

**PROPOSITIONS EN FAVEUR DU DEVELOPPEMENT DU  
MARCHE DE L'ART EN FRANCE**

**Rapport remis à**

**Christine Albanel  
Ministre de la culture  
et de la communication**

**par**

**Martin Bethenod  
Catherine Chadelat  
Guy Cogeval  
Nathalie Moureau  
Laurent Vallée**

<u>Introduction</u> .....	4
<u>I. Développer les collections privées</u> .....	8
<u>A. Favoriser l'intervention des entreprises sur le marché de l'art</u> .....	9
<u>1. Rendre plus attractif le mécanisme aidant l'achat d'œuvres d'artistes vivants par les entreprises</u> .....	9
<u>2. Engager une réflexion interministérielle sur le mécénat d'entreprise</u> .....	13
<u>B. Encourager les collectionneurs et accroître leur nombre</u> .....	15
<u>1. Soutenir les collections privées pour enrichir les collections publiques</u> .....	15
<u>a) Mettre en valeur la procédure de la datation en paiement et étendre son champ d'application</u> .....	16
<u>b) Étendre aux personnes soumises à l'impôt sur le revenu le dispositif organisé par les dispositions de l'article 238 bis-0 A institué pour la conservation sur le territoire national de « trésors nationaux »</u> .....	17
<u>c) Prendre en considération les successions d'artistes</u> .....	18
<u>d) Lever les ambiguïtés qui affectent la réduction d'impôt sur le revenu au titre du don d'une œuvre d'art</u> .....	19
<u>2. Accompagner l'augmentation du nombre de collectionneurs</u> .....	20
<u>a) Créer une nouvelle mesure spécifiquement orientée vers les particuliers</u> .....	21
<u>b) Valoriser l'importance des collections privées et le rôle des collectionneurs</u> .....	22
<u>II. Améliorer la compétitivité du marché français</u> .....	26
<u>A. Alléger et simplifier la réglementation applicable aux professions</u> .....	26
<u>1. Prolonger les effets de la loi du 10 juillet 2000 à l'occasion de la transposition de la directive « services »</u> .....	27
<u>2. Moderniser les conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires publiques</u> .....	29
<u>a) Moderniser le statut des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques</u> .....	29
<u>b) Faciliter l'accès à l'exercice de la prestation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques</u> .....	31
<u>c) Supprimer le régime d'agrément optionnel des experts intervenant dans les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques</u> .....	32
<u>d) Permettre aux opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'exercer plusieurs activités</u> .....	32
<u>e) Créer les conditions d'un marché unique des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques</u> .....	33
<u>f) Rétablir la concurrence des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en matière d'inventaire successoral</u> .....	35
<u>g) Faciliter et moderniser, pour les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publique, l'accomplissement de leurs obligations professionnelles</u> .....	36
<u>h) Mieux responsabiliser les opérateurs</u> .....	36
<u>3. Diversifier la nature des opérations que peuvent accomplir les prestataires de ventes publiques aux enchères</u> .....	37
<u>a) Autoriser le recours à la vente de gré à gré</u> .....	37
<u>b) Autoriser l'achat en vue de la revente</u> .....	37
<u>c) Assouplir le régime de la garantie financière</u> .....	38
<u>d) Soumettre le régime de la folle enchère à un cadre contractuel</u> .....	39
<u>B. Réduire les coûts de transaction</u> .....	39
<u>1. Réduire les handicaps issus du droit communautaire</u> .....	40
<u>a) Limiter les distorsions de concurrence procédant du droit de suite</u> .....	40
<u>b) Atténuer les effets négatifs du régime de la TVA applicable aux objets d'art</u> .....	44
<u>2. Réexaminer les prélèvements prévus par le droit interne</u> .....	46

a) Supprimer la taxe sur les arts de la table.....	46
b) Préserver la cotisation de 1 % dans un contexte d'allègement global des charges pesant sur le marché.....	47
C. Connaître, sécuriser et soutenir les opérateurs. ....	47
1. Développer des outils statistiques pour permettre une meilleure connaissance du marché de l'art. ....	48
2. Simplifier l'obligation de tenue de certains documents à laquelle sont les SVV sont soumises.....	48
3. Améliorer les contrôles à l'exportation.....	49
4. Améliorer les outils de lutte contre le trafic illicite des biens culturels. ....	49
5. Soutenir les initiatives des commerces d'art en matière de recherche et de développement international.....	50
Conclusion.....	52
Annexe 1 : Composition de la mission.....	56
Annexe 2 Liste des personnes rencontrées.....	57

## Introduction

Si le recul de la France sur le marché mondial au cours de la seconde moitié du XX<sup>ème</sup> siècle est incontestable, la mission a pourtant le sentiment que le marché de l'art français ne mérite pas les jugements univoques ou excessifs dont il est parfois l'objet. Ces appréciations, d'ailleurs à rapprocher de l'évolution générale de l'économie française, procèdent trop souvent de présupposés idéologiques – la remise en cause du modèle institutionnel français qui aurait étouffé la création – ou de préoccupations apologétiques – le constat alarmiste comme base de revendication – qui nuisent à une bonne perception de la situation réelle. Celle-ci peut être sommairement résumée : le marché français est, ces dernières années, en expansion en valeur absolue, avec une progression des ventes dont témoigne les chiffres des ventes publiques, en hausse de 13 % en 2006 et de 36 % entre 2002 et 2006, cette phase ascendante marquant une inversion de la tendance précédente (- 21 % entre 1998 et 2002 selon le dernier rapport de l'*European Fine Art Foundation*<sup>1</sup> - EFAF). Il régresse, en revanche, en valeur relative, perd du terrain sur le marché mondial qui, pour sa part, a connu une croissance de 36 % en 2006 et voit sa place de numéro trois disputée par la Chine.

Ce constat révèle différents handicaps. Une pression fiscale globale trop élevée<sup>2</sup>, l'existence d'une place financière de moindre envergure que celle des grandes scènes du marché de l'art (Londres, New York, Hong Kong), certaines pesanteurs administratives ou la subsistance de décalages dans l'environnement réglementaire par rapport aux règles internationales constituent des désavantages compétitifs. Les opérateurs économiques, auxquels font souvent défaut taille critique et surface financière, demeurent, en outre, fragiles. Enfin, les rapports entre les institutions et le secteur privé persistent à être perturbés par une méfiance réciproque, produit d'une longue histoire faite, d'un côté, de la distance ou du soupçon conservés par l'administration et, de l'autre, des sentiments d'insécurité et de d'absence de reconnaissance éprouvés par les collectionneurs et acteurs du marché de l'art.

Il faut savoir, en revanche, déceler à certains signes, comme le renforcement de la présence en France des grandes maisons de ventes internationales, ou le succès que rencontrent auprès des galeries et des collectionneurs certains grands salons et foires, le fait que le marché français dispose d'atouts réels. L'attractivité de la place de Paris repose ainsi sur l'importance du patrimoine artistique français, sur une offre muséale d'une densité et d'une richesse sans équivalent, sur la réputation scientifique de ses conservateurs, chercheurs ou experts ainsi que sur la qualité, en France, de l'art de vivre. En outre, différents acteurs du marché (galeries, maisons de vente,

---

<sup>1</sup> *The European Fine Art Foundation, The International Art Market, a survey of Europe in a global context* (2008).

<sup>2</sup> Le rapport *Doing Business* de la Banque mondiale classe la France au 82<sup>ème</sup> rang mondial en matière d'attractivité fiscale – à titre de comparaison l'Irlande est 6<sup>ème</sup> et la Grande-Bretagne 12<sup>ème</sup> – et au 15<sup>ème</sup> rang européen.

foires) et du monde de l'art (artistes, institutions) ont désormais une véritable stratégie internationale. Les collectionneurs sont aussi plus nombreux, plus influents, plus puissants et plus visibles : émergent ainsi de grands prescripteurs internationaux, des regroupements associatifs ou des réseaux de collectionneurs. Des collections privées sont, enfin, exposées, et l'intérêt des media pour le secteur s'accroît.

La période actuelle a, dans ces conditions, paru propice aux membres de la mission pour envisager la reconquête, progressive, de marges sur les autres places du marché mondial.

\*

\* \*

La mission tient, par ailleurs, de manière liminaire, à appeler l'attention sur les **cinq enjeux** majeurs attachés au marché de l'art qui justifient le présent rapport comme ils en orientent les analyses et les propositions.

**Le marché de l'art constitue, par lui-même, un enjeu économique.** Il est un contributeur clé pour les activités de différents services et industries. Ce marché recouvre, à l'évidence, la réalité multiforme de secteurs, de métiers et de situations extrêmement divers : sociétés de ventes, galeries et antiquaires ; art ancien, moderne, contemporain, arts décoratifs, design, archéologie, arts premiers, bibliophilie, bijoux ... Il est, c'est vrai, difficile de disposer d'éléments statistiques fiables le décrivant dans sa globalité. Cependant, à une période où le marché de l'art bénéficie d'un intérêt renouvelé du grand public qui apparaît sans précédent récent, il est essentiel d'insister sur la contribution économique que le marché de l'art apporte à la société française dans son ensemble. Selon le rapport de l'EFAF le marché de l'art représente, en 2007, 49 300 emplois et 8 620 entreprises. Les ventes publiques s'élèvent à 1,33 milliard d'euros. Si le montant des ventes privées demeure difficile à évaluer, elles représentent un montant légèrement (1,44 milliard d'après l'EFAF) ou très supérieur (un rapport de 1 à 4 voire de 1 à 6 est fréquemment retenu par les observateurs) aux ventes publiques. La richesse induite, pour les activités directement liées au marché de l'art (transport, assurance, emballage ... sans prendre en compte les effets indirects, en particulier touristiques), serait légèrement inférieure à 2,5 milliard d'euros.

**Au-delà de ce poids économique, un marché de l'art dynamique est un facteur puissant de rayonnement international.** Les scènes artistiques, dans leur ensemble, bénéficient du prestige de l'intervention des plus grands acteurs du marché et de l'attractivité des grands événements qu'ils organisent, à la fois du point de vue culturel et en termes d'image de marque ou d'impact touristique.

**A ces aspects s'ajoutent une importante responsabilité à l'égard de la création et un enjeu social déterminant.** Le dynamisme du marché de l'art français doit être entretenu, et les droits des artistes préservés, pour encourager la création et assurer le maintien du rôle des créateurs dans la société française. On rappellera, à cet égard, que 38 000 artistes sont inscrits à la Maison des artistes – par comparaison 66 000 artistes sont affiliés au régime des intermittents du spectacle. Toute réflexion sur le marché de l'art implique la prise en

considération prioritaire de la question du modèle économique et social du statut qu'une société propose aux créateurs.

**Le dynamisme du marché de l'art français est, en outre, l'une des clés essentielles du patrimoine national et particulièrement des collections publiques.** La collection est le cœur du rôle du musée et son enrichissement est une priorité qui implique, compte tenu des prix croissants constatés sur le marché au regard des budgets d'acquisition des institutions, d'organiser des liens entre les différents acteurs du marché. On doit rappeler, à cet égard, que les relations avec les grands collectionneurs ont historiquement constitué le moyen privilégié de l'enrichissement des collections des plus grands musées. En outre, attirer ou maintenir sur le territoire national des œuvres d'importance majeure demeure l'un des enjeux de la nouvelle dynamique qui anime le marché de l'art français. Cet enjeu patrimonial est lié, par ailleurs, au maintien d'un travail essentiel de découverte et de connaissance des œuvres comme à la conservation de savoir-faire et de nombreux métiers d'art (restaurateurs, bronziers, ébénistes, serruriers ...).

**Il convient enfin de prendre en compte l'importance du rôle du marché de l'art dans la diffusion artistique et culturelle.** La fréquentation des lieux du marché de l'art (foires, antiquaires, salles des ventes, galeries, salons, marchés, sites en ligne ...) constitue une pratique culturelle au sens plein du terme, importante même si elle est mal mesurée ou ignorée par les études habituelles en la matière. Les milliers de visiteurs quotidiens de l'hôtel Drouot, les centaines de milliers d'amateurs qui sillonnent chaque semaine les allées du marché aux puces de St Ouen, les cent mille visiteurs de la Biennale des Antiquaires, les 80 000 de la Foire internationale d'art contemporain, ceux de Paris Photo, ceux de Show Off, de Slick, du Salon du dessin, du Carré rive gauche, des nocturnes de la rive droite, de Start à Strasbourg, de Docks Art Fair à Lyon en témoignent : les lieux du marché de l'art sont ceux, privilégiés et parfois même uniques, de la rencontre avec les œuvres d'art.

\*

\* \*

La mission a procédé à l'audition de nombreuses personnalités<sup>3</sup> afin d'éclairer sa réflexion compte tenu de leur expérience, de leur rôle et de leur place dans la vie du marché de l'art de notre pays. Qu'elles soient ici remerciées pour leur disponibilité, leurs analyses et leurs propositions.

Une fois réunis les enseignements retirés de ces auditions, la mission s'est attachée à dégager les propositions qu'elle avait mission de mettre au jour selon les orientations indiquées dans la lettre du 8 octobre 2007, sans s'interdire, comme le lui suggérait d'ailleurs la ministre, de se saisir d'autres sujets sur lesquels elle a estimé nécessaire d'attirer l'attention.

On doit toutefois préciser ici les limites du champ de l'étude dont le présent rapport est la conclusion. Il a été décidé, en premier lieu, d'exclure de ce champ les éléments qui se rattachaient trop nettement à différentes réflexions en cours.

---

<sup>3</sup> V. la liste annexée au présent rapport.

Ainsi, par exemple, les aspects touchant à l'inaliénabilité des collections, à l'éducation artistique ou à l'organisation des services du ministère de la culture ont été écartés du cœur de nos réflexions compte tenu des missions confiées à M. Rigaud, à M. Gross et des travaux menés dans le cadre de la Revue générale des politiques publiques. La mission a également choisi, en deuxième lieu, de ne pas prolonger son examen au-delà de ce qui touche le marché de l'art proprement dit. Ainsi, par exemple, s'agissant du secteur des ventes volontaires, ne sont examinés que les aspects les plus étroitement liés au marché de l'art. En troisième lieu, et en revanche, certains sujets, qui excèdent sans doute les limites assignées par la lettre de mission, sont apparus suffisamment importants au regard du marché de l'art pour être évoqués, à titre de conclusion, à la fin du présent rapport (v. en particulier les aspects relatifs aux lieux de travail pour les créateurs, aux grands événements artistiques ou à la mobilité internationale).

Il convient également de souligner que le présent rapport obéit à deux logiques distinctes mais très complémentaires. Il est en effet apparu aux membres de la mission que les handicaps ou les freins qui affectent le marché de l'art français relèvent autant de difficultés pratiques, susceptibles d'être réduites par des mesures concrètes appropriées, que d'obstacles d'ordre symbolique, qui ne peuvent être levés que par des décisions dont la portée est plus psychologique. C'est pourquoi les recommandations formulées dans le présent rapport tentent constamment de tenir compte de ces deux dimensions, par le cumul d'actions ciblées et pratiques, se traduisant par des propositions de réformes législatives et réglementaires, et de propositions plus symboliques.

D'avantage, chaque recommandation doit être lue comme comprenant à la fois un impact direct, factuel, identifiable et mesurable et un impact symbolique, relevant de la valorisation de l'acteur concerné, de la reconnaissance, de l'incitation. Seule une action publique orientée selon ces deux axes peut être efficace pour recréer le climat de confiance indispensable au bon développement de l'ensemble du marché et de chacun de ses opérateurs, climat de confiance dont la nécessité a été constamment rappelée par les personnes rencontrées par la mission.

Le présent rapport met en exergue 37 recommandations dont la liste figure en annexe. Il contient par ailleurs d'autres orientations de réforme qui sont explicitées dans le corps du texte.

Les voies de réforme seront examinées dans l'ordre qui suit : développer les collections privées (I.) et améliorer la compétitivité du marché français (II.).

## I. Développer les collections privées.

La mission a délibérément choisi de placer en tête du présent rapport la question du développement des collections privées. Ce choix correspond à la conviction que le développement de la demande intérieure est décisif pour le dynamisme du marché national et de ses acteurs comme pour l'évolution de son image internationale. Le rôle économique des collectionneurs privés est essentiel : leur poids est ainsi très nettement supérieur à celui des institutions publiques, comme l'a montré l'enquête réalisée par le comité professionnel des galeries d'art en 2005. Leur fonction est capitale en ce qui concerne l'enrichissement des collections publiques et la constitution d'un important patrimoine artistique privé, ce dernier aspect étant moins valorisé en France que dans d'autres Etats de l'Union européenne. L'action des collectionneurs est, en outre, nécessaire pour la création : « acheter, c'est surtout permettre à l'artiste de continuer à travailler » comme l'indique un couple de collectionneurs cités par Pierre Cabanne<sup>4</sup>. On doit souligner que ce triple rôle des collectionneurs s'exerce en complément des missions dévolues aux institutions publiques, sans redondance ni contradiction, contribuant au contraire au développement souhaitable de la pluralité des goûts, des choix et des points de vue.

L'objectif de développer les collections privées présente un caractère général. Tous les compartiments, secteurs ou métiers du marché sont, en effet, visés, même si l'art contemporain appelle une attention particulière compte tenu de l'importance de l'enjeu de l'aide à la création qui doit être poursuivi. L'objectif de développement concerne, en outre, l'ensemble des collections : « grands » collectionneurs, collections d'entreprises, collections plus modestes, débutants (« primo-collectionneurs » ou « *beginners* »). C'est ainsi que le présent rapport emploie le terme de collectionneur dans son acception la plus large de « personne privée qui procède à des acquisitions d'œuvres d'art » et ne s'attache pas à établir de distinction sémantique (collectionneurs, amateurs, acheteurs ...) ou de classification par l'importance, la fréquence ou les motivations de ces acquisitions.

La question du développement des collections privées est, ainsi qu'il a été indiquée dans l'introduction du présent rapport, traitée à la fois du point de vue concret, et notamment de l'étude des mécanismes incitatifs propres à encourager les collectionneurs, et sur le mode plus symbolique de la valorisation. Il s'agit de proposer des actions positives sur la base desquelles peut s'engager un processus plus profond de reconnaissance de la valeur artistique, de l'utilité culturelle et sociale de l'acte de collectionner, de la distinction de ceux qui s'y consacrent, de la mise en valeur des expériences ayant valeur de modèle, en vue de créer un climat de confiance de nature à permettre le développement des collections privées.

De manière liminaire, néanmoins, la mission tient à souligner que ces efforts doivent s'inscrire dans un mouvement plus vaste qui implique une meilleure diffusion de la culture artistique, à la fois par l'éducation, et en particulier l'histoire de l'art, et une plus grande présence de l'art dans l'espace public, notamment dans les media. S'il n'appartenait pas à la mission de traiter

---

<sup>4</sup> P. Cabanne, « Les grands collectionneurs », tome II, les éditions de l'Amateur, 2004.

de cette question immense, ses membres partagent la conviction qu'elle est absolument déterminante.

Seront successivement examinés les moyens de favoriser l'intervention des entreprises sur le marché de l'art (A.) et d'encourager et d'accroître le nombre des collectionneurs (B.).

## **A. Favoriser l'intervention des entreprises sur le marché de l'art**

Deux orientations ont été retenues par la mission pour favoriser l'intervention des entreprises sur le marché de l'art. La première, très précise, consiste à améliorer le principal mécanisme existant de soutien au marché de l'art qui s'adresse aux entreprises (1.). La seconde, plus générale, se rapporte à la nécessité d'engager une réflexion d'envergure sur les fondations et le mécénat d'entreprise (2.).

### **1. Rendre plus attractif le mécanisme aidant l'achat d'œuvres d'artistes vivants par les entreprises.**

Les motifs pour lesquels une entreprise peut acquérir des œuvres d'art, ponctuellement ou pour constituer une collection, sont variés. Instrument de communication interne ou externe, outil propre à affirmer des valeurs comme à permettre l'identification d'une image, support pour une stimulation de la créativité, l'œuvre d'art peut aussi, tout simplement, contribuer à améliorer l'environnement de travail. Du point de vue fiscal, peu importent ces raisons : hors le cas où l'œuvre d'art se rattache à l'activité même de l'entreprise – si, par exemple, celle-ci fait le commerce d'œuvres, comme une galerie ou un antiquaire – les dépenses exposées en vue de son acquisition ne sont, en principe, pas déductibles de ses résultats. Le droit commun s'oppose ainsi, de manière logique, à la déduction, au titre de charges ordinaires, des sommes consacrées à l'acquisition d'œuvres d'art : à l'exception d'entreprises dont l'activité s'exerce sur le marché de l'art, la gestion normale d'une entreprise n'implique pas l'acquisition d'œuvres d'art.

Dans le but de soutenir l'activité du marché de l'art, la loi du 23 juillet 1987 sur le développement du mécénat a toutefois institué un mécanisme spécifique autorisant les entreprises à déduire de leur résultat imposable le coût d'acquisition d'œuvres d'artistes vivants. Ce mécanisme a été notamment modifié par la loi du 1<sup>er</sup> août 2003. Aujourd'hui codifié à l'article 238 bis AB du code général des impôts, il prévoit une déduction spéciale en faveur des entreprises qui achètent des œuvres originales d'artistes vivants pour les exposer dans un lieu accessible au public ou aux salariés, à l'exception de leurs bureaux. Cette disposition autorise, sous certaines conditions, la déduction des résultats imposables, sur cinq ans, de la somme correspondant au prix d'acquisition des œuvres concernées.

Il est certain que le régime organisé par les dispositions de l'article 238 bis AB du code général des impôts pour accroître les achats d'œuvres d'artistes

vivants est favorable dès lors qu'il s'agit, de manière dérogatoire, d'admettre en déduction des résultats imposables la valeur de biens qui ne se rattachent pas à l'activité de la société. Pour autant, il est apparu aux membres de la mission qu'il demeure trop restrictif sur certains aspects qui tiennent, d'une part, à son champ d'application, d'autre part, aux modalités de déduction et, enfin, aux conditions auxquelles demeure subordonné le droit à déduction.

**En ce qui concerne, en premier lieu, le champ d'application des dispositions de l'article 238 bis AB**, on doit rappeler que la déduction spéciale qu'elles instituent est soumise à l'exigence de l'inscription d'une somme équivalente à la déduction opérée sur un compte de réserve spéciale, figurant au passif du bilan de l'entreprise. Cette condition avait été prévue dès l'origine, en 1987, le législateur s'inspirant de différents dispositifs fiscaux prévoyant que le bénéfice de différents régimes de faveur était subordonné à la création au bilan d'un compte de réserve spéciale (réserve des plus-values à long terme ou encore réserve des profits de construction).

En pratique, cette exigence a pour effet d'exclure du bénéfice du mécanisme de déduction prévu par les dispositions de l'article 238 bis AB les entreprises individuelles et les titulaires de bénéfices non commerciaux qui, compte tenu de leurs obligations juridiques et comptables, ne peuvent pas satisfaire à la condition posée par la loi fiscale.

Or, non seulement cette clientèle est importante pour les professionnels, mais elle joue en outre un rôle prescripteur déterminant, en particulier compte tenu de sa présence sur l'ensemble du territoire. La restriction maintenue par le législateur a ainsi pour conséquence d'exclure du mécanisme les professions libérales qui sont parmi les principaux clients des galeries, des antiquaires ou des sociétés de ventes volontaires.

Il est, par suite, recommandé que l'administration fiscale admette que la condition selon laquelle une somme égale à la déduction opérée fait l'objet d'une inscription sur un compte de réserve ne puisse être opposée aux entreprises individuelles et aux titulaires de bénéfices non commerciaux qui ne peuvent, en tout état de cause, la satisfaire.

#### **Recommandation 1**

**Il est recommandé d'ouvrir aux entreprises individuelles et aux professions libérales le dispositif organisé par l'article 238 bis AB du code général des impôts en faveur de l'acquisition d'œuvres originales d'artistes vivants. En ce sens, il apparaît souhaitable que l'administration fiscale n'oppose pas à ces entreprises et professions la condition, qu'il ne peuvent satisfaire, relative à l'inscription sur un compte de réserve de la somme portée en déduction.**

**S'agissant, en deuxième lieu, des modalités de déduction**, il résulte des dispositions de l'article 238 bis AB que la déduction effectuée au titre de chaque exercice ne peut excéder la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires minorée, le cas

échéant, du montant total des versements effectués par l'entreprise sur le fondement des dispositions de l'article 238 bis du code général des impôts.

Cette référence au plafond unique de 0,5 % fixé depuis l'intervention de la loi du 1<sup>er</sup> août 2003 n'est pas apparue entièrement satisfaisante aux membres de la mission. Si, en effet, les dispositions des articles 238 bis du code général des impôts ouvrent droit à une réduction d'impôt, celles de l'article 238 bis AB n'offrent qu'une possibilité de déduction du résultat imposable. Dans ces conditions, l'application du plafond uniforme et la connexion des deux mécanismes semble discutable. En outre, le taux uniforme retenu par le législateur, sans considération pour le niveau atteint par le chiffre d'affaires de l'entreprise, demeure insuffisamment porteur en ce qui concerne les petites entreprises. On doit ici rappeler que 52 % des opérations de mécénat engagées en France le sont par des PME, selon une enquête de l'Admical menée en 2005. Enfin, s'agissant à l'inverse des groupes de grande envergure, la limite de 0,5 % du chiffre d'affaires de la société est peu adaptée dans le cas où un groupe entend se constituer une collection via la holding de « tête du groupe ».

Pour ces raisons, la mission recommande, d'une part, de prévoir des seuils différenciés en fonction du niveau du chiffre d'affaires des entreprises intéressées et, d'autre part, de déterminer un seuil approprié s'agissant des groupes fiscalement intégrés.

#### **Recommandation 2**

**Il est recommandé, pour l'application de la déduction mentionnée à l'article 238 bis AB du code général des impôts, de prévoir une échelle de seuils qui seraient fonction décroissante du chiffre d'affaires des entreprises concernées, pour mieux adapter les modalités d'application du régime selon leur taille.**

#### **Recommandation 3**

**Il est recommandé de permettre l'appréciation des limites fixées conformément à cette échelle par référence au chiffre d'affaires consolidé lorsque est en cause un groupe fiscalement intégré.**

**En ce qui concerne, en troisième lieu, les conditions auxquelles est subordonné le bénéfice de la déduction** spéciale instituée par l'article 238 bis AB du code général des impôts, la mission propose, d'une part, de modifier substantiellement la condition de l'exposition du bien acquis au public et, d'autre part, de neutraliser les effets que peut emporter une opération de restructuration.

On sait qu'à l'origine la condition d'exposition des œuvres d'art au public était assez rigoureuse. La loi du 1<sup>er</sup> août 2003 a assoupli ce régime en indiquant seulement que l'entreprise devait exposer le bien acquis dans un lieu accessible au public pour la période correspondant à l'exercice d'acquisition et aux quatre années suivantes. Jugées encore trop restrictives, ces dispositions ont à nouveau été modifiées par la loi de finances rectificative pour 2005 en date du 30 décembre 2005, pour prévoir que désormais les œuvres doivent être exposées

dans un lieu accessible au public ou aux seuls salariés, à l'exception de leurs bureaux.

L'origine de cette condition d'exposition est que le législateur a entendu associer les entreprises à la diffusion de l'art contemporain auprès du public que constituent salariés, clients ou visiteurs mais n'a pas voulu lui permettre de bénéficier d'une aubaine ou de spéculer sur la production des artistes vivants<sup>5</sup>.

La mission estime toutefois que cette condition d'exposition est inadaptée et très délicate à vérifier. La condition est, d'abord, inadaptée dès lors qu'elle procède, aux yeux de nombreuses personnes auditionnées par la mission, d'une logique de soupçon, déjà évoquée, à laquelle il convient de mettre un terme. En outre, l'exigence d'exposition ne réduit aucunement le « risque » d'une éventuelle spéculation : qu'elle l'expose ou non, rien ne s'oppose à ce que l'entreprise décide de céder son bien, elle perdra seulement le bénéfice de la déduction conformément aux dispositions du cinquième alinéa de l'article 238 bis AB du code général des impôts dans sa rédaction actuelle. Par ailleurs, on peut douter de ce que les entreprises aient réellement l'intention d'enfermer les œuvres qu'elles acquièrent dans des containers pour attendre le moment propice à une revente. La condition d'exposition est, ensuite, inadaptée en ce qu'elle exclut, de facto, du champ d'application de la mesure prévue par les dispositions de l'article 238 bis AB du code général des impôts certaines catégories d'œuvres, qui ne peuvent, en tout état de cause, satisfaire à l'exigence d'exposition posée par la loi fiscale : il suffit de songer aux œuvres photographiques ou sur papier dont les contraintes de conservation empêchent d'exposer sur longue période. Enfin, la mission doute de la réalité de la vérification de cette condition et s'interroge sur la nécessité de mettre à la charge des entreprises l'exigence de pouvoir établir qu'une œuvre a effectivement été exposée pendant plusieurs années, de manière continue sous peine, d'ailleurs, pour certaines, de porter atteinte à leur qualité.

Consciente, toutefois, de ce que la condition d'exposition mentionnée par le législateur procède du but d'intérêt général justifiant l'avantage fiscal qu'il concède, la mission n'invite pas à sa suppression. Il s'agit ici, et dans le prolongement des lois de 2003 et 2005, d'inverser la logique dans le but, également, de contribuer à créer un meilleur climat entre l'administration et les entreprises qui collectionnent.

#### **Recommandation 4**

**Il est recommandé de modifier la condition d'exposition à laquelle est subordonnée la déduction prévue par l'article 238 bis AB du code général des impôts qui figure à son troisième alinéa en la limitant à « la valorisation ou la diffusion de l'œuvre par tout moyen approprié ».**

---

<sup>5</sup> V. sur ce point le rapport de M. Trémège, au nom de la commission des finances de l'Assemblée nationale, n°836, sur ce qui allait devenir la loi n°87-571 du 23 juillet 1987 sur le développement du mécénat.

Les dispositions de l'article 238 bis AB prévoient, par ailleurs, que la somme déduite est réintégrée en cas de cession de l'œuvre. Cette disposition paraît viser, selon l'administration fiscale, toute opération ayant pour effet de faire sortir le bien de l'actif immobilisé (fusion, apport ...). Or, si, lorsque l'artiste est toujours vivant, le cessionnaire peut bénéficier des dispositions de l'article 238 bis AB du code général des impôts, sous réserve de satisfaire à l'ensemble des conditions prévues par cet article<sup>6</sup>, il reste que la restructuration n'est pas neutre pour l'entreprise. La mission estime, dans ces conditions, que la loi fiscale devrait être modifiée pour faire obstacle à la réintégration dans l'hypothèse où la « cession », au sens de l'article 238 bis AB, procède d'une transmission universelle de patrimoine (fusion, scission, apport partiel d'actifs) soumise au régime spécial de faveur organisé par les dispositions des articles 210 A et 210 B du code général des impôts.

#### **Recommandation 5**

**Il est recommandé d'organiser la neutralité des opérations de restructuration sur le bénéfice de la déduction prévue par les dispositions de l'article 238 bis AB du code général des impôts.**

Ces modifications apportées, la mission insiste, par ailleurs, sur la nécessité d'améliorer la connaissance par les entreprises de ce mécanisme de déduction. Il est essentiel que les réformes proposées soient l'occasion d'une meilleure communication, ciblée notamment sur les nouveaux bénéficiaires potentiels, quant aux avantages qu'offrent les dispositions de l'article 238 bis AB du code général des impôts. Une action de communication appropriée à travers les organisations représentatives des entreprises ou les chambres de commerce et les professionnels du marché de l'art devrait être développée.

#### **Recommandation 6**

**Il est recommandé de mieux porter à la connaissance des entreprises les dispositions favorables à l'acquisition d'œuvres originales d'artistes vivants dans le cadre d'une campagne de communication associant les services du ministère de la culture, les organisations représentatives des entreprises et les professionnels du marché de l'art.**

Au-delà de ce seul dispositif particulier, il a, par ailleurs, semblé aux membres de la mission qu'il convenait d'engager une nouvelle réflexion sur le mécénat d'entreprise.

### **2. Engager une réflexion interministérielle sur le mécénat d'entreprise.**

Sur la période récente, le ministère de la culture a pris de nombreuses initiatives pour conférer sa plus large portée aux dispositions de la loi du 1<sup>er</sup> août 2003. La création d'une mission du mécénat ou d'une médaille de Grand mécène, la signature de plusieurs chartes pour le développement du mécénat avec les chambres de commerce et d'industrie, le conseil supérieur du notariat ou

---

<sup>6</sup> D. adm. 4 C-754 n°3 du 30 octobre 1987.

le conseil supérieur des experts comptables ont notamment contribué à informer les entreprises et à les aider à tirer parti des mesures incitatives créées par le législateur. Certaines réussites sont exemplaires : on peut mentionner, en ce sens, et à titre d'exemple, l'engagement d'entreprises, certaines de taille modeste, pour soutenir l'acquisition récente du tableau « La fuite en Egypte » de Nicolas Poussin.

Le mécénat d'entreprise ne saurait pourtant, et évidemment, être réduit au seul champ artistique et culturel. Outil de gestion, de communication pour une entreprise, à l'égard des salariés comme de leur environnement, le mécénat contribue à conforter son image, son identité ou ses valeurs. Il excède ainsi très largement le secteur culturel. Il s'agit désormais d'un enjeu économique bien plus vaste par la diversité et le nombre des entreprises qui soutiennent des activités d'intérêt général nombreuses et différenciées. Engagées à l'origine dans le mécénat culturel, puis dans le mécénat sportif, les entreprises explorent et s'impliquent désormais davantage dans des actions aux dimensions environnementales, humanitaires, d'insertion, de proximité ...

Les dispositifs d'incitation prévus par la loi organisent un partage entre la contribution commune revenant à l'Etat et le financement privé d'œuvres d'intérêt général. L'opportunité des modifications de ce partage, comme la pertinence des améliorations qu'il convient de lui apporter, ne peut relever que d'une analyse transversale des actions de mécénat développées par les entreprises. L'appel à l'implication des entreprises ne peut être correctement dessiné que si les besoins des différents donataires, pour toutes les formes d'actions envisagées, sont connus.

Dans ces conditions, la réflexion sur le mécénat d'entreprise ne peut être menée de manière isolée par le ministère de la culture, néanmoins pionnier en la matière, et aurait au contraire avantage à être envisagée dans une perspective plus large. Dès lors qu'il est question de la responsabilité sociale des entreprises au sens large, et de leur implication dans des activités d'intérêt général, l'enrichissement des différents mécanismes prévus par le législateur comme le partage des expériences menées doit être envisagé de manière interministérielle.

Dans ces conditions, la mission estime souhaitable qu'une réflexion interministérielle soit menée pour coordonner et améliorer l'organisation et les moyens de l'ensemble des champs d'action du gouvernement concernés par la question du mécénat (culture, environnement, insertion, lutte contre la pauvreté ...).

#### **Recommandation 7**

**Il est recommandé d'engager une réflexion interministérielle sur le mécénat d'entreprise pour procéder à un partage d'expérience, à la détermination de bonnes pratiques et pour développer des outils d'information et de communication communs.**

A ces propositions et pistes de travail qui sont orientées vers les entreprises doivent s'ajouter des mesures en direction des particuliers.

## **B. Encourager les collectionneurs et accroître leur nombre.**

La population des « collectionneurs » est mal connue. Il n'existe pas d'éléments statistiques fiables en la matière et compter, de façon large, au nombre des « collectionneurs » l'ensemble des personnes qui achètent, d'une manière ou d'une autre, sans régularité, des œuvres diverses ne traduirait sans doute pas la réalité de cette dimension du marché de l'art. L'ensemble formé par les collectionneurs est très contrasté et peut être décrit comme une pyramide : un très petit nombre de collectionneurs fortunés et agissant sur le marché français mais également sur le marché international à son sommet, un ensemble de collectionneurs assidus en dessous, puis un groupe de collectionneurs réguliers et enfin à la base une collectivité d'acheteurs intermittents ou occasionnels.

Si ces dernières années ont été celles d'une incontestable augmentation, et d'une visibilité croissante, la population des collectionneurs réellement actifs demeure cependant trop réduite en France. Tel est, au terme des auditions qu'elle a menées, le constat de la mission. Le marché français persiste à être trop étroit. Or non seulement il s'agit d'un élément essentiel pour l'activité du marché de l'art, mais par ailleurs les patrimoines privés ont été les artisans historiques de la découverte d'artistes, de la promotion et de la conservation des œuvres d'art en France, comme de l'enrichissement des collections publiques.

Encourager les collectionneurs, favoriser l'émergence d'un nouveau vivier d'amateurs, ces orientations répondent à un double impératif : développer le nombre des acheteurs actifs sur le marché national, d'une part, et accroître, ce faisant et progressivement, celui des contributeurs à la protection et à la défense de notre patrimoine, d'autre part.

L'action en ce sens doit être menée simultanément en direction de toutes les catégories de collectionneurs par la prise en compte des deux ressorts déterminants qui les animent : d'une part la dimension « mimétique » du désir, c'est à dire l'importance de la référence à un modèle, qui déclenche et guide la constitution de la collection ; d'autre part la postérité, la question de la trace, de la survie et du destin de la collection au-delà de la mort étant omniprésente. C'est pourquoi les questions de mise en valeur et de transmission sont si décisives.

Les moyens de soutenir les collections privées pour enrichir les collections publiques (1.) et d'accompagner l'augmentation de la population des collectionneurs (2.) seront successivement examinés.

### **1. Soutenir les collections privées pour enrichir les collections publiques.**

Le soutien accordé aux collectionneurs disposant d'œuvres d'importance majeure doit être renforcé avec un triple objectif de conservation des biens sur le territoire national, d'encouragement des transferts vers les collections publiques et de valorisation de l'image des grands collectionneurs et du modèle qu'ils représentent.

La mission a envisagé quatre voies pour améliorer les dispositifs destinés à assurer ce soutien : mettre en valeur la dation en paiement et étendre son champ d'application ; ouvrir aux particuliers le dispositif institué en faveur des trésors nationaux ; prendre en considération les successions d'artistes ; lever les ambiguïtés qui affectent l'application des dispositions relatives aux dons d'œuvres d'art.

a) Mettre en valeur la procédure de la dation en paiement et étendre son champ d'application.

Le mécanisme de la dation en paiement est l'un des leviers historiques des pouvoirs publics pour enrichir les collections publiques d'œuvres « de haute valeur artistique ou historique » figurant dans des collections privées. Depuis son institution par l'article 2 de la loi du 31 décembre 1968, ce dispositif codifié à l'article 1716 bis du code général des impôts permet aux héritiers, donataires ou légataires d'un collectionneur ou d'un artiste et aux redevables de l'impôt sur la fortune de se libérer de leurs obligations fiscales en proposant un objet d'art à l'Etat. Si le législateur l'a qualifiée d'exceptionnelle et subordonnée à un agrément, cette procédure a été un incontestable succès : elle a permis de conserver en France et de faire entrer dans les collections publiques de nombreuses œuvres essentielles par la voie d'une dépense fiscale d'ampleur limitée. Le montant moyen des œuvres acceptées en dation s'établit, depuis l'entrée en vigueur du mécanisme, à environ 22/23 millions d'euros par an, avec des variations importantes : ainsi ce montant était de 4, 5 millions d'euros en 2006 et de 33 millions d'euros en 2007. Les droits acquittés sous la forme d'œuvres d'art se concentrent sur les droits de successions (83 %) et les donations partage (15 %), la part de l'impôt sur la fortune demeurant marginale.

Cette réussite ne doit pas masquer les limites de la procédure de la dation en paiement. En effet, et d'une part, son caractère « exceptionnel » a laissé subsister l'idée qu'il s'agit d'une forme de privilège accordé à des personnes fortunées de se libérer de l'impôt. Tel n'est évidemment pas le cas : les intéressés acquittent leur dette fiscale, seul le mode de paiement est dérogatoire. D'autre part, l'écho donné à la procédure de la dation en paiement semble limité : si elle constitue un outil au service de la mémoire d'un collectionneur ou d'un artiste disparu susceptible de permettre la conservation de collections dans leur unité, la place qui lui est publiquement reconnue demeure insuffisante.

Partant de cette appréciation, **trois orientations** sont suggérées.

La mission suggère, **en premier lieu**, de permettre le paiement de l'impôt sur le revenu par la voie de la dation en paiement et de prévoir un mécanisme de report en avant lorsque la valeur de l'œuvre est supérieure à la dette fiscale due au titre de l'année de la dation. Si la procédure de la dation en paiement a, on l'a dit, été un succès depuis 1972 et sa première année de mise en œuvre effective, son attractivité peut toutefois avoir été réduite par l'effet des réformes récentes diminuant sensiblement les droits de succession et de mutation comme par la multiplication des mécanismes de nature à alléger la charge de l'impôt sur la fortune. Par ailleurs, réduite à l'acquittement des impôts pour lesquels la procédure est aujourd'hui ouverte, la procédure de dation en paiement persiste à

être irrégulière et aléatoire. L'extension suggérée par la mission est de nature à favoriser un meilleur suivi des œuvres « de haute valeur artistique ou historique » et de mieux garantir leur entrée dans les collections publiques.

#### **Recommandation 8**

**Il est recommandé de permettre le paiement de l'impôt sur le revenu par la voie de la dation en paiement et de prévoir un mécanisme de report en avant lorsque la valeur de l'œuvre est supérieure à la dette fiscale due au titre de l'année de la dation.**

La mission estime, **en deuxième lieu**, que doit être autorisée la possibilité, pour le contribuable qui procède à une offre de dation, d'assortir celle-ci d'une réserve d'usufruit. Cette orientation procède de la volonté, une fois encore, de mieux garantir l'entrée d'œuvres essentielles dans les collections publiques, en favorisant une meilleure anticipation de la mise en œuvre de la procédure, une telle option impliquant évidemment une décote sur la valeur libératoire du bien telle qu'elle est fixée par la commission d'agrément.

#### **Recommandation 9**

**Il est recommandé d'offrir au contribuable qui procède à une offre de dation en paiement, d'assortir celle-ci d'une réserve d'usufruit qui sera prise en considération pour la détermination de la valeur libératoire de l'œuvre.**

Il est apparu, **en troisième lieu**, aux membres de la mission que s'il incombe à l'Etat de répartir les biens composant le domaine public dans lequel s'intègrent les œuvres admises par la voie de la procédure de la dation en paiement, il est souhaitable d'ouvrir la possibilité de confier sur le long terme ces œuvres à l'ensemble des musées de France. Cela permettrait de mieux prendre en compte l'attachement ou l'intérêt particulier qu'un collectionneur peut, le cas échéant, porter à un établissement déterminé.

#### **Recommandation 10**

**Il est recommandé d'ouvrir la possibilité de confier les œuvres entrées dans les collections publiques par la procédure de la dation en paiement à l'ensemble des musées de France.**

b) Etendre aux personnes soumises à l'impôt sur le revenu le dispositif organisé par les dispositions de l'article 238 bis-0 A institué pour la conservation sur le territoire national de « trésors nationaux ».

On sait que le dispositif institué en faveur des trésors nationaux interdits à l'exportation a été étendu par la loi du 1<sup>er</sup> août 2003 à « l'achat de biens culturels situés en France ou à l'étranger dont l'acquisition présenterait un intérêt majeur pour le patrimoine national au point de vue de l'histoire, de l'art ou de l'archéologie ». L'article 238 bis-0 A du code général des impôts permet

aujourd'hui aux entreprises de déduire de l'impôt sur les sociétés, dans la limite de 50 % du montant dû par l'entreprise, 90 % des sommes versées pour l'acquisition d'une œuvre visée par le mécanisme.

Le champ d'application de ce dernier est cependant restreint aux seules entreprises imposées à l'impôt sur les sociétés, selon le régime du bénéficiaire réel normal ou simplifié, de droit ou sur option. La mission estime que l'enrichissement des collections publiques implique d'ouvrir cette technique à l'impôt sur le revenu, et non plus seulement à l'impôt sur les sociétés. On peut, au demeurant, observer que l'ancien article 238 bis-0 A du code général des impôts concernait les entreprises soumises à l'impôt sur le revenu. L'intérêt d'une telle extension résiderait, notamment, dans le fait que les particuliers, seuls ou regroupés, peuvent agir de manière plus rapide, or la procédure applicable et notamment le délai de 30 mois sont de nature à faire naître des situations d'urgence.

### **Recommandation 11**

**Il est recommandé d'étendre aux personnes soumises à l'impôt sur le revenu le bénéfice du dispositif prévu par les dispositions de l'article 238 bis-0 A du code général des impôts pour la conservation sur le territoire national de « trésors nationaux ».**

#### c) Prendre en considération les successions d'artistes.

La loi fiscale applicable à l'objet d'art présente, on l'a dit, des aspects favorables. Cela dit, en matière de transmission, aucun régime spécifique n'est organisé et les œuvres d'art peuvent ne pas entrer, dans leur ensemble, dans le forfait « meuble meublant » de 5 % appliqué pour évaluer le patrimoine mobilier au moment d'une succession. Si le maintien dans le droit commun des œuvres d'art peut susciter des difficultés lors de la transmission de collections importantes, la mission tient surtout à attirer l'attention sur la situation des ateliers d'artistes.

Les artistes ont, en effet, parfois des difficultés à prendre en considération leur patrimoine artistique dans l'organisation de leur succession. Il appartient alors aux héritiers, en quelques mois, de régler des situations dans un sens qui n'est pas toujours favorable aux œuvres ou à la préservation de l'unité de l'atelier ou de la collection. Or il est certain que la vente, au même moment, de nombreuses œuvres d'un artiste aux seules fins de parvenir à acquitter les droits de succession a pour effet de perturber le marché et de réduire anormalement la « cote » de l'artiste en cause.

Certaines méthodes ont, par le passé, été établies pour procéder à une actualisation raisonnable de la valeur des œuvres constituant la succession. L'une des plus connues est celle préconisée, à partir des années 80, par un notaire parisien et fondée notamment sur la valeur globale du stock, la diversité des œuvres et le rythme prévisible de leur diffusion sur le marché dans l'avenir, pour parvenir à un calcul actuariel donnant une valeur de référence. Cette

méthode a néanmoins été rejetée par l'administration fiscale après avoir été appliquée à plusieurs reprises.

Elle avait pour effet de faciliter la transmission des ateliers d'artistes contemporains, certes dans un sens plutôt favorable aux contribuables, et avait surtout le mérite de ne pas mettre en difficulté les héritiers d'artistes peu diffusés commercialement qui ne sont pas, par ailleurs, en mesure d'éviter la vente de nombreuses œuvres pour régler les droits. La question n'est, en outre, pas seulement fiscale, mais artistique, dès lors qu'il s'agit de protéger une collection, un élément du patrimoine culturel qui risque d'être mal géré au moment d'une succession.

Il est, dans ces conditions, recommandé de veiller à prendre en considération la spécificité des successions d'artistes s'agissant de la valorisation des œuvres d'art.

#### **Recommandation 12**

**Il est recommandé de prendre en considération de manière spécifique la valorisation des œuvres d'art pour les successions d'artistes.**

d) Lever les ambiguïtés qui affectent la réduction d'impôt sur le revenu au titre du don d'une œuvre d'art

L'article 200 du code général des impôts prévoit qu'une réduction d'impôt s'applique, dans certaines conditions, aux « dons et versements » effectués au profit d'œuvres ou d'organismes d'intérêt général. S'il est apparu à la mission que différents établissements publics, notamment, reçoivent des dons d'œuvres d'art de la part de personnes soumises à l'impôt sur le revenu qui, en contrepartie, peuvent bénéficier de la réduction d'impôt égale à 66 % du montant des sommes qui correspondent à ces dons, prises dans la limite de 20 % du revenu, cette possibilité, d'une part, demeure mal connue et, d'autre part, semble insuffisamment entourée des précisions nécessaires pour les établissements ou collectivités les moins bien armés pour tirer parti de ce dispositif. On peut ainsi noter qu'il semble que la possibilité, pour les musées, de bénéficier de dons d'œuvres d'art ouvrant droit à l'avantage fiscal prévu à l'article 200 du code général des impôts continue de reposer, aux yeux des professionnels, sur le contenu d'une réponse ministérielle désormais ancienne<sup>7</sup>.

Il est, par suite, recommandé d'améliorer l'information et de donner des précisions aux organismes concernés, le cas échéant par une circulaire appropriée, sur la possibilité pour les musées de bénéficier de dons d'œuvres d'art ouvrant droit à l'avantage fiscal inscrit à l'article 200 du code général des impôts.

#### **Recommandation 13**

**Il est recommandé d'améliorer l'information et de donner des précisions, par voie d'instruction, sur la possibilité pour les musées de**

<sup>7</sup> Rép. Palmero : AN 8 octobre 1966 p. 3252 n° 19911.

**bénéficiaire de dons d'œuvres d'art ouvrant droit à l'avantage fiscal prévu à l'article 200 du code général des impôts, ainsi que sur les conditions dans lesquelles de tels dons peuvent être acceptés.**

S'agissant de ces dispositions ouvrant droit à une réduction d'impôt au titre de dons d'œuvres d'art, la mission a cependant été sensible à l'idée que certains musées sont mal armés pour procéder, eux-mêmes, de manière isolée, à l'évaluation des œuvres susceptibles d'être données. Dans ces conditions, il apparaît souhaitable aux membres de la mission qu'une commission indépendante des établissements puisse donner un avis sur cette évaluation.

#### **Recommandation 14**

**Il est recommandé de confier aux commissions compétentes le soin de donner un avis sur l'évaluation des œuvres données susceptibles d'ouvrir droit au bénéfice de l'avantage fiscal prévu par les dispositions de l'article 200 du code général des impôts.**

Les mesures qui viennent d'être préconisées concernent, sans doute, des collectionneurs déjà implantés. Il est, en parallèle, nécessaire d'accompagner la croissance de la population des collectionneurs.

## **2. Accompagner l'augmentation du nombre de collectionneurs**

Si les marchands, galeristes, antiquaires ou maisons de vente les plus importants s'intéressent prioritairement aux collectionneurs d'envergure, on doit souligner qu'il est essentiel d'accompagner le développement du nombre des collectionneurs, potentiels ou déjà engagés, quel que soit le segment du marché de l'art sur lequel ils interviennent.

Les incitations fiscales ou les dispositifs qui permettent d'acquitter l'impôt par le transfert d'œuvres vers les collections publiques sont, on l'a dit, essentiels au développement de la fraction des collectionneurs les plus importants. Ces collectionneurs assidus, proches du sommet de la pyramide, sont cependant déjà solidement implantés sur le marché : ils ont, le plus souvent, forgé des relations avec les diffuseurs ou les artistes et sont bien informés sur le mode de fonctionnement du marché comme sur sa structure.

A l'inverse, les acheteurs occasionnels ont besoin de nouer des relations plus étroites avec les opérateurs pour acquérir une connaissance mieux établie du marché et une confiance plus grande dans leurs propres goûts. On doit ici indiquer que l'hésitation à acheter une œuvre d'art peut encore procéder de ce qu'une telle décision persiste à être regardée par de nombreux particuliers comme un acte aventureux. Cela résulte d'un ensemble de facteurs souvent liés entre eux. Ils incluent une certaine anxiété à l'égard des arts plastiques et/ou un manque de connaissance, de culture nécessaires pour se confronter à certains modes d'expression artistique – d'où l'importance, déjà évoquée, du développement de l'éducation artistique – un sentiment d'inaptitude à apprécier certaines œuvres, l'idée enfin qu'acheter des œuvres d'art est une activité réservée à une élite intellectuelle dotée en outre de moyens très supérieurs aux

siens. La peur de manifester son ignorance supposée se mêle au désir de mieux connaître l'art et son marché dont les acteurs sont souvent jugés intimidants.

Or, une fois qu'ils ont commencé à acheter des œuvres d'art, ces nouveaux acheteurs font le plus souvent preuve d'une grande ferveur pour enrichir leurs connaissances – il faut souligner, ici le rôle joué par les marchands dans le développement de la connaissance et de la culture artistique – et les appliquer à l'occasion de nouvelles décisions d'achat. Même s'ils ne deviennent pas des collectionneurs assidus ou réguliers, ils contribuent incontestablement au développement du marché de l'art. La population des collectionneurs évolue : naguère, sans doute la collection paraissait liée à la notion d'héritage, culturel et patrimonial, à la transmission ; aujourd'hui, le nombre des collectionneurs plus modestes mais informés, qui fréquentent les salles des ventes, les galeries ou les foires, pour acheter quelques œuvres ou objets d'importance variable paraît augmenter. Ce phénomène n'est pas propre à la France mais il se développe sans doute avec un décalage par rapport, par exemple, à l'Angleterre où, en quelques années, le monde des collectionneurs a profondément évolué. Ce mouvement doit, à l'évidence, être soutenu et conforté par une action publique appropriée.

#### a) Créer une nouvelle mesure spécifiquement orientée vers les particuliers.

La mission a écarté la voie de la création d'une incitation fiscale prenant la forme d'un mécanisme de garantie d'emprunt ainsi que de dispositifs dont la nature financière les rattache aux segments les plus spéculatifs du marché.

Sans doute plusieurs Etats membres de l'Union européenne se sont engagés dans cette voie pour faire émerger une nouvelle population de collectionneurs. Ainsi, au Royaume-Uni, l'initiative *Own Art* lancée par le *Arts Council England* en novembre 2004 a consisté à offrir la possibilité de souscrire un emprunt sans intérêt, jusqu'à £ 2000, pour l'acquisition d'une œuvre d'art. Un réseau de 250 galeries établies au Royaume-Uni a participé à ce dispositif. Des mécanismes de garanties d'emprunt ont également été institués au Pays-Bas et au Luxembourg.

Ces exemples ne sont pas apparus pertinents aux membres de la mission. Bien souvent, en effet, notamment dans des gammes de prix peu élevés, l'échelonnement des paiements accordé par les galeries constitue un élément très fort de la relation qu'elles établissent avec leurs clients, un outil de négociation et de fidélisation. La mise en œuvre d'un tel mécanisme, au demeurant peu intéressant lorsque les œuvres concernées sont à un prix modeste, risquerait de priver les galeries d'un tel outil.

Ont également été écartées les mesures qui présentent un lien trop fort avec le marché dans sa dimension la plus spéculative. Les compartiments spéculatifs du marché ne paraissent pas devoir être une préoccupation des pouvoirs publics et les dispositifs qui rapprochent les œuvres des éléments d'actif n'ont pas leur place lorsqu'il est question d'encourager les amateurs. Par ailleurs, aux yeux de la mission, la transposition *de plano* d'instruments créés pour d'autres « industries culturelles » ne s'impose pas, dès lors que les mécanismes de marché, les situations des opérateurs et l'environnement économique sont très différents.

De manière générale, la mission tient également à souligner que la fiscalité française applicable à l'objet d'art, prise dans son ensemble, est moins défavorable que ce qui est parfois soutenu. Ainsi, par exemple, la loi fiscale maintient, on le sait, les objets d'art en dehors de la base d'imposition à l'impôt sur la fortune. Les ventes de bijoux et d'œuvres d'art par les particuliers sont, par ailleurs, soumises à une taxe forfaitaire, décrite aux articles 150 VI à 150 VM du code général des impôts, dont l'assiette est non pas la plus-value réalisée, mais le montant total du prix de vente, et dont le taux, fixé à 5 %, demeure modéré. L'imposition est, en outre, effacée lorsque l'objet est détenu depuis plus de douze ans. On doit aussi rappeler qu'en vertu de l'article 795 A du code général des impôts, sont exonérés des droits de mutation les objets mobiliers qui constituent le complément historique ou artistique de monuments historiques dont les héritiers, donataires ou légataires s'engagent à ouvrir leurs édifices au public.

Cependant, les avantages fiscaux prévus pour les particuliers s'agissant des œuvres d'art demeure, d'une part, moins favorable que celui prévu pour les entreprises par l'article 238 bis AB du code général des impôts, déjà examiné, et, d'autre part, beaucoup moins incitatif que celui réservé, par exemple, aux immeubles présentant un intérêt esthétique ou historique. Ainsi, les particuliers ne sont aucunement incités à soutenir la création contemporaine. Dès lors, par ailleurs, que les membres de la mission considèrent qu'une aide ponctuelle peut encourager certains « amateurs hésitants » à franchir le pas de l'acquisition, il leur est apparu pertinent de suggérer la création d'un dispositif symétrique de celui organisé pour les entreprises qui pourrait prendre la forme d'une déduction du revenu imposable d'une fraction des sommes engagées pour l'acquisition d'œuvres d'art d'artistes vivants (le critère peut, par exemple, être celui de l'affiliation au régime de sécurité sociale des artistes), auprès de professionnels du Marché de l'Art.

On doit noter, enfin, que le lancement d'une telle mesure nouvelle est de nature à permettre la mise en valeur des éléments favorables de la situation actuelle, tels que l'exclusion des objets d'art de la base d'imposition à l'ISF ou plus-value forfaitaire, mais aussi de participer au processus de restauration, chez les collectionneurs, d'une confiance souvent fragile, comme en témoigne, par exemple, la crainte persistante sur l'entrée des œuvres d'art dans l'assiette de l'ISF.

#### **Recommandation 15**

**Il est recommandé de créer un mécanisme autorisant la déduction du revenu imposable d'une fraction des sommes engagées pour l'acquisition d'œuvres d'artistes vivants auprès de professionnels du marché de l'art.**

#### b) Valoriser l'importance des collections privées et le rôle des collectionneurs

Ainsi qu'il a été dit dès l'introduction du présent rapport, la mission a la conviction que toute politique de dynamisation du marché de l'art et de

développement des collections privées doit reposer non seulement sur les mesures positives, concrètes, évoquées plus haut mais également, de manière essentielle, sur la reconnaissance de l'importance artistique, culturelle et sociale des collections privées et des collectionneurs. La qualité des relations entre les collectionneurs et l'univers des institutions publiques, lieu par excellence de la légitimation et de la valorisation symbolique est, à cet égard, un élément clé.

Les membres de la mission ont pu constater, sur ce point, que la situation a, au cours des dernières années, évolué de manière favorable. Les collectionneurs sont associés aux instances de direction ou d'orientation, aux conseils d'administration ou aux commissions d'acquisition de différents établissements. Les expositions consacrées à des collections privées se multiplient dans les grands musées. Certaines institutions ont désormais organisé leurs relations avec les donateurs passés ou potentiels. Pour autant, la question demeure encore traitée de manière incomplète et surtout inégale selon les établissements.

C'est pourquoi il est suggéré, **en premier lieu**, d'engager une campagne de communication valorisant le rôle joué par les collectionneurs privés dans l'enrichissement du patrimoine national, à l'occasion de la célébration du quarantième anniversaire du mécanisme de la dation en paiement.

#### **Recommandation 16**

**Il est recommandé d'organiser, à l'occasion des quarante ans de la dation en paiement, une manifestation mettant en valeur quatre décennies d'acquisitions majeures, le caractère exemplaire de ce dispositif et l'importance du rôle de ses grands acteurs, à commencer par les dateurs.**

A cette occasion, il convient de mettre fin à la pratique actuelle qui veut qu'on ne « remercie pas » les dateurs, dès lors que ceux-ci se seraient bornés à acquitter leurs impôts. Il ne s'agit pas de convenance, de bienséance ou de morale. Sont en cause l'information du public, l'histoire de l'art – sur ce point, la mention de l'origine des œuvres est un aspect déterminant – et une forme de pragmatisme patrimonial, dès lors qu'un dateur heureux est un donateur potentiel, tandis qu'à l'inverse un dateur malheureux le vecteur d'une image négative des musées français. Cette question n'est pas un détail, elle a valeur de symbole.

L'hypothèse la plus ambitieuse serait l'organisation d'une exposition rassemblant, en un même lieu, les plus grands chefs d'œuvre entrés dans les collections publiques selon le mécanisme de la dation en paiement. On imagine sans peine la qualité d'une telle exposition, son retentissement et son succès public. A défaut de pouvoir organiser une telle manifestation, il conviendrait, à tout le moins, de proposer que, dans chaque établissement affectataire d'œuvres issues d'un processus de dation, un dispositif spécifique de mise en valeur de ces œuvres et des collections dont elles proviennent, assorti d'une publication, soit organisé. Cet anniversaire devrait également être l'occasion d'honorer certaines grandes personnalités associées à l'histoire de la dation, telles que Louis Clayeux, récemment disparu.

Les membres de la mission estiment, **en deuxième lieu**, que doit être mis en œuvre un chantier destiné à dégager les bonnes pratiques issues de l'expérience des différents établissements, afin de faire en sorte que celles-ci puissent être partagées.

#### **Recommandation 17**

**Il est recommandé d'engager, sous l'égide du ministère de la culture, un chantier de bonnes pratiques en ce qui concerne les relations entre les établissements culturels et les collectionneurs.**

Ce chantier rassemblerait les représentants du ministère de la culture, ainsi que des grands établissements publics, musées nationaux, collectivités locales, musées de France, centres d'art, FRAC, écoles d'art, sociétés d'amis, associations de collectionneurs, et pourrait s'inspirer d'expériences étrangères.

Cette démarche pourrait s'organiser autour des objectifs suivants :

- élaboration d'une charte de recommandations pour la valorisation des donateurs (mention sur les cartels et catalogues, mentions sur site, possibilité de dédier salles ou espaces ... l'ensemble n'étant pas à considérer sous l'angle de la contrepartie, mais de l'information relative aux collections) ainsi qu'en matière d'invitations, d'accès aux publications ... ;
- développement de réseaux de soutien et de sociabilité, tels que les sociétés d'amis, sur la base de conventions actualisées, privilégiant la définition précise de leur objet et de leurs relations avec l'établissement ;
- formation des personnels de musées, et en tout premier lieu celle des conservateurs, aux questions relatives aux relations avec les collectionneurs.

Une telle méthode de « chantier de réflexion » a paru opportune aux membres de la mission dans la mesure où elle permet, d'une part, de capitaliser sur l'expérience réussie de certains établissements et, d'autre part, d'associer dès le stade de la réflexion ceux que l'on souhaite valoriser.

La mission souhaite, **en troisième lieu**, que la prise en compte des relations avec les collectionneurs soit généralisée dans le projet scientifique et culturel de chaque musée.

#### **Recommandation 18**

**Il est recommandé d'insérer dans le projet Scientifique et culturel de chaque établissement un volet spécifiquement dédié aux "relations avec les donateurs, collectionneurs et amis du musée".**

Il s'agit ici de manifester que cette dimension de relations avec l'environnement culturel et patrimonial des établissements n'a pas un caractère subsidiaire ou facultatif, mais qu'elle constitue un axe majeur de leur politique de développement, d'enrichissement et d'inscription dans leur environnement économique et social.

L'ensemble des mesures qui viennent d'être présentées, comme la place éminente accordée aux collectionneurs par le présent rapport, témoignent de la conviction de la mission que le marché de l'art français ne peut se développer sans une population dynamique de collectionneurs qui entretient des relations apaisées avec les institutions. Les préconisations évoquées ci-dessus doivent, en outre, être accompagnées d'un ensemble de mesure destinées à améliorer la compétitivité du marché français.

## **II. Améliorer la compétitivité du marché français**

La création, comme les opérations économiques qui s'y attachent s'accomplissent dans un économie globale. La création, la diffusion, la commercialisation des œuvres d'art sont de plus en plus indifférentes aux frontières comme aux distances. La mondialisation des échanges se traduit, dès lors, par une concurrence forte entre les différentes places de marché. La France est en compétition avec des marchés anciens, comme les Etats-Unis, mais également avec des marchés émergents aujourd'hui en pleine expansion, tels que la Chine, Hong Kong ou l'Inde. Sur le territoire de l'Union européenne, la France est en concurrence avec le Royaume-Uni, Paris est la rivale de Londres. Il est impératif, dans ces conditions, d'éliminer les facteurs de distorsions de concurrence qui pénalisent le marché français et d'aligner sa situation sur le marché anglo-saxon en vue de corriger l'image dégradée de la France.

L'objectif d'amélioration des conditions d'activité des professionnels sur le marché français et d'égalisation des conditions de concurrence avec les principales places étrangères doit être poursuivi en engageant des réformes dans trois directions. La première consiste à alléger et simplifier la réglementation applicable aux professions (A.). La deuxième réside dans la réduction des coûts de transaction (B.). La troisième est de mieux connaître, sécuriser et soutenir l'action des opérateurs (C.).

### **A. Alléger et simplifier la réglementation applicable aux professions**

Les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sont régies en France par la loi n°2000-642 du 10 juillet 2000 portant réglementation des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques aujourd'hui codifiée, dans sa plus grande partie, aux articles L. 321-1 à L. 321-38 du code de commerce. On sait que cette loi a été adoptée dans un contexte difficile à la suite d'une action menée devant la Commission européenne contre le monopole dont bénéficiaient alors, en leur qualité d'officiers publics et ministériels, les commissaires-priseurs français.

Elle a certainement constitué une étape indispensable vers une ouverture du marché français et sa compétitivité internationale, en conciliant une liberté d'action accrue pour les opérateurs, plus proche de celle dont jouissent, à l'étranger, les grandes firmes anglo-saxonnes, avec le maintien d'un certain encadrement juridique.

Ainsi, d'un côté, la loi du 10 juillet 2000 a, par exemple, supprimé les limites à l'installation des professionnels sur le marché français, consacré le droit pour les ressortissants des autres Etats membres de l'Union, sous certaines conditions, d'exercer l'activité de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques sur le territoire national, supprimé la qualité d'officier public et ministériel des prestataires de ventes volontaires, créé la dénomination de société de ventes volontaires (SVV), autorisé ces dernières à adopter toutes les formes

sociales du droit commercial, et leur a conféré la faculté de consentir des avances sur leurs fonds propres ou, sous certaines conditions, des garanties de prix aux personnes qui leur confient des objets à vendre. Elle a, en outre, consacré la liberté de rémunération.

De l'autre côté, le législateur a notamment subordonné l'exercice des enchères par les SVV à un agrément après vérification des garanties exigées par la loi, créé le Conseil des ventes volontaires (CVV) de meubles aux enchères publiques, chargé de délivrer ces agréments mais aussi, d'une part, d'enregistrer les déclarations des ressortissants des Etats membres de l'Union et, d'autre part, de sanctionner disciplinairement les manquements par les professionnels à leurs obligations. La loi du 10 juillet 2000 a également donné aux SVV la qualité de mandataire du vendeur, ce qui exclut celle de propriétaire du bien et donc la possibilité d'acheter et de revendre. Elle a aussi, corrélativement, exclu que les SVV puissent disposer de la qualité de commerçant. L'exercice individuel demeure, par ailleurs, prohibé, et la présence d'une personne disposant des habilitations requises est nécessaire lors d'une vente.

Etape nécessaire, loi de transition, ce dispositif doit aujourd'hui évoluer, compte tenu du constat que l'on peut dresser après plusieurs années d'application et de l'évolution du droit communautaire. La transposition de la directive « services » est l'occasion (1.), la modernisation des conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires publiques est l'objectif (2.).

On doit préciser, à titre liminaire, sur ce point, que s'agissant de l'impact d'une telle évolution sur les autres acteurs du marché, les membres de la mission constatent que non seulement la situation antérieure n'était pas caractéristique d'un environnement protecteur, mais elle contribuait en outre à affaiblir l'attractivité de la place française dans son ensemble, en détournant les flux de collectionneurs vers d'autres marchés.

### **1. Prolonger les effets de la loi du 10 juillet 2000 à l'occasion de la transposition de la directive « services ».**

En libéralisant les structures, la loi du 10 juillet 2000 avait pour but de donner aux professionnels la faculté d'adapter leur intervention à l'ensemble des marchés : local, national ou international. Après plusieurs années d'application, les objectifs visés, en matière de rénovation des structures et de modernisation des méthodes, n'apparaissent pas complètement atteints.

Ainsi, les structures de proximité demeurent très largement majoritaires en nombre. Généralement implantées en régions<sup>8</sup>, avec un marché artistique dominant pour les uns, partagé avec les ventes industrielles et judiciaires pour les autres, elles sont confrontées globalement à une certaine désaffection du public pour le mobilier traditionnel ainsi qu'à un manque de renouvellement de la clientèle. Elles souffrent également de la concurrence des brocantes et autres « foires à tout », parfois des enchères opérées par les huissiers de justice ainsi

---

<sup>8</sup> Sur 381 SVV présentes sur le territoire, 259 sont établies en province, 41 en Ile-de-France et 81 à Paris.

que des ventes réalisées sur Internet où se négocient, entre autres objets, des œuvres d'art de prix modeste. Le nombre des « biens culturels » - au sens de la recommandation du CVV du 19 septembre 2002 - vendus sur eBay en 2007 a ainsi été de 1.964.000 pour un prix moyen de 52,43 euros. Ces structures exercent sous forme de petites unités, le plus souvent de type SARL ou EURL, au chiffre d'affaires limité. Ainsi, au 1er janvier 2007, 72,19 % d'entre elles exerçaient sous forme de SARL et 14,17% sous forme d'EURL. Quant au produit des ventes, en 2007 moins de 5 % du montant du marché des enchères (catégorie meubles et objets d'art ) a été réalisé par 42 % des SVV.

A l'opposé, les SVV susceptibles de prétendre à un positionnement sur le marché international sont en nombre infime avec, en tête, les deux firmes anglo-saxonnes, Christie's et Sotheby's, suivies d'Artcurial et de Tajan.

En ce qui concerne Drouot, si le nom continue de bénéficier d'une forte notoriété, il s'agit non d'une entité juridique unique, mais d'une plate-forme technique qu'occupent 74 SVV, dotées chacune d'une personnalité juridique et développant leur propre stratégie.

En 2007, 3% des SVV ont réalisé 34,9 % du montant du marché des enchères (catégorie meubles et objets d'art ). 10 % des SVV représentent 57,3 % du marché. Sur les vingt premières SVV, toujours en 2007, Christie's, Sotheby's, Artcurial et Tajan, ont respectivement réalisé des ventes de 150,3 millions d'euros (13% du total), 97,3 millions d'euros (8,4%) , 92,6 millions d'euros (8%) et 5,5 millions d'euros (4,8%)<sup>9</sup>.

Cette situation du marché ne serait pas en soi problématique si chaque opérateur, dans son secteur, disposait de moyens d'actions efficaces. Or, d'un côté, les SVV locales qui souhaitent se développer ou plus simplement optimiser leur politique de vente à l'égard de leur clientèle de proximité, ne le peuvent pas en raison de trop lourdes contraintes administratives, juridiques et économiques. De l'autre côté, les SVV les plus importantes restent placées dans une situation concurrentielle défavorable au regard des règles applicables sur les autres grandes places du marché mondial.

Ainsi, par exemple, les SVV françaises ne peuvent bénéficier de la législation protectrice sur les baux commerciaux, doivent recourir à un commissaire aux comptes quel que soit leur chiffre d'affaires, sont soumises à des obligations d'assurances auxquelles échappent les huissiers de justice et les notaires qui réalisent, à titre occasionnel, les mêmes opérations. Elles ne font jamais usage du système de la garantie de prix pratiqué dans les ventes de prestige à l'étranger et sont limitées de manière trop rigoureuse s'agissant de la vente de gré à gré, qui constitue pourtant aujourd'hui une activité habituelle pour les grands opérateurs internationaux.

Il en résulte un écart sensible entre les ventes réalisées en France et celles effectuées sur les principales autres places du marché mondial. Face à cette

---

<sup>9</sup> Les données mentionnées ici ont été établies par le CVV à partir de réponses données par les SVV interrogées et ont été rendues publiques le 19 février 2007.

situation, la rénovation du dispositif français est un impératif qui doit s'inscrire dans le processus de transposition de la directive dite « Services ».

Cette directive 2006/123/CE du 12 décembre 2006 du Parlement et du Conseil relative aux services dans le marché intérieur doit être transposée dans le droit interne des Etats membres de l'Union avant le 28 décembre 2009. La Présidence française de l'Union, à compter du 1er juillet prochain, est toutefois de nature à rendre possible - et souhaitable - une accélération du calendrier.

Ce texte, de portée transversale, touche, on le sait, l'ensemble des services, sous réserve de quelques exceptions limitativement énumérées, et n'est donc pas spécifique aux ventes aux enchères publiques. Mais, dans la mesure où ces dernières sont incluses dans la directive, les principes qu'elle fixe leur sont applicables. Ces principes sont de nature à répondre aux préoccupations actuelles du marché français. La directive a, en effet, pour objet de libéraliser l'activité des prestataires de services. Il s'agit, ainsi que l'indique son article 1<sup>er</sup>, « de faciliter l'exercice de la liberté d'établissement des prestataires ainsi que la libre circulation des services tout en garantissant un niveau de qualité élevé pour ceux-ci ».

Sans toucher aux règles de fond, le texte porte sur l'accès aux services et à leurs modalités d'exercice et met l'accent sur la simplification et la transparence pour faire du marché européen des services un marché attractif débarrassé des barrières juridiques et administratives inutiles. La directive repose ainsi sur cinq piliers : la libéralisation du mode de fourniture du service, par la suppression de toute autorisation ou contrôle préalable ; la transparence de l'activité du prestataire à l'égard du client que traduisent des exigences d'information renforcées ; la simplification des procédures, allégées de toutes formalités superflues, et la facilitation des démarches pour les prestataires auxquels les Etats membres doivent apporter leur concours à cette fin ; la sécurisation de la prestation par le maintien d'un haut niveau de garantie ; enfin la responsabilisation des prestataires par la promotion des codes de bonne conduite.

Ces principes trouvent un terrain d'application privilégié en matière de ventes aux enchères. Ainsi, au-delà de l'adaptation des dispositions issues de la loi du 10 juillet 2000, en vue d'assurer sa conformité à celles de la nouvelle directive, il apparaît nécessaire de s'inspirer de la philosophie qui inspire cette dernière pour opérer une profonde rénovation du droit français.

Cette rénovation comporte deux volets : la modernisation des conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires, d'une part, et la diversification des opérations qui peuvent être pratiquées, d'autre part.

## **2. Moderniser les conditions d'exercice de l'activité de ventes volontaires publiques**

### **a) Moderniser le statut des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques.**

La première modification, juridiquement imposée et économiquement souhaitable, consiste à donner aux opérateurs la liberté de recourir à la structure d'exercice de leur choix.

L'article 15 de la directive du 12 décembre 2006 (« Exigences à évaluer ») impose ainsi aux Etats membres d'examiner si certaines exigences de leur système juridique sont compatibles avec l'objectif de facilitation de l'exercice du service et répondent tant aux principes de nécessité et de proportionnalité qu'à des raisons impérieuses d'intérêt général parmi lesquelles figure la protection du consommateur. Or, parmi ces exigences est citée l'obligation pour le prestataire d'être constitué sous une forme juridique particulière, par exemple une personne morale déterminée ou, à l'inverse, le recours aux seules personnes physiques. Le respect des prescriptions de la directive implique ainsi, en droit, de devoir justifier du maintien de l'exigence, pour les SVV, d'une structure sociétale à forme commerciale et à objet civil.

Or si, en 2000, la législation sur les sociétés commerciales contenait encore certaines exigences relatives à la composition de la structure ou à sa surface financière, tel n'est plus le cas aujourd'hui : des EURL au capital d'un euro peuvent désormais être constituées et on voit mal quelles garanties supplémentaires une telle structure présenterait par rapport à l'exercice individuel. Surtout, une libéralisation complète des structures d'exercice serait de nature à permettre aux opérateurs de choisir le statut juridique qui convient le mieux à leurs projets économiques : un prestataire de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques doit pouvoir, à son choix, exercer individuellement, en société civile ou sous forme de société commerciale, y compris celles de plein exercice. Si, par exemple, le prestataire choisit cette dernière structure, il relèvera alors de l'ensemble de la législation commerciale, sans qu'il soit nécessaire d'opérer aucune dérogation, et il pourra notamment se prévaloir du statut des baux commerciaux comme du droit d'achat pour revendre. Le prestataire pourrait, tout aussi bien, revendiquer l'exercice individuel en qualité de commerçant.

Ainsi, les SVV pourraient opter, selon leur taille, le contexte de leur marché et leur stratégie d'entreprise, soit pour le mode commercial, soit pour le mode artisanal-libéral et ce sous forme individuelle ou collective<sup>10</sup>. Cette liberté devrait avoir pour effet positif de favoriser les regroupements.

#### **Recommandation 19**

**Il est recommandé de supprimer, en ce qui concerne les ventes volontaires, l'exigence d'exercer en SVV sous forme commerciale et à objet civil et laisser au prestataire le libre choix de la structure juridique qu'il estime la plus appropriée.**

---

<sup>10</sup> Il n'en est ainsi que pour les ventes volontaires, à l'exclusion des ventes judiciaires dont le statut demeurerait inchangé. Pour autant, il n'apparaît pas exclu qu'un même opérateur puisse exercer les deux activités, au besoin en créant des personnes distinctes. Les agents de change cumulaient ainsi les deux qualités.

b) Faciliter l'accès à l'exercice de la prestation de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

La deuxième modification, également juridiquement imposée et économiquement opportune aux yeux des membres de la mission, est celle de la suppression de l'agrément des SVV.

L'article 9 de la directive («Régimes d'autorisation») n'autorise les Etats membres à subordonner l'accès au service et son exercice à un régime d'autorisation que si celui-ci est justifié par une raison impérieuse d'intérêt général telle que la protection des consommateurs, et si l'objectif poursuivi ne peut être réalisé par une mesure moins contraignante, en particulier parce qu'un contrôle a posteriori ne serait pas efficace. A cet égard, la directive a une conception large de la notion d'autorisation qui inclut toute procédure obligeant un prestataire à faire une démarche auprès d'une autorité compétente en vue d'obtenir un acte formel. Tel est le cas, notamment, de toute procédure d'agrément.

Or, ainsi qu'il a été dit, la loi du 10 juillet 2000 a institué une procédure d'agrément pour permettre au CVV de vérifier que les SVV présentent les garanties prévues par la loi pour exercer, notamment « quant à leur organisation, leurs moyens techniques et financiers, la sécurité des opérations, l'honorabilité et l'expérience de leurs dirigeants ». Ce contrôle n'est d'ailleurs pas aisé compte tenu du manque de précision du texte de l'article L. 321-5 du code de commerce.

Il est douteux que ce dispositif soit seul à permettre d'assurer la protection des consommateurs. Ainsi, le droit français connaît, à côté des régimes d'autorisation préalable, des régimes de simple déclaration reposant sur un principe d'information, qui n'excluent pas un contrôle a posteriori et, notamment, la possibilité pour l'autorité compétente d'intervenir rapidement en cas d'incidents. Un tel dispositif apparaît tout à fait transposable aux nouvelles structures de ventes volontaires qui déclareraient ainsi leur constitution à l'autorité compétente - le CVV pourrait assumer ce rôle, compte tenu de son expérience - laquelle perdrait ainsi tout pouvoir d'appréciation a priori mais conserverait un rôle de vigilance sur l'exercice de la prestation .

Cette modification du droit applicable aux SVV ne conduirait pas à une réduction des garanties requises à l'égard de la clientèle, compte tenu de l'exigence de sécurisation élevée des prestations prescrites par la directive (v. en particulier le maintien des conditions relatives à l'assurance, au cautionnement, à la qualification professionnelle, à l'absence de condamnation pénale ...). Le principe d'une simple déclaration moyennant récépissé serait ainsi posé par le législateur et la procédure à suivre serait fixée par le pouvoir réglementaire<sup>11</sup>.

**Recommandation 20 :**

---

<sup>11</sup> Ce dispositif concerne les opérateurs établis en France et non l'exercice, en libre prestation de services sur le sol français, de leur activité par des opérateurs installés dans d'autres Etats membres. Il n'est pas apparu nécessaire d'examiner ici cet aspect compte tenu de l'objet du présent rapport.

**Il est recommandé de substituer au régime d'agrément des SVV un dispositif de simple déclaration.**

c) Supprimer le régime d'agrément optionnel des experts intervenant dans les ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

L'article L.321-29 du code de commerce, issu de la loi du 10 juillet 2000, prévoit que les experts auxquels ont recours les SVV peuvent, s'ils le souhaitent, être agréés par le CVV. Ce texte limite leur agrément à deux spécialités. Il s'agit d'une simple reconnaissance de la qualité de la prestation offerte, par inscription sur une liste à caractère informatif. Ce mécanisme a échoué, la grande majorité des experts n'éprouvant pas le besoin d'y recourir puisque, au 1<sup>er</sup> janvier 2008, 67 d'entre eux seulement ont demandé et obtenu leur agrément. Dès lors, il est vrai, que l'expertise n'est pas une profession réglementée soumise à des conditions d'accès, qu'il peut être fait appel à des personnalités d'horizons très variés, et que le mode d'intervention des experts est lui-même libre, l'intérêt de l'agrément comme de la liste établie par le CVV à titre informatif est très relatif.

La liste établie ne reflète en tout cas pas toute la richesse des potentialités offertes sur le marché. Au demeurant, l'important est qu'à l'égard de la clientèle, les experts, dont la qualité en France est soulignée à juste titre, continuent d'intervenir dans des conditions de transparence qui ne révèlent, notamment, aucun conflit d'intérêt et présentent les garanties financières nécessaires. Dans ces conditions, la souplesse qui doit animer tout dispositif de ventes aux enchères pour être performant dans un contexte international libéral, conduit à proposer de renvoyer les conditions d'intervention de l'expert au cadre contractuel, assorti d'une obligation d'une publicité préalable à la vente (mention dans les catalogues).

En tout état de cause, la directive Services, à son article 15-6, exclut de soumettre à l'avenir les prestataires de service à des exigences non prévues par les textes au 28 décembre 2006 - date de son entrée en vigueur - et, par là-même, d'édicter un régime de réglementation des expertises que ne comporte pas la loi du 10 juillet 2000.

#### **Recommandation 21**

**Il est recommandé de supprimer la faculté d'agrément des experts et renvoyer au cadre contractuelles conditions de leur intervention.**

d) Permettre aux opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques d'exercer plusieurs activités

La directive « Services » invite à supprimer la limitation, pour les SVV, de leur activité aux seules ventes volontaires aux enchères publiques et à la seule intervention en qualité de mandataire .

L'article 25 de la directive (« Activités pluridisciplinaires ») prévoit en effet que les Etats membres veillent à ce que les prestataires ne soient pas soumis

à des exigences qui les conduisent à exercer exclusivement une activité spécifique ou qui limitent l'exercice conjoint ou en partenariat d'activités différentes à moins, s'agissant des professions réglementées parmi lesquelles figurent les SVV, que cette exclusivité soit justifiée par le respect de l'indépendance, de l'impartialité et des règles déontologiques propres à chaque profession.

Or, les SVV ne peuvent aujourd'hui intervenir qu'en qualité de mandataire du vendeur pour organiser et diriger la vente aux enchères ou estimer les objets, situation différente de celle des places étrangères sur lesquelles les opérateurs pratiquent, à côté des enchères, d'autres activités telles que la vente occasionnelle de gré à gré ou la direction de galeries. De même, les opérateurs étrangers peuvent opérer sous des qualités juridiques diverses, y compris celle de propriétaire, en vendant leurs biens propres.

A supposer que l'on souhaite conserver l'interdiction française du cumul d'activités, il serait nécessaire de pouvoir la justifier tant au regard de la spécificité des activités exercées que de la déontologie. Mais une telle justification apparaît difficile : d'une part, la complémentarité des différentes activités exercées par les opérateurs étrangers est évidente ; d'autre part, dès lors que chacune est exercée en pleine transparence à l'égard de la clientèle, sans aucune confusion possible et avec le maintien des garanties respectives, on voit mal quelle atteinte serait portée à l'impartialité requise.

Dans ces conditions, il est proposé d'ouvrir aux SVV la faculté d'exercer des activités complémentaires de celles qu'elles exercent actuellement et ce dans le respect des exigences précitées de clarté et de transparence. A cet égard, chaque activité devrait être précisément délimitée, obéir à son régime juridique propre et donner lieu à une information préalable auprès de la clientèle. Il en est ainsi des catalogues qui devraient comporter des mentions dépourvues d'ambiguïté (vente pour le compte de la société, possibilité de vente de gré à gré avant le déroulement de l'adjudication ...). Il reste que ces activités doivent demeurer accessoires par rapport à celle de ventes aux enchères, sauf à conduire à de véritables détournements de l'exercice de la profession.

#### **Recommandation 22**

**Il est recommandé d'autoriser les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques à exercer des activités complémentaires à titre accessoire et dans le respect de la transparence et de la déontologie propre à chaque activité.**

e) Créer les conditions d'un marché unique des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques

Dans le prolongement de la notion de marché unique des services qui sous-tend l'économie de la directive, la France doit promouvoir sur son territoire celle d'un marché des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques largement harmonisé dans ses conditions d'exercice : il doit être procédé à une

égalisation des conditions d'exercice de l'activité entre les différentes professions concernées.

Or, schématiquement, trois types<sup>12</sup> de prestataires de ventes volontaires aux enchères interviennent sur le marché de l'art : les SVV, les opérateurs de ventes électroniques et, à titre occasionnel, les huissiers de justice (et plus accessoirement les notaires). Ces professions sont toutefois soumises à des règles différentes et de telles distinctions ne sont pas satisfaisantes, même si la mission ne nie évidemment pas la spécificité de chaque type d'opérateur. Il n'y a néanmoins pas lieu de maintenir entre les professionnels des différences susceptibles de provoquer des distorsions de concurrence.

Ainsi les SVV sont pleinement soumises à la loi du 10 juillet 2000, y compris aux obligations de cautionnement et d'assurances. Les opérateurs de ventes électroniques se prévalent, pour leur part, le plus souvent du statut de courtier aux enchères en ligne, au sens du deuxième alinéa de l'article L.321-3 du code de commerce, dans sa rédaction issue de la loi de 2000. Ils estiment devoir être regardés comme des fournisseurs de moyens techniques et non comme des mandataires du vendeur, ce qui les fait, du même coup, échapper à la législation sur les enchères publiques. Leur position est confortée par le fait que, si le dernier alinéa du même texte soumet à la loi de 2000 les opérations de courtage aux enchères portant sur des biens culturels réalisées à distance par voie électronique, aucun décret d'application n'est venu définir la notion de bien culturel de telle sorte que cette disposition législative demeure lettre morte.

Le texte trop schématique de l'article L. 321- 3 du code de commerce rend toutefois mal compte d'une réalité qui est devenue beaucoup plus nuancée au fil des ans que le simple clivage hébergeur / mandataire. En réalité, si l'opérateur électronique se borne à fournir à un vendeur des systèmes électroniques de vente à distance en vue d'effectuer des ventes aux enchères auxquelles il reste totalement étranger, il est certain qu'il ne relève pas de la loi de 2000. Il en va cependant différemment lorsque le même opérateur se voit confier par le vendeur, à quelque titre et par quelque procédé que ce soit, le soin d'organiser et réaliser l'adjudication du bien offert au public au plus offrant des enchérisseurs, en déterminant ce dernier. On retrouve alors, en effet, les caractéristiques de la vente aux enchères publiques. Tout au plus la question de sa responsabilité pourrait-elle présenter une spécificité s'il ne détient pas le bien et s'il ne procède ni à son estimation ni à son expertise.

Une clarification s'impose donc sur ce point dans la rédaction de l'article L. 321-3. En revanche, il n'est pas nécessaire de préserver la spécificité, au demeurant délicate à déterminer, des biens culturels vendus par voie électronique.

S'agissant des huissiers, ils peuvent pratiquer, à titre accessoire, des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques hors les lieux où sont situés des offices de commissaire-priseur judiciaire (en pratique, en régions) et ce, sans être soumis aux obligations d'agrément et de garanties financières auxquelles sont assujetties les SVV et sans relever du contrôle du CVV. Ils restent, en revanche, soumis aux obligations de leur profession. La loi ne définit cependant pas la

---

<sup>12</sup> On négligera les Domaines, dont l'activité est de moindre importance.

notion d'exercice accessoire et la pratique révèle une application généralement souple de celle-ci. On comprend mal, en outre, alors que ce type d'opérations ne relève pas de l'exercice de la puissance publique, que les chambres de la profession doivent assurer la garantie financière du prestataire défaillant dans ses activités d'enchères publiques.

Dans ces conditions, la mission constate que des opérations de même nature sont pratiquées avec des contraintes différentes alors que, du point de vue concurrentiel, elles devraient être soumises aux mêmes exigences. Aller en ce sens supposerait néanmoins, en parallèle, de supprimer toute limitation dans la part d'activité de ventes aux enchères qui cesserait ainsi d'être accessoire.

### **Recommandation 23**

**Il est recommandé d'étendre à tous les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques les conditions imposées aux SVV au titre des garanties offertes au public, afin d'égaliser les conditions de concurrence.**

#### f) Rétablir la concurrence des opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publiques en matière d'inventaire successoral

Dans le prolongement de la recommandation précédente, il convient de s'interroger sur l'exclusivité réservée aux commissaires-priseurs judiciaires, par rapport aux SVV, en matière d'établissement de l'inventaire successoral requis par l'administration fiscale.

Cette exclusivité est une innovation de la loi n°2006-728 du 23 juin 2006 portant réforme des successions et des libéralités. Désormais, les articles 764 et 789 du code général des impôts confèrent aux seuls huissiers de justice, notaires et commissaires-priseurs judiciaires le soin d'établir cet inventaire, à l'exclusion, par suite, des SVV. Cette restriction, issue d'un amendement parlementaire, s'accorde mal tant avec la tradition en matière d'inventaire (qui ne relevait pas à l'origine nécessairement de l'exercice judiciaire et des prérogatives de puissance publique) qu'avec le rôle assuré quotidiennement par les SVV dans les expertises et évaluations des biens mobiliers.

On doit toutefois indiquer que la grande majorité des SVV sont également, aujourd'hui, commissaires-priseurs judiciaires (seules 52 SVV, au 1er janvier 2007, n'étaient pas adossées à une charge judiciaire, soit 13,9 %) et la réforme de la loi de 2000 ne devrait nullement interdire de continuer à cumuler ces deux qualités .

### **Recommandation 24**

**Il est recommandé de rétablir la possibilité pour les SVV de dresser les inventaires successoraux au même titre que les commissaires-priseurs judiciaires.**

g) Faciliter et moderniser, pour les opérateurs de ventes volontaires de meubles aux enchères publique, l'accomplissement de leurs obligations professionnelles

La directive du 12 décembre 2006 prévoit qu'« afin de simplifier davantage les procédures administratives, il convient de veiller à ce que chaque prestataire ait un interlocuteur unique par l'intermédiaire duquel il puisse accomplir toutes les procédures et formalités, dénommé guichet unique » (v. le Considérant 48 de la directive). Elle prévoit également «la mise en place d'un système de procédures et formalités par voie électronique dans un délai raisonnable au bénéfice des prestataires, des destinataires et des autorités compétentes » (v. le Considérant 52).

Transposées dans le domaine des ventes volontaires aux enchères, ces préconisations seraient d'un apport précieux pour les SVV, notamment celles qui, par leur taille relativement modeste, sont plus particulièrement confrontées au poids des formalités et démarches professionnelles. La dématérialisation des échanges entre les SVV et le guichet unique et l'aide apportée par ce dernier pour qu'elles puissent faire face à leurs obligations seraient d'autant plus utiles que la directive accroît sensiblement les exigences d'information à l'égard de la clientèle, tant sur les prestations et les prestataires que sur le régime juridique auquel ils sont soumis, y compris les instruments de règlement de leurs conflits (v. le chapitre V de la directive : «Qualité des services »). La directive laisse, par ailleurs, toute latitude aux Etats membres pour organiser le guichet unique .

La question est donc largement ouverte mais l'existence en France d'une autorité indépendante, le CVV, et l'expérience qui est la sienne seraient de nature à rendre légitime le choix de lui confier cette mission, dans une composition le cas échéant renouvelée.

**Recommandation 25**

**Il est recommandé de confier au CVV, à composition renouvelée, le rôle de guichet unique au sens de la directive du 12 décembre 2006.**

h) Mieux responsabiliser les opérateurs

La directive tend à mettre en oeuvre une politique d'encouragement à un haut niveau de qualité des services. A cette fin, elle préconise l'élaboration de chartes de qualité par les professionnels (v. l'article 26 : « Politique de qualité » ). Les garanties que présente le système français de ventes volontaires, en termes de compétence et de qualification comme de responsabilité et de garanties financières, sont très largement reconnues mais sans doute insuffisamment valorisées par rapport aux prestations offertes sur les places étrangères. Par ailleurs, nombre de recommandations de la mission renvoient au cadre contractuel, propice à l'élaboration de clauses types en matière de bonnes pratiques. Il convient, dans ces conditions, d'inciter la profession à s'engager dans cette voie .

### **Recommandation 26**

**Il est recommandé d'encourager les opérateurs de ventes publiques volontaires à élaborer et diffuser des chartes de qualité.**

### **3. Diversifier la nature des opérations que peuvent accomplir les prestataires de ventes publiques aux enchères.**

Les recommandations de la mission, sur ce point, s'inspirent tout autant de la volonté de la directive de faciliter l'exercice des services, de manière générale, que des exigences propres à l'amélioration de la compétitivité du marché de l'art. Elles sont la conséquence de l'évolution vers la pluridisciplinarité.

#### a) Autoriser le recours à la vente de gré à gré.

La faculté de recourir occasionnellement à la vente de gré à gré aurait le mérite de la souplesse et serait susceptible de permettre aux opérateurs français de saisir les opportunités qui se présentent sur le marché en s'adaptant aux souhaits de la clientèle, comme le font leurs homologues étrangers.

S'il est vrai que la loi de 2000 a ouvert une brèche dans l'interdiction traditionnelle de cumuler ce type de vente avec les ventes aux enchères, liée au statut d'officier public et ministériel des commissaires-priseurs, et l'autorise désormais à l'issue d'enchères infructueuses, elle n'est néanmoins pas allée jusqu'au bout de la logique d'ouverture du marché. En tout état de cause, les conditions de la vente dite « *after sale* » sont telles que l'usage en est des plus restreints : délai de 15 jours imposé après l'adjudication infructueuse pour vendre le bien à l'amiable, prix de vente qui ne peut être inférieur à la dernière enchère portée avant le retrait du bien ou, en l'absence totale d'enchères, au montant de la mise à prix, et obligation d'informer préalablement le dernier enchérisseur (v. l'article L. 321-9 du code de commerce).

La libéralisation de la vente de gré à gré avant adjudication rendrait ce mécanisme dépassé. Il reste que, comme il a été dit plus haut, la vente de gré à gré doit être soumise à des conditions contractuelles librement négociées, s'opérer en totale transparence et rester une activité accessoire.

### **Recommandation 27**

**Il est recommandé d'autoriser, à titre accessoire, le recours à la vente de gré à gré, avant comme après la vente aux enchères, dans des conditions de transparence et selon des modalités contractuellement définies.**

#### b) Autoriser l'achat en vue de la revente

L'interdiction pour les SVV de pratiquer l'achat pour revendre, constitutif d'un acte commercial, entraîne, par son caractère absolu, des effets négatifs au

regard de la concurrence internationale. Sans renverser purement et simplement le principe, il convient de l'assouplir très sensiblement.

L'interdiction actuelle englobe tout acte d'achat et de revente, direct ou indirect, par la SVV pour son compte, mais également ses dirigeants, les associés et ses salariés. Certes, la loi de 2000 autorise ces derniers, à titre exceptionnel, à vendre par l'intermédiaire de la SVV des biens leur appartenant à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité (v. l'article L.321-4 du code de commerce). Il en est de même pour les experts (v. l'article L.321-35 du même code). Cette faculté demeure néanmoins exclue pour les SVV elles-mêmes. La conséquence est qu'elles ne peuvent accorder des garanties financières aux vendeurs comme le font les maisons de vente étrangères. En effet, une pratique réaliste de la garantie de prix implique que la SVV puisse devenir propriétaire du bien si les enchères sont infructueuses et le revendre par la suite.

Il est donc proposé d'autoriser la pratique occasionnelle de l'achat pour revendre tout en l'enserrant dans des conditions de transparence à l'égard de la clientèle se traduisant, en particulier, par une mention particulière dans les catalogues. Ainsi seraient évités les risques d'abus.

#### **Recommandation 28**

**Il est recommandé d'autoriser la pratique de l'achat pour revente à titre accessoire et à condition qu'il en soit fait mention dans la publicité.**

#### c) Assouplir le régime de la garantie financière.

L'article L.321-12 du code de commerce soumet l'octroi d'une garantie de prix au vendeur à des conditions telles qu'elle n'est jamais pratiquée en France. En effet, la SVV ne peut garantir au vendeur un prix d'adjudication minimal du bien proposé à la vente que s'il y a adjudication. En outre, lorsque le bien a été estimé, ce prix ne peut être supérieur à l'estimation la plus basse. Enfin, la SVV doit être assurée spécialement pour ce type d'opération auprès d'un assureur ou d'un établissement de crédit. Cette technique ne concerne, de fait, que les biens de grande valeur, ce qui rend d'autant plus délicate sa mise en œuvre. Cet instrument demeure néanmoins essentiel sur le marché international des ventes de prestige, par son caractère attractif pour les vendeurs, du moins s'ils sont assurés de percevoir la somme garantie. Or, tel n'est pas le cas en France.

Il est, par suite, proposé d'assouplir les conditions de la garantie en la rendant possible même en l'absence d'adjudication et en renvoyant au cadre contractuel les conditions de sa mise en œuvre. Cette technique n'est néanmoins pas sans risque et n'a pas vocation à se généraliser. Elle rendrait, d'ailleurs, sans portée le prix de réserve. Elle suppose, en outre, une capacité des SVV de mobiliser des moyens financiers suffisants.

#### **Recommandation 29**

**Il est recommandé d'assouplir le régime de la garantie financière en ne subordonnant plus celle-ci à la réalisation de l'adjudication.**

#### d) Soumettre le régime de la folle enchère à un cadre contractuel

Bien qu'il s'agisse d'une situation marginale, les règles actuelles de l'article L. 321-14 du code de commerce, en cas de non-paiement du bien par l'adjudicataire, présentent une rigidité qui rend la procédure de remise en vente du bien, dite « procédure de folle enchère », peu praticable : obligation de mettre en demeure l'adjudicataire défaillant alors que la SVV peut se trouver confrontée à l'impossibilité de le localiser et nécessité pour le vendeur de formuler la demande de remise en vente dans le mois de l'adjudication, délai qui peut s'avérer trop court.

C'est pourquoi il est suggéré de renvoyer les modalités de la mise en œuvre de la folle enchère au cadre contractuel avec l'obligation pour l'opérateur d'assurer l'information préalable de la clientèle (avec mention à cet effet dans les catalogues).

#### **Recommandation 30**

**Il est recommandé de soumettre le régime de la folle enchère au cadre contractuel et en assurer une publicité préalable à destination de la clientèle.**

Pour conclure, en ce qui concerne les préconisations relative aux ventes aux enchères, on peut évoquer la question des ventes de biens neufs abordée par plusieurs des personnes auditionnées par la mission. La limitation actuelle des ventes volontaires de meubles aux enchères aux biens d'occasion et à ceux issus directement de la production des vendeurs lorsqu'ils ne sont ni commerçants ni artisans, à l'exclusion, donc, de la vente de biens neufs, n'a pas un fort impact dans le domaine du marché de l'art, même si cette distinction est d'une application parfois difficile. Elle a cependant contribué, selon les opérateurs, à provoquer un déplacement du marché dans la spécialité de la joaillerie et des bijoux vers des places étrangères et, au premier chef, celle de Genève. Sans avoir expertisé plus avant une levée globale de l'interdiction actuelle, la mission est également sensible à un assouplissement dans ce domaine.

L'amélioration de la compétitivité du marché de l'art français implique, outre les modifications de la réglementation applicable aux professions qui viennent d'être exposées une série de réflexions sur différents prélèvements.

### **B. Réduire les coûts de transaction.**

Les artistes, à commencer par les plus jeunes d'entre eux, ont besoin d'un marché national dynamique qui s'inscrit comme un point de passage obligé pour les professionnels du marché international.

Le marché français souffre encore, dans cet environnement, de certains handicaps lorsqu'on le compare, à l'intérieur de l'Union européenne, au marché britannique, et, au-delà, aux autres places internationales importantes. Ces handicaps résultent à la fois du droit communautaire et du droit interne. Il est ici suggéré de les réduire.

### **1. Réduire les handicaps issus du droit communautaire.**

Les deux facteurs limitant la compétitivité de la France sur le marché international fréquemment dénoncés par les opérateurs et issus du droit communautaire sont connus : il s'agit, d'une part, du droit de suite et, d'autre part, du régime de TVA applicable aux œuvres d'art.

#### a) Limiter les distorsions de concurrence procédant du droit de suite

Le débat sur le droit de suite est connu, on le rappellera brièvement. Créé en France en 1920, introduit sur le territoire de l'Union européenne par la directive n°2001/84/EC du 27 septembre 2001, transposée en droit interne par l'article 48 de la loi du 1<sup>er</sup> août 2006 relative aux droits d'auteurs et droits voisins dans la société de l'information (DADVSI), le droit de suite s'est heurté à une opposition ferme du Royaume-Uni et est inconnu d'autres places dynamiques du marché international, telles que New York, Genève ou Hong Kong.

Ce droit est perçu à l'occasion de toute vente d'une œuvre réalisée par un artiste vivant ou décédé depuis moins de 70 ans. L'assiette du prélèvement est le prix de vente et son taux est dégressif en fonction de la valeur de l'œuvre, selon une échelle comprise entre 4 % - jusqu'à 50.000 € - et 0, 25 % - au-delà de 500.000 €. Le décret n°2007-756 du 9 mai 2007, pris pour l'application de l'article 48 de la loi DADVSI et actuellement objet d'un recours pour excès de pouvoir soumis au Conseil d'Etat, fixe certains éléments dans les limites prévues par la directive : l'application du droit de suite n'est déclenchée que pour les ventes d'un montant supérieur à 750 € et le montant exigible est plafonné à 12.500 €.

Les partisans du droit de suite font valoir qu'il s'agit d'un instrument créateur de revenus pour les artistes, ainsi que la juste reconnaissance de leur créativité ; ils ajoutent qu'il constitue d'un signal révélateur de la place qu'une société accorde à l'art. Les opposants à cette contribution arguent de l'inefficacité du droit de suite pour ceux qui devaient en bénéficier et des risques de déplacement des flux de marché vers les Etats dépourvus de droit de suite qui sont de nature à réduire les résultats des professionnels et à porter atteinte au dynamisme global du marché.

Se noue, en réalité, autour du droit de suite, une controverse qui révèle deux visions opposées : pour les uns, la rémunération équitable des auteurs passe par l'exigence de l'acquittement d'un droit sur les ventes successives des œuvres créées ; pour les autres, un marché dynamique et soulagé de certains prélèvements est l'assurance de revenus pour les artistes. Deux conceptions s'affrontent : l'une maintient qu'un tel dispositif de garantie est nécessaire,

l'autre lui reproche d'être une invention du début du XXème siècle, inadapté à l'environnement international du marché de l'art du début du XXIème.

Il y a, ainsi, matière à s'interroger, compte tenu de la nature du droit de suite, sur la pertinence de son maintien dans un marché globalisé. A l'inverse du droit de reproduction et du droit de représentation qui confèrent à l'auteur un monopole exclusif sur son œuvre, le droit de suite demeure essentiellement un droit à rémunération. Or, dans cette perspective, les faibles montants reçus par la grande majorité des artistes, le manque de justification sociale de la concentration des fruits du prélèvement sur une minorité d'entre eux et les coûts induits par les modalités de perception continuent d'inviter à une remise en question du droit de suite.

Conçu pour égaliser les situations à l'échelle communautaire, la réglementation européenne du droit de suite laisse, en outre, subsister des différences qui peuvent apparaître injustifiées. D'une part, la menace pour la compétitivité internationale du marché de l'art européen est connue depuis l'origine : elle ressort des termes mêmes de la directive<sup>13</sup>. D'autre part, l'application actuelle de la contribution continue de maintenir des distorsions à l'intérieur même de l'Union. En effet, on sait que les Etats membres dont la législation ne prévoyait aucun droit de suite avant l'entrée en vigueur de la directive bénéficient d'une dérogation jusqu'en 2010, avec une extension possible jusqu'en 2012, qui consiste à laisser hors du champ d'application de la taxe les œuvres des artistes décédés<sup>14</sup> et dont il est déjà acquis, pour les opérateurs britanniques, qu'elle s'appliquera au marché anglais. Par ailleurs, les professionnels, en particulier les galeries, dénoncent la « cascade » qu'engendre l'application du droit de suite. Celui-ci s'applique, en effet, à toutes les ventes successives, de sorte qu'il peut frapper de manière répétée, et le cas échéant fréquente, un même bien.

Ce double impact défavorable du droit de suite sur le marché de l'art français doit être neutralisé.

**Réduire l'écart entre les marchés français et britannique apparaît être une priorité.** Grâce à la dérogation obtenue par les autorités britanniques, la place de Londres ne décourage pas, en particulier, l'intervention de transactions portant sur des œuvres des grands maîtres du XXème siècle dont le maintien au Royaume-Uni est essentiel pour le dynamisme et la position internationale de son marché de l'art. On peut noter, à titre d'exemple, que le volume des ventes publiques d'œuvres de Matisse ou de Picasso réalisées au Royaume-Uni représente selon les années jusqu'à 20 fois celui de celles accomplies en France. Si le droit de suite n'est pas la seule explication, l'écart est néanmoins flagrant.

---

<sup>13</sup> On rappellera que le septième considérant de la directive du 27 septembre 2001 indique que « Compte tenu du processus d'internationalisation du marché de l'art moderne et contemporain de la Communauté, qui s'accélère actuellement sous l'impact de la nouvelle économie, dans un contexte réglementaire, dans lequel peu d'Etats extérieurs à l'Union européenne reconnaissent le droit de suite, il est essentiel que la Communauté européenne, dans le cadre de sa politique étrangère, entame des négociations en vue de rendre obligatoire l'article 14 ter de la convention de Berne ».

<sup>14</sup> V. sur ce point l'article 8 de la directive du 27 septembre 2001.

On ne peut se satisfaire d'une situation dans laquelle les deux marchés les plus importants de l'Union européenne, en situation de vive concurrence, sont placés par la loi communautaire dans des situations différentes au regard de l'application d'une contribution dont la généralisation était l'un des objectifs poursuivis par les auteurs de la directive du 27 septembre 2001. Certes, il s'agit d'une étape mais, du point de vue de la France, les concessions obtenues par le Royaume-Uni garantissent à celui-ci, pendant encore plusieurs années, la sauvegarde d'un avantage compétitif dont les professionnels britanniques peuvent avantageusement faire état. A supposer même que l'impact réel de la différenciation entre les deux Etats membres puisse être relativisé, il est acquis que les opérateurs internationaux perçoivent cette différence de situation comme préjudiciable à l'accomplissement de transactions sur le territoire français.

S'agissant de la « cascade » qui résulte de l'application du droit de suite, la mission reconnaît la difficulté qui peut en résulter pour les galeries. Il s'agit d'un effet particulièrement pervers du droit de suite dès lors qu'il peut décourager les galeries d'investir dans ce qui constitue, pour elles, un moyen important de soutien de leurs artistes, à savoir le fait de racheter leurs œuvres lorsque celles-ci entrent sur le second marché. Le droit de suite est, en effet, perçu à chaque opération sur la valeur totale de l'œuvre, même si aucune plus-value n'est réalisée. Il est néanmoins difficile de déterminer une solution qui serait praticable et égale pour tous. L'application du droit de suite à la marge avait une certaine logique : elle évitait en particulier l'exemple – extrême et un peu caricatural – de l'application d'une contribution à une œuvre sur laquelle le vendeur ne dégage aucune plus-value. Dans l'une des premières versions de ce qui allait devenir la directive du 27 septembre 2001, il était prévu que le droit de suite s'applique à la marge réalisée, mais cette option n'a pas été retenue eu égard à la difficulté de mettre en œuvre l'utilisation d'une telle assiette, par référence notamment au système italien préexistant qui n'avait, de fait, jamais été appliqué.

Aux yeux de la mission, concilier l'exigence d'une assiette praticable et l'impératif de ne pas décourager les transactions implique, par suite, d'avoir recours, sur le principe, à une base d'imposition égale, pour les galeries, à la marge réalisée et, pour les SVV, à la commission perçue. A défaut, dans le cas où cette assiette ne serait pas praticable pour des raisons tenant à la situation d'un opérateur, celui-ci devrait acquitter une somme proportionnelle au produit de la vente.

Dans ces conditions, la mission suggère de mettre à profit la période qui s'ouvre avec la remise du rapport précité à la date du 1<sup>er</sup> janvier 2009 pour négocier l'égalisation des situations entre les différents Etats membres et obtenir, à l'instar du Royaume-Uni et à tout le moins, que le droit de suite ne trouve à s'appliquer qu'aux œuvres d'artistes vivants.

Elle recommande également que soit examinée la possibilité de modifier l'assiette du droit de suite pour qu'il frappe la marge des galeries et la commission perçue par les SVV.

### **Recommandation 31**

**Il est recommandé de tirer parti du bilan devant être dressé au 1<sup>er</sup> janvier 2009 pour parvenir à l'égalisation des situations entre les marchés français et britanniques, et obtenir à cette fin l'application du droit de suite aux seules œuvres des artistes vivants.**

### **Recommandation 32**

**Il est recommandé d'obtenir la modification de l'assiette du droit de suite pour qu'il frappe la marge réalisée par les galeries et la commission perçue par les SVV.**

On doit en effet rappeler que la directive comporte, à son article 11, une clause de révision en vertu de laquelle la Commission présente au Parlement européen, au Conseil et au Comité économique et social, au plus tard le 1<sup>er</sup> janvier 2009, un rapport sur l'application et les effets de la directive. Il est indiqué qu'il doit être accordé une attention particulière à la compétitivité du marché de l'art moderne et contemporain dans la Communauté, notamment en ce qui concerne la situation de la Communauté à l'égard des marchés importants qui n'appliquent pas le droit de suite de l'artiste. Le cas échéant, la Commission peut présenter des propositions. Un comité de contact entre représentants des Etats membre suit l'application de la directive et l'évolution du marché.

**Il est nécessaire, dans ce contexte, de créer les conditions d'un réexamen du dispositif du droit de suite.**

Il est impératif, à cet égard, de disposer de données fiables et d'analyses circonstanciées des effets du droit de suite sur le marché de l'art français comme sur les coûts induits ou les charges administratives associés à son introduction. Il est recommandé de veiller attentivement, par un recueil des données nécessaires et une analyse appropriée, à l'impact du droit de suite sur le marché de l'art français depuis l'entrée en vigueur de la directive sur le territoire de l'Union. Des éléments devront être disponibles à temps pour dresser un bilan avant le 1<sup>er</sup> janvier 2009, dans la perspective de renforcer la position de la France au regard du rapport d'étape dont la remise est programmée à cette date. Par ailleurs, un échange de données avec les autorités britanniques en vue de présenter une position commune sur la question serait souhaitable.

A cet égard, la mission observe qu'une étude très récente réalisée au Royaume-Uni<sup>15</sup> tend à montrer que les coûts de mise en œuvre du droit de suite ont été sous-estimés. Ainsi, le coût par transaction s'élèverait à une somme variant entre £ 23.30 et £ 53.60. En contrepoint, 112 artistes auraient reçu moins de £ 40 et 316 artistes (29 % des bénéficiaires) auraient perçu moins de £ 100. Le nombre d'artistes bénéficiaires est, à l'inverse, peu élevé : sur les 18 premiers mois d'application du droit de suite au Royaume-Uni, second marché mondial, 1.104 artistes aurait bénéficié de ce droit, parmi lesquels 568 britanniques. Enfin, il se confirmerait que la distribution du droit de suite est très concentrée : les 20

---

<sup>15</sup> Toby Froschauer, « *The impact of artist resale rights on the art market in the United Kingdom* », Janvier 2008.

premiers artistes bénéficiaires recevraient 40 % du total collecté, et les premiers 10 % se partageraient 80 % des sommes dues.

En ce qui concerne, enfin, l'usage de l'option prévue au 4 de l'article 1<sup>er</sup> de la directive du 27 septembre 2001 et la répartition entre l'acheteur et le vendeur du paiement du droit de suite, question évoquée lors de différentes auditions, la mission suggère de s'en tenir au statu quo. On sait qu'aujourd'hui, selon l'article L. 122-8 du code de la propriété intellectuelle, le droit de suite est à la charge du vendeur. La même disposition ajoute que la responsabilité de son paiement incombe au professionnel intervenant dans la vente et, si la cession s'opère entre deux professionnels, au vendeur. Il n'est pas apparu prioritaire aux membres de la mission de modifier ces énonciations, les personnes intéressées pouvant, de fait, négocier la répercussion éventuelle du droit de suite.

b) Atténuer les effets négatifs du régime de la TVA applicable aux objets d'art.

Les importations en France d'œuvres d'art en provenance de pays tiers à l'Union européenne sont soumises, en matière de TVA, à des règles particulières. Le taux applicable est de 5,5 % en vertu du 1<sup>o</sup> de l'article 278 septies du code général des impôts. La taxe est acquittée par l'importateur sur le prix de l'objet augmenté des frais liés à l'opération d'importation. Les échanges d'œuvres d'art à l'intérieur de l'Union européenne obéissent, quant à eux, au régime de droit commun de la marge bénéficiaire pour l'établissement de l'impôt. S'agissant des modalités de paiement, la TVA est toutefois versée dans le pays d'origine et non dans le pays destinataire, par application du 2<sup>o</sup> du I de l'article 256 bis du code général des impôts. Les exportations vers des pays tiers à l'Union européenne, enfin, échappent à la TVA : ces transactions relèvent, sur ce point, du droit commun de la TVA applicable sur le territoire de l'Union européenne.

Les membres de la mission ont pu constater que ce régime de TVA applicable aux objets d'art continue d'être dénoncé par les professionnels comme l'un des handicaps structurels du marché de l'art français. Ils partagent, sur le fond, l'appréciation formulée par la plupart des études qui ont précédé le présent rapport<sup>16</sup>.

Sans remettre en cause cette appréciation, fréquemment exprimée et détaillée dans de nombreux travaux antérieurs au présent rapport, on doit toutefois observer, d'une part, qu'à la différence du droit de suite le droit communautaire est, en la matière, identiquement fixé sur l'ensemble du territoire de l'Union, ce qui élimine en principe les distorsions de marché sur le territoire européen. D'autre part, le régime suspensif du paiement de la TVA, organisé en France par l'article 277 du code général des impôts, permet la neutralisation de la taxe lorsque l'œuvre est réexportée après la vente. Enfin, les importations d'œuvres destinées à enrichir les collections des musées ne sont pas frappées par

---

<sup>16</sup> V. en particulier Y. Gaillard, « Marché de l'art, les chances de la France », 1998-1999, rapport du Sénat n°330, tome. On doit rappeler qu'avant cette étude MM. Aicardi et Chandernagor avaient porté un diagnostic similaire, partagé également par M. Lellouche dans un rapport établi plus récemment pour le compte de la Délégation pour l'Union européenne de l'Assemblée nationale, « La fiscalité du marché de l'art en Europe », 2002-2003, rapport n°649.

la taxe en vertu du 2° du II de l'article 262 ter et du 8° du II de l'article 291 du code général des impôts.

La baisse de l'impact ou l'élimination de la TVA à l'importation sur le territoire de l'Union européenne sont des thèmes sur lesquels la France n'a, à ce jour, pas trouvé d'appui de la part de ses partenaires européens. Eu égard à la règle de l'unanimité qui trouve à s'appliquer en la matière, et des difficultés rencontrées par la France, dans d'autres secteurs, pour faire évoluer la législation communautaire, on peut douter qu'à court terme une évolution favorable puisse être envisagée.

Cela posé, la présidence française de l'Union européenne peut certainement être l'occasion de mettre de nouveau l'accent sur cet aspect, le cas échéant avec l'appui du Royaume-Uni.

En tout état de cause, il a paru nécessaire, et possible, aux membres de la mission d'obtenir la modification des catégories de biens auxquels la qualité d'œuvre d'art est reconnue. La liste contenue à l'article 98 A de l'annexe III au code général des impôts exclut ainsi de ces catégories les manuscrits, les articles de joaillerie et les biens de moins de cent ans ce qui inclut, en particulier, le vaste champ des arts décoratifs et du design moderne et contemporain, dont il faut rappeler qu'il est aujourd'hui l'un des segments les plus dynamiques du marché et de l'art, et l'un de ceux dans lesquels la compétence des acteurs français est la plus largement reconnue. Cette liste, reprise de la nomenclature du tarif extérieur commun de l'Union européenne, figure également à l'annexe IX de la directive 2006/112/CE du 28 novembre 2006 relative au système commun de TVA.

Il est, d'abord, incontestable que les biens dont il est question ont, sur le marché comme dans les institutions, aux yeux des amateurs comme des conservateurs, la qualité d'œuvres d'art, et que leur exclusion n'est aujourd'hui plus explicable. L'histoire de l'art, le jugement critique, la réalité de la pratique des grandes institutions au cours des dernières décennies ont conduit à une évolution fondamentale dans la perception de la nature même des biens dont il est question.

Cette exclusion de ces catégories d'objets a, en outre, pour effet juridique l'application à ces biens du taux normal à la TVA et pour conséquence économique la délocalisation à l'étranger des œuvres qui les concernent. C'est en particulier le constat fait à cet égard en 2006 par le Conseil des ventes volontaires<sup>17</sup> qui observe, par exemple, un recul très net du marché français s'agissant des bijoux, au regard, à l'inverse, d'une forte croissance dans le monde. Les ventes en cause sont désormais localisées à Genève et, de plus en plus, à Hong Kong.

Il est, par suite, recommandé, de permettre l'application du taux réduit aux biens en cause, ce qui est apparu possible aux membres de la mission compte tenu de la manière dont sont rédigés les textes applicables, en s'appuyant sur la

---

<sup>17</sup> V. le rapport d'activité 2006 du Conseil des ventes volontaires de meubles aux enchères publiques, La documentation française 2007, p. 17.

catégorie des « objets de collection ». Ceux-ci peuvent en effet se voir appliquer le taux réduit dès lors qu'ils présentent un intérêt historique. Or celui-ci doit pouvoir être apprécié en considération de l'intérêt de l'objet au regard de l'histoire des arts et arts décoratifs, anciens, modernes et contemporains, le critère étant de nature historique et non chronologique.

### **Recommandation 33**

**Il est recommandé d'appliquer le taux réduit de TVA aux objets qui, en considération de leur intérêt au regard de l'histoire des arts et arts décoratifs, anciens, modernes et contemporains, entrent dans la catégorie des « objets de collection » au sens de l'article 98 A de l'annexe III au code général des impôts et de l'annexe IX de la directive 2006/112/CE du 28 novembre 2006 relative au système commun de TVA.**

Afin d'assurer de manière efficace la mise en œuvre de ces propositions dans le contexte de la présidence française de l'Union européenne au second semestre de l'année 2008, il serait opportun de confier à une personnalité compétente un rôle de coordination et d'interface avec l'ensemble des pays européens.

Si les propositions qui viennent d'être examinées sont liées à des exigences relevant du droit communautaire, d'autres prélèvements peuvent être étudiés de nouveau sur un plan strictement national.

## **2. Réexaminer les prélèvements prévus par le droit interne**

La mission a analysé deux contributions : la « taxe sur les arts de la table », d'une part, et la « cotisation 1 % », d'autre part.

### a) Supprimer la taxe sur les arts de la table

Avant l'intervention de la loi de finances pour 2007, étaient soumis à la taxe pour le développement des industries de l'horlogerie, bijouterie, joaillerie et orfèvrerie, en vertu de l'article 71 C de la loi de finances rectificative pour 2003, les fabricants établis en France, les détaillants et les importateurs des produits de ces secteurs, produits dont la liste avait été fixée par un arrêté en date du 22 janvier 2004. Le taux de la taxe est de 0,20 % et son assiette est le CAHT. Son produit est affecté à hauteur de 75 % au Comité de développement de l'horlogerie, de la bijouterie, de la joaillerie et de l'orfèvrerie et à hauteur de 25 % au centre technique de l'industrie horlogère.

L'article 110 de la loi de finances pour 2007 a étendu ce prélèvement au secteur des arts de la table. Sont, par suite, désormais soumis à la taxe les fabricants établis en France, les détaillants et les importateurs des produits du secteur des arts de la table. Un arrêté du 2 mai 2007 a désigné les produits entrant dans le champ d'application de la taxe.

Les membres de la mission partagent le diagnostic de l'ensemble des opérateurs auditionnés : le prélèvement ainsi institué n'apparaît pas justifié, son montant est très modeste au regard des difficultés d'application suscitées par le texte qui l'institue, et enfin cette taxe a pour effet, financier et psychologique, d'alourdir la facture et les coûts administratifs auxquels donne lieu chaque transaction.

Il est, dans ces conditions, proposé de revenir sur l'extension du champ d'application de la taxe pour le développement des industries de l'horlogerie, bijouterie et orfèvrerie au secteur des arts de la table.

#### **Recommandation 34**

**Il est recommandé de revenir sur l'extension du champ d'application de la taxe pour le développement des industries de l'horlogerie, bijouterie et orfèvrerie au secteur des arts de la table.**

b) Préserver la cotisation de 1 % dans un contexte d'allègement global des charges pesant sur le marché

On sait que la contribution des commerces d'art au régime de protection sociale des artistes a été réduite et est passée de 3,3 % des commissions perçues (ou 30 % du CA TTC) à 1 % de cette assiette par l'effet d'un arrêté du 29 juin 2007. La baisse de ce taux a été opérée de manière contemporaine à l'évolution de la législation applicable au droit de suite. Si, sans doute, la subsistance d'une assiette « TTC » plutôt qu'une assiette « HT » peut demeurer critiquable, il n'est néanmoins pas apparu aux membres de la mission que la cotisation due par les commerces d'art devait de nouveau être réduite. La mission s'en tient, sur ce point, à proposer de s'en tenir au statu quo compte tenu, d'une part, des nécessités qui s'attachent à la protection sociale des artistes, d'autre part, du niveau minime du décalage et, enfin, du caractère très récent de l'évolution qui vient d'être rappelée. Par ailleurs, cette proposition est à mettre en regard de l'ensemble des préconisations de réduction des charges contenues dans le présent rapport. Cependant, déterminer des modalités de calcul simplifiées, en particulier par la voie d'une forfaitisation, apparaît être une orientation souhaitable pour atténuer les coûts de gestion qu'implique l'assujettissement à la cotisation de 1 %.

La dernière orientation donnée dans cette partie du rapport porte directement sur l'offre qu'il s'agit de mieux connaître, sécuriser et soutenir.

### **C. Connaître, sécuriser et soutenir les opérateurs.**

Cinq voies seront ici étudiées : le développement d'outils statistiques pour permettre une meilleure connaissance du marché de l'art ; la simplification de la tenue de certains documents à laquelle les SVV sont soumises ; le régime du passeport ; l'amélioration des outils de lutte contre le trafic illicite des biens culturels ; le soutien des opérateurs qui développent leur activité à l'étranger.

## **1. Développer des outils statistiques pour permettre une meilleure connaissance du marché de l'art.**

L'absence de données fiables et de référence s'agissant du marché de l'art constitue à la fois une préoccupation pour l'ensemble de ses acteurs et un handicap sérieux tant pour défendre les intérêts des opérateurs que pour mieux apprécier leurs besoins. Sans doute la parcellisation des structures représentatives des professions, une tradition individualiste ainsi que des habitudes de discrétion expliquent assez largement la situation. Dans ces conditions, il est apparu aux membres de la mission qu'il devait revenir aux professionnels eux-mêmes de développer les outils nécessaires à la constitution d'informations de référence sur le marché pris dans sa globalité comme de données propres à assurer une meilleure connaissance de chacun de ses segments.

Sur ce point, les pouvoirs publics pourraient envisager d'accorder une aide directe aux organisations professionnelles pour la mise en place d'outils statistiques appropriés.

### **Recommandation 35**

**Il est recommandé d'accorder des aides aux organisations professionnelles pour qu'elles développent des outils statistiques de connaissance du marché de l'art.**

## **2. Simplifier l'obligation de tenue de certains documents à laquelle sont les SVV sont soumises.**

Les SVV doivent tenir trois registres officiels : le livre de police général, le livre de police des métaux précieux et le livre des armes. Ces documents, cotés et paraphés, sont contrôlables à tout moment par les services compétents de l'Etat.

Le livre de police, prévu par l'article L. 321-10 du code de commerce, issu de la loi du 10 juillet 2000, est un registre qui contient la description de tous les objets détenus en vue de la vente et dotés d'un numéro d'ordre unique permettant leur identification comme celle des vendeurs (v. les art. 321-7 et R. 321-4 à R. 321-8 du code pénal). Les modalités de tenue de ce livre, sous forme papier ou de listing informatique imprimé, apparaissent désormais obsolètes.

Les SVV sont, par ailleurs, soumises à l'obligation d'établir une réquisition des ventes, qui porte sur l'origine des objets et l'ordre de les mettre en vente, un procès-verbal de vente sur l'ensemble des enchères et adjudications de la vacation, un bordereau d'adjudication pour l'acheteur sur l'objet adjugé, extrait du PV qui vaut facture et titre de translation de propriété.

L'ensemble de ces documents permet d'assurer la « traçabilité » des objets.

Sans remettre en cause le fondement de ces différentes catégories d'obligations, qui est de pouvoir justifier à tout moment de l'origine des objets et de leur sort, cette multiplication des documents demeure source de complexité et

entraîne des coûts de fonctionnement pour les SVV. Dans ces conditions, il serait nécessaire de consacrer la pratique des logiciels de gestion qui permet de retracer, dans des conditions de fiabilité suffisantes, l'activité de vente par une manipulation simple et de dématérialiser ainsi, pour ceux qui le souhaitent, la tenue du livre de police. L'objectif devrait être de parvenir à ce qu'un document unique puisse être enrichi au fur et à mesure du déroulement des opérations. A plus court terme, le principe de la tenue informatisée du livre de police devrait être consacré.

### **3. Améliorer les contrôles à l'exportation**

Il n'est pas apparu, au cours des auditions, que les opérateurs remettent en cause le dispositif, reconnaissant dans leur grande majorité l'importance pour le patrimoine d'un tel processus. Au demeurant, compte tenu du nombre de refus opposés chaque année (une quinzaine au plus), le mécanisme apparaît satisfaisant.

La seule voie dans laquelle la mission a estimé qu'il était possible de s'engager est celle d'une adaptation compte tenu d'une typologie des biens. Les demandes sont, ainsi, importantes pour les tranches les plus basses, et il serait opportun de déterminer si les seuils peuvent être élevés, en vue de diminuer les charges qui pèsent sur les services compétents et, ce faisant, améliorer les délais de réponse.

### **4. Améliorer les outils de lutte contre le trafic illicite des biens culturels.**

La France bénéficie aujourd'hui d'un arsenal réglementaire et de contrôle assez complet pour lutter contre le trafic illicite des biens culturels. La mission tient à souligner que l'endigement de ce phénomène appelle l'engagement, la participation et la vigilance de l'ensemble des acteurs du marché de l'art et des différentes administrations concernées, en vue de garantir la sécurité des opérateurs comme des opérations.

Il est apparu aux membres de la mission que certaines voies d'amélioration méritent aujourd'hui d'être explorées et, en particulier, que les initiatives prises par l'office central de lutte contre le trafic des Biens Culturels doivent être soutenues, en particulier à l'échelle européenne.

La législation française est, en effet, aujourd'hui assez complète : le livre de police, dont il a été question ci-dessus, permet d'assurer la traçabilité des objets proposés à la vente et constitue un instrument efficace de contrôle du marché de l'art. Le recel, en droit français, est un délit continu, par suite imprescriptible, tant qu'il existe une succession de détenteurs de mauvaise foi. Il est réprimé en tant que délit simple de 5 ans d'emprisonnement et de 375 000 euros d'amende, ou de 10 ans d'emprisonnement et de 750 000 euros d'amende quand il est qualifié de délit aggravé, c'est-à-dire commis de façon habituelle, un utilisant les facilités que procure l'exercice d'une activité professionnelle, ou en bande organisée. La France dispose par ailleurs d'un outil informatique qui permet de constituer une base de

donnée photographique dite TREIMA, en vue notamment, grâce à un couplage avec un moteur de recherche, d'effectuer des recherches automatisées sur les sites de vente en ligne.

Si ces éléments permettent de lutter contre les receleurs sur le territoire national, il est plus difficile d'obtenir des résultats à l'échelle européenne.

En effet, sur le territoire de l'Union, l'infraction de recel n'est pas régie par des dispositions uniformisées. Il s'agit, le plus souvent, d'un délit instantané qui se prescrit selon des durées qui varient de 3 à 5 ans. Les différences juridiques au sein de l'Union déterminent la localisation des zones de transit ainsi que l'implantation géographique des trafiquants et expliquent les vols commis sur le territoire national. Les bases de données disponibles sont, par ailleurs, très peu alimentées.

On doit ajouter qu'à ce jour ce type de base de données, y compris la base française, n'est pas accessible aux professionnels du marché de l'art. Or l'association de ces derniers est nécessaire : une telle ouverture de la base leur permettrait, en particulier, d'accomplir les diligences nécessaires lorsqu'ils acquièrent un bien ou lorsqu'ils sont en présence d'un bien volé.

Dans ces conditions, il apparaît utile aux membres de la mission de formuler les suggestions suivantes.

#### **Recommandation 36**

**Il est recommandé, en vue de sécuriser les professionnels du marché de l'art, en particulier à l'échelon européen :**

- **d'engager l'harmonisation des réglementations ayant pour objectif de faire échec au trafic illicite de biens culturels, et en particulier celle relative au délit de recel ;**
- **d'encourager la création d'une base de données européenne, sur le modèle de la base nationale TREIMA ;**
- **d'ouvrir l'accès de ces bases de données aux professionnels du marché de l'art.**

#### **5. Soutenir les initiatives des commerces d'art en matière de recherche et de développement international.**

L'une des caractéristiques de la situation des commerces d'art, lesquels comptent, on le sait, au nombre des PME voire des TPE, est le décalage entre une relative fragilité financière et l'importance de leur implication dans des activités nécessitant d'importants investissements : le développement international, d'une part, et ce qui touche à la recherche et aux publications, d'autre part. Essentielles pour des raisons commerciales, ces deux dimensions sont également décisives pour le rayonnement de la culture française, pour la construction de la carrière et de la notoriété des artistes et pour une meilleure insertion du marché français dans les flux mondiaux.

Le soutien aux entreprises en question, dans ces initiatives, a un impact positif pour la croissance des exportations, la notoriété internationale des créateurs français, et, plus largement, l'image culturelle internationale de la France. Il est à noter qu'en l'occurrence, des aides modestes peuvent produire des effets importants, et il est possible de rapprocher cette situation des dispositifs existants en faveur des TPE engagées dans l'action à l'export ou dans la recherche.

Aujourd'hui, de nombreux mécanismes de soutien spécifiques en faveur des commerces d'art (au profit des galeries essentiellement: aide à la première exposition, aide au premier catalogue, aide à la participation aux foires...) existent, à l'initiative du Ministère de la Culture, du Ministère des Affaires étrangères ou des deux conjointement. Ces dispositifs fonctionnent sur le mode de la subvention, attribuée sur projet, après avis d'une commission.

S'ils ont de nombreux effets positifs, il est toutefois apparu aux membres de la mission qu'il y a lieu, désormais de privilégier une approche à la fois plus globale, qui responsabilise d'avantage les acteurs du marché - et ne place pas l'administration en situation d'influencer ou de juger leurs choix artistiques - et qui évite la logique du coup par coup en permettant de développer des soutiens sur plusieurs années.

C'est pourquoi il est proposé de créer un mécanisme de crédit d'impôt à l'exportation, à la recherche et aux publications, ouvert aux commerces d'art, notamment antiquaires et galeries d'art, qui réunissent certaines conditions : le développement international (participation à des foires, investissements à l'étranger), à l'évidence, mais également l'accomplissement de travaux de production, de recherche, de publication et d'édition.

Le bénéfice de cette mesure pourrait être accordé à plusieurs reprises, dans la limite d'un plafond et sous ces conditions, et pourrait permettre la prise en charge de différentes dépenses : frais et indemnités de déplacement, hébergement, dépenses de participation à des foires et salons, recrutement de salariés dédiés à l'action internationale de l'entreprise, dépenses d'édition de catalogues et d'ouvrages de référence.

### **Recommandation 37**

**Il est recommandé de créer un mécanisme de crédit d'impôt orienté vers les commerces d'art qui engagent des dépenses en matière de développement international, de recherche et d'édition.**

## Conclusion

Après avoir pris pour parti de centrer le présent rapport autour de propositions visant les collectionneurs privés (première partie) et les opérateurs du marché de l'art (seconde partie), la mission a choisi de le conclure en formulant quelques recommandations qui portent sur le dynamisme et l'attractivité de la scène artistique française dans son ensemble.

Si certains de ces sujets, comme les grands événements du marché, entrent pleinement dans le champ de cette mission, d'autres le débordent largement, c'est le cas du soutien au rayonnement international des artistes français, ou de la question des lieux de résidence et de travail des artistes. Dans la mesure où leur importance a été très fréquemment soulignée par les personnalités rencontrées, il est apparu nécessaire de les évoquer ici.

Les lignes qui suivent s'en tiennent néanmoins, dans ces conditions, à évoquer des objectifs et des pistes de travail.

**Encourager et faciliter l'organisation et le rayonnement des grands événements est une première priorité.**

L'importance de la part que prennent les grands événements du marché (salons, biennales, foires, sessions de ventes aux enchères) au rayonnement international de la scène française est reconnue par tous. S'il n'appartient pas aux pouvoirs publics de s'investir directement dans un domaine qui relève de l'initiative privée, il apparaît en revanche que le ministère de la culture a, aujourd'hui, à l'égard de ces événements, une responsabilité majeure, qui est celle des sites où ils peuvent se dérouler, à commencer par le plus emblématique, le Grand Palais.

La poursuite de la rénovation du bâtiment, dans une continuité d'exploitation qui garantisse la pérennité des événements ayant fait le choix de s'y installer, l'extension des surfaces exploitables, aujourd'hui encore très insuffisantes, l'amélioration des conditions d'installation, de la qualité des espaces et des services, la compétitivité des tarifs pratiqués au regard des réalités internationales sont autant d'éléments essentiels pour le développement des grands salons, existants ou à venir. Les récentes annonces de l'établissement public en la matière ont été perçues comme très positives. Il est capital qu'elles soient rapidement suivies d'effets.

Le ministère de la culture et ses établissements jouent également, par leur programmation, un rôle capital dans l'attractivité de la place française. A cet égard, l'importance de certains lieux particulièrement emblématiques, comme le Palais de Tokyo, a été souligné comme essentiel par de nombreuses personnalités auditionnées dans le cadre de la mission. Chacun a, par ailleurs, pu constater l'impact très fort, positif tant pour le rayonnement des institutions et des expositions qu'elles présentent que pour les événements eux-mêmes, des synergies nouées à l'occasion du Salon du dessin, de Paris Photo, de la Biennale des Antiquaires ou de la FIAC auprès des media, des collectionneurs et des marchands internationaux. Chacun s'accorde à souhaiter le renforcement de ce type de

synergies, et la nécessité de jouer d'un « effet de concentration » des événements susceptible de rendre incontournable la place française.

Dans cette logique de développement de la visibilité de la scène française sur un mode événementiel, il pourrait être intéressant d'imaginer des initiatives fonctionnant sur un modèle alternatif à celui des foires, comme celui des « parcours », suivant l'exemple du parcours Kaos, autour des Arts premiers, ou des « Gallery week-ends » à Berlin, qui drainent chaque début mai de très nombreux collectionneurs du monde entier.. Dans une telle perspective, si le rôle des pouvoirs publics n'est évidemment pas d'être l'organisateur ou l'initiateur du projet, l'importance d'une étroite coordination avec les institutions publiques est en revanche tout à fait décisive.

**Prendre davantage en compte, dans la politique de développement international de la scène artistique française, le rôle des acteurs du marché.**

Les acteurs du marché de l'art, au premier rang desquels les galeries, jouent un rôle déterminant dans le rayonnement international de la création française. Il est essentiel que la politique culturelle internationale de notre pays prenne en compte ce rôle, les encourage, et sache en tirer un meilleur profit. Le présent rapport a déjà évoqué cette question lorsqu'il a abordé la question des aides à apporter aux galeries qui développent une action internationale. La reconnaissance de ces acteurs du marché comme moteurs du rayonnement international de la culture française est aussi décisive qu'un dispositif de cette nature.

On peut songer, par exemple, à la mise en valeur, par les ambassades des initiatives internationales des salons (Art Paris Abu Dhabi, Photo London), galeries, maisons de vente et antiquaires français. On doit aussi, d'une parenthèse, indiquer que les ambassades françaises à l'étranger devraient être les premiers lieux utiles de mise en valeur des créateurs français, en particulier les créateurs contemporains. On pense également à l'invitation d'antiquaires, de galeries ou de commissaires-priseurs parmi les personnalités associées aux voyages officiels des représentants de l'Etat. Cette orientation implique également de prendre en compte l'importance stratégique particulière de certaines villes au regard de la situation artistique mondiale, et de concentrer sur celles-ci les moyens de l'action artistique internationale de la France. A cet égard, le principe de l'installation, dans certaines métropoles, de véritables bureaux, dédiés au soutien des artistes, des acteurs institutionnels et des acteurs du marché paraît très adapté.

Enfin, il convient de mieux évaluer le juste niveau de signature ou de visibilité des pouvoirs publics en matière d'action artistique internationale. On constate en effet que le caractère trop affiché du soutien apporté à ces manifestations suscite souvent des phénomènes de délégitimation, voire de rejet, de celles-ci, à l'opposé des buts recherchés. Soutenir plus en labellisant moins semble, en la matière, la position la plus pragmatique et la plus efficace.

**Le développement des lieux de travail et de résidence apparaît, enfin, devoir redevenir un enjeu prioritaire de la politique culturelle.**

La question du rayonnement international de la scène française et de son marché implique de poser la question de son attractivité pour les artistes. On sait que l'article 50 de la loi de finances rectificative pour 2005, codifié au 9° de l'article 93 du code général des impôts, ouvre droit à un abattement de 50 % sur les bénéfices nets des auteurs d'œuvres d'art pour les impositions établies au titre de leurs cinq premières années d'activité. Sans doute, également, le modèle français de protection sociale demeure satisfaisant. Persiste, néanmoins, un problème crucial pour les artistes, qui est celui de l'insuffisance de l'offre en matière de lieux de vie et de travail pour les créateurs. Par comparaison, la politique d'ateliers d'artistes engagée à Berlin, ville qui bénéficie, il est vrai, d'incomparables disponibilités foncières, a un impact très important sur l'attractivité retrouvée de la ville, le dynamisme de son marché et le rayonnement de sa scène artistique.

En dépit d'initiatives ponctuelles très intéressantes en matières d'ateliers (Montreuil), de résidences (les Récollets) ou de lieux de production (le 104), l'offre demeure encore très largement sous-dimensionnée, tant à Paris et en Ile de France que dans les grandes métropoles régionales. Cette insuffisance est aggravée par un taux de rotation très faible, dû à la prédominance du modèle atelier-logement pendant plusieurs décennies.

Il n'appartenait certes pas à la mission de définir la politique du Ministère de la culture en la matière. Ses membres souhaitent cependant affirmer l'importance de la question des lieux de création, de résidence et de travail des artistes, au-delà du secteur des arts plastiques, qui doit être un axe prioritaire de l'action du ministère de la culture, et insister sur le fait que l'attente en la matière est extrêmement forte.

Aussi serait-il opportun d'engager, en liaison avec les collectivités locales, les services déconcentrés et les établissements culturels, un chantier dédié à la place de l'artiste dans la ville, à l'échelle du Grand Paris, qui pourrait y trouver un axe d'identité très fort, et des grandes métropoles régionales, c'est-à-dire celles auxquelles le réseau d'Ecoles d'Art, de Musées, centres d'art, FRAC confère une taille critique suffisante et une dimension internationale réelle. Cette question ne doit plus être envisagée sous le seul angle social, du seul point de vue de la réponse à une demande, mais bien comme la constitution d'une offre, dans la perspective d'une stratégie de rayonnement et de développement culturel.

Ce chantier pourrait en particulier permettre, d'un part, d'élaborer ou de réactiver des schémas directeurs au niveau régional, ce qui est une question particulièrement urgente en Ile de France, où la situation est bloquée depuis plusieurs années. Il s'agirait, d'autre part, de diversifier les modèles de financement de l'investissement, en faisant appel au secteur privé. Il serait intéressant, à cet égard, d'étudier de manière précise les exemples d'association de promoteurs et de propriétaires privés à la politique de création d'ateliers mise en œuvre à Berlin.

Ce serait, enfin, l'occasion d'associer les acteurs du marché à la politique d'ateliers, et il serait particulièrement opportun d'encourager les galeries à

contribuer à la prise en charge du loyer de leurs artistes, comme certaines le font d'ores et déjà. Un mécanisme incitatif pourrait être créé à cet effet.

## **Annexe 1 : Composition de la mission**

**Martin BETHENOD**

Commissaire général de la Foire internationale d'art contemporain

**Catherine CHADELAT**

Conseiller d'Etat, membre du Conseil des ventes volontaires

**Guy COGEVAL**

Conservateur en chef du patrimoine, Président du musée d'Orsay

**Nathalie MOUREAU**

Agrégée d'économie et de gestion, maître de conférences à l'université de Montpellier III

**Laurent VALLEE**

Maître des requêtes au Conseil d'Etat, commissaire du gouvernement

## Annexe 2 Liste des personnes rencontrées

La mission a, d'une part, procédé à l'audition, au ministère de la culture, de différentes personnalités. Ses membres, ensemble ou séparément ont, d'autre part, rencontré de manière moins « solennelle » d'autres interlocuteurs. La liste ci-dessous fait apparaître leurs noms, qu'ils soient de nouveau remerciés pour leur disponibilité et la qualité de leurs observations et propositions.

- Rémy Aron, Jean-Marc Bourgeois, Maison des artistes
- Jacqueline d'Amecourt, collection Lhoist
- Régis Bailleul, SVV Bailleul
- Patricia Barbizet, Artemis
- Pierre Bergé
- Françoise et Jean-Philippe Billarant
- Patrick Bongers, Nathalie Obadia, Marie Claire Marsan, Comité Professionnel des Galeries d'Art
- Fabien Bouglé, St Eloy Consulting
- Pauline de la Boulaye, IACCA
- Francis Briest
- Anthony Browne, British Art Market Federation
- Philippe et Marie-Amélie Carlier, Brimo de Larousilhe
- Guillaume Cerutti, Cyrille Cohen, Olivier Faux, Lubomir Roglev, Jeremie Durac, Sotheby's
- Hervé Chandès, Fondation Cartier
- Jean-Pierre Changeux, Suzanne Stcherbatcheff, commission de la dation
- Anne-Marie Charbonneaux, amis du Jeu de Paume et CNAP
- Hervé Chayette, Hervé Poulain, Henri de Danne, SYMEV
- Bernard Chenebault, société des amis du Palais de Tokyo
- Jean-Paul Claverie, LVMH
- Chantal Crousel
- François Curiel, Emmanuelle Vidal-Delagneau, Thomas Seydoux, Christies
- Chantal Cusin Berche, Pierre Oudart, CNAP
- Magda Danysz, Show off
- Maître Benjamin Dauchez
- Georges Delettrez, Maître Didier Fremy, Drouot
- Christian Deydier, Syndicat National des Antiquaires
- Philippe Durey, Ecole du Louvre
- Thierry Ehrmann, Pierre Capelle, Artprice
- Xavier Franceschi, FRAC Ile de France
- Gilles Fuchs, et M. Tirouflet, ADIA
- Antoine de Galbert
- M. Gautier, Gautier-Talabardon et Salon du dessin
- Josée et Marc Gensollen
- Christian Giacomotto, Christophe Eoche Duval, Conseil des Ventes Volontaires
- Florence et Daniel Guerlain
- Fabrice Hergott, Musée d'Art moderne de la Ville de Paris
- Guillaume Houzé
- Henri Jobbe Duval et Caroline Clough-Lacoste, Art Paris
- David Juda

- Didier Krzentowski
- Nicolas Kugel
- Serge Le Borgne
- Philippe Limouzin-Lamothe, Observatoire des Mouvements internationaux d'Oeuvres d'Art
- Michet Macket, Syndicat Français des Experts Professionnels
- Yoyo Maeght
- Alexandre Menais, Isabelle Chandler, Ebay
- Mathieu Mercier
- Christophe Monnin, Anne Vincent, musée du Louvre
- Christian Muller, AXA Art
- Jérôme et Emmanuelle de Noirmont
- Nicolas Orłowski, Artcurial
- Alfred Pacquement, Musée national d'Art moderne
- Joelle Pijaudier Cabot, Musées de Strasbourg.
- Olivier Poivre d'Arvor, Cultures France
- Franck Prazan
- Jean-Michel Raingeard, Fédération des Sociétés d'amis de Musées
- Christiane Ramonbordes, ADAGP
- Jacques Rigaud, Admical
- Yves Saint-Geours et François Belfort, Etablissement public du Grand Palais
- Alain Seban, Centre Pompidou
- Pierre Tabel, Bernard Darties, Office central de lutte contre le trafic des Biens Culturels
- Daniel Templon
- François Trèves, Société des Amis du Musée national d'Art moderne
- Guy Wildenstein
- Jocelyn Wolff

Administrations:

- Georges-Marc Benamou, Bernard Delpit, Eric Garandeau, Présidence de la République
- Christophe Bonnard, Ministère des Finances, de l'Economie et de l'Industrie
- Philippe Pascal, Ministère du Budget, des Comptes publics et de la Fonction publique
- Olivier Kaepelin, Annie Chevrefils Desbiolles, Jean-Philippe Troubé, Pascal Murgier, Veronique Evanno, Délégation aux Arts plastiques, Ministère de la Culture et de la Communication
- Francine Mariani Ducray, Marie-Christine Weiner, Anne Distel, Claire Chastagné, Direction des Musées de France, Ministère de la Culture et de la Communication
- Robert Fohr, Mission mécénat, Ministère de la Culture
- Serge Kancel, Inspection Générale, Ministère de la Culture

