

49100

UNIVERSITE CATHOLIQUE DE LOUVAIN

FACULTE DE DROIT

4E 511.
ADON

CENTRE DE DROIT DES OBLIGATIONS

UNIVERSITE CATHOLIQUE
LOUVAIN - LA - NEUVE
FACULTE DE DROIT
BIBLIOTHEQUE

Aspects juridiques de la commercialisation
des oeuvres d'art

par Marcel FONTAINE

Doc. 88/12

Rapport présenté au colloque
organisé par l'ADLV sur
"L'objet d'art et le droit"
(Louvain-la-Neuve, 2 décembre 1988)

90039823056

Aspects juridiques de la commercialisation des œuvres d'art

L'œuvre d'art n'est pas qu'une source d'émotions esthétiques; elle fait aussi l'objet d'opérations commerciales. L'artiste cherche à vendre sa production pour en tirer des revenus. L'amateur d'art, le musée, achètent des œuvres pour étendre leurs collections. Par les valeurs extraordinaires qu'elle peut atteindre, l'œuvre d'art attire également la convoitise des investisseurs. Ces transactions appellent l'intervention d'intermédiaires spécialisés, courtiers, galeries, salles de ventes. Le marché de l'art se caractérise par un tissu très diversifié de relations contractuelles, que la présente étude va tenter de décrire et d'analyser.

Une première partie traitera de l'entrée de l'œuvre d'art sur le marché, c'est-à-dire de la première commercialisation d'une œuvre nouvelle sortant de l'atelier d'un artiste vivant. Il sera ensuite question de la circulation de l'objet d'art, son possesseur actuel décidant de le revendre, qu'il s'agisse d'une œuvre ancienne ou de celle d'un artiste contemporain¹.

¹ La présente étude n'examinera pas les problèmes liés au droit moral de l'artiste sur ses œuvres, fréquemment en cause à l'occasion de leur commercialisation. Ce thème est traité dans le rapport de notre collègue Mme N. VERHEYDEN-JEANMART.

SOMMAIRE

I. L'entrée de l'œuvre de l'art sur le marché

A. Vente directe

B. Commande

C. Intervention d'une galerie

1. Location de cimaises

2. Intégration de l'artiste à la galerie

a) Exclusivité

b) Promotion de l'artiste

c) Rémunération de l'artiste, rémunération de la galerie et modes de transfert des œuvres

3. Relations galerie-acheteurs

II. La circulation de l'œuvre d'art

A. Vente directe

B. Vente par salle de ventes

1. Relations salle-vendeur

2. Relations salle-acheteurs

C. Vente à l'intervention d'une galerie ou d'un marchand de tableaux

D. Vente à l'intervention d'un courtier

E. Le problème de l'authenticité

1. Relations vendeur-acheteur

2. Incidence de l'intervention et responsabilité des intermédiaires

Conclusions

I. L'ENTREE DE L'ŒUVRE D'ART SUR LE MARCHÉ

L'artiste qui achève une œuvre peut vouloir la conserver, ou la donner à l'un de ses proches. Très souvent, cependant, il souhaitera la vendre à un amateur.

La vente directe crée le lien juridique le plus simple. Le contrat devient plus complexe lorsque c'est l'acquéreur qui prend l'initiative de commander à l'artiste une œuvre à réaliser. Mais l'artiste recourt fréquemment à l'entremise d'une galerie pour commercialiser sa production.

A. Vente directe

Une œuvre d'art achevée peut être vendue directement par l'artiste à l'amateur venu visiter son atelier. Pareil contrat ne présente guère de particularité. Dans notre droit, la propriété de l'œuvre est transmise par l'échange des consentements (art. 1583 du Code civil), et le transfert des risques est concomitant. Le vendeur doit livrer la chose, et l'acheteur payer le prix, selon les modalités convenues entre parties².

B. Commande³

Un artiste peut avoir la bonne fortune de recevoir une commande, d'un particulier, d'une entreprise, d'un musée, des

² Rappelons que les problèmes liés au droit moral de l'artiste sur ses œuvres ne sont pas examinés dans le présent rapport.

³ Nous remercions particulièrement Mme A. EYRARD pour l'aide qu'elle nous a apportée dans la préparation de cette section ainsi que de celle relative aux problèmes d'authenticité, *infra*, pp.

pouvoirs publics. Il s'agira par exemple de faire un portrait, de peindre une fresque murale, de créer une sculpture de plein air.

Le procédé n'est pas nouveau. On possède encore le contrat par lequel, à la fin du XV^{ème} siècle, le prieur du Spedale degli Innocenti avait commandé à Ghirlandaio le tableau représentant "L'adoration des mages"⁴. Des affaires célèbres figurent dans les recueils de jurisprudence⁵. La pratique connaît cependant un nouvel essor, avec le développement du mécénat privé et public. Que l'on songe notamment à la décoration des stations de métro de Bruxelles, ou à l'obligation faite à toute entreprise qui s'installe dans le parc industriel de Louvain-la-Neuve de consacrer à l'acquisition d'œuvres d'art 2 % du montant de leur investissement immobilier.

Le contrat de commande est généralement considéré comme un contrat d'entreprise (et non comme la vente d'une chose future, le travail étant l'élément prépondérant)⁶. Il s'agit d'un exemple caractéristique de contrat intuitu personae.

L'artiste s'engage à exécuter et à livrer le travail promis, mais on tiendra compte de l'incidence de son droit moral, qui lui permet notamment de décider du moment où l'œuvre est achevée⁷. Il s'est cependant obligé en acceptant la commande, et le défaut de

⁴ Cfr. P. ASSOULINE, L'homme de l'art, Paris, 1988, pp. 130-131.

⁵ Cfr. notamment en France, les affaires Rosa Bonheur (Paris, 4 juillet 1865, D.P., 1865, 2, 201), Whistler (Cass. fr., 14 mars 1900, D.S., 1900, 1, 497), Rouault (Paris, 19 mars 1947, Dall., 1949, 120) et Dubuffet (Cass. fr., 16 mars 1983, D.S., 1983, I.R., 432).

⁶ Jurisclassueur civil, Annexes, IV, Propriété littéraire et artistique, Fasc. 321, n° 10.

⁷ Cet aspect est développé dans le rapport de Mme N. VERHEYDEN-JEANMART.

fournir l'œuvre demandée peut être sanctionné de dommages-intérêts.

L'auteur de la commande doit en prendre livraison et payer le prix convenu. Mais il lui est loisible de refuser une œuvre non conforme, par exemple un portrait non ressemblant alors que la fidélité de la représentation constituait une exigence expresse ou implicite, voire une œuvre indigne de la qualité habituelle de l'artiste, qui avait motivé la commande⁸

C. Intervention d'une galerie

Les galeries d'art jouent un rôle très important dans la commercialisation des œuvres d'artistes vivants. Ceux-ci ne disposent généralement ni des aptitudes ni du temps nécessaires à la promotion de leur production auprès des acheteurs. Les galeries peuvent jouer ce rôle, tout en procurant aux artistes un soutien financier qui leur permet de travailler sans soucis matériels. En contrepartie, les galeries espèrent tirer profit de la vente des œuvres, et elles s'attachent souvent les artistes dans des liens plus ou moins étroits.

L'étude des contrats auxquels ces rapports donnent lieu présente des difficultés de plusieurs ordres.

En premier lieu, les intéressés fournissent peu d'informations. Si le droit est un art, les milieux artistiques ont rarement la fibre juridique, et le phénomène juridique lui-même n'est pas toujours perçu. Bien des intéressés déclarent qu'ils ne

⁸ H. DESBOIS, Chroniques de législation et de jurisprudence françaises, "Propriétés incorporelles" *Rev. Trim. Dr. Civ.*, 1951, pp. 760-762 (cfr. les développements consacrés par cet auteur à la charge de la preuve).

font pas de contrat, simplement parce que ce contrat n'est pas écrit. Lorsque l'existence d'un lien contractuel est reconnue, son importance est jugée très relative. Plusieurs "galeristes" interrogés (à Bruxelles, à Genève et à New York) ont affirmé l'inutilité du contrat. A les entendre, si les rapports sont bons, le contrat est inutile, et si les rapports se dégradent, le contrat est encore plus inutile ! L'accent est mis sur le côté "humain" des relations avec l'artiste. Tout est harmonie et profit mutuel dans un climat de confiance ; il n'y a plus rien à faire si ce climat disparaît⁹.

Un autre obstacle est celui de la discrétion dont les galeries entendent souvent entourer leurs relations contractuelles avec les artistes. Nous avons obtenu certaines explications verbales, mais très peu de contrats écrits. Telle galerie nous a expliqué qu'elle ne recourait pas au contrat écrit, au contraire de telle galerie concurrente ... où nous avons entendu le discours inverse !

Enfin, l'accès du sujet est compliqué par le fait que les rapports entre artistes et galeries peuvent prendre des formes extrêmement diverses. Un peintre encore débutant ne peut avoir les mêmes exigences à l'égard de la galerie qui l'accueille qu'un artiste déjà chevronné. Parmi les galeries, il en est aussi de modestes ou de nouvelles, prêtes à offrir des conditions très avantageuses pour s'attacher certaines artistes, et d'autres dont la notoriété leur

⁹ Dans ses entretiens avec F. CREMIEUX, "Mes galeries et mes peintres", (Paris, 1961), D.H. KAHNWEILER se voit demander "quelles sont les règles générales des rapports entre les marchands et les peintres". Sa réponse (p. 112), qui concerne sans doute la thèse de Ph. VERGNAUD, citée infra, est significative : "Il n'y a pas de règles pour cela. Un jeune juriste vient d'écrire un livre sur les contrats entre marchands de tableaux et peintres. Je trouve ce livre aussi d'une certaine naïveté parce que je n'ai jamais vu un seul cas où, un tel traité ayant été violé, il y ait eu procès. Tout ça, c'est une affaire de bonne foi."

permet d'imposer des formules plus exigeantes. Par ailleurs, les formules d'intégration varient dans le temps et dans l'espace (Bruxelles n'est pas Paris, et Paris n'est pas New York). Les types d'arrangements possibles sont extrêmement nombreux, et leur systématisation est délicate.

Dans le cadre limité de la présente analyse, nous ne tenterons pas de fournir une vue exhaustive des différentes formules concevables. D'autres études antérieures, et spécialement une thèse défendue à Paris ¹⁰, s'y sont employées. Nous nous bornerons à évoquer les arrangements les plus caractéristiques, de la simple location de cimaises aux différentes modalités de l'intégration d'un artiste à une galerie.

1) Location de cimaises

Certaines galeries mettent leurs cimaises à la disposition des peintres, moyennant un loyer ¹¹. C'est le contrat le plus simple, qui revêt essentiellement la nature d'un contrat de location temporaire de la salle et de ses murs.

"(Mme X) loue les cimaises de la Galerie Y pour une exposition des oeuvres de ... pendant la période du 22 janvier au 12 mars 1988, pour un loyer de ..."

On pourrait en rester là. En général, cependant, un tel contrat prévoit que le loyer fixe est augmenté d'un pourcentage sur les ventes, et les parties se préoccupent dès lors du succès

¹⁰ Ph. YERGNAUD, Les contrats conclus entre peintres et marchands de tableaux (thèse Paris, 1957), Bordeaux, 1958, 217 pp. ; cfr. également le très intéressant ouvrage de R. MOULIN, Le marché de la peinture en France, Paris, 1967, spécialement pp. 89-149 et 317-348, ainsi que B. PEETERS, De verhouding tussen kunstenaar en galerijhouder, dans Kunst en Recht, Anvers, 1985, pp. 117-139.

¹¹ Cfr. R. MOULIN, op.cit., pp. 92-95 ; B. PEETERS, op.cit., p. 122.

commercial de l'exposition. Le contrat stipule dans ce cas qui se charge de la publicité, du catalogue et du vernissage, et qui en supporte le coût ; à cet égard, divers arrangements sont possibles. Parfois, tout est à la charge de l'artiste ¹², à qui la faculté peut être consentie de payer ces frais en nature, c'est-à-dire en abandonnant telle ou telle de ses œuvres à la galerie. Parfois, la galerie prend les frais en charge, mais le montant de son pourcentage sur les ventes en tient évidemment compte. Dans d'autres cas encore, aucun loyer n'est stipulé, la galerie trouvant toute sa rémunération dans le pourcentage sur les ventes¹³.

Le contrat peut aussi contenir des dispositions relatives au transport et à l'installation des œuvres, ainsi qu'à leur assurance ¹⁴.

La location de cimaises est un contrat dont l'objet principal concerne non les œuvres d'art elles-mêmes, mais les locaux où elles pourront être exposées. L'intervention éventuelle de la galerie dans la promotion ne concerne que l'exposition en cause ; l'aide fournie ne dépasse pas la durée de la location. D'autre part, le bailleur de cimaises n'est pas un prospecteur de talents nouveaux; a priori, il contracte avec tout artiste disposé à payer le loyer demandé.

¹² Pour un exemple de décompte de frais particulièrement élevé, cfr. R. MOULIN, op.cit., p. 93.

¹³ Il arrive aussi que les cimaises soient mises gratuitement à la disposition de l'artiste; il s'agit alors d'un contrat de prêt à usage (comp. Limoges, 12 nov. 1859, Dall., 1860, 2, 51).

¹⁴ La clause relative à la charge de l'assurance est souvent couplée à une disposition exonérant la galerie de toute responsabilité en cas de vol ou de dégâts occasionnés aux œuvres exposées. Cette responsabilité pourrait en effet être engagée : si la salle et les cimaises sont louées à l'artiste, la galerie conserve normalement la maîtrise de l'accès à la salle.

2) Intégration de l'artiste à la galerie

Toute différente est l'intervention de la véritable galerie d'art. Celle-ci, en accueillant un artiste, fait sienne sa promotion artistique et commerciale. L'artiste n'est pas un locataire de quelques semaines, il fait partie de l'équipe dont la galerie veut assurer le succès. Le peintre, le sculpteur "appartient" à la galerie. Pour les "galeristes", ce sont "leurs" peintres, "leurs" artistes ¹⁵.

Une telle approche implique une relation contractuelle d'une certaine durée, comportant de part et d'autre des obligations étendues. Les formules sont très variées, et, on l'a dit, difficiles à présenter de manière systématique. Dans la plupart des cas, cependant, trois aspects sont présents : l'artiste se lie de manière plus ou moins exclusive à la galerie qui l'accueille, celle-ci s'engage à le promouvoir, et elle lui assure les moyens de subsistance qui lui sont nécessaires pour travailler avec sérénité. Ces trois axes fourniront la structure de la suite de l'exposé.

a) Exclusivité

En contrepartie de l'effort de promotion et du soutien financier qu'elle va consentir, la galerie entend se réserver une exclusivité plus ou moins étendue de la production de l'artiste. Différents arrangements sont possibles.

¹⁵ Cfr. le titre de l'ouvrage précité de D.H. KAHNWEILER, Mes galeries et "mes" peintres. Léo CASTELLI, dans une interview récente, parle aussi constamment de "ses" artistes (Beaux-Arts Magazine, novembre 1987, pp. 34-35).

- La galerie se réserve parfois un simple droit de préférence, appelé "droit de première vue". Le "galeriste" exerce un premier choix sur les nouvelles œuvres. Ce qui n'est pas retenu est laissé à la libre disposition de l'artiste. Un tel système implique que le marchand puisse régulièrement examiner la production récente, que l'artiste lui soumette sans réserve toutes les œuvres qu'il considère comme achevées¹⁶, et qu'il lui livre celles que le marchand choisit. Des modalités sont possibles, permettant par exemple à l'artiste de conserver l'une ou l'autre œuvre dont il ne désire pas se séparer, fixant une limite supérieure au choix du "galeriste", ou, au contraire, garantissant à l'artiste une sélection minimale. Le droit de préférence est parfois renforcé par l'obligation pour l'artiste de n'exposer les œuvres non retenues qu'avec l'accord du marchand, voire même de ne vendre ces œuvres qu'à des prix conformes à ceux que pratique la galerie¹⁷.

Les extraits suivants du contrat conclu en 1920 par Raoul Dufy fournissent une illustration d'un tel arrangement :

"Moyennant le prix de cinquante frs par numéro de toile ... MM. Bernheim-Jeune et Yildrac s'engagent à acquérir ... la production de M. Raoul Dufy - qui s'engage à la leur vendre et ce jusqu'à concurrence d'une somme d'achat globale annuelle de 40.000 frs ..."

"M. Raoul Dufy pourra disposer librement de celles de ses œuvres qui ne seront pas acquises par MM. Bernheim-Jeune et Yildrac, mais il s'engage à leur réserver la première vue de toute sa production ..." ¹⁸

¹⁶ Ici encore peut se poser le problème du droit moral de l'artiste, dont le présent rapport ne traite pas.

¹⁷ Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 33-40, 108-110.

¹⁸ Source : R. MOULIN, op.cit., pp. 544-545.

- Dans d'autres cas, c'est toute la production de l'artiste que se réserve la galerie ¹⁹.

Le 6 décembre 1912, A. Derain écrivait en ce sens à D.H. Kahnweiler:

"Cher Monsieur Kahnweiler,

En réponse à votre lettre, je m'engage en effet à ne rien vendre à qui que ce soit en dehors de vous, et à vous donner une production entière contre les prix suivants ..." ²⁰

Et en 1923, Kahnweiler écrivait au sculpteur Manolo :

"Toute votre production doit passer par mes mains et je n'admettrais jamais la moindre infraction à ça. Depuis tant d'années que je vous soutiens fidèlement, j'ai le droit d'exiger aussi votre fidélité absolue. C'est là un point sur lequel je ne transigerai jamais"²¹

Toutes les œuvres sont remises au marchand au fur et à mesure de leur achèvement. Si la généralité du contrat n'est assortie d'aucune réserve, rien n'échappe à cette obligation : un peintre, par exemple, doit céder aussi bien ses dessins, ébauches et esquisses que ses tableaux, sous réserve de son droit moral de décider du moment où une œuvre est achevée²².

Compte tenu de la nature de la création artistique, l'obligation de céder toute sa production n'implique pas l'obligation

¹⁹ Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 53-69, 103-117 ; B. PEETERS, op.cit., pp. 125-138.

²⁰ Source : R. MOULIN, op.cit., p. 544.

²¹ Source : P. ASSOULINE, op.cit., p. 133.

²² Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 55-68 ; R. MOULIN, op.cit., pp. 325-327.

de produire, même un certain minimum ²³. La galerie, évidemment, ne prolongera pas ses relations avec un artiste devenu totalement improductif.

Réciproquement, le marchand contracte l'obligation d'acquérir toute la production de l'artiste. Tant que le contrat est en vigueur, il ne peut se soustraire à cet engagement sous prétexte qu'une œuvre ne lui plaît pas, qu'elle est mal faite, que l'artiste a changé de style, ou que la production est devenue trop abondante. Des stipulations contraires sont évidemment possibles, et l'on retiendra toujours le principe d'exécution de bonne foi des conventions ²⁴.

L'obligation d'exclusivité implique la renonciation de l'artiste à toute aliénation directe de ses œuvres, et même à toute exposition, sauf autorisation du "galeriste" ²⁵.

Des aménagements sont possibles. Le contrat peut permettre à l'artiste de conserver certaines œuvres qui lui sont utiles pour la suite de ses travaux ou auxquelles il est particulièrement attaché. Il est aussi parfois stipulé que l'artiste peut accepter certaines commandes directes, le marchand se réservant alors un droit de regard sur l'établissement du prix, et une commission sur celui-ci ²⁶.

- L'exclusivité peut aussi porter sur une fraction de la production, par exemple la moitié ; le départage se fait

²³ Ph. VERGNAUD, *op.cit.*, pp. 55-56, 104-107. Comp. *supra*, p., à propos de la commande d'une œuvre à un artiste.

²⁴ Ph. VERGNAUD, *op.cit.*, pp. 124-126.

²⁵ *Ibid.*, pp. 69.

²⁶ *Ibid.*, pp. 68, 108.

éventuellement par tirage au sort des œuvres (ou tirage au sort de la priorité du choix) ²⁷.

- Des formules existent également où l'artiste partage sa production entre deux ou plusieurs galeries ²⁸.

- L'exclusivité peut n'être concédée que pour une zone déterminée, par exemple pour le territoire national, ou pour l'Europe, l'artiste gardant sa liberté pour le surplus.

L'engagement d'exclusivité est en général contracté pour une certaine durée ²⁹. Certaines galeries cherchent à en prolonger les effets, en stipulant à leur profit qu'une commission à taux réduit leur reste due pour les ventes qui interviendraient après que l'artiste ait repris sa liberté à leur égard. Mais la plupart des galeries renoncent à pareille exigence, malaisée à faire respecter.

D'une manière générale, les témoignages recueillis font état de la très grande difficulté de sanctionner en droit les violations des engagements d'exclusivité ³⁰. Une action en dommages-intérêts est rarement concevable en pratique. Mais dans certains cas, l'artiste se sanctionne lui-même par des ventes directes en atelier qui déprécient sa cote. D'autre part, la galerie cessera de soutenir un artiste par trop infidèle.

²⁷ Cfr. les contrats conclus par Matisse, reproduits dans R. MOULIN, op.cit., pp. 549-553.

²⁸ Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 159-163.

²⁹ Ibid., pp. 96-97 ; cfr. les exemples de contrats reproduits par R. MOULIN, op.cit., pp. 544-556. Conformément aux principes, un contrat à durée indéterminée est résiliable par chacune des parties moyennant un préavis raisonnable (H. DE PAGE, Traité élémentaire de droit civil belge, II, 3ème éd., 1964, n° 763).

³⁰ Pour un exposé des sanctions théoriquement possibles, résultant du droit commun des contrats, cfr. Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 94-96.

Certains marchands disent même ne réclamer aucun engagement d'exclusivité de la part de leurs artistes ; ils se contenteraient de la fidélité relative qui résulterait en fait de leur communauté d'intérêts.

b) Promotion de l'artiste

Dans tous les cas, la galerie qui s'attache un artiste s'engage à le promouvoir sur le marché de l'art. C'est l'intérêt commun des partenaires. La galerie s'est associée l'artiste parce qu'elle a cru discerner dans son œuvre des promesses de réussite artistique et commerciale. Elle va travailler à cette réussite, dont le contrat lui réserve une bonne part des fruits.

La promotion revêt des aspects multiples. En premier lieu, la galerie doit évidemment organiser des expositions régulières des œuvres de l'artiste, et les entourer de la publicité voulue (annonces dans la presse, affiches, catalogue, invitations, vernissage, comptes rendus critiques). Par les liens qu'elle peut entretenir avec des galeries étrangères, et par la participation à des foires, elle cherchera à donner une dimension internationale à la promotion de l'artiste. Elle tentera de faire figurer ses œuvres dans des expositions de nature non commerciale. Elle recommandera l'artiste auprès des collectionneurs avec lesquels elle est en rapport. Elle s'efforcera de faire acquérir certaines de ses œuvres par des musées, et de lui obtenir des commandes officielles. Elle encouragera la publication d'articles et de livres consacrés à l'artiste. Elle l'aidera à présenter sa candidature à différents Prix. Le cas échéant, elle ira jusqu'à soutenir sa cote sur le marché ³¹.

³¹ Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 41-42, 85-93.

Ces différents modes de promotion font rarement l'objet de stipulations contractuelles détaillées. L'engagement de promotion est souvent implicite, ou exprimé en termes très généraux, comme dans l'exemple suivant :

"The Gallery agrees to use its best efforts to sell the consigned work and ... to develop a market for the works of the artist in the exclusive territory."

Tel autre exemple est à peine plus précis :

"La partie première agira en tant qu'agent et seul représentant de la partie seconde pour l'exposition et la vente des tableaux de la partie seconde aux Etats-Unis et elle s'engage à offrir les tableaux de la partie seconde pour la vente aux Etats-Unis et à exposer les tableaux, ainsi qu'à promouvoir de toute autre manière leur vente aux Etats-Unis. Les dites expositions auront lieu à la galerie de la partie première à ... ainsi qu'à New York et autres villes des Etats-Unis."

32

Tant que la galerie croit au succès futur de l'artiste, elle respectera sans doute son obligation de promotion avec la diligence requise. Mais elle peut perdre la foi, et réduire ses initiatives. Par ailleurs, la promotion coûte cher, et la galerie, quels que soient ses moyens, doit effectuer certains choix et dégager des ordres de priorité. Elle travaille normalement avec un groupe d'artistes, et il peut s'avérer plus rentable de faire bénéficier tel ou tel d'entre eux d'un effort de promotion particulier, au détriment des autres. En de telles situations, des conflits sont susceptibles de naître entre l'artiste, enfermé dans son contrat d'exclusivité, et la galerie qui semble négliger ses intérêts.

³² Source : R. MOULIN, op.cit., p. 556.

A défaut de stipulation précise, le devoir de promotion revêt sans doute la nature d'une obligation de moyens, et il s'apprécie par référence au principe d'exécution de bonne foi des conventions. La galerie doit réaliser cette promotion de manière diligente, compte tenu de ses possibilités et du traitement qu'elle réserve à la production d'artistes comparables. Sa responsabilité peut être engagée si la promotion réalisée ne répond pas à ces exigences, qu'elle soit insuffisante ou inadéquate. Le droit commun permet à l'artiste lésé de réclamer des dommages-intérêts, voire la résiliation du contrat ³³.

c) Rémunération de l'artiste, rémunération de la galerie et modes de transfert des œuvres

A l'artiste qu'elle s'associe, la galerie apporte non seulement une aide promotionnelle, mais aussi des ressources financières qui devraient l'aider à poursuivre sans soucis matériels son œuvre créatrice. La nature de ce soutien dépend de l'étendue de l'exclusivité concédée par l'artiste, mais aussi du mode de transfert des œuvres de l'artiste à la galerie, ce qui justifie le lien que nous établissons entre ces questions. La galerie, de son côté, entend rémunérer le rôle qu'elle joue dans la promotion de l'artiste. Il s'agit de partager entre les deux intéressés le résultat conjugué de la création du premier et du savoir-faire commercial du second ; les formules sont diverses.

- L'artiste peut confier ses œuvres à la galerie sans que celle-ci les lui achète. Les œuvres sont reçues en dépôt, avec

³³ Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 90-91.

mandat de les vendre³⁴. Il est convenu que la galerie prélèvera une commission sur le prix de vente. Cette commission est relativement élevée (de l'ordre de 33%), puisqu'elle doit couvrir tous les frais de promotion engagés³⁵. Une autre formule consiste à garantir un prix fixe à l'artiste, la galerie se réservant la différence avec le prix de vente réalisé. L'artiste est en principe payé après chaque vente.

Le dépôt fait naître dans le chef de la galerie l'obligation de garde résultant du droit commun (art. 1927 et suiv. du Code civil). Lorsque cette formule se combine avec un engagement d'exclusivité de l'artiste envers la galerie, ce dépôt présente la particularité de ne pas permettre au déposant de réclamer en retour l'œuvre confiée, contrairement à l'article 1944 du Code³⁶.

- Dans d'autres cas, la galerie achète les œuvres de l'artiste pour les revendre à son tour³⁷. Le marchand est cette fois propriétaire, et non plus dépositaire des œuvres. Il n'assume plus d'obligation de garde³⁸, mais il supporte la charge des risques en qualité de propriétaire. L'artiste est payé directement, ce prix d'achat étant fixé à un certain pourcentage du prix escompté³⁹. Ce

³⁴ *Ibid.*, pp. 26-30, 40-44 ; B. PEETERS, *op.cit.*, pp. 123-124.

³⁵ Ph. VERGNAUD, *op.cit.*, pp. 29, 43. Une commission abusive pourrait éventuellement donner lieu à l'application de la jurisprudence sur la réductibilité du salaire du mandataire (Cass., 6 mars 1980, *Pas.*, 1980, I, 832) (quelles que soient les critiques que mérite à notre avis cette jurisprudence). La lésion qualifiée pourrait également être invoquée à condition d'établir que la galerie a exploité l'inexpérience, l'ignorance ou les besoins de l'artiste (cfr. notamment L. SIMONT et J. DE GAYRE, Examen de jurisprudence, Les contrats spéciaux (1976-1980), *Rev. Crit. Jur. B.*, 1986, pp. 401-402).

³⁶ *Ibid.*, p. 41.

³⁷ *Ibid.*, pp. 102-146 ; B. PEETERS, *op.cit.*, pp. 134-138.

³⁸ L'opinion contraire est exposée, à tort semble-t-il, par Ph. VERGNAUD, *op.cit.*, p. 129.

³⁹ Concernant différentes techniques de détermination des prix d'achat et de revente, cfr. *ibid.*, pp. 119-123, 135-140.

système est notamment pratiqué lorsque la galerie se réserve un droit "de première vue" sur la production de l'artiste.

- Lorsque la galerie convient d'acheter la production de l'artiste, elle peut s'engager à lui payer, non plus le prix des œuvres dont elle fait ainsi l'acquisition, mais une rente périodique, indépendante de la qualité et de la quantité de la production. Cette formule donne à l'artiste une sécurité matérielle alliée à la plus grande liberté de travail ⁴⁰.

La nature juridique de ces paiements périodiques, et plus largement du contrat qui les prévoit, a fait l'objet de réflexions approfondies. Il ne s'agit pas d'un salaire payé dans le cadre d'un contrat de travail, l'artiste exerçant son activité en dehors de toute subordination. Ce n'est pas la rémunération que paie le maître de l'ouvrage à un entrepreneur, faute de détermination de l'objet du travail à accomplir. La relation entre artiste et galerie n'est pas non plus celle d'un contrat de société où chacun recevrait ses dividendes, puisque l'artiste reçoit une rémunération fixe, sans participer aux pertes éventuelles de l'association. Les paiements périodiques que reçoit l'artiste s'inscrivent dans le cadre d'un contrat sui generis, qui présente cependant des analogies avec la rente viagère : l'artiste cède le capital de sa production à venir, contre une rente régulière, dont le caractère alimentaire a été souligné ⁴¹.

⁴⁰ *Ibid.*, pp. 69-85, 97-98 ; R. MOULIN, *op.cit.*, pp. 327-336 ; B. PEETERS, *op.cit.*, pp. 133-134. Cette formule a été notamment pratiquée par D.H. KAHNWEILER avec plusieurs de "ses" artistes (cfr. P. ASSOULINE, *op.cit.*, *passim*, notamment pp. 133, 209, 234 et 283) ; elle "ne se fait plus", selon L. CASTELLI, interview citée, p. 35.

⁴¹ Ph. VERGNAUD, *op.cit.*, pp. 71-85 ; comp. R. MOULIN, *op.cit.*, pp. 327-329.

- Dans les différentes hypothèses, la galerie peut accorder une aide financière complémentaire à l'artiste sous forme de prêts ou d'avances : prêts purs et simples, avances sur le prix de vente des œuvres reçues en dépôt, mensualités régulières se compensant en compte courant avec le prix de vente des œuvres reçues en dépôt, avances sur le prix d'achat d'œuvres futures, paiements anticipés de mensualités, etc...⁴².

3) Relations galerie-acheteurs

Dans ses rapports avec les acheteurs, la galerie joue soit le rôle du mandataire de l'artiste vendeur, soit celui du vendeur lui-même, si l'œuvre a été préalablement achetée à l'artiste.

Dans un cas comme dans l'autre, certaines galeries promettent à leurs acheteurs, ou tout au moins à leurs bons clients, de leur racheter les œuvres qui ne leur plairaient plus, ou dont ils voudraient se séparer pour une raison quelconque (par exemple, pour l'échanger contre une autre œuvre).

D'autres "galeristes" interrogés ne prennent aucun engagement de cette sorte, mais au contraire, ils se font promettre par l'acheteur un droit de préférence (first refusal) en cas de revente de l'œuvre.

II. LA CIRCULATION DE L'ŒUVRE D'ART

Un objet d'art, qu'il s'agisse de l'œuvre d'un maître du passé ou de celle d'un artiste contemporain, est entre les mains de son détenteur actuel, et celui-ci souhaite la revendre. Il peut le faire

⁴² Ph. VERGNAUD, op.cit., pp. 147-159 ; B. PEETERS, op.cit., pp. 137-138 ; interview de L. CASTELLI, op.cit., p. 35.

directement lui-même, mais il s'adressera souvent à une salle de ventes, une galerie, un marchand de tableaux ou un courtier. Dans tous les cas, un problème important est celui de l'authenticité de l'œuvre ; on lui réservera un examen particulier.

A. Vente directe

Le détenteur d'un objet d'art qui souhaite le revendre peut agir sans intermédiaires, trouvant lui-même un amateur parmi ses relations, par la voie d'annonces dans la presse ou par tout autre moyen direct..

Le contrat de vente conclu dans ces conditions ne présente aucune particularité, si ce n'est la question de l'authenticité de l'œuvre, dont il sera question plus tard. Le droit commun de la vente, et les conventions des parties, régiront notamment le transfert de propriété, le transfert des risques, l'obligation de délivrance et celle de payer le prix.

B. Vente par salle de ventes

Le collectionneur qui désire vendre une œuvre d'art qu'il croit de valeur s'adresse souvent à une salle de ventes aux enchères, dans l'espoir de retirer le meilleur prix de l'opération ⁴³. Certaines de ces salles sont très connues ; Sotheby's, Christie's et l'Hôtel Drouot ont été le théâtre de ventes spectaculaires au cours des dernières années.

⁴³ Sur le rôle des salles de ventes dans le commerce de l'art, cfr. R. MOULIN, op.cit., pp. 375-407 ; Joe A. OCH, Sotheby's - Anatomy of an Auction House, dans La vente internationale d'œuvres d'art, Paris et Genève, 1988, pp. 251-255.

La salle de vente réalisera l'opération pour le compte du vendeur, mais elle agit parfois au nom de ce dernier, en qualité de mandataire⁴⁴, parfois - et plus souvent semble-t-il - en son nom propre, en qualité de commissionnaire⁴⁵. La distinction affecte l'existence d'un lien direct entre vendeur et acheteur de l'œuvre, mais dans les deux cas, la salle noue elle-même des rapports juridiques avec les deux parties, basées sur ses conditions générales. Celles-ci comportent souvent trois volets : des conditions concernant les vendeurs, d'autres concernant les acheteurs, et des conditions communes. Nous examinerons successivement les rapports salle-vendeur et les rapports salle-acheteur, en nous basant sur les conditions de quelques grandes salles de vente.

1) Relations salle-vendeur

La salle de vente contactée par un vendeur procède d'abord à un examen de l'œuvre proposée, le cas échéant avec le secours d'experts, afin de l'identifier et d'établir une estimation du prix de vente (souvent sous la forme d'une fourchette de prix)⁴⁶. Le vendeur décide alors de la mise en vente et du prix minimum (la "réserve") qu'il souhaite obtenir.

⁴⁴ J. LIMPENS, La vente en droit belge, 1960, p. 269; R.T. RUOSS, The Contestation of Auction Sales Under Act. 230 C.O., dans La vente internationale d'œuvre d'art, précité, p. 291; J. GHESTIN, Le droit interne français de la vente d'objets d'art et de collection, *ibid.*, p. 150.

⁴⁵ J. LIMPENS, *ibid.*, R.T. RUOSS, *op. cit.*, p. 292; H. HEINBUCH, Aktuelle Rechtsfragen des Kunsthandels in der Bundesrepublik Deutschland, dans La vente internationale d'œuvres d'art, précité, p. 209.

⁴⁶ J. A. OCH, *op.cit.*, pp. 251-252. Sur la responsabilité éventuelle de la salle de ventes en ce domaine, cfr. *infra*, p.38-41.

La salle devient le mandataire ou le commissionnaire du vendeur pour la vente de l'œuvre. Le vendeur garantit qu'il en est le propriétaire, ou qu'il a le pouvoir de la mettre en vente, sous peine de devoir indemniser la salle du préjudice subi dans le cas contraire.

L'œuvre est remise en dépôt à la salle de ventes, qui s'oblige à la conserver, et l'assure, en principe aux frais du vendeur.

Ayant accepté de mettre l'œuvre en vente pour le compte du vendeur, la salle doit remplir adéquatement sa mission : elle s'oblige à donner à l'œuvre la publicité voulue (annonces dans la presse, mention dans le catalogue, exposition préalable à la vente), et à la mettre effectivement en vente. Mais les conditions générales réservent parfois à la salle un large pouvoir discrétionnaire :

"Christie's shall have absolute discretion as to the following :

- a) whether to offer any Lot for sale or not ;
- b) Whether the Lot is suitable for sale by Christie's and if so as to the place and date of sale, the conditions of sale and the manner in which such sale is conducted ;
- c) the description of any Lot in the catalogue ..."

Lors des enchères, la salle de vente devra tenir compte de la "réserve" éventuelle ⁴⁷. Elle se ménage parfois le droit de vendre à un prix inférieur, mais elle paie alors au vendeur le montant de la réserve qu'il a fixée.

⁴⁷ Cfr. R. MOULIN, op.cit., p. 397.

Le prix est crédité au vendeur dans un bref délai (moins d'un mois, par exemple, ou le cas échéant, dans les cinq jours du paiement tardif de l'acheteur), déduction faite de la commission et des frais de la salle, notamment du coût de l'assurance. Si l'oeuvre n'est pas vendue, la salle en informe le vendeur pour qu'il la reprenne ; une commission réduite est alors perçue. Les parties peuvent toutefois convenir d'une nouvelle offre à une vente ultérieure.

Si l'acheteur demande l'annulation de la vente en raison de l'inauthenticité de l'oeuvre, avant que le produit de la vente n'ait été remis au vendeur, la salle peut restituer le prix à l'acheteur⁴⁸.

En France, les "commissaires priseurs" ont le monopole des ventes aux enchères, avec le statut d'officiers ministériels. Ils sont légalement tenus de certaines obligations envers le vendeur, comme celle de faire payer comptant à l'acheteur le prix de son acquisition; dans le cas contraire, le commissaire-priseur est personnellement débiteur du prix envers le vendeur. Le commissaire-priseur est également tenu d'une obligation de renseignement envers le vendeur, qui l'engage à vérifier lui-même, le cas échéant avec l'assistance d'un expert, les qualités réelles de l'oeuvre proposée à la vente ⁴⁹.

2) Relations salle-acheteurs

Mandataire ou commissionnaire du vendeur, la salle de ventes entend également imposer aux acheteurs qui recourent à ses

⁴⁸ Cfr. *infra*, pp. 40-41.

⁴⁹ R. MOULIN, *op.cit.*, pp. 375-384 ; J. CHATELAIN, *op.cit.*, pp. 82-94; J. GHESTIN, *op.cit.*, pp. 149-151..

services un volet spécial de ses conditions générales ⁵⁰. Les principales dispositions sont les suivantes, sous réserve des variantes qui peuvent exister d'une salle à l'autre.

L'œuvre est adjugée au "prix du marteau" :

"The highest bidder shall be the buyer at the 'hammer price' and any dispute shall be settled at the auctioneer's absolute discretion."

L'acheteur doit en principe payer comptant, sauf accord préalable. Au prix s'ajoute une "prime" (p. ex. de 10 % ou de 15 %) payée par l'acheteur à la salle (qui vient s'ajouter à la commission due par le vendeur). Le transfert de propriété a lieu lorsque le paiement est intégralement effectué.

L'acheteur a l'obligation d'enlever son acquisition, à ses frais, dans un bref délai après la vente (mais il ne peut le faire avant d'avoir payé) ; les risques passent à sa charge, selon les salles, soit lors de l'adjudication, soit lors de l'enlèvement, mais alors au plus tard à l'expiration du délai prévu pour celui-ci.

En cas de défaut de paiement ou d'enlèvement, les conditions générales organisent les divers recours que se réserve la salle de ventes (dommages-intérêts, résolution de la vente, etc...).

Même lorsqu'elle n'est que le mandataire du vendeur, la salle de ventes, en sa qualité de spécialiste, ne peut ignorer les recours de l'acheteur si l'œuvre s'avère ne pas être authentique, et les conditions générales rencontrent toujours le problème, d'une façon ou d'une autre. On y reviendra⁵¹

⁵⁰ J.A. OCH, *op.cit.*, pp. 252-253.

⁵¹ Cfr. *infra*, pp. 40-41.

C. Vente à l'intervention d'une galerie ou d'un marchand de tableaux

Le vendeur d'une œuvre d'art peut également s'adresser à une galerie, un marchand de tableaux ou un antiquaire, selon le cas ⁵².

Les galeries, dont nous avons décrit plus haut le rôle dans la promotion des artistes vivants, acceptent normalement de se voir confier la revente d'œuvres de "leurs" artistes déjà entre les mains de collectionneurs. D'autres galeries et marchands de tableaux se spécialisent dans le commerce d'œuvres d'artistes du passé, comme certains antiquaires.

L'objet d'art est en général remis en dépôt à la galerie, qui est ainsi tenue d'une obligation de garde sur base des articles 1927 et suivants du Code civil (sauf aménagement conventionnel de cette obligation) ⁵³. Il arrive cependant qu'en présence d'une œuvre intéressante, la galerie l'achète elle-même au vendeur, pour la revendre en toute liberté au moment le plus opportun.

En cas de dépôt, la galerie est également mandataire ou commissionnaire avec mission de vendre, et cette mission doit être remplie avec la diligence requise. La galerie engagerait par exemple sa responsabilité si elle contractait avec un acheteur insolvable ⁵⁴, ou si elle vendait à un prix inférieur au prix convenu. Souvent, un prix est garanti au vendeur, et la galerie se réserve la différence avec le prix qu'elle obtient effectivement.

⁵² Sur la vente par l'intermédiaire d'une galerie, cfr. J. GHESTIN, op.cit., pp. 148-149.

⁵³ Cfr. à cet égard la jurisprudence française récente citée par J. GHESTIN, ibid., p. 148.

⁵⁴ Montpellier, 6 févr. 1893, Dall. Pér., 1894, 2, 212 ; J. GHESTIN, op.cit., p. 149.

Certaines galeries organisent des ventes aux enchères, sur base de conditions générales analogues à celles qui viennent d'être décrites pour les salles de ventes.

D. Vente à l'intervention d'un courtier

Le marché des oeuvres d'art révèle aussi l'intervention de courtiers indépendants, contactés par des vendeurs en raison de leur compétence ou de leurs relations ⁵⁵. Ces courtiers, qui travaillent souvent de manière occasionnelle, forment un groupe très hétérogène : à côté d'experts et de spécialistes en histoire de l'art, on trouve des veuves d'artistes, des collectionneurs, d'anciens employés de galeries, voire même "des jolies filles et des mauvais garçons", et "quelques pâles escrocs que favorisent l'anarchie et la prospérité du commerce de l'art" ⁵⁶.

Ces opérations se déroulent le plus souvent avec simplicité et discrétion. Le vendeur promet au courtier une commission s'il lui trouve un acheteur. Il peut lui accorder l'exclusivité de la vente. Le contrat est rarement écrit.

E. Le problème de l'authenticité

L'objet d'art ne tire pas seulement sa valeur de sa beauté, mais aussi de son authenticité, c'est-à-dire de la réalité de son attribution à un artiste ou à une période. L'homme au casque d'or est toujours le magnifique tableau qu'il était, mais il a perdu la plus grande partie de sa valeur depuis qu'il n'est plus considéré comme un authentique Rembrandt. L'authenticité est au centre des

⁵⁵ R. MOULIN, op.cit., pp. 95-99.

⁵⁶ ibid., p. 96.

préoccupations des parties à la vente d'un objet d'art. S'il s'avère ultérieurement que l'œuvre vendue comme authentique ne l'est pas, ou si c'est l'inverse qui se produit, le litige est inévitable, et la partie lésée voudra remettre en cause l'opération intervenue.

Le sujet est classique, mais il reste d'actualité. Pendant près de vingt ans, le monde juridique français a suivi les péripéties de l'affaire du Poussin : un tableau considéré comme étant de l'Ecole de Carrache avait apparemment été vendu très au-dessous de sa valeur, puisque les Musées nationaux, après l'avoir acquis en exerçant leur droit de préemption, l'avaient identifié comme un authentique Poussin; les vendeurs poursuivaient l'annulation de la vente⁵⁷. La jurisprudence récente a encore connu, notamment, le cas d'un Fragonard découvert authentique après la vente⁵⁸ et, dans notre pays, celui de deux de Saedeleer déclarés faux⁵⁹. Il y a quelques mois à peine, l'affaire des Larionov exposés à Genève, accusés d'être pour la plupart des faux, a défrayé la chronique.

Nous rappellerons brièvement les principes en la matière, éclairés par la jurisprudence et la doctrine récentes. Après avoir traité du problème de l'authenticité dans les rapports directs vendeur-acheteur de l'objet d'art, on s'interrogera sur les incidences de l'intervention d'intermédiaires, et sur leur responsabilité éventuelle.

⁵⁷ Gde Inst. Paris, 13 déc. 1972, Dall. Sir., 1973, J, 410, note J. GHESTIN et Ph. MALINYAUD ; Paris, 2 févr. 1976, Dall. Sir., 1976, J, 325, concl. CABANNES ; Cass. fr., 22 févr. 1978, Dall. Sir., 1978, J, 601, note Ph. MALINYAUD ; Amiens, 1er févr. 1982, Rép. Not. Defrénois, 1982, art. 32885, note J. CHATELAIN ; Cass. fr., 13 déc. 1983, J.C.P., 1984, II, 20186, concl. GULPHE ; Versailles, 7 janv. 1987, Dall. Sir., 1987, J, 485, note J.L. AUBERT.

⁵⁸ Cass. fr., 24 mars 1987, Dall. Sir., 1987, 489, note J.L. AUBERT.

⁵⁹ Comm. Bruxelles, 13 sept. 1978, Journ. Trib., 1979, 165.

1) Relations vendeur-acheteur

Le recours relatif à l'authenticité est en général fondé sur l'erreur substantielle de la partie lésée. Mais ce recours est affecté par l'existence fréquente de clauses de garantie ou de non-garantie. On se demande parfois si l'action ne peut reposer sur la non-conformité de la chose vendue, ou si le défaut d'authenticité n'est pas un vice caché. Dans certains cas, le recours peut être fondé sur le dol. Enfin, l'idée est parfois défendue que l'achat ou la vente d'une œuvre d'art est une opération aléatoire, exclusive de tout recours ultérieur.

a) Le recours habituel est celui de la demande en annulation pour erreur, basée sur l'article 1110 du Code civil ⁶⁰. L'authenticité d'un objet d'art est en effet considérée comme appartenant à ses qualités substantielles, déterminantes du consentement, dans la conception subjective qui l'emporte aujourd'hui ⁶¹. L'action doit être intentée dans les dix ans de la découverte de l'erreur (art. 1304) ; elle tend à l'annulation de la vente, c'est-à-dire aux restitutions réciproques de l'œuvre et du prix payé.

Le plus souvent, c'est l'acheteur qui découvre l'inauthenticité de son acquisition. Mais il arrive également que ce soit le vendeur qui apprenne l'authenticité d'un objet qu'il n'a pas vendu comme tel. Une telle erreur, portant sur sa propre prestation, est tout aussi

⁶⁰ Cfr. J.M. TRIGEAUD, L'erreur de l'acheteur. L'authenticité du bien d'art (Etude critique), Rev.Trim.Dr.Civ., 1982, pp. 55-85 ; E. DIRIX, Dwaling en bedrog bij de koop van kunst en antiek, dans Kunst en Recht, Anvers, 1985, pp. 95-115 ; J. GHESTIN, Le droit interne français de la vente d'objets d'art et de collection, op.cit., pp. 136-140.

⁶¹ J.M. TRIGEAUD, op.cit., pp. 57-65 ; J. GHESTIN, op.cit., p. 137.

susceptible d'ouvrir un recours en annulation ; cette solution a encore été consacrée dans l'affaire du Poussin ⁶².

L'erreur doit porter sur les qualités substantielles de l'objet d'art, c'est-à-dire, en général, sur l'authenticité, ou sur l'absence d'authenticité de l'oeuvre. Mais la jurisprudence est parfois plus subtile. Dans le cas du Poussin, l'erreur des vendeurs a été de croire que le tableau ne pouvait pas être de Poussin, alors qu'il restait un doute ⁶³. La "réalité" à laquelle doit, pour constater l'erreur, se comparer la "représentation" que s'en faisait le demandeur, ne se réduit pas au choix entre "oeuvre authentique" et "oeuvre non authentique" ; il y a place aussi pour l'hypothèse de l'"oeuvre peut-être authentique". Cette analyse n'est pas artificielle ; les vendeurs auraient certainement prétendu à un prix plus élevé s'ils avaient pensé qu'il restait des chances que leur tableau fût un véritable Poussin.

Cette jurisprudence a trouvé son complément dans un arrêt récent, relatif à un tableau vendu comme "attribué à Fragonard", et démontré authentique après la vente. Comme l'exprime parfaitement le commentateur, "l'erreur consistant dans un défaut de conformité de la croyance du contractant à la réalité, aucune erreur n'était constituée en l'espèce puisque la réalité définitivement consacrée correspondait à l'un des éléments - alternatifs - de la croyance du vendeur" ⁶⁴.

⁶² Voir les références à cette affaire, supra, note (57) ; E. DIRIX, op.cit., pp. 107-110 ; J. GHESTIN, op.cit., pp. 136-137 ; comp. J. CHATELAIN, L'objet d'art, objet de droit, Mélanges Flour, 1981, p. 77-81.

⁶³ "... en statuant ... sans rechercher si, au moment de la vente, le consentement des vendeurs n'avait pas été vicié par leur conviction erronée que le tableau ne pouvait pas être une oeuvre de Nicolas Poussin, la cour d'appel ... n'a pas donné de base légale à sa décision" (Cass. fr., 22 févr. 1978, précité).

⁶⁴ J.L. AUBERT, note précitée sous Cass. fr., 24 mars 1987.

Dans certains cas exceptionnels, l'erreur alléguée concerne des qualités non relatives à l'authenticité de l'œuvre, mais considérées comme déterminantes par l'une des parties. Ainsi, l'acheteur acquiert un portrait en fonction de l'identité non de l'artiste, mais de la personne représentée. Un amateur de théâtre, par exemple, voulait acheter un portrait de Sarah Bernhardt ⁶⁵ ; tel autre acquéreur croyait acheter la représentation d'un de ses ancêtres. En de tels cas, l'erreur ne peut être invoquée que s'il est démontré que le mobile spécifique est entré dans le champ contractuel, c'est-à-dire que le co-contractant a été informé de l'aspect déterminant de cette caractéristique de la chose ⁶⁶. Lorsque c'est l'authenticité qui est en cause, par contre, le régime de l'erreur joue sans cette exigence de preuve, car cette qualité de l'œuvre d'art est normalement considérée par tous comme substantielle.

Le recours en annulation pour erreur est écarté si l'erreur est inexcusable, c'est-à-dire s'il s'agit d'une erreur que ne commettrait pas un homme raisonnable placé dans les mêmes circonstances ⁶⁷. Un spécialiste qui se trompe sur l'authenticité de l'œuvre d'art qu'il vend ou qu'il achète supportera souvent les conséquences de son erreur ⁶⁸.

⁶⁵ E. DIRIX, op.cit., p. 101, et la jurisprudence citée ; cfr. également J.M. TRIGEAUD, op.cit., p. 62.

⁶⁶ P. VAN OMMESELAGHE, Les obligations. Chronique de jurisprudence (1974-1982), Rev.Crit.Jur.B., 1986, p. 58. L'erreur, en effet, doit être "commune", c'est-à-dire que les deux parties doivent avoir conscience du caractère déterminant de la qualité de la chose à propos de laquelle l'erreur est commise.

⁶⁷ Ibid., p. 60 ; J. GHESTIN, op.cit., pp. 138-139.

⁶⁸ J.M. TRIGEAUD, op.cit., pp. 81-82.

La charge de la preuve de l'erreur incombe à l'errans demandeur ⁶⁹. L'affaire du Poussin a permis de préciser que si l'erreur s'apprécie au moment de la vente, elle peut se démontrer à l'aide d'éléments d'appréciation découverts postérieurement ⁷⁰. Dans la démonstration de l'écart entre réalité et représentation, les attitudes respectives des parties et le montant du prix payé offriront souvent d'importants indices ⁷¹.

b) Le régime du recours en annulation pour erreur sur la substance peut être affecté de manière conventionnelle, dans les cas où le vendeur fournit une garantie expresse d'authenticité, ou, au contraire, lorsqu'il s'exonère de toute garantie à cet égard ⁷².

- L'existence d'une garantie expresse, concrétisée par exemple dans la remise d'un certificat établi par le vendeur, fut jadis considérée comme la condition même du recours pour erreur ⁷³. Cette position n'est plus défendue ; ce recours peut être intenté dans les conditions rappelées ci-dessus, qui n'exigent aucune garantie expresse de la part du vendeur. Mais la portée de pareille garantie fait à présent l'objet d'une nouvelle discussion. Pour certains, elle place la question de l'authenticité sur le plan des obligations contractuelles, ce qui conduit l'acheteur déçu à exercer un recours pour non-conformité, avec ses caractéristiques propres, et non plus une action en annulation pour erreur ⁷⁴ ; une autre

⁶⁹ E. DIRIX, op.cit., p. 101.

⁷⁰ Cass. fr., 13 déc. 1983, précité ; J. GHESTIN, op.cit., p. 138.

⁷¹ J.M. TRIGAUD, op.cit., pp. 80-83.

⁷² Au sujet des garanties et clauses exonératoires émanant des intermédiaires, cfr. également infra, p.39-41.

⁷³ J.M. TRIGAUD, op.cit., p. 66 ; E. DIRIX, op.cit., pp. 98-99, et la jurisprudence citée.

⁷⁴ H. DE PAGE, Traité élémentaire de droit civil belge, IV, Bruxelles, 3ème éd., 1972, n° 50, 99 et 172 ; J. LIMPENS, La vente en droit belge, Bruxelles et Paris, 1960,

opinion est cependant que la garantie expresse n'a pour effet que d'établir le caractère substantiel de l'authenticité, et de faciliter ainsi le recours ultérieur, toujours et exclusivement sur base de l'article 1110 du Code civil ⁷⁵. Nous nous rallions à cette seconde analyse : l'objet d'art livré est bien conforme à celui qui a été acheté, mais il est affecté d'un vice originel, dont la garantie expresse n'a fait que souligner l'importance déterminante ⁷⁶.

- Dans bien des cas, c'est l'inverse qui se produit. Le vendeur stipule que l'authenticité de l'objet vendu n'est pas garantie. Pareille stipulation peut être très explicite, mais elle résulte souvent de la terminologie employée dans la description de l'œuvre, bien connue des spécialistes, parfois déroutante pour le profane. Ainsi, "attribué à", expression quelque peu équivoque, exprime une absence de garantie quant à la paternité de l'œuvre ⁷⁷ ; il en est de même de formules moins trompeuses telles que "dans le genre de" ou "dans le goût de". L'expression "école de" écarte la garantie d'authenticité d'auteur, mais implique une garantie quant à l'époque où l'œuvre a été conçue ^{78,79 80}.

n° 114 ; comp. en France, Ph. MALINYAUD, De l'erreur sur la substance, Dall., 1972, Chr. pp. 215-218.

⁷⁵ Comm. Bruxelles, 24 juin 1975, Jur. Comm. Brux., 1976, 131, approuvé par P. VAN OMMESLAGHE, op.cit., p. 57, ainsi que, semble-t-il, par L. SIMONT et J. DE GAYRE, Les contrats spéciaux. Examen de jurisprudence (1976-1980), Rev. Crit. Jur. B., 1986, pp. 113-114 ; dans le même sens en France, J.M. TRIGEAUD, op.cit., pp. 66-67 ; J. GHESTIN, note sous Cass. fr., 4 juillet 1973, Dall. Sir., 1974, J, 538.

⁷⁶ Nous nous séparons ainsi de E. DIRIX, op.cit., pp. 111-112, pour qui les deux recours peuvent être exercés de manière concomitante ; comp. J. GHESTIN, note précitée, in fine.

⁷⁷ Cfr. l'affaire du Fragonard évoquée plus haut (Cass. fr., 24 mars 1987, Dall. Sir., 1987, J., 489, note J.L. AUBERT).

⁷⁸ Ph. TRIGEAUD, op.cit., pp. 74-75 ; E. DIRIX, op.cit., pp. 105-106.

⁷⁹ En France, l'emploi de ces expressions est réglementé et leur sens précisé par le Décret n° 81-255 du 3 mars 1981 sur la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection (J.O., 20 mars 1981, 825,

Pareilles exonérations de garantie sont en principe valables; la solution n'est pas contestée. On réserve le cas du dol du vendeur⁸¹, et celui où par un comportement contradictoire, le vendeur se prive du droit d'invoquer la clause de non-garantie⁸². Conformément au droit commun des contrats d'adhésion, nous insisterons aussi sur la nécessité que la clause exonératoire de garantie ait été adéquatement portée à la connaissance de l'acheteur.

c) Lorsqu'une oeuvre achetée s'avère n'être pas authentique, le recours normal de l'acquéreur est fondé sur l'erreur vice de consentement. Ne peut-on aussi considérer que le vendeur a manqué à son obligation de délivrance, en livrant une chose non conforme, ou encore que l'objet acquis est affecté d'un vice caché ouvrant à l'acheteur l'action en résolution ou l'action en diminution de prix ? On rejoint ici un problème classique - et irritant - de notre droit de la vente ⁸³.

Nous avons déjà écarté l'action pour non-conformité en cas de garantie expresse d'authenticité ⁸⁴. A fortiori, cette action n'est pas non plus en jeu dans le cas contraire. Le vendeur a bien livré

Dall. Sir., 1981, Lég., 157). Parfois, les conditions générales des salles de vente définissent aussi ces différentes expressions.

⁸⁰ L'absence de garantie peut aussi découler des circonstances : cfr. E. DIRIX, op.cit., pp. 104-105 et la jurisprudence citée.

⁸¹ Cfr. Comm. Bruxelles, 20 déc. 1954, Jur. Comm. Brux., 1955, 247 ; Comm. Bruxelles, 13 sept. 1978, Journ. Trib., 1979, 165, note J. EECKHOUT ; J. LIMPENS, op.cit., p. 271 ; L. SIMONT et J. DE GAYRE, op.cit., pp. 114-115 ; J. GHESTIN, Le droit interne français de la vente d'objets d'art et de collection, op.cit., p. 139.

⁸² Cass. fr., 4 février 1979, Dall. Sir., 1980, I.R., 264 ; E. DIRIX, op.cit., p. 107, invoquant ici la fameuse "rechtsverwerking".

⁸³ Cfr. notamment J. LIMPENS, op.cit., n° 384-394.

⁸⁴ Cfr. supra, p.32.

l'œuvre d'art objet de la vente ; mais il s'avère que celle-ci, dès la conclusion du contrat, ne présentait pas une qualité substantielle déterminante du consentement. C'est exclusivement d'erreur qu'il s'agit.

Quant au recours pour vice caché, on tend à l'écarter dans les litiges relatifs à l'authenticité d'objets d'art ⁸⁵, mais il semble bien difficile d'en formuler la justification. Les deux concepts d'erreur sur la substance et de vice caché sont en effet très proches ⁸⁶. Le premier, cependant, concerne ici l'identité de la chose, tandis que le second se rattache à sa qualité ; ce critère va peut-être au fond des choses ⁸⁷.

d) Lorsque la partie lésée établit le comportement frauduleux de son cocontractant, le recours peut être basé sur le dol (article 1116). Le vendeur, par exemple, a consciemment abusé de l'incompétence de l'acheteur pour lui vendre une œuvre non originale, ou il l'a trompé par un faux certificat. L'acheteur a délibérément entretenu l'ignorance du vendeur pour lui acheter à bas prix une œuvre qu'il a reconnue comme authentique.

Les manœuvres frauduleuses constitutives du dol peuvent prendre la forme de réticences mensongères ⁸⁸. Cette considération

⁸⁵ L. SIMONT et J. DE GAYRE, op.cit., pp. 152-153 ; Comm. Bruxelles, 17 mars 1905, Jur. Comm. Brux., 1905, 449 ; mais cfr. contra, Comm. Bruxelles, 20 déc. 1954, Jur. Comm. Brux., 1955, 247, et comp. Comm. Bruxelles, 13 sept. 1978, Journ. Trib., 1979, 165, note J. EECKHOUT.

⁸⁶ Cfr. H. DE PAGE, op.cit., IV, n° 170 ; J.M. TRIGEAUD, op.cit., pp. 67-71.

⁸⁷ Il est suggéré par E. DIRIX, op.cit., p. 112, note (77). Ou faudrait-il dire que l'erreur concerne la qualité substantielle qu'est l'identité de l'objet d'art, tandis qu'un recours pour vice caché serait ouvert en cas de défauts affectant d'autres qualités rendant la chose impropre à son usage ?

⁸⁸ J.P. MASSON, Les fourberies silencieuses, note sous Cass., 8 juin 1978, Rev. Crit. Jur. B., 1979, pp. 527-542 ; P. VAN OMMESELAGHE, op.cit., pp. 69-72.

est en étroit rapport avec l'obligation de renseignement, de plus en plus souvent affirmée dans le chef de cocontractants ⁸⁹, et particulièrement pertinente en matière de vente d'objets d'art ⁹⁰.

La matière est cependant subtile. On ne peut aller jusqu'à exiger d'un contractant qu'il renseigne spontanément l'autre partie sur tout ce qui peut affecter sa décision de conclure ⁹¹, et la frontière est bien délicate à tracer. A l'acheteur qui ne lui demande rien, le vendeur d'une œuvre d'art ne devra peut-être pas révéler l'existence d'une seule expertise négative parmi d'autres. Mais il en irait différemment si cet avis défavorable émanait du spécialiste le plus réputé, ou si le vendeur ne fournissait que les opinions favorables alors que les avis étaient très partagés ⁹².

L'obligation de renseignement tend à se développer, et elle moralise à coup sûr la conclusion des contrats. Tous n'approuvent pas cette évolution. Pour un auteur, "les meilleurs collectionneurs sont ceux qui savent "dénicher" et acquérir à bon compte une pièce de qualité là où les autres ne voyaient que broutilles. Sanctionner une telle aptitude est sanctionner en même temps ceux qui ont le plus de goût, de flair ou d'œil, bref tous ceux qui font progresser l'histoire de l'art" ⁹³. Caveat venditor !

⁸⁹ Cfr. la note de J.GHESTIN sous Cass. fr., 3 févr. 1981, Dall. Sir., 1984, J, 457 ; en droit belge, cfr. notamment M. WILMS, Het recht of informatie in het verbintenissenrecht, Rechtsk. Weekbl., 1980-81, col. 489-520.

⁹⁰ J.M. TRIGEAUD, op.cit., pp. 71-73 ; E. DIRIX, op.cit., pp. 114-115.

⁹¹ P. VAN OMMESELAGHE, op.cit., p. 70, et la jurisprudence citée.

⁹² Comp. E. DIRIX, ibid., ainsi que déjà F. SZKOLNY, Rapports juridiques entre collectionneurs, marchands d'objets d'art et commissaires-priseurs d'objets d'art, Rev. Dr. Int. Législ. Comp., 1936, p. 593 (qui met en balance le "devoir de franchise" du vendeur et "l'obligation d'examen" de l'acheteur).

⁹³ J. CHATELAIN, note sous Amiens, 1er févr. 1982, Rép. Not. Defrénois, 1982, pp. 682-683.

Le recours pour dol abouti à l'annulation du contrat ⁹⁴, le cas échéant avec dommages-intérêts ⁹⁵.

e) Les très grandes incertitudes auxquelles sont soumises les questions d'authenticité d'œuvres d'art conduisent certains auteurs à considérer que les contrats dont elles font l'objet sont des contrats aléatoires. Acheter un objet d'art prétendument authentique, c'est accepter le risque qu'il ne le soit pas. Aucun recours ne serait alors possible, hors le cas de dol ⁹⁶.

Cette conception est inspirée par le scepticisme qu'engendrent les techniques d'expertise, malgré leur sophistication croissante. Elle est certainement trop absolue. Il est vrai qu'il n'y a pas de recours pour celui qui a consciemment accepté les risques relatifs à l'authenticité de l'œuvre (cfr. l'acheteur qui contracte en dépit d'une stipulation expresse de non-garantie) ⁹⁷. Mais il en va différemment pour la partie qui contracte sur base de ce qu'elle croit être une certitude, ultérieurement démentie.

2. Incidence de l'intervention et responsabilité des intermédiaires

Le problème de l'authenticité prend une dimension supplémentaire lorsque l'œuvre d'art a été vendue par l'entremise d'une galerie, d'un marchand, d'une salle de ventes, d'un courtier.

⁹⁴ Le dol relatif à l'authenticité de l'œuvre ne semble jamais revêtir la nature du dol "incident", lequel, on le sait, n'est sanctionné que par des dommages-intérêts (P. VAN OMMESELAGHE, op.cit., p. 66).

⁹⁵ Ibid., p. 67.

⁹⁶ Cfr. J. CHATELAIN, L'objet d'art, objet de droit, op.cit. spécialement pp. 64-66 ; note précitée sous Amiens, 1er février 1982, p. 690.

⁹⁷ Dans ce sens, la jurisprudence "Fragonard" : Cass. fr., 24 mars 1987, précité.

a) Lorsque pareil intermédiaire agit en qualité de mandataire, le contrat de vente se conclut toujours directement entre vendeur et acheteur, et les recours pour erreur ou pour dol, décrits plus haut, restent possible entre ces cocontractants. Mais l'intervention de l'intermédiaire, en l'occurrence spécialiste, a-t-elle une quelconque incidence sur les conditions d'exercice de ces recours ? Par ailleurs, l'intermédiaire lui-même peut-il être mis en cause ?

Que le mandataire verse lui-même dans la même erreur que son mandant n'a en principe pas d'incidence sur le recours entre vendeur et acheteur ⁹⁸.

Plus intéressante est l'hypothèse où chargé de vendre ou d'acheter par un mandant de bonne foi, l'intermédiaire réalise l'affaire en prenant l'initiative de manœuvres dolosives. Un vendeur incompetent s'en remet au jugement d'un marchand pour vendre une œuvre d'art à sa juste valeur, et ce dernier, par les assurances fallacieuses qu'il donne, fait consciemment acheter cette œuvre pour ce qu'elle n'est pas. L'acheteur a-t-il un recours pour dol contre le vendeur ? La réponse est affirmative, sur base des règles de la représentation. Le dol du marchand n'est pas le dol d'un tiers, qui écarte en principe le recours pour annulation (arg. art. 1116) ; il est censé émaner du vendeur lui-même, agissant par les actes de son mandataire ⁹⁹. La responsabilité personnelle de l'intermédiaire reste évidemment en cause ¹⁰⁰.

⁹⁸ La même erreur peut cependant devenir inexcusable dans le chef de l'intermédiaire spécialiste ; dans ce cas, par analogie avec ce qu'il va être dit à propos du dol, l'erreur inexcusable du mandataire devrait priver le mandant de tout recours.

⁹⁹ H. DE PAGE, *op.cit.*, I, 3ème éd., n° 52 ; P. VAN OMMESELAGHE, *op.cit.*, p. 74.

¹⁰⁰ Cfr. *infra*, pp. 38-41.

Dans l'hypothèse inverse où un intermédiaire innocent réalise une opération pour le compte d'un mandant de mauvaise foi, qui lui fournit par exemple de fausses attestations d'authenticité, la bonne foi du mandataire n'écarte pas la possibilité pour le cocontractant lésé d'agir en annulation pour dol contre le mandant. Quant à l'intermédiaire, on appréciera, pour le rendre éventuellement responsable, si son innocence n'équivaut pas à une marque d'incompétence fautive. On y reviendra sous peu.

b) Lorsque l'intermédiaire intervient en qualité de commissionnaire, c'est contre lui que le cocontractant lésé, acheteur ou vendeur, exercera ses recours éventuels. L'intermédiaire en répercutera les effets contre son commettant, sauf à se voir reprocher les conditions dans lesquelles s'est déroulée son intervention (dol, incompétence). Si c'est au contraire le commettant qui est la partie lésée (cfr. le vendeur qui découvre l'authenticité de l'œuvre qu'il a fait vendre), celui-ci agira éventuellement en responsabilité contre l'intermédiaire spécialiste qui l'a mal protégé.

c) L'intermédiaire, en effet, assume la responsabilité normale d'un professionnel. S'adresser à un marchand, à une galerie, à une salle de vente, à un courtier spécialisé, pour réaliser la vente ou l'achat d'une œuvre d'art, se justifie pour plusieurs raisons, parmi lesquelles le souci de bénéficier d'un jugement averti sur l'objet de la transaction. Si cette confiance est fautivement trompée, l'intermédiaire peut engager sa responsabilité envers la partie lésée. La faute consiste en une manifestation de négligence ou d'incompétence incompatible avec les exigences de la profession; a fortiori, la fraude est évidemment fautive. La

responsabilité engagée, selon le cas, sera de nature contractuelle (recours du mandant ou du commettant contre l'intermédiaire mandataire ou commissionnaire) ou délictuelle (recours de l'autre partie).

La responsabilité en cause est analogue à celle des experts, qui peuvent être appelés par l'un ou l'autre des intéressés (vendeur, acheteur, intermédiaire) à fournir une opinion sur l'objet de la transaction ¹⁰¹. Certes, il peut y avoir des différences de degré dans la compétence attendue ; une galerie peut être spécialisée dans la peinture d'une certaine époque, et quand même devoir recourir à un expert pour apprécier une œuvre attribuée à un artiste déterminé de cette époque. Les responsabilités respectives seront fonction des compétences alléguées ¹⁰². L'intermédiaire ou l'expert n'est évidemment pas en faute du seul fait qu'il s'est trompé ; son erreur doit être appréciée compte tenu des éléments d'appréciation et des méthodes d'investigation disponibles au moment où l'opinion a été rendue.

Rappelons qu'en France, le commissaire-priseur est légalement responsable tant envers le vendeur qu'envers l'acheteur ¹⁰³.

¹⁰¹ Le régime juridique de l'expertise n'est pas examiné dans le présent rapport. Cfr. à ce sujet Peter H. KARLEN, *Fakes, Forgeries and Expert Opinions*, dans La vente internationale d'œuvres d'art, *op.cit.*, pp. 219-250 ; J. GHESTIN, *op.cit.*, dans le même ouvrage, pp. 151-152 ; O. SANDROCK, *L'expertise*, rapport général, Actes non encore publiés du 11^{ème} Colloque de Genève sur les aspects juridiques du commerce international de l'art (mai 1988).

¹⁰² A cet égard, le tribunal de Bruxelles nous paraît trop indulgent à l'égard d'une salle de vente en déclarant que n'intervenant pas en qualité d'expert, elle n'avait pas à s'assurer de l'authenticité des pièces mises en vente (Comm. Bruxelles, 20 déc. 1954, précité).

¹⁰³ Cfr. supra, p. 23.

Les intermédiaires cherchent à limiter les lourdes responsabilités susceptibles de peser sur eux. Nous avons déjà relevé l'emploi d'expressions nuancées pour décrire les œuvres offertes en vente ("attribué à", "Ecole de", etc...) ¹⁰⁴. En outre, les conditions générales utilisées comportent le plus souvent des dispositions explicites relatives à l'authenticité des œuvres vendues. Il s'agit parfois d'exonérations pures et simples de responsabilité. Telle galerie stipule :

"Il ne sera admis aucune réclamation, de quelque nature qu'elle soit, même si elle a pour objet la description au catalogue, une fois l'adjudication prononcée".

D'autres conditions sont plus explicites, ainsi celles de Sotheby's, dont on notera qu'elles bénéficient également au vendeur:

"(a) Goods auctioned are usually of some age. All goods are sold with all faults and imperfections and errors of description. Illustrations in catalogues are for identification only. Buyers should satisfy themselves prior to sale as to the condition of each lot and should exercise and rely on their own judgment as to whether the lot accords with its description. Subject to the obligations accepted by Sotheby's under this Condition, none of the seller, Sotheby's, its servants or agents is responsible for errors of description or for the genuineness or authenticity of any lot, no warranty whatever is given by Sotheby's, its servants or agents, or any seller to any buyer in respect of any lot and any express or implied conditions or warranties are hereby excluded".

Néanmoins, après avoir rejeté toute garantie, ces mêmes conditions accordent à l'acheteur la possibilité d'annuler la vente si dans les cinq ans, l'œuvre se révèle ne pas être authentique.

¹⁰⁴ Cfr. supra, p.32.

"(b) Any lot which was executed by someone other than the person described in the catalogue as the artist may be returned by the buyer to Sotheby's within five years of the date of the auction, in the same condition in which it was at the time of the auction, accompanied by a statement of defects, the number of the lot and the date of the auction at which it was purchased. If Sotheby's is satisfied that the lot was so executed and that the buyer has and is able to transfer a good and marketable title to the lot free from any third party claims the sale will be set aside and any amount paid in respect of the lot will be refunded.

(c) A buyer's claim under this Condition shall be limited to any amount paid in respect of the lot and shall not extend to any loss or damage suffered or expense incurred by him.

(d) The benefit of this Condition shall not be assignable and shall rest solely and exclusively in the buyer who, for the purpose of this Condition, shall be and only be the person to whom the original invoice is made out by Sotheby's in respect of the lot sold".

La validité de telles clauses s'apprécie conformément aux principes rappelés plus haut ¹⁰⁵.

CONCLUSIONS

Cette analyse de certains aspects juridiques de la commercialisation des œuvres d'art comporte sans doute bien des lacunes. Elle révèle néanmoins l'originalité du microcosme où s'exerce l'activité contractuelle décrite. Le monde du commerce de l'art se caractérise par la grande variété de ses participants. En premier lieu, les artistes eux-mêmes ; avec leurs tempéraments de

¹⁰⁵ Cfr. supra, p.33.

créateurs, ils sont rarement doués en affaires, et encore moins souvent préoccupés de droit. A l'autre extrême, les acheteurs d'œuvres d'art, dont les motivations vont de la passion irrésistible pour le beau à l'esprit de spéculation le plus calculateur. Entre eux, les intermédiaires les plus variés, galeries, marchands, antiquaires, salles de ventes, courtiers, qui poursuivent essentiellement des objectifs commerciaux ; mais certains "galeristes" apportent aux artistes un soutien moral et financier inestimable.

Cette distribution des rôles entre de nombreux acteurs aux motivations très diverses engendre la création d'un réseau complexe de relations contractuelles souvent originales. A côté de ventes directes sans grande spécificité, on a pu notamment relever les traits particuliers du contrat de commande, les modalités d'intervention des différentes catégories d'intermédiaires et surtout, la multitude des formules de collaboration entre artistes et galeries. L'analyse juridique de la commercialisation des œuvres d'art permet d'enrichir considérablement la collection du musée imaginaire des contrats ...

Au-delà de l'inventaire, et mis à part les problèmes liés au droit moral de l'artiste, deux aspects doivent finalement être mis en évidence.

En premier lieu, si certaines galeries apportent à leurs artistes l'aide décisive qui vient d'être rappelée, les relations ne sont pas toujours équilibrées entre ces protagonistes, et les artistes mériteraient peut-être une meilleure protection sur le plan contractuel ; mais celle-ci est difficile à concevoir et à

mettre en œuvre, compte tenu de la diversité des situations et du faible degré de conscience juridique des intéressés.

L'autre aspect préoccupant est celui de la protection des parties au contrat de vente en cas de problème relatif à l'authenticité de l'œuvre. En cette matière, le système juridique connaît des remèdes éprouvés. Mais leur application est délicate, compte tenu des grandes incertitudes entourant ces questions d'authenticité (malgré les progrès techniques accomplis), et perturbée par la fréquence des clauses exonératoires. La responsabilité renforcée qui peut peser sur les intermédiaires professionnels est elle-même affectée par ces deux facteurs.

Marcel FONTAINE.