

Les modes d'acquisition sur le marché de l'art

De l'art de bien connaître les différents frais avant d'acheter et collectionner des œuvres d'art.



Nolan-Frederick Darmon,
fondateur de NexArt Capital
et expert, agréé à la Chambre
européenne des experts
conseils en œuvre d'art
(CECOA)

Il existe deux modes d'acquisition sur le marché de l'art avec des frais différents. Les connaître peut orienter dans les investissements et les choix patrimoniaux afin de protéger les performances financières.

1/ L'achat sur le premier marché

Sur le marché de l'art et surtout sur le contemporain, le collectionneur peut acheter sur le premier marché, directement chez le ou les marchands primaires de l'artiste, à savoir son galeriste. En échange de cette exclusivité et représentation, les galeristes prennent un pourcentage sur les œuvres, souvent 50 % sur l'artiste. Pour ces galeries, le prix de vente est fixé librement.

2/ L'achat sur le second marché

■ En galeries ou dans des foires

On trouve des galeries spécialisées en second marché qui ont un lieu physique avec des œuvres déjà exposées. Elles exposent aussi dans des foires telles que Miami, Bâle ou Maastricht. Les prix y sont fixés librement, mais il est possible de négocier ou d'étaler les paiements.

■ Les ventes publiques ou les enchères

Si vous n'avez rien acquis sur le premier et second marché, il reste les ventes publiques où l'œuvre ira au plus offrant : sans remise et avec des frais acheteurs.

Les frais de rémunération des maisons de vente aux enchères

Afin de se rémunérer, une maison de vente prélève des frais qui servent à payer les différentes étapes de la préparation d'une

vente. Les acheteurs comme les vendeurs y sont sujets. Ces frais sont exprimés en pourcentage et se calculent en référence au montant de l'adjudication.

■ Les frais acheteurs

Aux enchères, des frais acheteurs vont venir s'ajouter au montant de l'adjudication. Ces frais en moyenne de 30 % du montant d'adjudication varient selon les maisons et les types de ventes. Ces frais sont « dégressifs », c'est-à-dire qu'ils diminuent par paliers selon les montants. Des frais supplémentaires existent pour un achat de lot en ligne ou pour des lots en importation temporaire. Ces frais sont indiqués dans les conditions générales de vente, ne peuvent en aucun cas être négociés et sont en principe obligatoires.

■ Les frais vendeurs

Aux enchères, un pourcentage de la vente est prélevé par le commissaire-priseur afin qu'il se rémunère. C'est ce que l'on appelle les frais vendeurs. Négociables selon le vendeur et l'objet, ils sont établis au moment de la signature du mandat de vente et peuvent atteindre jusqu'à 20 % TTC du prix marteau.

A cela peuvent s'ajouter les frais divers (frais de transport, d'expertise, frais pour obtenir un certificat d'authenticité) et enfin les taxes légales que sont les droits de suite pour l'artiste et ses ayants droit, ainsi que la taxe forfaitaire de 6,5 % sur la plus-value pour les ventes d'œuvres supérieures à 5.000 euros. Le vendeur professionnel peut en être exonéré, de même que celui qui pourra prouver sa possession de l'objet depuis plus de 22 ans. ■