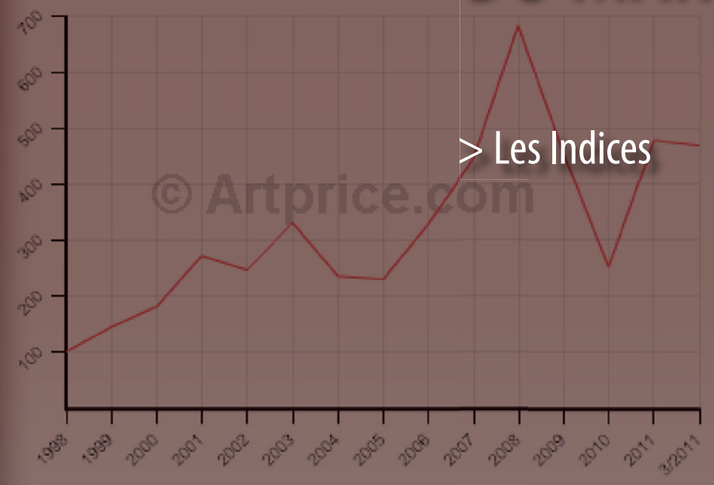
Indices Artiste - Toutes disciplines confondues

Evolution de prix au cours des 12 derniers mois

Devise sélectionnée **EUR** Calculs réalisés avec le taux de change

Indice des prix

base 100 en 1998 (Toutes disciplines confondues)



Date	Indices	Taux de croissance
1998	100	0%
1999	144	+44%
2000	181	+25%
2001	271	+49%
2002		
2003		
2004		
2005		
2006		
2007		
2008		
2009		
2010		
2011		
03/2011		

100 EUR investis en 1998 dans une oeuvre de Andy WARHOL (1928-1987) valent en moyenne 469 EUR en n

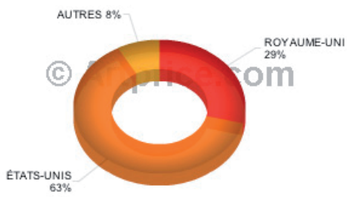
Baromètre Artiste

	Valeurs en 2010	Variation annuelle 2010 /2009
Chiffre d'affaires	232 834 277 EUR	+214%
Nombre de lots	1 120	+32%
Taux d'invendus (hors estampes)	32%	-3%
Position de l'artiste	4	-2

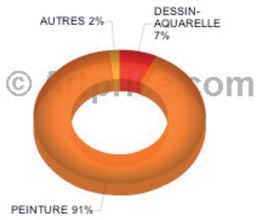
Segmentation des prix 1997-2011

Répartition des adjudications par segment de prix (EUR)	
Enchère la + élevée	8 975 200
90 % des adjudications sont inférieures à	562 514
80 % des adjudications sont inférieures à	98 843
70 % des adjudications sont inférieures à	19 000
60 % des adjudications sont inférieures à	8 654
50 % des adjudications sont inférieures à	5 336
40 % des adjudications sont inférieures à	3 509
30 % des adjudications sont inférieures à	2 248
20 % des adjudications sont inférieures à	1 410
10 % des adjudications sont inférieures à	834

Répartition du chiffre d'affaires 1997-2011 par Pays



Répartition du chiffre d'affaires 1997-2011 par Discipline



LA PREMIÈRE PLACE DE MARCHÉ “FINE ART” SUR INTERNET

> Une véritable alternative pour accroître la liquidité du Marché de l’Art.

> 1 400 000 membres ARTPRICE, représentant le cœur du marché

> Plus de 5 400 sites d’art affiliés et 14 000 galeries

> Vendre et acheter des œuvres d’art parfaitement identifiées et normalisées

> Acheteurs et vendeurs peuvent estimer immédiatement l’œuvre proposée

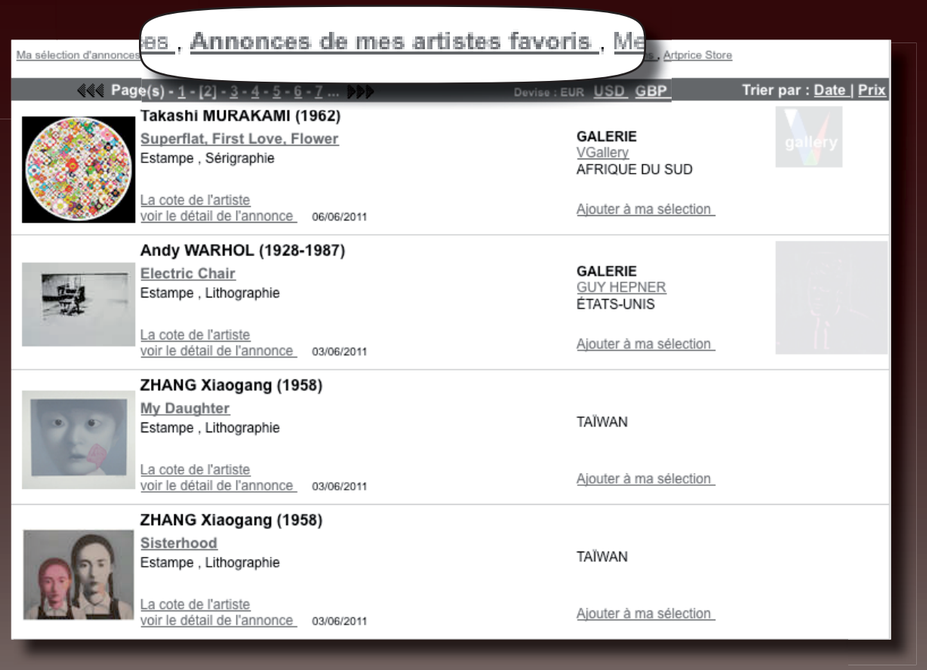
> Le formulaire de saisie optimise la présentation de l’annonce et normalise l’œuvre.

> Vendeurs et acheteurs sont directement en contact en mode sécurisé.

> Accord avec « INTERPOL’s Stolen Works of Art database » omniprésent sur la Place de Marché ainsi qu’une coopération constante avec les services judiciaires de plus de 70 pays.

LA PREMIÈRE PLACE DE MARCHÉ “FINE ART” SUR INTERNET

> Les œuvres proposées sont poussées de manière privilégiée et ciblée auprès des membres ARTPRICE en fonction de leurs artistes favoris et de leurs modes comportementaux (Analyse et stockage de 4,5 milliards de logs/an dans le respect des règles et lois en vigueur).



LE NOUVEAU STATUT D'ARTPRICE DEPUIS 2012 APRÈS 14 ANS DE COMBATS LÉGISLATIFS

Alinéas 2 et 3 article L321-3 code du commerce :

Les opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique se caractérisant par l'absence d'adjudication au mieux-disant des enchérisseurs et d'intervention d'un tiers dans la description du bien et la conclusion de la vente ne constituent pas des ventes aux enchères publiques au sens du présent chapitre.
Le prestataire de services mettant à la disposition du vendeur une infrastructure permettant d'organiser et d'effectuer une opération de courtage aux enchères par voie électronique informe le public de manière claire et non équivoque sur la nature du service proposé, dans les conditions fixées à l'article L. 111-2 du code de la consommation et au III de l'article L. 441-6 du présent code.

Rémunération d'Artprice.com

La rémunération d'Artprice est retenue sur le montant reversé au vendeur. **Pas de frais acheteur**

Tranches	Taux
0 US$/€/£ - 7 500 US$/€/£	9%
7 500,01 US$/€/£-15 000 US$/€/£	7%
plus de 15 000,01 US$/€/£	5%

Exemple : pour une vente de 9 000 US$/€/£, la rémunération est de 9% de 7 500 US$/€/£ + 7% de 1 500 US$/€/£ = 675 US$/€/£ + 105 US$/€/£ = 780 US$/€/£

Pour information, selon le CVV, le coût d'intermédiation est en Europe de 37,5 % entre acheteur et vendeur.

LES ENCHÈRES EN LIGNE
EN MARQUE BLANCHE OU GRISE

> Plus de 80 % des Maisons de Ventes dans le monde font leurs catalogues à partir de nos données. Elles disposent en temps réel de la bio de l'artiste, la traçabilité de l'œuvre, les cotes et indices de l'artiste pour estimer la mise à prix.

> L'univers des Maisons de Ventes étaient orphelins des banques de données, les Commissaires-Priseurs avaient au mieux des fichiers word ou excel.

> Parmi les plus grandes Maisons de Ventes, encore actuellement, certaines n'ont toujours pas de fichiers informatisés sous banque de données.

> La maison de ventes peut produire très vite son catalogue papier et sur Internet.

> Elle diffuse sur notre Place de Marché Normalisée ses ventes futures en un simple clic.

> Elle pousse la vente en sélectionnant parmi nos 1,4 million clients ceux qui suivent les artistes de la vente.

LES ENCHÈRES EN LIGNE
EN MARQUE BLANCHE OU GRISE

> Maisons de Ventes petites ou grandes dépensent des fortunes en publicité et en marketing.

> Pour une vente dite « de prestige » le poste de publicité et marketing peut peser chez la Maison de Ventes à hauteur de 70 % à 80 %.

> Avec ARTPRICE, ce poste ne leur coûte que 4,5%.

> Actuellement l'intermédiation se situe à 37,5 % selon le Conseil des ventes volontaires.

> ARTPRICE est entre 4,5 % et 7 %. Nous sommes meilleurs qu'une banque pour une galerie !

> Nous proposons 4,5 % pour la transaction, 3 % et 4,5 % sur la location du fichier clients.

> Les rémunérations au titre de SSII sont de 4,5 % sur les ventes de gré à gré.

LES ENCHÈRES EN LIGNE EN «B TO B», «B TO C» ET «C TO C»

Le modèle de la Place de Marché Normalisée est désormais éprouvé et validé par le marché de l'Art notamment en période de crise majeure. Les chiffres parlent d'eux-mêmes : selon le rapport d'activité 2005 du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, «l'offre sur ARTPRICE était de 1,3 milliard d'euros d'œuvres d'Art».

En 2006, l'offre était de 2,7 milliards d'euros d'œuvres d'Art. En 2007, l'offre était de 4,32 milliards d'euros d'œuvres d'Art. En 2008, l'offre était de 5,4 milliards d'euros d'œuvres d'Art. En 2009, l'offre était de 5,85 milliards d'euros.

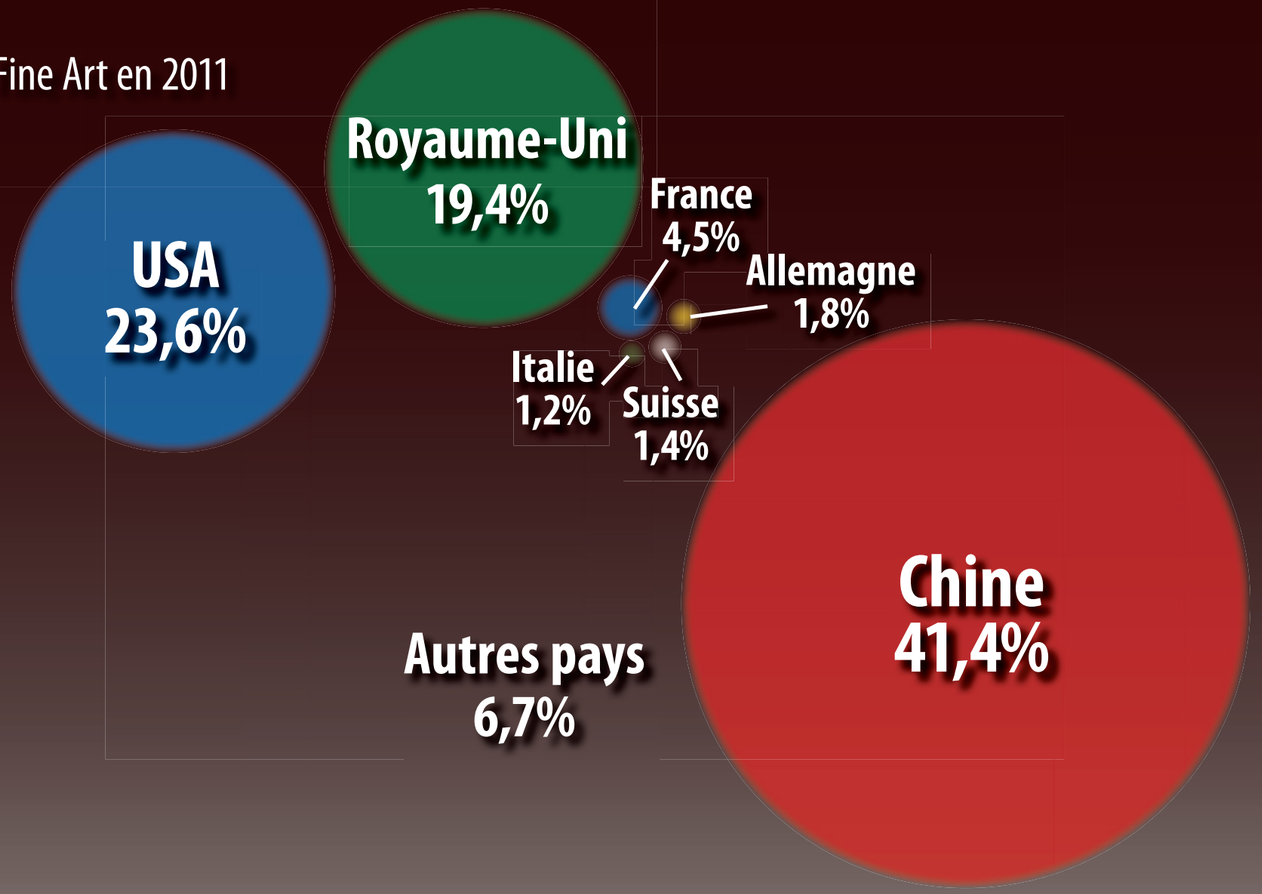
En 2010 puis 2011, ARTPRICE confirme avoir constaté un volume d'environ 6,3 milliards d'euros d'œuvres d'art avec un taux de ventes estimé à environ de l'ordre d'un tiers sur lesquelles ARTPRICE n'est pas encore rémunérée ; pour autant, cette forte croissance du flux d'œuvres d'art n'est pas génératrice de charges nouvelles et n'impacte pas le résultat 2011.

> Cela représente une réserve naturelle de clients et d'œuvres d'art extraordinaire pour lesquelles ARTPRICE se refuse de faire basculer de force en mode enchère au grand dam de certains. Quelle que soit l'ampleur de la crise ARTPRICE possède en mode propriétaire largement de quoi animer sa Place de Marché Normalisée aux Enchères.

LES CLIENTS SUIVENT LES NOUVELLES RÉPARTITIONS DU MARCHÉ DE L'ART

Produit des ventes publiques de Fine Art en 2011

> Répartition par pays



LES CLIENTS

ARTPRICE a été la première compagnie à analyser la révolution du Marché de l'Art à travers un prisme sociologique.

> Notre politique est d'aller chercher de nouveaux clients, où qu'ils soient et de les accompagner sur ARTPRICE.

> Les « silver surfers », autrement dit les Seniors (plus de 55 ans), intègrent désormais notre clientèle.

> De même, de plus en plus de jeunes collectionneurs ont en moyenne 30/35 ans, d'où le succès phénoménal de l'abonnement ARTPRICE Smartphone.

> Le Marché de l'Art est passé de 500 000 collectionneurs de l'après-guerre à près de 450 millions d'amateurs, collectionneurs et professionnels dont le terrain de chasse de prédilection est désormais l'Internet.

> Il est certain que le continent asiatique a fait exploser le Marché de l'Art en nombre d'acteurs. Il représente désormais plus de 55 % du marché mondial d'où l'ouverture à Hong Kong le 14 août de la filiale asiatique d'ARTPRICE (Chine, Taïwan, Corée du sud , Singapour et Japon).

> En 2014, plus de 70 % du Marché de l'Art mondial sera en Asie.
Depuis 2 ans, ARTPRICE a traduit plus de 27 millions de pages en mandarin.

LA CONCURRENCE

> Pour prendre le marché il faut des prix tellement bas qu'un concurrent se mettrait tout de suite en perte. ARTPRICE propose 80 % d'informations gratuites et 20 % d'informations indispensables. Cette recette est une « killer » application entre le tout payant et le tout gratuit.
Au cours de la période 2000/2011 aucun concurrent n'est apparu, par contre on ne compte plus le nombre de faillites de sites sur l'art qui ferment faute de fréquentation et donc de chiffre d'affaires.

> Chaque semaine, ARTPRICE reçoit une dizaine de demandes de rachats de marques, de sites ou de DNS. Cela ne représente aucun intérêt, à l'exception de micro bases de données très pointues sur des pays émergents.

LA SANTÉ FINANCIÈRE D'ARTPRICE

Contrairement à une grande majorité de sociétés cotées, nous n'avons pas un centime de dette. Pas de découvert bancaire, pas d'emprunt court, moyen et long terme, ni d'instrument financier à rembourser comme les BSA et autres produits dérivés... Ce qui étonne bien souvent l'AMF !! Avec en plus, une bonne trésorerie et un BFR négatif.

Il faut préciser que nous sommes viscéralement hostiles aux augmentations de capital qui non seulement diluent l'actionnaire mais surtout, et on l'oublie souvent, interdisent à la société cotée de voir son cours monter très rapidement.

La preuve : ARTPRICE a environ 4 millions de titres en circulation.

Si nous étions comme la plupart des sociétés réglementées de l'Eurolist, nous serions plutôt entre 20 et 40 millions de titres en circulation.

ARTPRICE, en 16 ans, a mis en place l'ensemble des process industriels permettant de limiter l'effectif à une moyenne inférieure à 45 personnes pour un groupe où l'intégralité des charges en 2012, avec ARTPRICE Images®, demeurent inchangées jusqu'à désormais 90 M€ de C.A en incluant cette année les charges potentielles découlant de l'extension de la Place de Marché Normalisée® d'ARTPRICE aux enchères laquelle est opérationnelle depuis fin janvier 2012 (désormais réglementée par les alinéas 2 et 3 de l'article L 321.3 du code du commerce).

EXAMEN DU COURS DE L'ACTION ARTPRICE EN 2011

ARTPRICE a eu le meilleur parcours de tout le marché réglementé, avec +472 % de progression sur l'année 2011 et un volume traité de 873 millions € du 1er janvier 2011 au 31 décembre 2011, avec un plus-haut à 67€, confirmant le célèbre dicton boursier « cours vu, cours revu ».
Sur 1 an en moyenne mobile, nous sommes à +476 % et 1,25 milliard € traités sur le titre.

Cette année 2012, nous sommes inscrits sur le compartiment B de Eurolist avec notre passage au SRD Long Only.

Par ailleurs, les forums de Boursorama font l'objet par ARTPRICE de poursuites judiciaires contre Boursorama Banque, filiale à 100% de la Société Générale.

EST-IL POSSIBLE DE FAIRE UN AUTRE «ARTPRICE» ?

C'est impossible, tout est protégé au titre de la propriété intellectuelle. J'ai entre autre, une formation de juriste en propriété littéraire et artistique. Dans les années 1990, j'ai d'ailleurs été à l'origine d'un lobby pour la protection des banques de données en Europe qui est ensuite devenu le droit «Sui Generis». Ce droit en Europe est l'équivalent de ce qu'on appelle aux USA les brevets logiciels.

Pour être simple, toute personne, même dotée de fonds de plusieurs centaines de millions d'euros, se verrait interdire de construire des banques de données ou la Place de Marché Normalisée d'ARTPRICE, avec à la clé une condamnation pour contrefaçon, une amende proportionnelle aux investissements et de surcroît l'interdiction d'exploiter ses banques de données.

Avec le droit d'auteur (loi du 11 mars 1957), le droit des marques et le brevet logiciel, nous appliquons une tolérance zéro quelle que soit la société et quelle que soit le pays où elle exerce.
(126 procès en 14 ans, 117 de gagnés)

EST-IL POSSIBLE DE FAIRE UN AUTRE «ARTPRICE» ?

Il faudrait donc un éventuel concurrent qui soit, non seulement muni de fonds très importants mais qui puisse aussi réinventer une ergonomie et une arborescence totalement différente de celles d'ARTPRICE. Par analogie et en simplifiant à l'extrême l'exemple, on pourrait dire qu'on a protégé le fait qu'une voiture ait des roues rondes, il faudrait alors que l'adversaire puisse imaginer que le véhicule soit sur des rails ou avec une crémaillère, ce qui représente donc une barrière d'entrée extrêmement dure à franchir.

Celui qui impose la norme est le maître du marché (Edison a imposé la fréquence du courant électrique ; Les chemins de fer britanniques ont triomphé car ils ont imposé la distance inter-rail.)

L'AVENIR

> L'ensemble des engagements du prospectus d'introduction (1999) a été tenu.

> Avec la transposition de la Directive Services, le cours revient sur les niveaux atteints en 2005/2006.

> Nous avons démarré en 2000 avec un plus haut de 67€ qui n'incluait pas la Place de Marché Normalisée créée en 2005. Nous sommes donc en droit de considérer que le cours de 67€ n'inclut pas la création de richesse de 2005 à ce jour avec la Place de Marché Normalisée.
Le dicton « cours vu, cours revu », est une très vieille règle de la bourse.

Concernant nos engagements qui étaient à l'époque très ambitieux sur le prospectus d'introduction de 1999, nous les avons tous remplis, bien au-delà du prospectus en passant à travers la crise du NASDAQ de 2000, les attentats du 11-Septembre 2001, la guerre en Irak de 2003, la grande crise financière démarrée en 2007 et qui est loin d'être finie. Avec cette décennie la plus catastrophique des deux derniers siècles, je connais très peu de sociétés cotées sur le marché réglementé qui s'en sont sorties vivantes sans augmentation de capital et qui ont acquis durant cette période une position de leader mondial incontesté.
Je pense sincèrement que nous ne sommes qu'à 10 % de l'histoire d'ARTPRICE.

L'AVENIR :
RESTE-T-IL ENCORE DE LA CROISSANCE SUR INTERNET ?

Nous n'en sommes qu'à 30 % du cycle de croissance de l'Internet à 15 % du processus de dématérialisation de l'ancienne économie. L'Internet mobile colle parfaitement à ARTPRICE, car notre clientèle est par nature nomade et a besoin d'informations dans le feu de l'action, comme les experts, les assureurs, les galeristes, les auctioneers, les douanes et bien sûr les collectionneurs et amateurs en situation d'achat ou de vente en galerie ou en salle des ventes.

L'Internet mobile pour ARTPRICE devrait représenter 80 % de nos consultations, nous en sommes déjà à plus de 30 % . Cette année, l'ensemble des grands bureaux d'études émet une prévision en nombre de Smartphones vendus un chiffre pour 2012 qui se situe entre 550 et 700 millions de nouveaux internautes mobiles. En 2015, c'est plus de 3,5 milliards d'internautes mobiles que nous pourrons connecter à ARTPRICE.

Chaque jour, Internet voit arriver 1,2 million d'internautes « mobile » ainsi que 700 000 internautes « fixe » soit près de 700 millions d'internautes par an. Selon l'ICANN (gouvernement mondial de l'internet), en 2015, Internet comptera 7 milliards de connectés (2,7 milliards connectés en décembre 2011).

L'AVENIR : LE «BIG DATA», GESTION QUOTIDIENNE DE MILLIARDS DE DONNÉES

Grâce au Big data, nous pourrons produire des abonnements sur mesure qui prennent en compte la présence à 70 % de l'Internet mobile chez ces nouveaux clients et prospects et de leur degré d'informations payantes selon leurs profils que nous situons de l'ordre de 36 € /an soit 3 € par mois. Ce qui change tout dans cette analyse c'est que notre cible ne se mesure plus en million d'abonnés, comme c'est le cas actuellement, mais en dizaines de millions de consommateurs d'art sur mobile de type iPhone ou en OS Android de Google.

Les développements en cours pour l'iPad et l'iPhone sont susceptibles de multiplier les connexions payantes par 3 grâce au guichet payant Apple® Store. Un développement en parallèle se réalise pour Android de Google.

L'AVENIR :
ET LES ARTISTES ? ENCORE LE «BIG DATA»

On s'aperçoit grâce au Big data, malgré notre banque de données de biographies regroupant 1,8 million d'artistes, dont 450 000 cotés aux enchères publiques, qu'il existe près d'un million d'autres artistes, beaucoup moins connus, avec un parcours plus discret, qui sont en réalité fascinés par la possibilité de vendre leurs œuvres sur notre Place de Marché Normalisée aux Enchères, avec leur biographie en ligne, sans rentrer dans le processus économique de la galerie puis de la maison de ventes qu'ils refusent par une philosophie d'indépendance. Ce potentiel est loin d'être négligeable : le prix de leurs œuvres, souvent inférieur à 7 500 €, nous permet d'appliquer notre fourchette basse de 9 % de rémunération et frais.

LE RÉSEAU SOCIAL ARTPRICE INSIDER

ARTPRICE INSIDER, ce réseau social construit avec des sociologues et professionnels des réseaux sera le contraire de Facebook, à savoir que les professionnels et membres d'ARTPRICE apparaîtront sous leur vrai nom et ARTPRICE INSIDER sera couplé à la Place de Marché Normalisée à prix fixe et aux enchères.

Les premiers tests donnent d'excellentes remontées et les échanges sont tous qualitatifs a contrario de certains réseaux sociaux où l'inutile est omniprésent.

Cela fait 18 mois que nous le peaufinons car c'est une véritable bombe dans le monde feutré du Marché de l'Art dans lequel notre droit à l'erreur doit être proche de zéro.

ARTPRICE INSIDER s'apparentera à un « Think tank ou à une Brain box ». La puissance d'ARTPRICE INSIDER doit émettre des idées originales, d'avoir un réservoir d'experts, d'être un lieu d'expertise, d'éclairer le débat autour du Marché de l'Art et faire émerger de nouveaux concepts.

AMÉLORATIONS EN COURS : RÉSOUDRE DE MANIÈRE MONDIALE LE SÉQUESTRE/MAIN-LEVÉE DANS TOUTES LES LANGUES

ARTPRICE est confrontée à un véritable problème de traduction pour une très grande partie de ses clients qui ne parlent pas l'anglais. Ce blocage psychologique dont ARTPRICE a déjà parlé n'est pas négligeable. Nous constatons qu'une grande majorité de clients, notamment dans des enchères importantes, bloquent sur les différentes étapes de séquestre/main-levée.

Il faut préciser que nos deux sites de référence, Escrow.com, leader mondial et Transpact.com, leader européen, imposent une moyenne de 18 étapes à nos clients mondiaux.

ARTPRICE, dans le cadre de la loi actuelle ne peut en aucun cas se subroger, tout ou partie, dans le rôle de la structure bancaire électronique.

AMÉLORATIONS EN COURS : RÉSOUDRE DE MANIÈRE MONDIALE LE SÉQUESTRE/MAIN-LEVÉE DANS TOUTES LES LANGUES. LA SOLUTION:

ARTPRICE va donc exploiter une plate-forme bancaire en Asie avec vraisemblablement comme partenaire, China Bank et HSBC Hong Kong. Cette solution permet d'une part de capter la clientèle asiatique et notamment chinoise qui doit obligatoirement passer ses transactions par une banque étatique.

La plate-forme China Bank / HSBC ne subit pas les mêmes contraintes juridiques propres aux langues et juridictions locales. L'avenir d'ARTPRICE est de posséder une plate-forme universelle qui gère sept langues et qui enlèvera l'inhibition de nos clients soucieux de commettre une erreur dans les 18 étapes imposées par Transpact et Escrow.

Notre présence permanente à Hong Kong dès le 14 août permettra d'accélérer le processus et les alliances avec les partenaires asiatiques.

QUESTIONS/RÉPONSES SUR NOTRE IMPLANTATION À HONG KONG

ARTPRICE ouvre sa filiale à Hong Kong le 14 août. Pour autant, la cotation restera au NYSE EURONEXT PARIS. Il est possible, après analyse du marché asiatique, que nous envisagions une double cotation. Celle-ci ne s'effectuerait que si nous avions l'assurance qu'elle amène de réels avantages à ARTPRICE.

Nous annoncerons nos partenariats asiatiques à partir de Hong Kong avec nos partenaires qui contrairement à l'Europe et aux USA considèrent que la filière galeries, foires d'art et maisons de ventes sont une même chaîne de valeurs et non des antagonistes.

Dans le champ des possibles, en cas d'effondrement économique de la zone Euro, l'implantation d'un siège social à Hong Kong est en cours de réflexion. Le choix de nos partenaires aura un poids certain dans notre décision.

Une chose est certaine, après de multiples voyages de longue durée pour l'implantation, l'accueil est très favorable et l'Asie est demandeuse d'une caution occidentale sur la Marché de l'Art.

PRÉVISIONS SUR LA PLACE DE MARCHÉ NORMALISÉE ARTPRICE PERMETTANT DE RÉALISER DES ENCHÈRES.

ARTPRICE avait en prévision 70 000 œuvres d'art présentées aux enchères sur sa Place de Marché Normalisée. À ce jour, en juin, nous sommes sur une prévision de 120 000 œuvres d'art présenté aux enchères sur sa Place de Marché Normalisée. Il faut préciser que depuis deux cents ans, dans les Maisons de Ventes comme dans les galeries, la difficulté réside dans l'offre et non dans la demande. À ce titre, ARTPRICE, après avoir solutionné le problème des langues sur les infrastructures bancaires est serein et très optimiste sur l'avenir, quant au développement de cette nouvelle activité.

Il faut préciser qu'en 4 mois et demi d'activité, ARTPRICE n'a pas enregistré une seule plainte ni contentieux, ce qui prouve que la clientèle est en confiance.

OBJECTIFS 2012 POUR ARTPRICE: PASSER LE CAP DES 2 MILLIONS DE CLIENTS

À ce jour ARTPRICE possède 1,4 million de clients avec, pour chacun, conformément aux textes en vigueur, l'intégralité de leur mode de comportement.

Depuis le 1er juin 2012, le Monde de l'Art, notamment les Institutionnels, Universités, Musées, Fondations, Bibliothèques, Services Judiciaires & Douanes, Sociétés de Droits d'Auteurs (type ADAGP), Assureurs, Bases encyclopédiques (type Wikipedia), Internet Directories et bien sûr Maisons de Ventes, Galeries, Associations d'experts, ont désormais accès en clair à la base de données *Artists-index.com* d'ARTPRICE. Cette banque de données normalisée *Artist-id.com* est considérée par les Acteurs du Marché de l'Art, mais aussi par les Historiens et Chercheurs, comme de très loin, la plus exhaustive au monde. Elle est disponible, outre le français, en 5 langues (anglais, allemand, italien, espagnol et chinois).

Ces acteurs vont bénéficier aussi du développement d'ARTPRICE en B to B sur des A.P.I. ouvertes réalisées sous une architecture REST (Representational State Transfer) qui est une manière novatrice de construire une application pour les systèmes fixes et mobiles reprennant l'architecture originale du Web.

OBJECTIFS 2012 POUR ARTPRICE: PASSER LE CAP DES 2 MILLIONS DE CLIENTS

Cette stratégie de gratuité intégrale mise en place dans le Monde de l'Art permet à ARTPRICE de renforcer la normalisation du Marché de l'Art pour accélérer, notamment, sa Place de Marché Normalisée à prix fixe et aux enchères pour être un acteur mondial incontournable de la libéralisation des enchères au niveau du Marché de l'Art, en devenant une infrastructure normalisée permettant de réaliser par des infrastructures en 2012 des opérations de courtage aux enchères réalisées à distance par voie électronique (article 5 de la loi n° 2011-850 du 20 juillet 2011).

Ces process industriels qui normalisent le Marché de l'Art (ID artiste, ID œuvre, ID catalogue raisonné, ID bibliographie,...) avec des millions de données propriétaires sont en train de se déployer dans le Marché de l'Art, notamment avec le partenariat signé avec Google en 2003 sans impacter le chiffre d'affaires et le résultat d'ARTPRICE 2012 pour générer une accélération très forte du fichier clients mais aussi par le développement des d'A.P.I. ouvertes réalisées sous architecture REST. Une application mobile est en cours de développement, tant pour l'Ipad et l'Iphone, que pour l'OS Android de Google.

Par ces nouveaux process de normalisation issus de sa Place de Marché Normalisée à prix fixe et aux enchères, ARTPRICE peut, dès ce mois-ci, basculer des d'informations très conséquentes en mode freeware dans le but de porter avant fin décembre son fichier clients de 1,4 million à 2 millions, avec ses logs de comportements (achat, vente, recherche, portefeuille d'œuvres, etc. . .).

COMMENT VALORISER ARTPRICE AVEC UNE MÉTHODE VIEILLE DE 120 ANS

Depuis près de 120 ans selon la méthode des comparables, la valeur d'une Maison de Ventes dans le monde c'est 80 % le fichier clients, entre 225 et 1 800 dollars par client et 20 % pour la marque de la Maison de Ventes si cette dernière est notoirement connue.

Pour bien comprendre la différence entre un poste client estimé à 225 dollars et l'autre à 1 800 dollars, c'est à partir des strates d'informations détenues sur le client final que l'on calcule le prix.

COMMENT VALORISER ARTPRICE AVEC UNE MÉTHODE VIEILLE DE 120 ANS

Prenons par exemple une vente du sculpteur Arman (1928/2005).

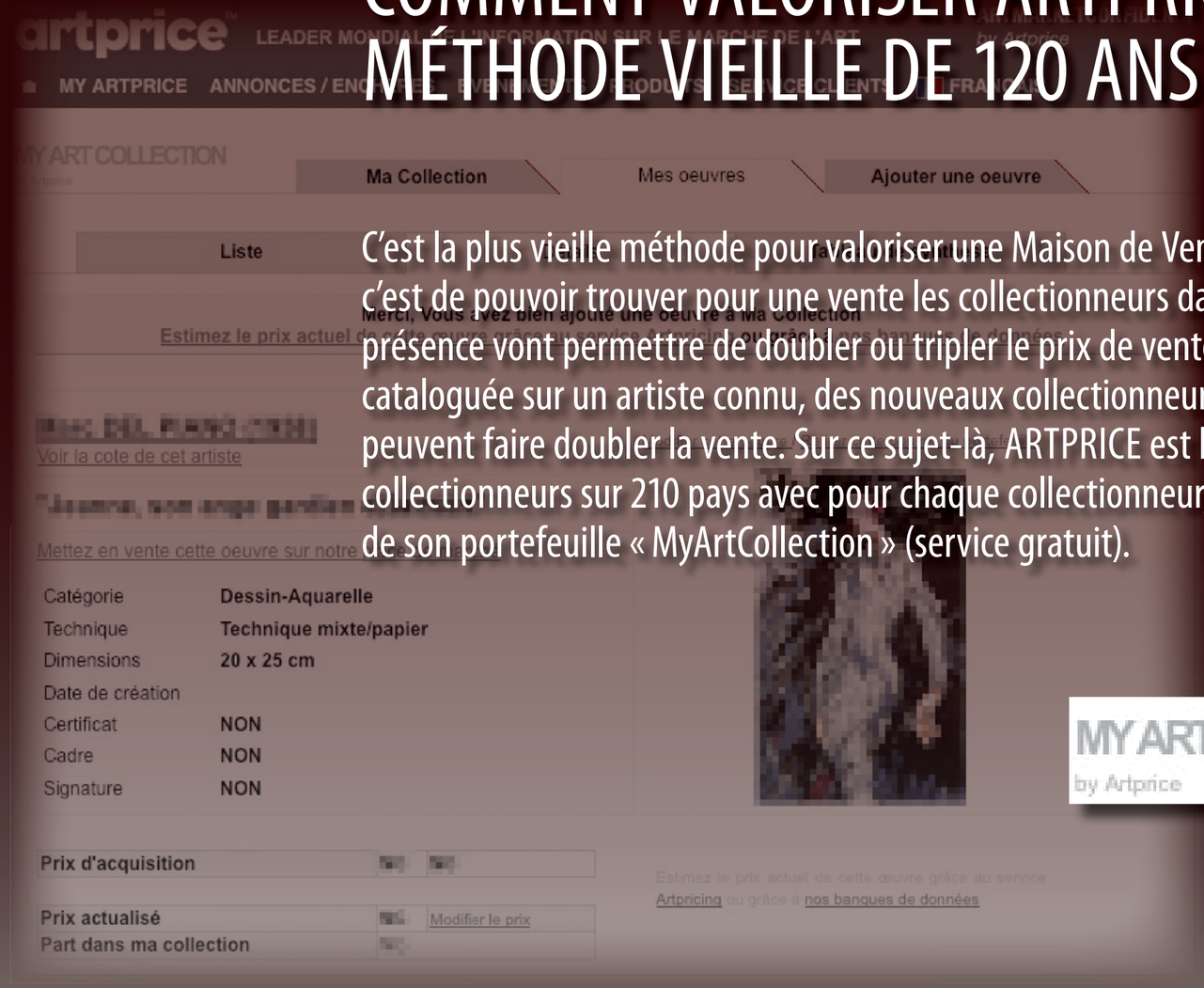
> On pourrait définir un <u>*DEGRÉ 1*</u> (225 $) avec la Maison de Ventes qui vous dit :
« *J'ai 4 500 clients qui achètent les nouveaux réalistes comme Yves Klein, César, Arman ou Niki de Saint-Phalle, etc. . .*»

>> Le <u>*DEGRÉ 2*</u> serait que la Maison de Ventes vous précise qu'elle a aussi les clients qui n'achètent que les sculptures d'Arman sachant qu'il est aussi peintre et photographe.
Mais le nec plus ultra que seul ARTPRICE peut proposer à ce jour, c'est le *DEGRÉ 3* :
4 500 clients dans le monde qui recherchent les sculptures d'Arman sur le thème très précis des « Poubelles Organiques ».
Dans ce cadre-là, détenir cette information finale constitue pour les Maisons de Ventes ou les marchands *le Saint Graal absolu*, car ils seront certains que les enchères atteindront des maximums.

>>> On peut donc en déduire que le <u>*DEGRÉ 3*</u> est la valorisation en fourchette haute à environ 1 800 $ le client.

COMMENT VALORISER ARTPRICE AVEC UNE MÉTHODE VIEILLE DE 120 ANS

C'est la plus vieille méthode pour valoriser une Maison de Ventes. La grande valeur d'ARTPRICE c'est de pouvoir trouver pour une vente les collectionneurs dans le monde qui par leur présence vont permettre de doubler ou tripler le prix de vente de l'œuvre. Dans une vente cataloguée sur un artiste connu, des nouveaux collectionneurs de l'autre bout de la planète peuvent faire doubler la vente. Sur ce sujet-là, ARTPRICE est le seul à détenir ces fameux collectionneurs sur 210 pays avec pour chaque collectionneur, l'intégralité de ses requêtes et de son portefeuille « MyArtCollection » (service gratuit).



MY ART COLLECTION
by Artprice

NOUVELLE ET ANCIENNE ÉCONOMIE DU MARCHÉ DE L'ART

La lecture de la pleine page des Echos du 3 mars 2012, où le Rapport Annuel d'ARTPRICE sur le Marché de l'Art est présenté avec en écho, une interview du Président de Christie's qui se termine par cette phrase « L'avenir du Middle Market de 800 à 10 000 € est sur le net ». Qui mieux que Christie's peut nous le certifier ?

J'ajoute, en qualité de Président d'ARTPRICE, que ce segment représente à l'échelon mondial, 81 % des transactions. J'amène donc bien la preuve par un tiers qui a la qualité d'expert incontestable, que l'ancienne économie du Marché de l'Art considère noir sur blanc que 81% passera bien par Internet et de facto, par notre position de leader incontesté, sur notre Place de Marché Normalisée.

L'AVENIR :
RESTE-T-IL ENCORE DE LA CROISSANCE SUR INTERNET ?

Nous ne sommes qu'au début de la dématérialisation de l'ancienne économie.

Je reprendrais la citation de mon vieux maître Pythagore, le premier des philosophes pour lequel « Tout est nombre, à l'exception des essences que sont les émotions humaines non quantifiables, indicibles et se jouant des nombres ».

A ce titre au-delà du nombre d'internautes, pratiquement tous les actes de commerce peuvent être dématérialisés, ARTPRICE avec le Marché de l'Art est un très bon exemple. Vous verrez que l'enjeu majeur dans le monde sera ce binôme : dématérialisation et développement durable. La seule vraie réponse à la crise énergétique, c'est la dématérialisation.

Nous confirmons donc qu'ARTPRICE n'est qu'à 10 % de son potentiel. Il est vrai que face à la crise économique et financière la plus violente de tous les temps, l'art, sur tous les continents reste une valeur refuge au même titre que l'or.

Pour suivre les événements en temps réel d'ARTPRICE, nous allons privilégier Twitter qui s'est imposé comme le vrai média de l'information à contrario de Facebook. *twitter.com/ARTPRICEdotcom*