

Les antiquaires s'opposent aux maisons de ventes

Une proposition de loi permettrait à Christie's et Sotheby's de faire des ventes de gré à gré

Une proposition de loi déposée par les sénateurs (UMP) Philippe Marini et Yann Gaillard, visant à modifier la réglementation des ventes aux enchères, et qui sera débattue au Sénat le 28 octobre, provoque la colère des antiquaires. Car le projet vise, entre autres, à permettre à Christie's ou Sotheby's de pratiquer la « vente de gré à gré », c'est-à-dire d'un particulier à un autre, par l'entremise de ces maisons.

Dans *Le Monde* du 9 octobre, Hervé Aaron, président du Syndicat national des antiquaires, a demandé au ministre de la culture, Frédéric Mitterrand, et à Christine Lagarde, ministre de l'économie, que cette proposition n'entre pas en vigueur. Elle risquerait, selon lui, de provoquer rien moins qu'« un séisme et un désastre pour le marché de l'art en France ».

M. Aaron ajoute : « Cette situation ne ferait que renforcer la position déjà prédominante de deux maisons – Sotheby's et Christie's, pour ne pas les nommer – et rayurerait tout bonnement de la carte les petits et les grands marchands, qui réalisent environ 70 % du marché de l'art en France et font travailler de multiples artisans... »

Président de Christie's France, François Curiel rappelle l'utilité des ventes de gré à gré : « Certains vendeurs nous mandatent pour négocier une œuvre rapidement et discrètement, sans qu'ils aient à attendre les trois ou quatre mois nécessaires à la préparation et à la réalisation d'une vente aux enchères. » Certains acheteurs trouvent un autre intérêt à ce type de transaction : le prix n'est pas public.

M. Curiel souligne que la vente de gré à gré existe dans d'autres pays, notamment la Grande-Bretagne et les États-Unis, et que Londres et New York n'ont pas vu disparaître leurs marchands et leurs antiquaires, bien au contraire.

Guillaume Cerutti, PDG de Sotheby's France, va plus loin : « Une maison de vente aux enchères comme Sotheby's réalise d'ores et déjà des ventes de gré à gré avec ses clients français. Simplement, au lieu de pouvoir les réaliser en France, par sa filiale française, ce que notre réglementation ne permet pas, elle fait intervenir ses filiales anglaise ou américaine. Absurde situation qui conduit à la délocalisation de certaines opérations importantes, et donc à une perte d'activité pour le marché de l'art français. Il est urgent de relocaliser ces transactions en France. »

Le marché décline en France

Pour M. Cerutti, la situation actuelle « participe de l'effacement du marché de l'art français, qui ne cesse de décliner depuis trente ans, et ne pèse plus aujourd'hui que 6 % des transactions mondiales. Donnons à notre marché les mêmes atouts qu'ailleurs, et c'est l'ensemble des acteurs français, marchands, galeries et maisons de vente, qui bénéficiera de cet élargissement de la palette. »

Le paradoxe est que les antiquaires et marchands s'entendent plutôt bien avec les maisons de ventes, faisant tous le même constat. « Si la France est handicapée, reconnaît Hervé Aaron, c'est surtout en raison du poids fiscal et administratif qui la freine. TVA à l'importation à 5,5 % qui n'existe pas aux États-Unis, droit de suite, droit de reproduction... la liste des contraintes est longue. »

Un point de vue que partage M. Cerutti, pour qui « il est essentiel que les professions du marché de l'art soient unies pour faire face aux défis que la concurrence internationale nous oppose. Nous devons, comme les Anglais y parviennent si efficacement, faire taire un moment nos divergences et nous retrouver sur l'essentiel ». Embrassons-nous, Folleville! ■

Harry Bellet