

INTERVIEW

Bona Montagu (SLAD): “Si la Belgique alourdit sa TVA sur les objets d’art, sa place en souffrira”

JOHAN-FRÉDÉRIK HEL GUEDJ
26 janvier 2024 15:27



Bona Montagu est vice-président la Société des Marchands d’Art de Londres (SLAD). Épouse du galeriste Laurent Mercier (Bruxelles et Knokke), elle connaît de près les deux marchés.

À quoi sert la SLAD?

La Society of London Art Dealers défend ses 185 membres auprès des autorités et autres organismes liés au commerce de l’art. Pour une adhésion annuelle de 1.000 £, nous offrons des conseils fiscaux et juridiques bien plus coûteux si l’on sollicite des cabinets spécialisés, dispensons des formations, par exemple contre le blanchiment et attirons l’attention du gouvernement sur les aménagements réglementaires nécessaires au secteur.

Comment se situe le marché britannique par rapport à la Belgique?

Depuis le Brexit, des facteurs législatifs, administratifs et économiques compliquent le commerce d'objets d'art. Notre marché représente encore 70% du marché européen. En déclin, il reste le deuxième au monde, derrière les États-Unis et devant la Chine. La France est quatrième, la moitié de la part du Royaume-Uni, et la Belgique, onzième, place remarquable eu égard à sa taille.

Autre aspect comparatif, les foires: Frieze London est une foire internationale d'art contemporain. L'ensemble Frieze London et Frieze Masters (l'art antérieur au xxe siècle) attire autant de visiteurs que la seule BRAFA (60.000), et près de 300 exposants, autant que BRAFA et Art Brussels réunies, foires belges au rayonnement plus régional. Cela montre la force du marché belge, mais Londres jouit aussi de synergies entre les grandes ventes aux enchères et Frieze, en octobre, ce qui manque à Bruxelles.

Bruxelles a quantité de galeries remarquables, mais pas de structure fédératrice comparable. On le voit sur la fiscalité: si la Belgique alourdit sa TVA sur les objets d'art, sa place dans le marché européen en souffrira, au bénéfice peut-être de la France ou du Royaume-Uni, mais surtout de l'Amérique, où réglementations et taxations sont plus efficaces et légères.

Quelle différence entre le duopole Art Basel et Frieze, et des foires non-franchisées comme Brafa ou Tefaf?

Les franchises Art Basel (Bâle, Paris, Miami, Hong Kong) du groupe MCH et Frieze (Londres, New York, Los Angeles, Séoul, plus EXPO Chicago et Armory Show) du groupe Endeavour visent la rentabilité. Une foire requiert une équipe marketing et des services coûteux à l'année, et les versements des exposants ne suffisent pas. Il faut attirer les collectionneurs internationaux fortunés. Certaines galeries déplorent que ces groupes événementiels se concentrent sur la vente de billets: la qualité et la diversité de la foire en souffrent, avec moins de galeries locales et une uniformisation. Les foires régionales ne souffrent pas de ce phénomène.

[ENGLISH]

Bona Montagu (SLAD): “If Belgium increases its VAT on artworks, its position will suffer”

Bona Montagu is a vice-president of the Society of London Art Dealers (SLAD). Wife of gallery owner Laurent Mercier (Brussels and Knokke), she knows both markets closely.

What is SLAD for?

The Society of London Art Dealers represents the interests of its 185 members in discussions with authorities and other organizations linked to the art trade. For an annual membership fee of £1,000, we offer in-depth tax and legal advice via specialist partner organisations, provide training, for example in anti-money laundering requirements and draw the government's attention to the regulatory changes necessary for the sector.

How does the British art market compare to Belgium?

Since Brexit, legislative, administrative and economic factors have complicated the trade in art objects. The UK art market still accounts for 70% of the European market. Although the UK market has slowed down, it remains second in the world, behind the United States and ahead of China. France is fourth, half the share of the United Kingdom, and Belgium, eleventh, a remarkable place considering its size.

Another comparative aspect, the fairs: Frieze London is an international contemporary art fair. The combination of Frieze London and Frieze Masters (art from the 20th century and earlier) attracts as many visitors as BRAFA

alone (60,000), and nearly 300 exhibitors, as many as BRAFA and Art Brussels combined; both are the Belgian fairs with a more regional influence. This shows the strength of the Belgian market, but London also benefits from synergies between major auction houses and Frieze in October, which Brussels lacks.

Brussels has a number of remarkable galleries, but no comparable unifying structure. We see this on taxation: if Belgium increases its VAT on works of art, its place in the European market will suffer, perhaps to the benefit of France or the United Kingdom, but above all of America, where regulations and taxes are more efficient and lighter.

What is the difference between the Art Basel and Frieze duopoly, and non-franchised fairs like Brafa or Tefaf?

The Art Basel (Basel, Paris, Miami, Hong Kong) franchises of the MCH group and Frieze (London, New York, Los Angeles, Seoul, plus EXPO Chicago and Armory Show) of the Endeavor group are aiming for profitability. A fair requires a marketing team and expensive year-round services, and exhibitors' payments are not enough. It is necessary to attract wealthy international collectors. Some galleries lament that these event groups focus on ticket sales: the quality and diversity of the fair suffer, with fewer local galleries and standardisation. Regional fairs do not suffer from this phenomenon.