

# La structure des frais sur le marché de l'art, maisons de ventes et galeries

Par Nolan-Frederick Darmon, fondateur de NexeArt Capital & Expert agréée à la CECOA.



*Par Nolan-Frederick Darmon, fondateur de NexeArt Capital & Expert (1) agréée à la CECOA.*

Dès que vous avez décidé de collectionner vos premières œuvres d'art, qu'il s'agisse d'une œuvre à 1.000 euros ou cent millions d'euros vous voulez un avis compétent. De tous temps, il y a toujours eu des experts, des galeristes, des ventes aux enchères, pour lesquels des frais s'appliquent tant aux vendeurs qu'aux acheteurs.

Commençons pour nous intéresser aux différents modes d'acquisitions d'œuvres d'art et aux frais spécifiques qui s'y appliquent. Il existe deux marchés d'acquisition

sur le marché de l'art avec des structures de frais différentes. Les connaître peut vous aider dans vos investissements et vos choix patrimoniaux en Art afin de protéger et maximiser vos investissements.

## **L'achat sur le premier marché**

Le premier marché désigne celui sur lequel une œuvre est présentée pour la première fois. Véritable graal des galeries d'art contemporain, ce premier marché est également au cœur des foires internationales.

Il concerne souvent les œuvres d'artistes vivants ou décédés depuis peu. Produisant des œuvres contemporaines, ces artistes exposent au sein de galeries spécialisées lesquelles ont décidé de les représenter en échange d'un pourcentage (en moyenne 50%) sur les ventes de l'artiste.

Une galerie compose son «écurie» d'artistes avec lesquels elle travaille directement, représente l'artiste et ses travaux. La galerie fixe librement avec eux le prix des premières œuvres qui se retrouvent sur le marché. Ce prix varie selon le coût des matériaux et de production, de la demande, mais surtout de son esthétisme et de la notoriété de l'artiste. Les prix des ventes détermineront alors la cote future de celui-ci. Une fois vendues, ces œuvres inédites basculent alors dans le second marché.

## **L'Achat sur le second marché**

Les achats sur le second marché ou la revente d'œuvres déjà exposées, se passent soit en galeries soit en maison de vente aux enchères.

La plupart des galeries d'art contemporain interviennent sur le premier marché, alors que les galeries spécialisées en art ancien, du XIXe ou en art moderne, quant à elles, se situent de facto sur le second marché.

Aujourd'hui, de plus en plus de galeries renommées sur le premier marché franchissent la frontière et vont sur le second marché où l'on retrouve une multitude de choix d'artistes. Ceci grâce à la digitalisation des ventes mondiales du marché de l'Art, à l'explosion des records des maisons de ventes aux enchères et de la demande mondiale en œuvres d'art.

Le second marché permet à un collectionneur de se séparer rapidement d'une œuvre qui ne le satisfait plus et d'en acheter de nouvelles. Si vous n'avez rien acheté sur le premier marché, vous pouvez donc vous tourner vers les ventes publiques menées par des commissaires-priseurs où l'œuvre d'art est attribuée au meilleur enchérisseur, sans remise et avec des frais acheteurs en plus du prix payé.

## **La vente aux enchères**

Lors des ventes aux enchères, la Maison de vente aux enchères qui organise la vente applique des frais de vente tant aux acheteurs qu'aux vendeurs, ces frais facturés servent à se rémunérer et à rembourser les différentes étapes de la préparation d'une vente. Ces frais sont exprimés en termes pourcentage du prix final et se calculent en référence au montant de l'adjudication.

Les frais acheteurs s'ajoutent toujours au montant de l'adjudication. Ils varient selon les Maisons de ventes, et aujourd'hui parfois jusqu'à 33 % TTC du montant final de l'adjudication. Ces frais acheteurs peuvent être «dégressifs», et diminuent par paliers selon les montants d'adjudication.

On trouve également des frais supplémentaires lors des ventes en ligne sur internet et aussi sur l'achat aux enchères de lots en importation temporaire avec un taux d'importation de 5,5% à ajouter au montant de l'adjudication. Ces frais sont toujours mentionnés dans les conditions générales de vente et dans les catalogues de vente. Ces frais acheteurs ne sont pas négociables et sont obligatoires.

Dans les enchères publiques, les vendeurs ont eux aussi un pourcentage à reverser au commissaire-priseur pour le rémunérer d'avoir mené à bien la vente, ce sont les frais

vendeurs. Ces frais vendeurs que l'on peut négocier selon votre objet et si vous êtes connu ou non par la maison de vente sont toujours inscrits à la signature du mandat de vente. Ils sont fixés généralement à 20%TTC du prix marteau.

Au côté de ces frais, on peut en trouver d'autres comme les frais divers, dont les frais de transport, ou les frais liés au droit de suite qui permettent à un artiste et ses héritiers de jouir des ventes successives de ses œuvres jusqu'à soixante-dix ans après sa mort.

Enfin, si vous êtes vendeur et en cas de plus-value, vous serez amenés à payer la taxe légale liées à la plus-value de 6,5% sur les ventes d'œuvres d'art supérieures à 5.000 euros. En revanche, vous en serez exonérés en prouvant que vous possédez l'œuvre depuis plus de 22 ans ou en tant que vendeur professionnel.

Pour espérer faire un bon investissement, rentabiliser sa performance financière et quelque-soit le marché sur lequel vous achetez, renseignez-vous donc toujours avant sur les frais que vous aurez à payer. Pour rappel, pour un prix marteau à 100.000 euros, le prix en caisse à payer sera de 130.000 euros... les fameux 30% !

(1) Société spécialisée en investissement, conseil et financement en oeuvres d'art.

---

[Montrer le contenu sur le même sujet](#)

---

---

**Les dernières actualités**

---