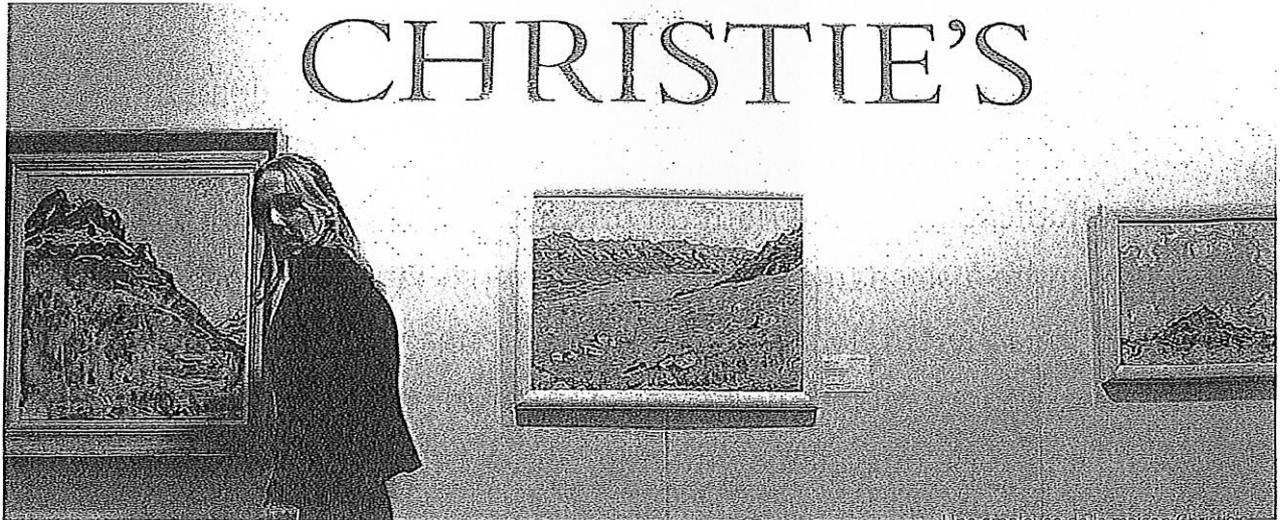


T

# CHRISTIE'S



Une employée de la maison Christie's  
devant des tableaux de Ferdinand Hodler.  
© Keystone / MARTIAL TREZZINI

LA CHRONIQUE DE L'ART

## Le dilemme des prix garantis

Lorsqu'il s'agit de convaincre un collectionneur de leur confier la vente de ses œuvres prestigieuses, les maisons de vente aux enchères recourent à plusieurs outils incitatifs. Eclairage

---

3 minutes de lecture

---

Arts plastiques

---

Anne Laure Bandle\*

Publié mercredi 13 avril 2016 à 19:13.

---

Lorsqu'il s'agit de convaincre un collectionneur de leur confier la vente de ses œuvres prestigieuses, les maisons de vente aux enchères recourent à plusieurs outils incitatifs. En effet, la concurrence entre les plus grandes maisons de ventes est telle, que la décision d'un propriétaire de contracter avec l'une plutôt qu'une autre dépendra principalement des conditions de ventes qui lui seront proposées. Parmi ces outils, la maison de vente peut

ENCORE (4) ARTICLES GRATUITS À LIRE

×

offrir de placer l'œuvre en couverture de son catalogue, la présenter dans un emplacement privilégié durant l'exposition qui précède la vente, ou encore garantir son prix de vente.

Par de telles garanties, la maison de vente s'engage au paiement d'un prix minimum sur la vente des œuvres du propriétaire. Si le prix d'adjudication est inférieur au prix garanti, la maison de vente devra prendre à sa charge la différence de prix. Pire encore, à défaut d'un acheteur, la maison de vente s'engage à acquérir le bien pour le montant prévu. Il s'agit d'un privilège intéressant qui rassure le propriétaire bien avant que la vente aux enchères ait lieu. En contrepartie, la rétribution de la maison de ventes sur la part du prix supérieur au prix garanti sera plus importante que sans une telle garantie. Les grandes maisons de ventes n'assument pas toujours à elles seules les garanties de prix et recourent à de tiers investisseurs. Cela leur permet de limiter les risques et les conflits d'intérêts liés à ces garanties. En principe, le prix garanti est supérieur aux prix d'estimation publié dans les catalogues, qui sert essentiellement à attirer de potentiels acheteurs, mais inférieur au prix de vente espéré.

Les prix garantis ont connu un succès croissant jusqu'à la crise économique en 2008. Par la suite, les pertes encourues par les garants ont mené à l'abandon de ces pratiques. Une récente jurisprudence du Tribunal Fédéral concernant une maison de ventes aux enchères genevoise indique, en sus d'autres cas rapportés par la presse, que les garanties de prix de ventes sont à nouveau accordées.

Dans l'affaire genevoise, la maison de vente avait promis au collectionneur de préparer et d'exécuter la vente aux enchères d'une collection de pièces philatéliques qu'il détenait. En outre, la maison de vente lui garantissait un prix minimum global d'un

million d'euros et renonçait à sa commission de vendeur. Elle estimait pouvoir vendre la collection à environ deux millions d'euros et facturer à l'acquéreur une commission de 20% du prix adjugé. Le propriétaire a finalement trouvé un acquéreur par ses propres moyens pour le prix de 1.5 millions d'euros. Dans ce cas précis, l'affaire est remontée jusqu'au Tribunal Fédéral qui a statué en faveur du propriétaire.

D'un point de vue contractuel, l'octroi d'un prix garanti ne fait qu'augmenter la responsabilité de la maison de vente vis-à-vis du collectionneur. A son obligation de déployer toute activité afin d'obtenir le meilleur prix de vente s'ajoute son engagement à acquérir l'œuvre au prix garanti si elle ne trouve pas d'acheteur. Néanmoins, contrairement aux devoirs de fidélité et de diligence que la maison de vente doit respecter dès la conclusion du mandat, le contrat de vente ne déploie ses effets qu'à défaut d'adjudication des œuvres à un acquéreur. Lorsque le prix n'est pas garanti par la maison de vente mais par un tiers, ce dernier sera lié aux mêmes conditions du contrat de vente, applicables lors d'une adjudication à un prix inférieur au prix garanti.

Etablir le juste prix est un exercice délicat pour les marchands. L'existence des prix garantis n'a fait qu'augmenter la complexité de cet exercice. Son aspect a priori séduisant peut se révéler très déplaisant car en fin de compte personne n'a envie d'en payer le prix!

\*Docteure en droit, chargée de cours à la London School of Economics and Political Science, directrice de la Fondation pour le droit de l'art et avocate-stagiaire chez Froriep.