

Deuxième petit-déjeuner sur « le droit d'auteur et les catalogues de ventes aux enchères »

Ce deuxième petit déjeuner au Conseil des ventes, organisé le jeudi 12 février, tout autant suivi et vivant que le premier de décembre 2014, était consacré au droit de suite et au droit de reproduction de photographies dans les catalogues de vente.

Ce sont, en effet, des sujets qui sont au cœur de la pratique quotidienne des maisons de vente, comme en attestent les échanges nourris de ce petit déjeuner, et qui évoluent dans le temps du fait d'une vigilance accrue des auteurs pour faire valoir directement ou par des organismes collectifs leurs droits patrimoniaux.

Les opérateurs de vente d'objets d'art, du fait de la publicité des ventes aux enchères, sont particulièrement sollicités par des demandes de paiement de droit d'auteur. Si la protection des intérêts patrimoniaux des auteurs est légitime, il faut aussi, comme en ont témoigné les opérateurs de vente, qu'elle reste économiquement soutenable.

Animé par les mêmes intervenants, ce petit déjeuner a permis de faire d'utiles rappels de la réglementation en vigueur et d'entendre les témoignages d'opérateurs sur les difficultés qu'ils rencontrent sur ces sujets.

Concernant le droit de suite, qui n'est pas une spécificité française puisque 75 pays au monde l'ont adopté dont les 28 de l'Union européenne, il a été rappelé qu'il est inaliénable par son auteur et porte sur toute vente en France d'œuvre originale graphique et plastique d'un artiste vivant ou décédé depuis moins de 70 ans d'un montant supérieur ou égal à 750 euros. Le site de l'ADAGP (société des auteurs dans les arts graphiques et plastiques) www.adagp.fr peut être utilement consulté. Il comporte, en effet, toute information utile sur le mode de déclaration du droit de suite, la liste des auteurs représentés ainsi que le calcul du droit de suite dont le paiement est prescrit dans les cinq ans qui suivent la déclaration de la vente.

Le concept d'œuvre d'art recouvre une grande variété de production (notamment les estampes, peintures, sculptures, planches originales de bande dessinées, productions du « Street art », œuvres des arts mobiliers, plans d'architecte...). Il appartient aux opérateurs

de vente de le déclarer pour le compte du vendeur et de le payer. En pratique l'ADAGP, qui représente en direct quelques 11000 artistes et ayants droit, assure aussi le recouvrement pour quelques 100000 autres artistes représentés par leurs propres sociétés d'auteur françaises ou étrangères et recouvre 12,5 millions d'euros par an provenant à plus de 70 % des maisons de vente.

Les opérateurs de vente ne peuvent que gagner à consulter régulièrement ce site pour se tenir à jour de la liste des artistes représentés et pour lesquels le paiement du droit de suite est donc du sans contestation possible. Ce n'est que pour les artistes non membres et non représentés par l'ADAGP qui ne se sont pas manifestés à la vente, que pèse sur les opérateurs de vente une incertitude quant à la réclamation effective de ce droit dans les cinq ans.

Suite à une récente jurisprudence du 26 février 2015 de la Cour de Justice de l'Union Européenne, le droit de suite peut être mis contractuellement à la charge soit du vendeur soit de l'acquéreur, le professionnel, en l'espèce l'opérateur de vente, étant responsable de son paiement. Les opérateurs de ventes volontaires ont donc intérêt à bien spécifier dans leurs conditions générales de vente qui du vendeur ou de l'acheteur supporte le droit de suite.

Concernant les photographies reproduites dans les catalogues de vente, leurs auteurs sont fondés à demander un droit de reproduction, lorsque la photographie répond aux conditions de protection des œuvres de l'esprit et notamment à la condition de l'originalité. Le fait que le catalogue de ventes volontaires constitue une forme de publicité légale de la vente, n'exonère alors nullement la maison de ventes du paiement d'un éventuel droit de reproduction.

Si l'opérateur de vente a une relation directe avec le photographe, il a intérêt à formaliser a minima par écrit ses relations pour se faire céder les droits, en décrivant notamment le contenu cédé, le droit de reproduction et de représentation et la durée de cession des droits.

S'il n'a pas de relation directe, cas le plus fréquent, il devra être vigilant quant aux éventuelles sollicitations d'agence photos sollicitant le paiement de droit de reproduction. En effet, seul l'artiste décide s'il cède à titre gratuit ou onéreux son droit de reproduction. Une agence doit donc être explicitement mandatée par un artiste pour recouvrer ses droits de reproduction. Par ailleurs, le prix de ces droits ne peut être fixé unilatéralement par l'agence mais, conformément au droit des contrats et au principe de bonne foi dans les relations contractuelles, doit être négocié.

Beaucoup d'enjeux concrets pour les opérateurs de vente, résultent donc du droit d'auteur comme l'ont souligné les deux petits déjeuners organisés par le Conseil qui ont été très suivis. Un sujet dont il conviendra de suivre les évolutions.