

débat

MARIE-CLAIRE MARSAN: « IL EST VITAL DE RÉVISER LE DROIT DE SUITE »

Censée augmenter les droits des créateurs, la directive européenne sur le droit de suite risque fort de rater sa cible et de nuire aux artistes des pays qui l'appliquent. Les effets pervers de ce texte donnent à penser que l'on a conclu un marché de dupes. Rappel des principales mesures de la directive et entretien avec Marie-Claire Marsan, déléguée générale du Comité professionnel des galeries d'art.

L'HARMONISATION EUROPÉENNE PRENDRA DIX ANS

Depuis mai 2007, la France applique la directive européenne de 2001 concernant le droit de suite, qui oblige les professionnels à verser des *royalties* non seulement à l'artiste, mais aussi à ses héritiers jusque soixante-dix ans après sa mort. Et ce, à chaque revente d'une même œuvre, sur la totalité du prix de vente. Or, pour que cette directive soit votée par l'ensemble des pays de la Communauté européenne, il a fallu accorder des dérogations à la Grande-Bretagne, à l'Autriche et aux Pays-Bas. Ces pays qui, précédemment, n'appliquaient aucun droit de suite, sont autorisés jusqu'en 2010, voire 2012, à ne verser cette taxe qu'aux artistes vivants, et sont dispensés de la verser aux ayants droit ou héritiers. L'harmonisation du droit de suite en Europe prendra donc dix années, alors que normalement, l'application d'une circulaire européenne de cet ordre se fait sur deux ans maximum.

On a l'impression qu'il existe deux poids, deux mesures, et que cela risque d'entraîner de gros bouleversements sur le marché de l'art. D'autant que le droit de suite est loin d'être appliqué dans le monde entier. Il n'existe pas aux USA, au Japon, en Chine, en Inde, en Russie, ni dans les pays du Moyen-Orient, où un nouveau marché est en train de se créer...

Dans les pays européens, le droit de suite s'applique par taux cumulables en fonction du prix de vente d'une œuvre et à chacune des ventes de cette même œuvre : 4 % de 750 à 50 000 €, + 3 % entre 50 001 et 200 000 €, + 1 % entre 200 001 et 350 000 €, + 0,5 % entre 350 001 et

500 000 €, + 0,25 % au-delà de 500 001 €. Il est plafonné à 12 500 € par œuvre (à partir d'un montant de 2 000 000 €).

Par exemple, pour une œuvre vendue 300 000 € hors taxe, il faudra acquitter un droit de suite total de 7 500 €. Si le mois suivant, elle est revendue 300 001 €, il faudra une nouvelle fois verser 7 500 € supplémentaires. Et ce sera le cas à chaque vente, jusque soixante-dix ans après la mort de l'auteur de cette œuvre, dans les pays européens autres que ceux cités ci-dessus.

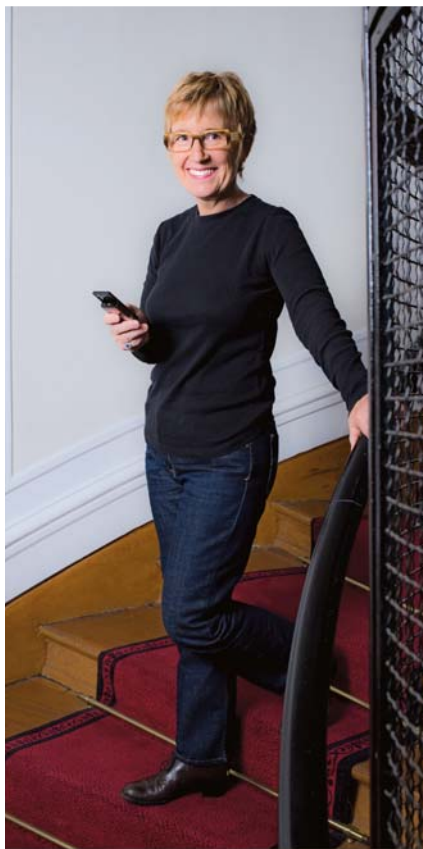
LE POINT DE VUE DE LA PROFESSION

Vernissages : L'harmonisation du droit de suite en Europe va prendre dix ans. Et l'on a l'impression que certains pays ont su tirer leur épingle du jeu, au détriment des autres...

Marie-Claire Marsan : Il est dommage qu'il existe toujours des dérogations. Pour la TVA, le taux réduit pour les ventes d'œuvres d'art a été supprimé en 1995, mais il subsiste toujours en Allemagne, contrairement à la directive... Évidemment, en ce qui concerne le droit de suite, c'est plus visible que pour la TVA. Jusqu'en 2012, en Europe, nous subirons des inégalités. Et ce sera bien sûr au détriment du marché français. Nous subissons une grosse déstabilisation.

V. : D'autant que le droit de suite n'est pas appliqué aux USA ou au Japon, ni dans les pays où se développent de nouveaux marchés, comme la Chine, l'Inde, le Moyen-Orient... Faudra-t-il ouvrir des galeries dans ces pays pour être compétitifs ?

M.-C. M. : Non, mais le marché français peut se réorienter, au détriment des artistes européens. Si l'on vend des œuvres d'artistes étrangers non installés en Europe, il



n'y a pas de droit de suite à acquitter... On pourra ainsi préférer vendre les œuvres d'un artiste américain plutôt que celles d'un Français. C'est l'un des effets pervers de cette directive.

V. : Quelles sont les conséquences de cette directive sur le marché français ?

M.-C. M. : Cela freine énormément le marché.

V. : On a l'impression que ce texte a méconnu les réalités d'une profession...

M.-C. M. : Oui, on a appliqué pour cette directive le modèle des maisons de vente. Mais le métier de galeriste est profondément différent de celui d'un commissaire-priseur qui ne réalise pas de stock et ne fait que de la revente. On n'a pas tenu compte de l'engagement des galeristes envers les artistes qui, pour faire correctement leur métier, doivent stocker des œuvres, parfois plusieurs années, avant de les vendre. Dans le cas de stocks anciens, le droit de suite est très pénalisant.

Il méconnaît aussi le principe de circulation des œuvres d'une galerie à une autre, de Paris à la province par exemple. Chaque mouvement est considéré comme une nouvelle vente et à chaque fois, la taxe s'applique. De

plus, un galeriste paie le droit de suite sur le prix de vente total alors qu'en salle de ventes, c'est sur le prix marteau, qui exclut la commission du commissaire-priseur.

V. : Les conséquences doivent être lourdes...

M.-C. M. : Oui, c'est un frein considérable. Par exemple, si un collectionneur confie le tableau d'un artiste à un galeriste, celui-ci va rechercher un marchand spécialisé dans l'œuvre de cet artiste, lui revendra le tableau avec une petite marge (rarement plus de 10 à 15 %), et devra s'acquitter d'un droit de suite sur la totalité du prix de vente. Ce dernier galeriste revendra à son tour l'œuvre à un collectionneur, en ajoutant sa marge, et devra acquitter un nouveau droit de suite sur la totalité du prix de vente... qui aura alors sérieusement gonflé ! Cela pénalise une démarche pourtant très courante sur le marché (voir l'exemple présenté en encadré). De plus, la taxe la plus importante (4 %) s'applique sur les premiers prix (< 50 000 €), alors qu'il s'agit en général des œuvres qui demandent le plus de promotion...

V. : Quels recours seraient envisageables pour remédier à la situation ?

M.-C. M. : Le gouvernement français s'est engagé à agir pour que la dérogation limitant le droit de suite aux artistes vivants soit étendue aux autres pays. Mais cela reste incertain. Pour que, à long terme, le droit de suite soit viable, une révision paraît indispensable. Il faudrait l'appliquer sur la marge réalisée et non sur le prix de vente total. La durée d'application du droit de suite de soixante-dix ans semble aussi excessive. Il faudrait trouver des positions équitables pour tout le monde. S'il paraît naturel que des descendants directs perçoivent un droit de suite, il est anormal d'étendre ce droit à une parentèle parfois très éloignée. Il n'est pas juste qu'un arrière-petit-neveu touche des droits de suite sur l'œuvre de quelqu'un qu'il n'a pas connu et dont il déteste peut-être les créations !

PROPOS RECUEILLIS PAR MOLLY MINE



À lire

Grâce à ce livre signé par Marie-Claire Marsan, le lecteur a une vision tout à fait réaliste du fonctionnement d'une galerie d'art : l'auteur établit un vade-mecum très précis de la démarche du parfait galeriste. Cet ouvrage s'adresse à tous ceux qui souhaiteraient ouvrir une galerie d'art et leur fournit des clés essentielles. Pour les amateurs, qui ont parfois de fausses idées sur le métier de galeriste, il remet les choses au point : « J'ai souhaité défendre une véritable profession, qui agit aux antipodes de tout amateurisme. Il m'a également semblé nécessaire de bien situer la galerie d'art dans le marché de l'art », souligne Marie-Claire Marsan, qui signe là un livre d'utilité publique...

Éditions Filigranes, 2008, 154 pages, 20 €

| | | | Prélèvements actuels avec droit de suite sur prix de vente total |
|-------------------|------------------|----------------------|--|
| Marchand 1 | Vente = | Marge brute = | Droit de suite = |
| Achat = | 100 000 € | 10 000 € | 3 500 € |
| 90 000 € | | | Soit 35 % de la marge |
| | | | TVA = |
| | | | 1 639 € |
| | | | Total = |
| | | | 5 139 € |
| Marchand 2 | Vente = | Marge brute = | Droit de suite = |
| Achat = | 110 000 € | 10 000 € | 3 800 € |
| 100 000 € | | | Soit 38 % de la marge |
| | | | TVA = |
| | | | 1 639 € |
| | | | Total = |
| | | | 5 439 € |
| Marchand 3 | Vente = | Marge brute = | Droit de suite = |
| Achat = | 115 000 € | 5 000 € | 3 950 € |
| 110 000 € | | | Soit 79 % de la marge |
| | | | TVA = |
| | | | 819 € |
| | | | Total = |
| | | | 4 769 € |

Pour ce tableau, nous ne mentionnons pas les autres taxes et frais supplémentaires qui interviennent en sus : Sécurité sociale, impôts, frais de transport, de restauration, etc.