Le Monde 6 juillet 2010

Galeristes et antiquaires s'opposent aux maisons de ventes aux enchères sur la question des ventes privées

Zoom

Dans son rapport annuel d'activité (La Documentation française, 228 p., 20 euros), présenté le 18 juin, le Conseil des ventes, sorte de haute autorité en la matière, revient sur une question qui fâche : la possibilité, réclamée par les maisons de ventes aux enchères, de ne pas se contenter de proposer des biens en vente publique, mais de pouvoir également les écouler de gré à gré, en vente privée.

Cette proposition, qui figure dans le texte rédigé par les sénateurs (UMP) Philippe Mariani et Yann Gaillard, est vivement combattue par les antiquaires et les galeristes qui y voient une concurrence déloyale. Pour mémoire, l'Insee estime, en 2008, le volume des ventes privées en France à 1,9 milliard d'euros, soit le double du résultat des ventes publiques.

Hervé Aaron, président du Syndicat national des antiquaires, avait publiquement interpellé, dans *Le Monde* (9 octobre 2009), le ministre de la culture et la ministre de l'économie pour que cette mesure n'entre pas en vigueur. Selon lui, *« cette situation provoquerait un séisme et un désastre pour le marché de l'art en France, ne ferait que renforcer la position déjà prédominante des deux maisons – Christie's et Sotheby's – et rayerait tout bonnement de la carte les petits et grands marchands... »*.

Affichage des prix réels

Cette position est partagée par Patrick Bongers, le directeur de la galerie Louis Carré, qui préside le Comité des galeries d'art, selon lequel aucune galerie ne pourrait lutter contre la force de frappe que représentent ces maisons de ventes. Il demande pour sa part que, *« dans un souci de transparence envers le consommateur, mais aussi d'égalité de concurrence »*, elles soient soumises, comme le sont les marchands, à un affichage des prix réels.

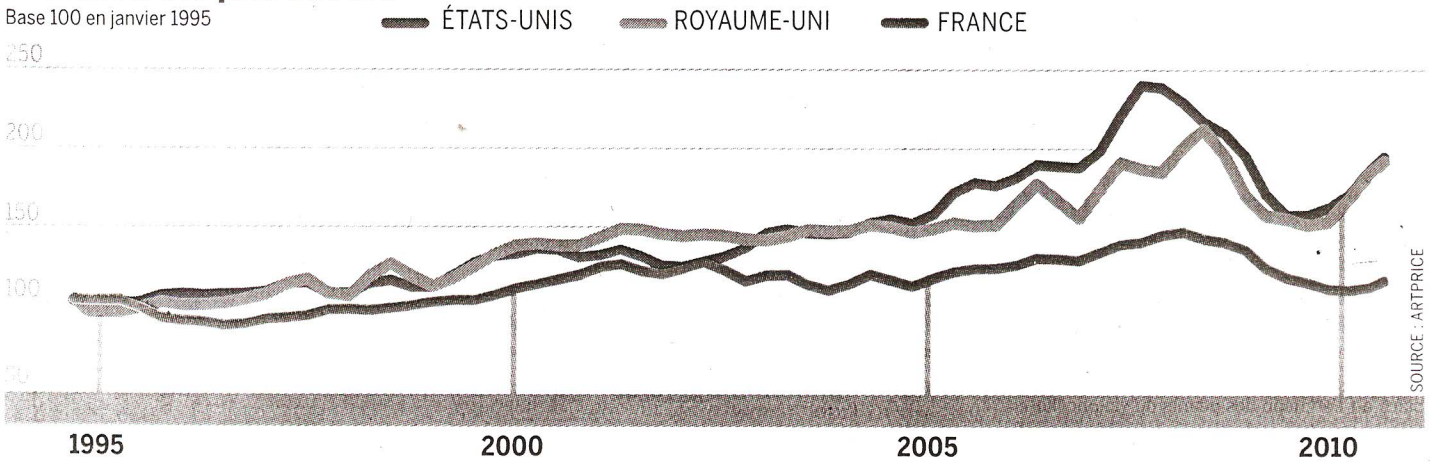
Lors de ventes publiques, en effet, le prix affiché est celui des enchères. Il n'indique jamais les commissions et les frais prélevés par la maison de ventes lors du paiement final. Qui peuvent, pour les œuvres en dessous de 20 000 euros, s'élever à près de 30 % du prix d'adjudication. *« Dans les ventes, les panneaux lumineux donnent en temps réel les équivalences en diverses monnaies. Il serait très simple d'y intégrer le montant total de l'œuvre. Prix marteau, prix payé »*, dit Patrick Bongers, qui ajoute : *« Quand un collectionneur achète dans une galerie, il sait exactement ce que cela va lui coûter. »*

Si ce dernier point ne les inspire guère, les maisons de ventes ont beau jeu de rappeler que les ventes de gré à gré existent partout, sauf en France, et que leur interdiction ici est pour une bonne part dans le déclin du marché hexagonal. Chez Sotheby's, elles représentent entre 15 % et 20 % des transactions. Et quand un client français est intéressé, l'œuvre part... à Londres.

Enfin, l'existence de telles pratiques à Londres et à New York n'a pas fait disparaître les galeries, bien au contraire. *« Les galeries du premier marché, qui travaillent avec des artistes vivants, non,* admet Patrick Bongers, *mais celles du second, qui pratiquent le négoce sur des tableaux plus anciens, sont en moins bonne santé. »* Et les maisons de ventes n'hésitent plus à travailler aussi avec des artistes vivants.

Pour le Conseil des ventes, la cause semble entendue, puisque l'interdiction en France des ventes de gré à gré lui paraît contraire à la *« directive services »* de l'Union européenne : *« Le décloisonnement des activités qu'appelle la directive services et que pratiquent avec succès, mais dans des proportions restreintes, les maisons de ventes anglo-saxonnes à vocation internationale doit constituer une opportunité pour les opérateurs d'enchères. »* Il espère que son application contribuera à *« la relocalisation en France d'opérations qui ont pu trouver ailleurs un environnement juridique plus favorable »*. ■

Ha.B.

Evolution des prix de l'art

Base 100 en janvier 1995