

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION	1
PARTIE 1 : LE CONTEXTE DU MARCHÉ DE L'ART	5
CHAPITRE 1 : LE MARCHÉ DE L'ART ET SES DIFFÉRENTES SEGMENTATIONS.....	6
Section 1 : La définition du marché de l'art.....	6
Section 2 : Les segmentations du marché de l'art	8
CHAPITRE 2 : LES ACTEURS PRINCIPAUX SUR LES MARCHÉS DE L'ART	11
Section 1 : Les artistes	12
Section 2 : Les brocanteurs, les antiquaires, les marchands	16
Section 3 : Les galeries	17
Section 4 : Les maisons de ventes	20
Section 5 : L'industrie muséale.....	23
Section 6 : Les collectionneurs	26
Section 7 : L'État.....	28
CHAPITRE 3 : L'ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ DE L'ART.....	31
Section 1 : Un marché de petite taille ?	32
Section 2 : Les défis latents du marché de l'art	33
Section 3 : Les tendances du marché de l'art en 2015.....	36
PARTIE 2 : LE MARCHÉ DE L'ART ET LA PROTECTION DU PATRIMOINE CULTUREL .	43
CHAPITRE 1 : LA PROTECTION DU PATRIMOINE CULTUREL	46
Section 1 : Le cadre juridique du marché de l'art en Europe.....	46
Section 2 : Le cas de l'Allemagne - Le <i>Kulturgutschutzgesetz</i>	51
Section 3 : Le cas de la France.....	58
Section 4 : Le cas de la Belgique.....	63
CHAPITRE 2 : LES REPERCUSSIONS DU <i>KULTURGUTSCHUTZGEZETZ</i> SUR LES	
COLLECTIONNEURS.....	66
CONCLUSION	75
BIBLIOGRAPHIE.....	77
ANNEXES	

INTRODUCTION

Le *Kulturgutschutzgesetz* est une loi dont le projet a été déposé en septembre 2015 par Monika Grütters (CDU), ministre du gouvernement fédéral allemand pour la Culture et les Médias, et visant à interdire l'exportation de biens culturels « particulièrement significatifs » dont le départ constituerait une perte capitale pour le patrimoine culturel allemand. Cette initiative reflète une volonté générale des États européens de renforcer la protection de leur patrimoine national, donnant suite à l'adoption du Règlement européen (CE) N° 116/2009 du Conseil du 18 décembre 2008 concernant l'exportation de biens culturels (voir *Annexe I*). Cette loi a été adoptée en juin 2016 par le Bundestag, ratifiée le 8 juillet 2016 par le Bundesrat et est entrée en vigueur le 1^{er} août 2016.

Dès son dépôt, ce projet a suscité de grandes controverses au sein du monde culturel allemand. Pendant les mois précédant le vote, les principaux acteurs du marché de l'art se sont livrés à une véritable bataille médiatique et ont dû négocier pour trouver un terrain d'entente, qui est reflété dans une certaine mesure dans la version finale de la loi. Toutefois, selon ses détracteurs, cette loi pourrait avoir un effet désastreux sur l'économie allemande car il isolerait son marché de l'art du reste du monde.

Ce travail, débuté alors que la loi n'était qu'au stade de projet, s'est attaché à suivre toutes les controverses entourant les discussions parlementaires, et s'efforce d'évaluer l'impact de la loi sur les collectionneurs. Le mémoire-projet tentera d'anticiper les conséquences de l'entrée en vigueur de cette loi en Allemagne et en Europe. Par conséquent, la problématique qui sera le fil conducteur de ce mémoire sera la suivante : « *Comment le vote de la loi allemande sur la protection culturelle affectera-t-il les collectionneurs, et donc le marché de l'art ?* ».

Une première partie, exploratoire, examinera la définition du marché de l'art ou plutôt des marchés de l'art, car ce type de marché se caractérise par de nombreux segments. Elle sera divisée en trois chapitres. Le premier chapitre éclaircira la notion de marché de l'art et le deuxième en décrira les principaux acteurs. Le troisième mettra en exergue les principaux défis auxquels le marché de l'art actuel est confronté ainsi que ses performances en 2015.

Cette contextualisation du sujet se basera sur un aperçu de la littérature existante, ainsi que sur une observation du marché de l'art au cours d'un stage de trois mois effectué au sein de l'entreprise Christie's, une maison de ventes de renommée mondiale, à Munich en Allemagne. Aucune information confidentielle concernant Christie's n'a été reproduite dans ce mémoire. Le stage a essentiellement permis d'appréhender le marché de l'art et ses singularités.

Dans la seconde partie du mémoire, après un examen de la documentation existante sur les liens entre le marché de l'art et la protection du patrimoine culturel, nous interrogerons des acteurs du marché de l'art. Cette partie pratique sera inspirée de deux entretiens avec des intervenants du marché de l'art expérimentés dans les questions se rapportant à la protection du patrimoine culturel en Europe.

La méthodologie employée sera l'étude de cas. Cette méthode de recherche est généralement adoptée dans l'étude de phénomènes contemporains et permet de confronter des cas analogues pour en tirer des conclusions¹. Les données ainsi récoltées seront ensuite articulées en deux chapitres. Le premier mettra essentiellement en parallèle les cas particuliers de l'Allemagne, de la France et de la Belgique dans le domaine de la protection du patrimoine culturel. Le second chapitre formulera les répercussions envisagées de la nouvelle loi allemande sur les collectionneurs.

¹ L'étude de cas se définit principalement par son étendue, étant donné qu'elle prend en compte simultanément contexte et phénomène, qui sont intrinsèquement liés : la compréhension du cas observé (le phénomène contemporain) découle d'une bonne connaissance du contexte qui y est lié (Robert Yin, 2014, p. 16). L'utilisation de plusieurs méthodes de récoltes de données permet au chercheur de corroborer ses résultats et ainsi de rendre une étude de qualité (Yin, 2014, pp. 103-105, 118-123). Toutefois, Yin (2014) met aussi en évidence que cette méthode de recherche n'est utile que sous trois conditions. Premièrement, la question principale doit pouvoir être posée sous la forme « Comment ? » ou « Pourquoi ? ». Deuxièmement, il est nécessaire que le chercheur ne puisse avoir d'influence sur les événements comportementaux qu'il essaie d'analyser. Et finalement, l'étude doit être menée sur un phénomène contemporain dans lequel la limite entre phénomène et contexte peut être difficile à discerner (pp. 3-23). Dans notre travail, nous veillerons au respect de ces trois conditions.

Ainsi, ce mémoire a pour but de mettre en évidence les causes de cette loi, les objectifs poursuivis, les effets potentiels sur les collectionneurs allemands et européens, et donc sur le marché de l'art².

² *Nota Bene* : Dans ce travail, tous les nombres ont été convertis au cours de l'Euro du 4 août 2016.

PARTIE 1 : LE CONTEXTE DU MARCHÉ DE L'ART

Cette première partie a pour objectif de définir et décrire les concepts de notre recherche ainsi que les principaux facteurs influant sur le marché de l'art. Elle se base sur la littérature existante, ainsi que sur une observation du marché de l'art au cours d'un stage de trois mois effectué de février à avril 2016 au sein de Christie's, une des maisons de ventes les plus renommées au monde.

Afin de répondre au mieux à notre problématique « *Comment le vote de la loi allemande sur la protection culturelle affectera-t-il les collectionneurs, et donc le marché de l'art ?* », il est nécessaire dans un premier chapitre de s'intéresser à la définition actuelle, car mouvante, du marché de l'art. Cet aspect changeant du marché de l'art donne lieu à diverses lectures possibles, autrement dit à différentes segmentations.

Dans le deuxième chapitre, nous nous attarderons sur les principaux acteurs du marché ainsi que sur les aspects qui les distinguent les uns des autres et qui les rendent tous indispensables au bon fonctionnement de l'écosystème du marché de l'art.

Dans le troisième chapitre, nous commenterons le marché de l'art actuel en fonction de données chiffrées publiées par des acteurs influents et les nouveaux défis qui en découlent.

Cette première partie s'intéressera donc aux diverses notions nécessaires pour comprendre les marchés de l'art ainsi que les acteurs qui y sont présents et qui pourraient se retrouver affectés par l'adoption de la loi.

CHAPITRE 1 : LE MARCHÉ DE L'ART ET SES DIFFÉRENTES SEGMENTATIONS

SECTION 1 : LA DEFINITION DU MARCHE DE L'ART

Le marché de l'art est difficile à définir. Comme le disait Jean-Michel Siméoni en 1993, « le groupe nominal « marché de l'Art » (...) comporte un élément réducteur qui n'est pas toujours expliqué » (p. 6). Le marché compte de nombreux acteurs et ses segments sont à ce point hétérogènes qu'il est parfois difficile de les relier (Zorloni, 2013, p. 36). Il faut en effet considérer un réseau d'acteurs comptant entre autres les artistes, les galeristes, les maisons de ventes aux enchères, les foires, les musées, les critiques d'art et évidemment les collectionneurs. Sur le marché de l'art, même si le commerce et l'art semblent correspondre à deux pôles diamétralement opposés, l'art doit être apprécié comme toute marchandise (Gommel, 2013). C'est un « marché de la connaissance », parce que la valeur ajoutée résulte de l'identification des biens par les spécialistes et de leur capacité à les décrire et à les vendre (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 13).

Le marché de l'art tel qu'on le connaît aujourd'hui est encore jeune, étant donné qu'on considère la foire artistique de Cologne de 1967, désignée par après sous le nom de *Art Cologne*, comme l'acte de naissance de ce marché (Gommel, 2013). Sa fragmentation et sa diversité justifieraient même de parler des marchés de l'art. On entend par marché de l'art celui des œuvres et « objets d'art » (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 11). Cependant, une dilatation est claire et un glissement des beaux-arts vers les biens culturels est notable. En effet, le marché de l'art n'est plus uniquement limité aux « grands genres » classiques. Un coup d'œil rapide sur le site de Christie's permet de se faire une idée de ce qu'on assimile aujourd'hui à l'art : cela va des planches de bandes dessinées aux horloges et affiches publicitaires en passant par les armes et les vins (Christie's, 2015).

Moulin et Quemin (s. d.) mettent en évidence dans leur article sur l'Art dans l'encyclopédie Universalis en ligne que « la définition sociale de l'art sur laquelle nous vivons est un héritage du XIXe siècle. L'œuvre, produit du travail indivisible du créateur, est définie par son unicité, son originalité et sa gratuité. Cette définition, contestée mais dominante, est le produit d'une histoire au cours de laquelle l'art est devenu autonome, en se différenciant de l'artisanat et de l'industrie ».

Le marché de l'art s'est longtemps cantonné aux « grands genres » des beaux-arts comme la peinture, le dessin, la sculpture et des arts décoratifs comme la tapisserie ou l'orfèvrerie (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 89-91).

Ces beaux-arts et arts décoratifs constituent toujours une part significative du marché de l'art et en demeurent en outre la part la plus visible. Aujourd'hui, ils incarnent la trace matérielle de la multiplicité culturelle et personne ne songerait à contester qu'ils sont intrinsèquement liés au progrès, comme le souligne Jean-Louis Ferrier dans son article sur les aspects culturels de l'art (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 90; Ferrier, s. d.). Dubrulle et Schmitt (2014) démontrent que de nombreuses évolutions sont à l'origine de ce glissement de l'œuvre d'art vers le bien culturel et, parallèlement, de la profusion actuelle des échanges des biens culturels (pp. 89-91).

Une de ces évolutions ayant entraîné que l'art ne se définit plus seulement à travers des chefs-d'œuvre mais qu'il rend désormais aussi compte de l'activité humaine passée et actuelle est due à l'élévation du niveau d'éducation. Cette évolution a rendu l'accès aux biens culturels plus aisé. La multiplicité culturelle, telle qu'on l'observe de nos jours, a pu être atteinte grâce à la diffusion de l'information et aux nouveaux moyens de communication, tels que la télévision et l'Internet. La difficulté de définir un bien culturel ou tout simplement un objet sur le marché de l'art se situe justement à ce niveau. « La société de consommation de biens ou de services génère directement et multiplie ses propres repères culturels », comme par exemple dans le *Pop Art* ; dans ce courant, les artistes ont relié les éléments de courants artistiques classiques et traditionnels à des éléments rattachés aux biens de consommation (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 89-90).

La notion économique de l'objet d'art se rapporte à la notion de rareté, ce que Marcel Duchamp appelle le « certificat artistique ». Le caractère unique de l'objet implique que le prix « n'a d'autre limite que celle du désir et du pouvoir d'achat des acquéreurs potentiels » (Moulin & Quemin, s. d.). Ce prix dépend ainsi de la demande et c'est par lui que l'auteur se verra valorisé dans la compétition artistique.

SECTION 2 : LES SEGMENTATIONS DU MARCHE DE L'ART

Dès 1993, Siméoni considère qu'il existe deux micromarchés sur les marchés de l'art : « le marché des œuvres dites classiques au sens de "classées" ou intégrées dans le patrimoine historique et le marché des œuvres actuelles. Donc, d'une part, le marché de l'Art ancien et d'autre part, le marché de l'Art contemporain » (p. 6). On segmente pour cette raison le marché de l'art de plusieurs manières et selon différents critères : selon l'historicité du produit artistique (l'art ancien, l'art moderne, l'art contemporain), selon la position géographique (le marché international, le marché national, le marché local), selon le canal de distribution (le marché primaire et le marché secondaire), selon le *medium* utilisé pour le produit artistique (la peinture, la sculpture, la photographie,...) et même selon le pouvoir d'achat des collectionneurs (Zorloni, 2013, pp. 36-40).

La segmentation utilisée dans ce mémoire est double : une segmentation horizontale qui distingue les objets présents sur un marché primaire de ceux présents sur un marché secondaire (Zorloni, 2013, pp. 38-40, voir *Annexe 2 : La segmentation du marché*) et une segmentation verticale qui différencie les objets modernes des objets anciens ou tout simplement les objets dont le créateur est toujours vivant de ceux dus à des artistes décédés (voir *Tableau 1*, p. 10). L'intérêt de cette segmentation est qu'elle met en évidence le fait que le marché de l'art ne cesse de changer et de se renouveler. Du jour au lendemain, un objet sans référence de prix peut en acquérir une après avoir été mis sur le marché, et d'autres objets sans référence de prix font leur apparition.

Une des singularités du marché de l'art est que les biens échangés sont souvent des « biens d'occasion ». Les galeristes sont les acteurs les plus présents sur le marché primaire, ils sont les intermédiaires entre les ateliers de production et le spectateur-acheteur. Ce sont les premiers à « découvrir » un artiste et ainsi à le rendre connu sur le marché. Ils se chargent ainsi de faire entrer sur le marché des « biens neufs ». D'un point de vue juridique, cette « distinction du bien neuf et du bien d'occasion ne fait référence qu'au fait qu'une première transaction soit intervenue dans le passé » (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 13; Gommel, 2013).

Ce marché primaire est aussi très visible dans les foires artistiques et dans les ateliers d'artistes. C'est le marché le plus innovant car on y retrouve le plus de recherche artistique. Le marketing y est essentiel pour promouvoir les jeunes artistes et requiert des galeries de grands investissements en temps et en ressources. Ce marché est caractérisé par l'incertitude et une fluctuation significative des prix (Zorloni, 2013, pp. 38-40). La valorisation de l'art contemporain dépend ainsi des appréciations du marché, révélées par les préférences du moment, et de leur adéquation avec les classements en vigueur. Ces classements d'artistes dits dignes d'attention sont définis par le monde institutionnel de l'art, constitué principalement par l'industrie muséale et les collectionneurs « influents » (*cf. infra* : partie 1, chapitre 2, sections 5 et 6, pp. 23-28). Valorisation financière et certification de la valeur esthétique sont aujourd'hui perçues comme indissociables et les deux systèmes n'existent plus de manière indépendante (Moulin & Quemin, s. d.).

La différence principale entre marché primaire et marché secondaire réside dans l'information préexistante. Les acteurs présents sur le marché secondaire, principalement les salles de ventes, profitent des informations disponibles sur les artistes et les prix et rendent ce marché plus prévisible et stable. De plus, il faut également prendre en compte un marché impossible à quantifier, présent à tous les niveaux, qui est celui des ventes privées entre artistes et particuliers. Pour répondre aux demandes de clients fortunés cherchant à rentabiliser leurs produits artistiques, les banques se sont organisées et offrent aujourd'hui des services spécialisés dans la consultance en art (Zorloni, 2013, pp. 38-40).

Dans les années 70, les maisons de ventes sont devenues un acteur primordial et se sont établies comme plateformes de la commercialisation de l'art. Celles-ci sont présentes sur le marché secondaire, c'est-à-dire qu'elles se consacrent surtout à la vente et à l'achat d'œuvres d'art préexistantes pour lesquelles il existe des références de prix et des informations sur le marché de l'art. Cependant, en raison de la place prédominante occupée aujourd'hui par les maisons de ventes sur le marché, celles-ci deviennent également actives sur le marché primaire en vendant par exemple des artistes encore vivants et en vogue comme Gerhard Richter ou Anselm Kiefer (Gommel, 2013). La compétition entre galeries et maisons de ventes fut pendant longtemps indirecte mais devient de plus en plus directe en raison de cette évolution et de l'appétit croissant

des grandes maisons de ventes, tels Christie's et Sotheby's. En septembre 2008, Sotheby's s'était notamment attirée les foudres des galeristes en organisant une vente directe très importante d'œuvres de Damien Hirst (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 285).

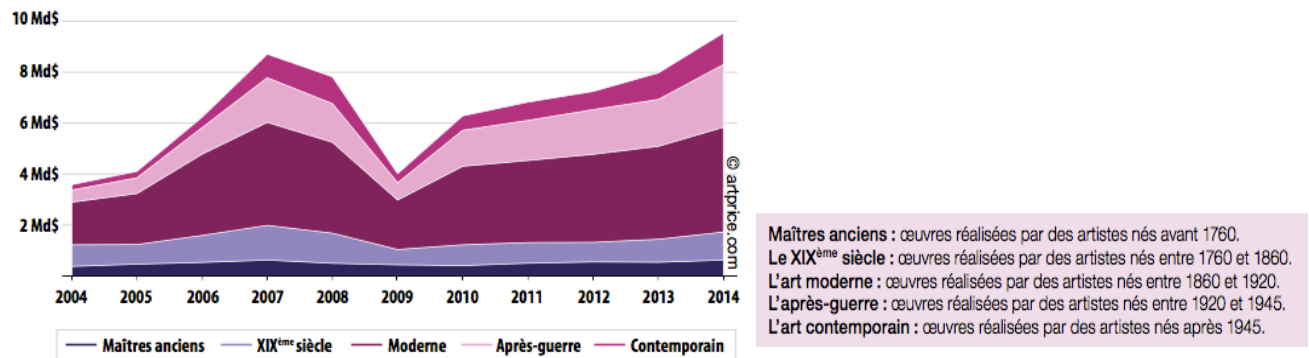
Tableau 1 : Segmentation double du marché de l'art

	Marché primaire <i>Marché sans référence</i>	Marché secondaire <i>Marché avec référence</i>
	Galleries, Foires artistiques	Maisons de ventes, antiquaires, brocanteurs
Moderne <i>Artistes vivants</i>		Anselm Kiefer Gerhard Richter Planches de bandes dessinées (Philippe Geluck)
Ancien <i>Artistes/Auteurs morts</i>		Andy Warhol Pablo Picasso Pierre-Paul Rubens Planches de bandes dessinées (Albert Uderzo)

Sources : Artprice & AMMA (Art Market Monitor of Artron), 2015; Moulin & Quemin, n.d.; Schmitt, 2008; Zorloni, 2013.

Ces marchés primaires et secondaires peuvent à leur tour être divisés en sous-segments selon les limites géographiques du marché, la qualité du produit proposé à la vente et la gamme de prix correspondant au produit (Zorloni, 2013, pp. 38-40). Selon Raymonde Moulin, la segmentation du marché de l'art se fait principalement au niveau de la différenciation « entre le marché des œuvres "classiques", intégrées dans le patrimoine historique, et le marché des œuvres actuelles. Le modèle de référence pour l'ensemble de ces marchés est celui de la constitution de la valeur du chef-d'œuvre ancien, caractérisé par son excellence artistique et sa rareté extrême » (Moulin & Quemin, s. d.). Cette segmentation par périodes se base fondamentalement sur une segmentation par les ventes et est, jusqu'à aujourd'hui, celle essentiellement utilisée par les acteurs du marché de l'art contemporain (voir *Graphique 1*, p. 11).

Graphique 1 : Evolution du produit des ventes *Fine Arts* (2004-2014)
Monde sans la Chine – Répartition par périodes



Source : Artprice & AMMA (Art Market Monitor of Artron), 2015, p. 17

CHAPITRE 2 : LES ACTEURS PRINCIPAUX SUR LES MARCHÉS DE L'ART

Sur les marchés de l'art, « l'offre et la demande se chevauchent, comme on le constatera en passant en revue les principaux acteurs du marché, qui peuvent être successivement ou simultanément en situation d'offre ou de demande » (Schmitt, 2008, p. 17). Comme le mettent en exergue les auteurs Dubrulle et Schmitt (2014), pour comprendre les structures et le fonctionnement du marché de l'art dans un pays en particulier comme l'Allemagne, la France ou la Belgique, « il faut d'abord situer [le pays] dans un contexte et des évolutions qui dépassent le cadre national » (p. 13).

L'approche du sociologue Howard Becker dans les années 1980 marque un tournant dans la méthode d'analyse du marché de l'art. Il démontre que la création artistique est le produit d'une action collective. Ce « monde de l'art » est le fruit de l'activité d'un réseau de « chaînes de coopération » au sein duquel les mêmes personnes coopèrent de manière régulière et qui relie donc les participants selon un ordre établi (Becker, 2010, pp. 49, 58-59 ; Girel, s. d.). Dans cette perspective, une œuvre d'art est empreinte de multiples décisions et interprétations, et ne constitue en rien une production d'auteurs isolés. L'activité collective fait du « monde de l'art » tout entier son auteur (Becker, 2010, p. 59).

Chaque œuvre aboutie aura ainsi été influencée par des contraintes institutionnelles, humaines et matérielles. Chaque projet artistique nécessite une combinaison de ressources différentes pour

être accompli. La chaîne de coopération qui s'étire autour de l'artiste oblige ainsi à prendre en compte l'offre en matériaux tout comme les conventions mises en place par les institutions (Genet, 2007).

Nous allons maintenant nous concentrer sur les principaux acteurs présents dans cet écosystème afin de comprendre les contraintes influençant la chaîne logistique de ce « monde de l'art ». Cette chaîne de production de la culture, développée par Walter Santagata, se déploie en six phases : la sélection des artistes, la conception, la production, la conservation, la distribution et la consommation du bien culturel (Santagata, 2010, pp. 15-25).

Ces étapes peuvent se prolonger tout comme s'écourter selon les circonstances. C'est un processus qui se régénère continuellement (Santagata, 2010, pp. 15-25). Comme le soulignent d'ailleurs Dubrulle et Schmitt (2014), le marché de l'art fonctionne dans la majeure partie des cas en boucle fermée : l'objet se trouve d'abord chez un particulier, puis circule sur le marché et retourne chez un particulier, un musée ou une collection publique, et ainsi de suite, jusqu'à un possible renouvellement du cycle (pp. 19-20). Becker signale de la sorte le rôle décisif des institutions (bibliothèques, conservateurs de musées,...) dans la prise de décision relative à la destruction ou à la sauvegarde d'un bien culturel (Genet, 2007).

SECTION 1 : LES ARTISTES

« *Acteurs ou spectateurs du marché ?* » (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 269)

La chaîne de production d'un bien artistique commence chez l'artiste, le créateur de l'objet. Les artistes forment un groupe très fragmenté, étant donné qu'ils opèrent en compétition perpétuelle, espérant attirer l'attention du public ou être repérés par des galeristes influents. Comme le soulignent Dubrulle et Schmitt (2014), « s'agissant de l'art ancien, ils n'en sont plus témoins, et, pour l'art contemporain, ils n'en sont que les acteurs indirects » (p. 269).

Pour que l'art classique évolue en art moderne, les artistes ont dû s'affranchir des dogmes artistiques avancés par les institutions culturelles comme l'Académie, l'École des beaux-arts,... La première étape de cet affranchissement a été la libéralisation des métiers d'arts, au XVIIIème

siècle dans les Pays-Bas autrichiens et plus tard en 1791 en France avec la loi Le Chapelier sur la dissolution des corporations (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 269-270). « L'artiste n'est plus un artisan, mais (devient) un créateur » (Moulin & Quemin, s. d.).

L'intervention des artistes sur le marché de l'art a commencé à la fin du XIX^{ème} siècle lorsque le nombre d'artistes a explosé et que l'être humain « apparaît comme prenant conscience de son caractère temporel ». Cette époque est ainsi marquée par une philosophie du changement qui se manifestera à travers toutes les formes de l'art : la musique, la peinture, l'écriture... De ce courant novateur naîtra l'impressionnisme (Cassou, 2016). Le but de cette révolution était de renverser l'ordre préétabli en remettant en cause les valeurs artistiques des institutions culturelles comme l'Académie, l'École des beaux-arts,... (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 269-270). De manière générale, chaque fois qu'un artiste ou un groupe d'artistes transgresse les conventions du monde de l'art, il se heurte à l'hostilité d'autres acteurs sur le marché. Le premier à être célèbre pour s'être insurgé contre le système est Édouard Manet, lors du fameux Salon des Refusés tenu à Paris en 1863. Il ouvre ainsi la voie à l'histoire de l'art moderne en déclarant que la peinture n'exige pas des dons artistiques absolument extraordinaires. Dans sa perspective réaliste, Manet soutient que « la peinture n'est pas autre chose que la peinture, qu'elle n'exprime rien d'autre qu'elle-même » (Cassou, 2016).

Les marchés de l'art se transforment constamment et se renouvellent en s'appuyant sur de nouveaux dogmes artistiques. Les tendances et styles mis à l'honneur ainsi que les opportunités offertes aux artistes dépendent des conventions établies et diffèrent selon les régions et les institutions exerçant la plus grande influence et possédant des fonds pour l'activité culturelle (De Vrièse, Martin, Melin, Moureau, & Sagot-Duvauroux, 2011, pp. 2-3). Pour expliquer ce processus de régénération de l'art, il faut s'intéresser aux différents types d'artistes qui se distinguent sur le marché (Becker, 2010, pp. 236-275).

Dans l'analyse de la chaîne de production de la culture de Walter Santagata, la perspective économique est évidente car la première étape consiste à découvrir du talent créatif, chaque artiste « non valorisé » étant considéré comme une perte sociale nette. L'auteur poursuit en exposant plusieurs processus de sélection, prenant en compte les lois du marché et autres

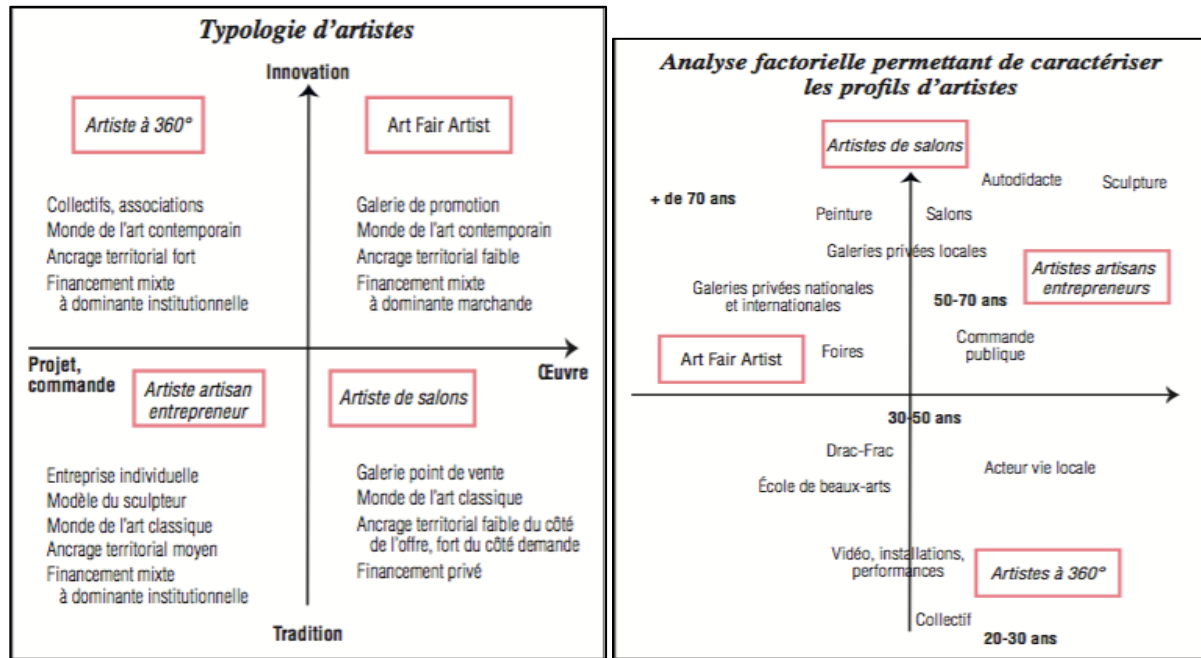
mécanismes de sélection non liés au marché. D'après Santagata (2010), on décide d'être artiste pour un ensemble complexe de raisons dont les principales sont la joie de créer et la recherche de la renommée et de la gloire (pp. 15-16). Dans les deuxième et troisième phases de la chaîne de production, Santagata s'intéresse à la conception et la production du bien. Entre les étapes de conception et de production, l'idée de l'artiste aura subi un grand nombre de transformations. En effet, pour véhiculer une idée, l'artiste doit choisir le support adéquat. Le support artistique peut être matériel (un livre, une peinture, un CD, une sculpture) comme immatériel (un concert, une pièce de théâtre). Souvent, la phase de distribution conditionne les phases de création et de production car l'artiste tentera de déterminer quel est le support qui économiquement et stratégiquement plaira le plus aux consommateurs. Dans cette phase créative, l'artiste réfléchira dans quelles limites ses droits d'auteur seront garantis, surtout s'il décide d'inclure d'autres individus dans le processus de production (Santagata, 2010, pp. 18-21).

Économie d'œuvres et économie de projets

Deux modèles économiques complémentaires pour se faire connaître s'offrent aux artistes. D'une part, l'économie d'œuvres dans laquelle, par l'intermédiaire principalement d'une galerie, l'artiste propose sa création à l'évaluation, au jugement et idéalement à la vente (« la transaction marchande reste la sanction finale »). D'autre part, l'économie de projets qui *a contrario* est tournée vers un bien non tangible et non identifiable initialement, dont « l'évaluation a trait au processus créatif, et c'est la démarche qui est jugée et qui donne droit à des aides à la production, le plus souvent sous la forme de subventions ». L'objet final sera évalué tout comme le processus et la démarche de l'artiste (De Vrièse *et al.*, 2011, pp. 9-13).

La vente d'œuvres d'art hors galeries est difficile à quantifier et peut advenir de diverses manières, telles la vente directe depuis l'atelier de production ou par l'intermédiaire d'agents ou d'associations (De Vrièse *et al.*, 2011, p. 12).

Figure 1 : Différents profils d'artistes



Source : De Vrièse, Martin, Melin, Moureau & Sagot-Duvauroux, 2011, pp. 12-15

Les auteurs De Vrièse, Martin, Melin, Moureau et Sagot-Duvauroux (2011) distinguent ainsi quatre profils d'artistes, qu'ils positionnent autour de deux axes : un axe reprenant le fait que l'œuvre s'inscrit soit dans une tradition artistique soit dans une perspective d'innovation, et un axe séparant les projets et commandes des œuvres autonomes (pp. 14-15). De cette typologie sont nés l'artiste de salon, l'artiste artisan-entrepreneur, l'artiste à 360° et l'Art Fair Artist. Ils se classent dans l'une de ces catégories selon différents critères comme « la formation des artistes, les lieux de diffusion, les modes de valorisation, les critères de réussite durant leur parcours, leurs sources de revenus, leurs activités complémentaires, l'intermédiation (marchande/institutionnelle) et le rôle des collectivités publiques » (voir Figure 1 : Différents profils d'artistes). Antérieurement, Becker avait aussi dressé une typologie des artistes en étudiant le type de relation que ceux-ci entretiennent avec le monde de l'art. Dans sa classification coexistent les professionnels intégrés, les francs-tireurs, les artistes populaires et les naïfs. Les francs-tireurs transgressent intentionnellement certaines conventions artistiques. Ces innovations non tolérées par le monde artistique peuvent néanmoins par la suite être assimilées par les professionnels intégrés qui sont ceux qui possèdent le savoir-faire technique, intellectuel et social pour réussir dans le monde artistique contemporain (Genet, 2007; Becker,

2010, pp. 242-254). Les naïfs ne s'intéressent pas au monde de l'art et travaillent dans l'isolement. De manière similaire, l'artiste populaire ne manifeste aucune prétention artistique. Par ce terme, l'auteur entend en fait un artisan, par exemple un fabricant de meubles dans un village alpin du XIX^{ème} siècle. Le travail de ce dernier est avant tout utile et son intervention sur l'objet ne possède pas un caractère délibérément distinctif. Le professionnel intégré sera donc le seul à réellement rendre compte des conventions et des attentes du marché (Becq & Brahy, 2010, p. 203).

Un artiste de nos jours a besoin d'être représenté au minimum par quatre à cinq galeries pour vivre de son art (De Vrièse *et al.*, 2011, p. 9). Il y a quelques décennies, un artiste pouvait espérer une rémunération mensuelle des galeries qui le représentaient mais, de nos jours, les jeunes artistes se tournent plutôt vers un travail alimentaire pour subvenir à leurs besoins (Pintiaux, 2014b).

SECTION 2 : LES BROCANTEURS, LES ANTIQUAIRES, LES MARCHANDS

« Ces professions "bougent" beaucoup géographiquement, sociologiquement et dans leurs pratiques » (p. 143). Ce monde des « revendeurs d'objets mobiliers d'occasion » se concentre sur des objets qui ont déjà circulé auparavant sur le marché. Le brocanteur revend les objets en l'état même et effectue seulement si nécessaire « des interventions mineures de consolidation ou de présentation » (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 144).

Santagata (2010, pp. 20-21) identifie la phase de conservation comme la quatrième de sa chaîne de production de l'art. Cette phase crée de l'emploi pour lequel on requiert des qualifications spécifiques à la restauration ou à l'utilisation de technologies modernes pour le traitement des matériaux. Parmi ces acteurs, on compte les professionnels qui effectuent les restaurations, la remise en état, l'encadrement... Ces interventions peuvent devenir des composantes importantes de la valeur ajoutée de l'œuvre (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 13).

L'accès au marché étant largement ouvert, les particuliers, fournisseurs et clients principaux du marché de l'art sont en concurrence directe avec les professionnels. De plus, avec le

développement du para-commercialisme, c'est-à-dire « l'achat et la revente habituels d'œuvres et d'objets d'art par des particuliers qui ne sont pas enregistrés commerçants », sous la forme de vide-greniers, par exemple, les professionnels font face à une concurrence déloyale. Pendant longtemps, cette évolution a uniquement dérangé les brocanteurs qui échangeaient des marchandises d'une gamme de prix similaire. Aujourd'hui, l'essor du commerce électronique et l'apparition de plateformes d'échanges comme eBay menacent un nombre croissant d'acteurs présents sur ce marché (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 299-300).

SECTION 3 : LES GALERIES

« Le vocable renvoie spontanément aux marchands de tableaux. Ce qui distingue en effet ces commerces des autres, c'est l'objet de leur négoce : les productions des beaux-arts, parmi lesquelles la peinture est prédominante » (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 179). On ne peut dissocier l'essor de l'art contemporain des caractéristiques actuelles des galeries. Paul Durand-Ruel, connu pour être le premier marchand des impressionnistes, a déterminé les fonctions principales de la profession : la conclusion de contrats d'exclusivité, l'organisation d'expositions-ventes dans le but de promouvoir les artistes représentés, l'appel à des moyens financiers extérieurs et le développement de réseaux (Cassou, 2016; Bueno, 2014). Ainsi, le métier de galeriste dans l'ère de l'art contemporain ne peut être détaché du processus de légitimation. En adoptant « la convention d'originalité », fondée sur l'individualité de la démarche artistique, les marchands sont au centre de l'organisation du marché (Moureau & Sagot-Duvaurox, 2010, p. 18).

Comme mentionné précédemment, la galerie sert d'intermédiaire entre l'artiste et l'acheteur dans le modèle de l'économie d'œuvres (*cf. supra* : partie 1, chapitre 2, section 1, p. 14, para. 2). La galerie fixe les prix en fonction de critères comme la réputation de l'artiste, sa technique, le format et le support que celui-ci choisit pour ses œuvres. Un rôle prépondérant des galeries réside dans la valorisation des artistes qu'ils exposent. On distingue trois types de galeries suivant le rôle qu'elles jouent dans le « processus de légitimation » des artistes qu'elles représentent : la galerie point de vente, la galerie de promotion et la galerie tremplin (voir *Annexe 3 : La typologie des galeries en région ; De Vrièse et al., 2011, pp. 9-12*).

Le modèle de la galerie point de vente promeut pour l'essentiel des artistes dont la renommée est déjà établie au niveau régional, national ou même international, garantissant ainsi un éventuel marché. Ces galeristes concluent des contrats d'exclusivité sur des rayons de 50 kilomètres pour s'assurer un avantage compétitif dans leur région. A l'inverse, les modèles de la galerie de promotion et de la galerie tremplin, comme leurs noms l'indiquent, procurent de la visibilité à des artistes peu connus et assument ainsi plus de risques. Les galeries tremplins remplissent souvent des fonctions non marchandes et se développent principalement au moyen de subventions. Ces deux derniers types de modèles de galeries sont les plus valorisés au sein du marché de l'art contemporain car elles intègrent parfaitement la convention d'originalité au cœur de la création contemporaine (De Vrièse *et al.*, 2011, pp. 9-12 ; Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 179-192).

Santagata (2010) note que le choix du moyen de distribution peut influencer la manière dont l'objet sera produit (p. 21). Le schéma classique de type amont-aval dans la relation entre un galeriste et l'artiste se dédouble aujourd'hui, entre autres en raison de l'essor de l'économie de projets. Le galeriste devient également producteur sous la pression de la demande et par peur de perdre sa clientèle s'il ne remplit pas efficacement ses engagements (Moureau & Sagot-Duvaurox, 2010, pp. 101-102). Les galeries décident de leur propre positionnement et des clients qu'elles veulent cibler. Par exemple, une galerie localisée dans le centre de Londres ciblera une clientèle mature et riche en proposant des artistes connus pour lesquels il existe une gamme de prix établie (modèle de la galerie point de vente). A l'inverse, certaines galeries peuvent choisir de promouvoir uniquement de jeunes artistes en jouant le rôle de commissaire d'exposition (*curateur*) et ainsi se concentrer sur une clientèle avec moins de moyens (modèle de galeries de promotion et tremplin). Chaque galerie choisit son marché niche dans lequel elle veut être active et développe ainsi son avantage compétitif (Zorloni, 2013, p. 36).

En raison de la forte compétition sur les marchés de l'art, les galeristes doivent rechercher de nouveaux modèles de distribution afin de rester compétitifs, par exemple en passant des accords avec les maisons de ventes et en se focalisant sur certains marchés de niche (Gommel, 2013).

Les foires et salons d'art

Les foires d'art donnent une importante visibilité aux galeries et leur permettent d'accéder à un nombre considérable de nouveaux clients. La participation à ces foires implique cependant un coût (Pintiaux, 2014a, p. 50). La multiplication de ces événements a pour conséquence que les professionnels du marché sont contraints d'y être présents et que la concurrence entre les galeristes se trouve renforcée (Gommel, 2013). Les États, en créant des foires d'art, incluent ainsi le marché de l'art comme une composante de leurs activités économiques et espèrent augmenter leur aura internationale. Les foires d'art contemporain sont plus concentrées autour des capitales du marché de l'art que les salons et foires d'art ancien. On pourrait citer comme exemples *Art Cologne*, instaurée en 1966, suivie de *Art Basel* en 1970 qui a réussi à s'étendre jusqu'aux États-Unis (*Miami Art Basel*) et à Hong Kong. Les foires d'art ancien suivent plutôt une logique de maillage commercial du territoire, similaire à celui de la grande distribution, avec le développement de vide-greniers ainsi que de marchés aux puces (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 315-318).

Principaux modes de transactions

Le mode de transaction le plus répandu sur le marché est la vente de gré à gré. Il est impossible de quantifier le nombre de ces transactions sur le marché car elles concernent toutes les transactions ayant lieu en l'absence d'un intermédiaire, les prix sont convenus d'un commun accord et ne sont pas toujours repris dans un contrat, même si un lien contractuel direct noue les deux parties (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 92-93). Fabien Bouglé (2015) signale que même si la vente aux enchères semble être le mode de transaction le plus courant en raison de son exposition médiatique, les ventes aux enchères ne représentent en réalité que 30 à 40% des opérations totales des échanges (p. 26). La part des ventes de gré à gré compte donc pour 60 à 70% des transactions totales. Dans ce type de transaction, le prix tendra à diminuer au gré de la négociation, à l'inverse d'un prix lors d'une vente aux enchères (Bouglé, 2015, p. 55).

Laurent Barnich et Andrée Puttemans soulignent que « la vente publique se distingue principalement de la vente de gré à gré par le processus de formation de contrat. Quand le contrat est conclu, les distinctions s'estompent » (Cornu et *al.*, 2008, p. 42). La vente aux enchères fait intervenir trois parties : le vendeur, l'organisateur de la vente aux enchères (*auctioneer*) et

l'acheteur. L'opérateur de ventes volontaires (OVV, appellation française de l'*auctioneer* depuis 2011) est le mandataire du vendeur et agit en tant qu'intermédiaire entre l'acheteur et le vendeur, qui ne se rencontreront jamais au cours de la transaction. Deux relations contractuelles vont apparaître. D'une part, un contrat de mandat liant l'opérateur au vendeur, par lequel l'opérateur s'engage à organiser une vente publique, à respecter les éventuelles modalités du mandat de vente (par exemple, le souhait d'un prix de réserve minimum) et à la fin de la vente, à verser le produit de la vente au vendeur ou à lui restituer l'objet s'il n'est pas vendu. D'autre part, si l'objet est adjugé, une seconde relation contractuelle nouera l'opérateur à l'acquéreur, relation par laquelle l'opérateur se doit de remettre le lot à l'acheteur contre le paiement du prix adjugé ainsi que les frais additionnels prévus. Un lien extracontractuel liera ainsi le vendeur à l'acquéreur dans l'éventualité d'un litige. Par exemple, si l'authenticité de l'objet est remise en question et que la vente finit par être annulée, le vendeur sera tenu de rembourser le prix de la vente et l'opérateur devra rembourser les frais perçus (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 94-95).

SECTION 4 : LES MAISONS DE VENTES

Les maisons de ventes assurent une importante visibilité au marché de l'art. En effet, le marché s'appuie principalement sur un *marketing* par la publication des résultats records (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 94-95). Le rôle des maisons de ventes consiste fondamentalement à réguler les flux d'œuvres d'art entre l'offre et la demande. Environ 70% des transactions réalisées dans les ventes aux enchères sont marchandes car elles constituent un mode d'approvisionnement significatif pour les marchands (Bouglé, 2015, p. 26). Le duopole anglo-saxon de Christie's et Sotheby's s'est rapidement étendu au marché international. En revanche, la pénétration du marché français par le duopole anglo-saxon a dû attendre la création du Marché unique en 1993 pour que le marché de l'art français s'ouvre à l'international, et jusqu'en 2001 pour que les décrets soient finalement mis en application (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 209-224).

Maisons de ventes aux enchères anglo-saxonnes

Christie's et Sotheby's, respectivement fondées en 1766 et 1744, s'appuient sur un important réseau et profitent de larges marges de manœuvre. Leurs parts sur le marché des enchères sont plus ou moins équivalentes et atteignent chaque année approximativement les 40% (voir

Tableau 2, p. 19 ; Artprice & AMMA, 2012, p. 21). Les deux maisons rivales, de par leur nature, se concentrent sur les objets de grande valeur, laissant le reste aux acteurs nationaux (Zorloni, 2013, p. 77). Pour cette raison, les artistes proposés sur le marché international sont rarement proposés sur leur marché national d'origine (Lucińska, 2015, p. 68). Leur duopole rend l'accès au marché des ventes aux enchères difficile ; en outre, celui-ci est de plus en plus régulé (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 95).

Tableau 2 : Top 10 des maisons de ventes (par rapport aux revenus en *fine art* en 2015)*³

	Auction house	Revenue	Auctioned Lots
1	Christie's	\$4,968,338,763	19,238
2	Sotheby's	\$4,570,332,893	14,805
3	Poly International	\$833,136,882	9,922
4	China Guardian	\$553,020,191	7,695
5	Phillips	\$397,524,395	3,311
6	Beijing Council International Auctions	\$294,044,650	3,720
7	Shanghai Jiahe	\$160,679,547	1,893
8	Xiling Yinshe Auction	\$199,486,812	3,140
9	Beijing Hanhai Art Auction Co.Ltd.	\$147,791,657	4,492
10	Bonhams	\$143,121,888	8,949

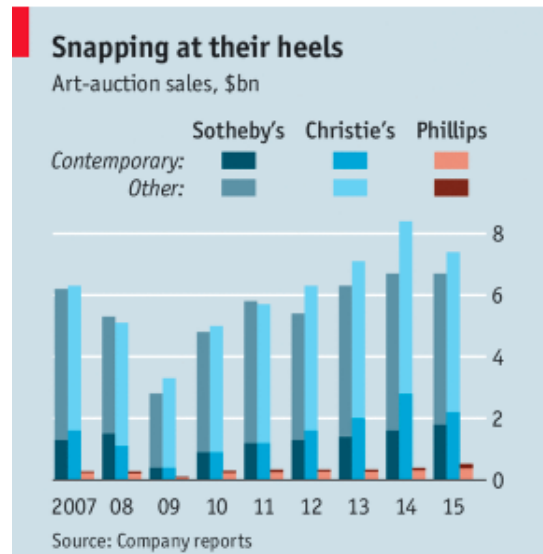
Source : Artprice & AMMA (Art Market Monitor of Artron), 2016, p. 6

La réussite de ces deux maisons réside dans le fait que la majorité de leurs activités ont été internalisées et que les deux grandes maisons ne se limitent pas seulement à l'expertise et à la vente. En 2015, Christie's et Sotheby's ont généré un peu plus de 9,5 milliards de dollars américains (un peu plus de 8,5 milliards d'euros) pour 34 000 lots vendus, ce qui équivaut à 7% des transactions globales. Plus de la moitié de ce montant provient de la vente à Londres et à New York de 1000 chefs-d'œuvre (Artprice & AMMA, 2016, p. 6). *The Economist* a mis en évidence, dans un article datant de janvier 2016, que les deux maisons ont éprouvé certaines difficultés en 2015 et que les ventes dans la plupart des segments ont diminué (voir *Graphique 2*,

³ * L'expression *fine arts* autrement dit les beaux-arts désignent la peinture, sculpture et œuvres sur papier selon le Conseil des Ventes Volontaires (p. 239).

p. 22). L’auteur de l’article avance que leur modèle duopolistique commence à s’éroder, permettant peut-être ainsi à de nouveaux acteurs d’accéder au marché (*The Economist*, 2016).

Graphique 2 : Ventes aux enchères (en milliards de \$ américains)



Source : *The Economist*, 2016

Maisons de ventes aux enchères en France

La profession était largement régie jusqu’en 2001 jusqu’à ce que l’État français, face aux pressions du Marché Commun, libéralise enfin les ventes aux enchères. Avant 2001, le marché français était fortement concentré et un monopole sur les ventes était accordé aux commissaires-priseurs, c’est-à-dire qu’un droit exclusif de vendre aux enchères en France leur était réservé. Ce privilège puise ses racines dans une ordonnance d’Henri II de 1556 dont les majeurs principes seront repris par la suite dans l’ordonnance du 2 novembre 1945. Il était par ailleurs interdit aux maisons de ventes d’avoir recours à des capitaux extérieurs. La loi sur la libéralisation des ventes aux enchères, inspirée par le principe de la libre prestation des services sur le marché européen ⁴,

⁴ *Articles 49 à 55 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE) sur « le Droit d'établissement »* : « Les restrictions à la liberté d'établissement des ressortissants d'un État membre dans le territoire d'un autre État membre sont interdites. Cette interdiction s'étend également aux restrictions à la création d'agences, de succursales ou de filiales, par les ressortissants d'un État membre établis sur le territoire d'un État membre ».

a entre autres permis d'établir les distinctions entre les sociétés de ventes volontaires (SVV) et les ventes judiciaires (Bouglé, 2015, pp. 27-27).

« La transaction marchande reste la sanction finale » pour une œuvre d'art (De Vrièse et *al.*, 2011, p. 9). La phase de distribution s'achève une fois que la transaction s'est produite et que la phase de consommation est amorcée. Selon Santagata (2010), la phase de distribution est celle durant laquelle on considère le plus les préférences du potentiel consommateur. La phase de consommation du bien culturel est ainsi sujette à plusieurs contraintes : le manque de temps pour le grand public et le manque de capital pour les collectionneurs. La manière de consommer l'art a d'ailleurs évolué au cours du temps en raison du nombre croissant d'individus ayant progressivement accès à la culture et des développements technologiques du XIX^{ème} siècle (pp. 21-22). Rappelons qu'à une époque pas si éloignée de la nôtre, l'accès à la culture était l'apanage des hautes classes. Cette évolution va de pair avec le glissement des beaux-arts vers les biens culturels que nous avons déjà souligné et a pour conséquence la globalisation des marchés de l'art et sa financiarisation.

SECTION 5 : L'INDUSTRIE MUSEALE

C'est avec Peggy Guggenheim que l'industrie muséale devient un segment économique à part entière. Entre 2000 et 2015 se sont créés plus de musées que pendant les deux derniers siècles. En Asie, on ouvre actuellement un musée par jour. Comme le soulignent Thierry Ehrmann et Wan Jie (2015), respectivement président d'Artprice et fondateur d'AMMA (Art Market Monitor of Artron), les deux plus grandes banques de données pour la cotation et les indices de l'Art, « le Musée est cette cathédrale des temps modernes où se croisent désormais toutes les générations et milieux sociaux dans la recherche de la singularité qu'offre l'œuvre d'art face à la normalisation de tous les biens » (p. 6).

Articles 56 à 62 du TFUE sur les « Services » : « Les restrictions à la libre prestation des services à l'intérieur de l'Union sont interdites à l'égard des ressortissants des Etats membres établis dans un Etat membre autre que celui du destinataire de la prestation ».

On ne peut dissocier la croissance du marché de l'art et de l'industrie muséale. Grâce à la nature même des musées, le marché de l'art s'assure une croissance nette car les musées doivent continuellement acquérir des œuvres d'art pour rester crédibles aux yeux des visiteurs et renouveler leurs collections (Artprice & AMMA - Art Market Monitor of Artron, 2015, pp. 6-7). De plus, grâce aux musées, le marché de l'art occidental a réussi à rester stable en 2014 et 2015 en enregistrant un volume de ventes similaire. Ce n'est que grâce à la création de nouveaux musées dans le monde entier qu'une telle stabilité se maintient (Artprice & AMMA, 2016, p. 2).

Ce monde institutionnel de l'art, composé principalement de musées et d'autres lieux d'exposition, inspire les nouvelles tendances sur le marché en choisissant quels artistes seront dignes d'être exposés au sein de leur collection. Comme Raymonde Moulin le souligne dans ses travaux, les musées et lieux d'exposition servent de « certification de la valeur esthétique ». La valorisation financière des objets, révélée par les préférences du marché du moment, et la certification de la valeur esthétique sont aujourd'hui perçues comme indissociables et s'influencent mutuellement (Moulin & Quemin, s. d.). Becker souligne ainsi que, pour la compréhension de l'art, un système esthétique, autrement dit une grille de lecture, est nécessaire pour déchiffrer les conventions en termes de pratiques artistiques du moment. Ce système esthétique permettra entre autres de justifier les prix prohibitifs pratiqués actuellement sur le marché de l'art contemporain (Genet, 2007).

Lorsque les acteurs principaux du monde de l'art se trouvent dans l'incapacité de légitimer une production artistique, ils diffusent de nouveaux dogmes pour justifier les nouvelles modes artistiques (Genet, 2007). Les institutions muséales, organisations hybrides, remplissent ainsi de nouveaux rôles aujourd'hui, jonglant entre « service public et l'insertion dans le marché » (Tobelem, 2005) : « Il est clair en effet qu'il n'existe plus d'étanchéité entre marché de l'art et réseau culturel, et les « académies » désormais informelles qui sont apparues intègrent les acteurs du marché les plus marquants » (Moulin & Quemin, s. d.).

La valeur d'un artiste sur le marché va de pair avec la renommée de ses lieux d'exposition ou la présence de ses œuvres dans des collections de musées clés comme le Musée du Louvre à Paris ou le *Metropolitan Museum of Art* à New York ou encore la *Tate Gallery* à Londres (Pintiaux,

2014a, p. 129). Le musée devient une entreprise à part entière développant son propre *business model* avec son nom de marque, ses filiales et ses événements. Ce phénomène est né avec Peggy Guggenheim d'abord à New York, ensuite à Venise, à Bilbao... et s'illustre tout aussi bien avec l'inauguration du nouveau Louvre en décembre 2012 à Lens (Alves & Vázquez, 2013, pp. 119-134).

Les musées sont des institutions publiques ou privées en fonction de leurs sources de financement à leur disposition. Ils sont aujourd'hui souvent forcés à chercher d'autres sources de financement que les pouvoirs publics car ceux-ci manquent de moyens. Par conséquent, ils sont contraints d'adapter leur offre culturelle à la demande des consommateurs pour dégager du profit et devenir efficaces. Leurs *business models* reflètent ces nouveaux besoins : ils intègrent progressivement les divertissements ainsi que le commerce dans leurs activités en créant des cafés et des magasins.

Le *marketing* est donc devenu essentiel au sein de l'industrie muséale. Les approches *marketing* des musées étaient initialement concentrées sur la publicité, le *sponsoring* et les relations publiques. Elles ont évolué vers des modèles plus stratégiques avec des objectifs à long terme. Par exemple, beaucoup de musées ont développé leur image de marque en se donnant des noms accrocheurs pour augmenter leur visibilité. Le musée Solomon R. Guggenheim à New York est un bon exemple de succès en termes de *brand management* et de *marketing* de masse : ils ont développé leur identité de marque grâce à un système de franchise afin d'attirer plus de visiteurs internationaux (Tsiotsou & Mavragani, 2013, pp. 46-47; Vihinen, 2013, pp. 193-202).

La Communauté Muséale Mondiale (ICOM) définit le 24 août 2007 à Vienne, lors de la 22^{ème} Assemblée générale, le musée comme « une institution permanente sans but lucratif, au service de la société et de son développement, ouverte au public, qui acquiert, conserve, étudie, expose et transmet le patrimoine matériel et immatériel de l'humanité et de son environnement à des fins d'études, d'éducation et de délectation ». Cette définition se développe suivant les mutations de la société et l'ICOM la fait évoluer depuis sa création en 1946, pour qu'elle reste en phase avec la réalité (ICOM, 2012).

SECTION 6 : LES COLLECTIONNEURS

La première question à laquelle il convient de répondre dans cette partie est : « *Dans quelle mesure un acheteur d'art est-il considéré comme un consommateur au sens propre du terme ?* ». En Belgique, selon la loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur, le consommateur est « toute personne physique qui acquiert ou utilise à des fins excluant tout caractère professionnel des produits mis sur le marché » (Service Public Fédéral Economie, 2010). Rappelons donc qu'environ 70% des transactions lors de ventes aux enchères sont marchandes (Bouglé, 2015, p. 26).

On discerne différents types de consommateurs actifs sur le marché de l'art : l'investisseur, le spéculateur, le collectionneur et l'amateur. Cependant, on ne distingue pas juridiquement le collectionneur de l'amateur d'art, bien qu'on assimile fréquemment le collectionneur à un investisseur attentif uniquement à la valorisation de sa collection. Néanmoins, certains collectionneurs partagent la passion de l'amateur pour l'art : ce dernier est un acheteur occasionnel qui réalisera toute transaction dans les limites de ses moyens financiers et pour son plaisir. Le spéculateur, quant à lui, achètera avec l'intention de revendre en espérant dégager une plus-value significative. Il s'intéresse donc davantage à la valeur économique de l'œuvre achetée qu'à sa valeur artistique. Par conséquent, il est difficile de poser une classification des collectionneurs car leur attention et leur intérêt varient et ne seront pas éveillés par les mêmes artistes et objets (Zorloni, 2013, pp. 36, 65).

L'investissement dans une œuvre d'art comporte un risque, comme pour tout produit financier. Il est difficile de prévoir la valeur future d'une œuvre d'art pour diverses raisons comme par exemple, les changements de goût et les expositions mises à l'honneur. De plus, rappelons que le marché de l'art tel que nous le connaissons est encore jeune, ce qui implique que le rendement de la majorité des œuvres achetées ne s'est pas encore réalisé. Certains acteurs du marché s'inquiètent de cette financiarisation du marché de l'art car on ne peut prétendre qu'une œuvre constitue véritablement un objet d'art intéressant pour la simple raison qu'elle a été acquise pour une somme onéreuse. Certaines œuvres existent désormais uniquement comme marchandise chère (Gommel, 2013).

Les maisons de ventes et les galeries doivent entretenir leurs relations avec les collectionneurs parce que ceux-ci constituent les ressources du marché. Les collectionneurs, comme tous les êtres humains, sont soumis aux aléas de la vie. Sotheby's schématise ces ressources d'approvisionnement en objets d'intérêt sous le modèle des 4 D : *Death* (décès), *Debts* (dettes), *Divorce* et *Discretion*. En effet, les objets reviendront toujours tôt ou tard sur le marché jusqu'à ce qu'ils terminent dans les collections d'un musée. La formule des 4 D met en évidence les principales raisons pour lesquelles des œuvres se retrouvent à nouveau sur le marché. Par *Discretion*, Sotheby's sous-entend les facteurs personnels pouvant expliquer le désir d'un collectionneur de garder son anonymat en vendant un de ses biens, entre autres en raison des circonstances de l'acquisition ou de la vente, par exemple un changement de goût, un intérêt personnel ou encore un achat illicite (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 159, 301).

Les collectionneurs influencent la présence des artistes sur le marché. Les musées et collectionneurs privés créent les nouvelles tendances en contribuant à la formation des goûts et au processus de légitimation des nouveaux artistes (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 89-91; 300-302). Ces très riches collectionneurs ouvrent par ailleurs aussi leurs propres musées comme, par exemple, Peggy Guggenheim (*cf. supra* : chapitre 2, section 5, p. 25) et Bernard Arnault, propriétaire actuel de Christie's, qui a créé la Fondation LVMH dédiée à l'art contemporain. Fabien Bouglé (2015) souligne ainsi que « le rapprochement du monde de l'art et du luxe semble inéluctable » (p. 37).

La société de consommation de biens et de services a créé de nouveaux repères culturels et ainsi de nouveaux profils de collectionneurs (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 89-91). Artcurial, une maison de ventes française, s'est démarquée en voulant attirer un panel plus important de collectionneurs en se concentrant sur le marché des bandes dessinées en Chine. Cette stratégie a d'ailleurs porté ses fruits : un rare dessin du « Lotus bleu » d'Hergé a été adjugé pour \$1,195 million (1,072 million €) à un collectionneur chinois en octobre 2015 (Artprice & AMMA, 2016, p. 26). Même si les très riches collectionneurs semblent focaliser l'attention du marché, les jeunes collectionneurs restent la cible des galeristes qui espèrent établir de nouvelles tendances.

Selon Becker, bien que les conventions artistiques ne soient pas rigides, le plaisir et la compréhension de l'art sont rendus possibles par la connaissance de ces conventions (Genet, 2007). Le public d'initiés consomme en achetant des objets, des livres ou en assistant aux spectacles. Les consommateurs d'art apportent ainsi leur soutien matériel en dépensant leur argent pour de l'art, ainsi qu'un soutien immatériel par leur connaissance et sensibilité esthétique (Becker, 2010, p. 76).

Comme nous allons le souligner dans la suite de ce travail de recherche, le marché de l'art est sujet à une forte régulation. Le marché de l'art peut souffrir de telles législations qui peuvent dissuader les collectionneurs. Les États ont pour mission de protéger leur patrimoine et par conséquent de soutenir le monde artistique (Cauvin, 2015, pp. 219-220). Par exemple, on observe en France que l'État, comme il ne dispose pas de moyens suffisants pour acquérir et préserver ses biens culturels, voit en le collectionneur d'œuvres d'art un relais en termes de financement et de promotion artistique (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 306-307). De fait, l'État français motive les opérateurs privés en proposant de conséquentes déductions fiscales aux particuliers et aux entreprises (Bouglé, 2015, p. 185).

SECTION 7 : L'ÉTAT

De manière générale, il est difficile de dresser une typologie du régime juridique des œuvres d'art et des objets de collection. Un rapide aperçu de la documentation nous permet de déterminer pour quels domaines de l'art les autorités ont généralement établi qu'un régime juridique était nécessaire. On distingue communément le droit de l'authenticité, le droit du consommateur, les droits d'auteur de l'artiste sur ses créations et, finalement, les modalités d'exportation des œuvres d'art (Bouglé, 2015; Dubrulle & Schmitt, 2014; Mairesse & Rochelandet, 2015; Cornu *et al.*, 2008).

Comme le souligne Alexandre Pintiaux, avocat en droit de l'art, dans son manuel pour les acteurs du marché en Belgique, tout acheteur d'œuvre d'art court deux types de risques : il se peut, d'une part, que l'œuvre acquise résulte d'un vol, ou que, d'autre part, son authenticité soit douteuse (p. 101). La question de l'authenticité devient de plus en plus centrale aujourd'hui, à la

mesure de la hausse parfois très importante de la cote de certains artistes. Le législateur français a réglementé les documents permettant d'établir l'authenticité d'un bien ainsi que les termes à utiliser pour décrire une œuvre d'art afin de protéger les potentiels acheteurs. Rédaction et formulation sont définies dans le décret *Marcus* du 3 mars 1981 sur « la répression des fraudes en matière de transactions d'œuvres d'art et d'objets de collection ». Il est même exigé pour certaines œuvres de préciser d'éventuelles transformations ou restaurations ainsi que si l'œuvre a été copiée ou reproduite. Aucune disposition juridique n'est prévue à ce sujet dans le droit belge mais le vendeur est tenu d'informer l'acheteur potentiel en cas de doute sur l'attribution (Bouglé, 2015, p. 206; Pintiaux, 2014a, p. 104; Service Public Fédéral Economie et *al.*, 2010; *article 4* de la loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur ⁵).

L'authenticité d'une œuvre d'art est donc essentielle lors de toute transaction sur le marché de l'art et des lois sont prévues pour que le consommateur ne soit pas lésé ultérieurement si l'authenticité est remise en question. Un contrat de vente apparaît juridiquement dès l'accord des consentements du vendeur et de l'acheteur. « Dans le cas d'une œuvre d'art, le consentement de l'acheteur n'est accordé, par essence, qu'à la condition que l'œuvre soit authentique pour le prix fixé, ou, à tout le moins, qu'il en ait été dûment informé » (Pintiaux, 2014a, pp. 106-107). Outre l'obligation d'information, le vendeur en Belgique est aussi soumis à d'autres obligations, telles que la garantie des défauts de conformité (*article 1604* du Code Civil) ⁶ et les vices cachés (*article 1641* du Code Civil) ⁷. En France, le vendeur est soumis aux mêmes obligations en matière d'information selon le Code de consommation mais il est également contraint de prouver

⁵ *Article 4 de la loi du 6 avril 2010 relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur* : « Au plus tard au moment de la conclusion du contrat, l'entreprise doit apporter de bonne foi au consommateur les informations correctes et utiles relatives aux caractéristiques principales du produit et aux conditions de vente, compte tenu du besoin d'information exprimé par le consommateur et compte tenu de l'usage déclaré par le consommateur ou raisonnablement prévisible ».

⁶ *Article 1604 du Code civil belge, 21 mars 1804* : « Le vendeur est tenu de délivrer à l'acheteur une chose conforme au contrat. La délivrance est le transport de la chose vendue en la puissance et possession de l'acheteur ».

⁷ *Article 1641 du Code civil belge, 21 mars 1804* : « Le vendeur est tenu de la garantie à raison des défauts cachés de la chose vendue qui la rendent impropre à l'usage auquel on la destine, ou qui diminuent tellement cet usage, que l'acheteur ne l'aurait pas acquise, ou n'en aurait donné qu'un moindre prix, s'il les avait connus ».

l'exécution de son devoir général d'information. Il a par ailleurs aussi un devoir de mise en garde et de conseil.

« L'acquisition d'une œuvre d'art (la transmission de la propriété de l'œuvre à un tiers) n'implique aucune cession des droits de l'auteur » (Pintiaux, 2014a, p. 83). Un propriétaire ne dispose pas de tous les droits sur une œuvre acquise. Les lois concernant la propriété intellectuelle sont réglementées dans la plupart des pays européens. Ces droits incorporels dont dispose l'artiste (ou ses ayants droit) sur son œuvre lui transfèrent des prérogatives exclusives et se classent dans deux grandes catégories. On différencie les droits économiques, dits patrimoniaux, permettant à l'artiste (ou ses ayants droit) de recevoir une compensation financière lors de l'exploitation de ses créations (droit de reproduction, droit de communication au public et droit de succession) des droits moraux qui reconnaissent ses droits de paternité ainsi que d'intégrité et de respect sur la création considérée (Bouglé, 2015, pp. 243-257). En Belgique, ces droits d'auteur se prolongent au profit des ayants droit pendant 70 ans après le décès de l'auteur ⁸.

En Belgique, la création d'un artiste est protégée pour autant qu'elle soit originale et mise en forme. Ces conditions d'originalité et de mise en forme ne concernent pas seulement des œuvres plastiques mais également un site internet ainsi qu'un code informatique. Cette large définition s'appliquera dans de nombreux domaines de l'économie et non plus uniquement au marché de l'art (Pintiaux, 2014a, pp. 30-31). En France, dans le Code de la propriété intellectuelle, la notion d'œuvre de l'esprit n'est pas définie mais il est établi à l'article 112-1 : « Les dispositions du présent code protègent les droits des auteurs sur toutes les œuvres de l'esprit, quels qu'en soient le genre, la forme d'expression, le mérite ou la destination ».

Toute création artistique est porteuse d'une valeur culturelle. « Par l'effet du temps, la valeur artistique de l'œuvre d'art, issue du rapport individuel entre la création et son auteur, va donner naissance à une nouvelle valeur, toute aussi intellectuelle et permanente que celle l'unissant à

⁸ Article XI.166 du Livre XI "Propriété intellectuelle" dans le Code de droit économique de la loi du 19 avril 2014 : « § 1er. Le droit d'auteur se prolonge pendant septante ans après le décès de l'auteur au profit de la personne qu'il a désignée à cet effet ou, à défaut, de ses héritiers conformément à l'article XI.171 ».

son auteur : la valeur culturelle de l'œuvre d'art, c'est-à-dire sa valeur artistique prise non plus dans sa seule dimension individuelle, mais dans sa dimension collective » (Cauvin, 2015, pp. 219-220). Cette valeur culturelle légitime l'intervention des autorités publiques dans la circulation des biens culturels contribuant à l'identité nationale du pays. Cette mission de protection du patrimoine culturel doit aussi être reliée au « droit à la culture » figurant dans la Déclaration universelle des droits de l'homme adoptée le 10 décembre 1948⁹. Ce droit se traduit également par un interventionnisme public à des fins de démocratisation culturelle. Nous reviendrons sur les modalités d'exportation des œuvres d'art appliquées en Allemagne, en France et en Belgique dans la seconde partie de ce travail.

CHAPITRE 3 : L'ÉTAT ACTUEL DU MARCHÉ DE L'ART

Dans cette partie, nous allons essayer d'analyser les tendances actuelles sur le marché de l'art mondial. Le marché de l'art est difficilement quantifiable, comme nous l'avons déjà mentionné précédemment, pour la simple raison que la plupart des transactions s'effectuent de gré à gré et que ce type de transactions est fréquemment peu ou non documenté. Seules les ventes aux enchères, devenues de grands événements médiatiques, fournissent des données analysables.

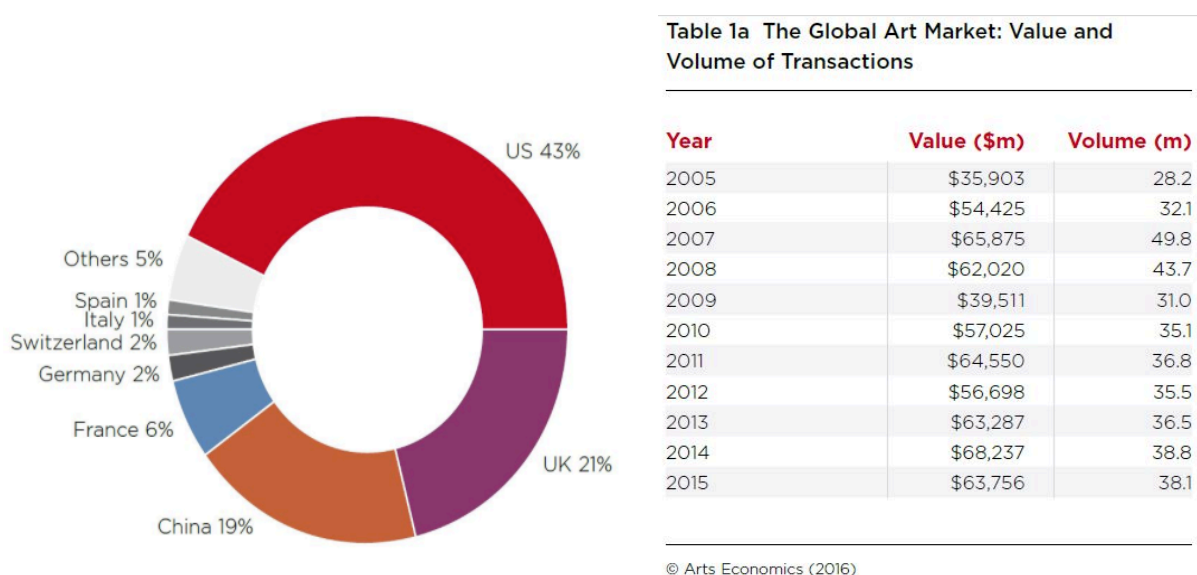
Premièrement, nous tenterons de chiffrer le marché de l'art mondial et mettrons en évidence les différentes analyses existantes. Dans cette partie, les vecteurs influant actuellement sur les acteurs significatifs du marché seront mis en exergue : le développement d'Internet et l'essor des biennales et des foires. Finalement, nous expliquerons les effets sur l'Europe de la montée du marché de l'art asiatique.

⁹ Article 27 de la Déclaration universelle des droits de l'homme adoptée à Paris, 10 décembre 1948 : « 1. Toute personne a le droit de prendre part librement à la vie culturelle de la communauté, de jouir des arts et de participer au progrès scientifique et aux bienfaits qui en résultent. 2. Chacun a droit à la protection des intérêts moraux et matériels découlant de toute production scientifique, littéraire ou artistique dont il est l'auteur ».

SECTION 1 : UN MARCHÉ DE PETITE TAILLE ?

D'après un rapport de *Arts Economics*, une entreprise de recherche et de consultance, basée à Dublin, chargée de présenter les informations relevées durant la TEFAF (*The European Fine Art Foundation*), la foire artistique la plus importante d'Europe qui a eu lieu en mars 2016 à Maastricht, la valeur du marché global de l'art s'est située à 63,8 milliards de dollars ($\pm$ 57 milliards €) pour l'année 2015 (voir *Figure 2*). Selon ce rapport annuel, les ventes globales auraient diminué de 7% par rapport à 2014 où elles avaient atteint 68,2 milliards de dollars ($\pm$ 61 milliards €). Cette première diminution qu'on enregistre depuis 2011 est principalement due à la croissance du marché chinois qui tend à s'essouffler ces dernières années (Kinsella, 2016). En effet, ce dernier connaît une diminution de 23% (Deloitte Luxembourg & ArtTactic, 2016, p. 27).

Figure 2 : Le marché global de l'art en 2015 (en valeur)



Source : *Arts Economics* (2016) et Kinsella (2016)

Finalement, dans leur rapport annuel conjoint, Artnet, la plateforme en ligne dominante dans le domaine de l'information sur le marché de l'art dans les pays occidentaux, et son homologue dans les pays orientaux, AMMA (Art Market Monitor of Artron) estiment les ventes globales du marché de l'art pour les *fine arts* à \$17,9 milliards (équivalent à un peu plus de 16 milliards €) en 2014 et à \$16 milliards (14,3 milliards €) en 2015 (Artprice & AMMA, 2016, p. 9). Le Conseil

des ventes volontaires (CVV) de meubles aux enchères publiques évaluait le produit des ventes aux enchères dans le secteur « Art et objets de collection » à 27,2 milliards d'euros en 2014 (Lechevalier, 2014, p. 240).

A titre de comparaison, LVMH, leader mondial des industries de luxe a réalisé 35,7 milliards d'euros de ventes en 2015 (LVMH, 2015) et Amazon 107 milliards de dollars américains (un peu plus de 96 milliards €) (*Annual Report*, 2015, p. 17).

Ces importants décalages s'expliquent par des méthodes de collectes de données hétérogènes et de points de vue divergents. Par exemple, le CVV prend en compte les *fine arts* (peinture, sculpture, œuvres sur papier), ainsi que certains segments spécifiques au marché de l'art français comme « Art et antiquités », « Joaillerie et orfèvrerie », « Autres objets de collection », « Vins et alcool » et « Ventes courantes » (Lechevalier, 2014, pp. 239-241) mais Artnet et AMMA considèrent dans la catégorie des *fine arts* les peintures, sculptures, installations, dessins, photographies, vidéos, tapisseries, estampes et en excluent les antiquités, les biens culturels anonymes et le mobilier (Artprice & AMMA, 2016).

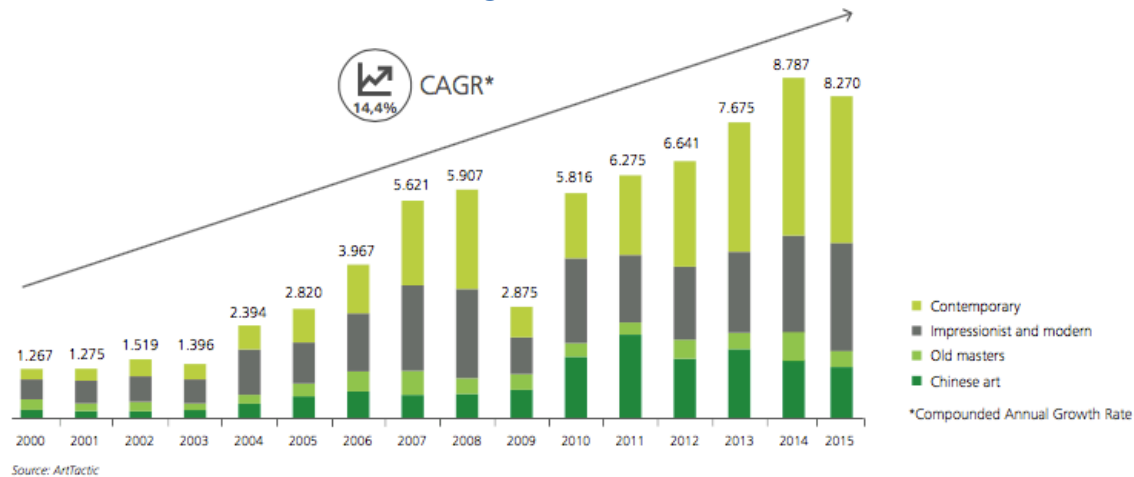
A partir des années 1980, on observe une évolution dans la commercialisation de l'art. En effet, le marché de l'art a alors connu « une petite révolution » lorsque les deux grandes maisons de ventes anglo-saxonnes vont commencer à mener une politique de « démocratisation » (Benhamou-Huet, 2007, p. 6). Ainsi, les maisons de ventes vont élargir un marché d'initiés à un public de consommateurs potentiels plus large.

SECTION 2 : LES DEFIS LATENTS DU MARCHE DE L'ART

La diminution des ventes sur le marché de l'art en 2015 se reflète dans le chiffre d'affaires des deux grands maisons de ventes Christie's et Sotheby's (voir *Graphique 3*, p. 34). *The Economist* (2016) impute cette perte de terrain, entre autres à leur trop lente adaptation aux nouvelles technologies. Selon Dubrulle et Schmitt (2014), les différentes évolutions technologiques qui se sont produites aux quatre coins du monde ont transformé les structures économiques et les modes

d'échanges. Elles ont également eu pour conséquence la mondialisation économique et culturelle, ainsi que la naissance d'un nouvel agencement global des États (pp. 7, 31).

Graphique 3 : Ventres aux enchères de Christie's et Sotheby's (en millions de \$ américains)
Par catégorie entre 2000-2015



Source : Deloitte Luxembourg & ArtTactic, 2016, p. 29

La concurrence s'est en effet encore accrue avec le nombre croissant de fournisseurs d'art en ligne (Gommel, 2013). Christie's a donc lancé *Christie's Live* dès 2006, ce qui lui permet depuis de rassembler tous les acheteurs potentiels à un même moment et ainsi d'augmenter la compétition entre les enchérisseurs (Artprice & AMMA, 2015, p. 5). Mais Sotheby's a devancé Christie's et proposait dès 2000 des ventes aux enchères par le biais de son site Internet et la maison de vente s'est associée avec eBay pour offrir un service plus adapté : *eBay Live Auctions service*. Alors que les ventes physiques restent restreintes à un petit nombre de capitales de l'art, les ventes aux enchères en ligne se multiplient et constituent un facteur nouveau mais essentiel à la valeur actuelle du marché de l'art.

Le rôle d'Internet sur le marché de l'art ne s'arrête pas uniquement à la distribution et à la vente d'œuvres. En effet, Internet permet aussi aux artistes de se faire connaître plus facilement, et, de manière générale, accélère la transmission de l'information, clef de voûte du petit marché de l'art. Par ailleurs, la globalisation du marché de l'art est incontestable : les grandes maisons de ventes dénombrent des inscriptions de participants aux ventes venant de près de 200 pays et ce « marché du futur » ne devrait cesser de s'agrandir avec l'essor de l'Internet mobile (Ehrmann, 2015, pp. 5-7). Toute la difficulté se situe de ce fait dans la capacité de chaque opérateur du

marché de l'art à s'adapter aux nouvelles contraintes technologiques (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 86-88).

L'asymétrie de l'information singularisant le marché de l'art s'explique par le fait que les œuvres d'art sont en réalité des biens impliquant une bonne compréhension du marché ainsi que des connaissances artistiques (Zorloni, 2013, p. 50). Le marché de l'art apparaît à première vue comme un marché où l'information est aisément accessible parce que, comme nous l'avons déjà mentionné, les maisons de ventes aux enchères s'appuient sur une stratégie de visibilité par une publication prolifique de leurs résultats. Cependant, rappelons que les transactions opérées par les maisons de ventes ne constituent qu'une partie infime du marché et qu'il est en réalité difficile de quantifier exactement les ventes qui aboutissent entre autres sur le marché primaire. Le marché de l'art constitue ainsi un marché asymétrique du savoir car d'une part, le savoir est inégalement réparti et d'autre part, les divers acteurs s'en disputent incessamment le contrôle et peuvent se retrouver en désaccord. Entre les conflits d'experts et ceux qui divisent les professionnels et les titulaires de droits d'auteur, l'État français, par exemple, a préféré privilégier la protection du consommateur (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 17, 263-264).

Le marché de l'art n'a jamais atteint un tel niveau de transparence qu'aujourd'hui grâce à l'arrivée de portails tels qu'Artprice et Artnet. Ces portails reproduisent les tendances du marché et apportent une considérable valeur ajoutée au marché non seulement parce qu'ils analysent continuellement les résultats des ventes actuelles, mais aussi parce qu'ils relient ces résultats avec les performances passées du marché. Ces plateformes permettent ainsi de pallier la persistante asymétrie de l'information qui caractérise le marché de l'art en mettant en parallèle les prix rencontrés lors de ventes aux enchères et les prix généralement appliqués sur le marché, prix qui diffèrent de manière substantielle, pour informer le consommateur sur la valeur communément donnée aux biens qu'il se propose d'acheter. C'est pourquoi Artnet et Artprice autorisent toute personne intéressée à consulter les prix en vigueur de même que les tendances du marché (Gommel, 2013).

SECTION 3 : LES TENDANCES DU MARCHÉ DE L'ART EN 2015

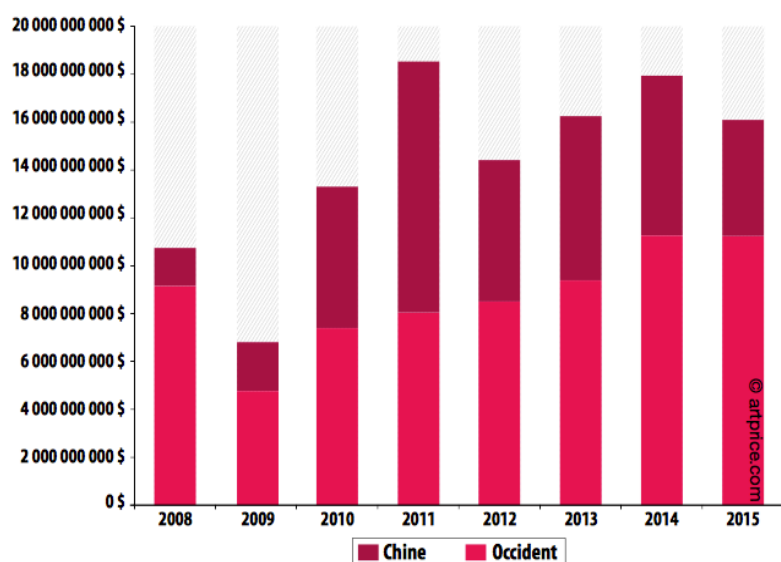
Une nouvelle tendance est observable depuis la crise financière globale de 2007-2008 : les différents acheteurs potentiels d'art, essentiellement parce que leur préoccupation première est la sécurité de leurs capitaux, préfèrent désormais se tourner vers la peinture, notamment quelques artistes à la renommée incontestable, mais aussi vers les *fine arts*, plus particulièrement l'art contemporain et l'art de l'après-guerre (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 31).

Par ailleurs, selon le rapport de la TEFAF, le centre du marché international de l'art s'est lentement déplacé ces 50 dernières années. Les États-Unis, la Grande-Bretagne et la Chine représentent aujourd'hui à eux seuls 83% du marché global d'art (Neuendorf, 2015b).

Des rapports de Artprice et Art Market Monitor of Artron (AMMA) de 2014 et 2015

Si, pendant cinq années consécutives, la Chine resta le *leader* mondial du marché de l'art, l'année 2015 marque le retour des États-Unis à sa position dominante (voir *Graphique 4*). En effet, à l'aide notamment d'importantes adjudications new-yorkaises, le marché américain devance à nouveau le marché chinois, ébranlé par le ralentissement de sa croissance. Malgré cette légère régression, ce dernier a pu se stabiliser durant le second semestre de 2015 (voir *Graphiques 5 et 6*, p. 37).

Graphique 4 : Produit des ventes aux enchères (2008-2015)

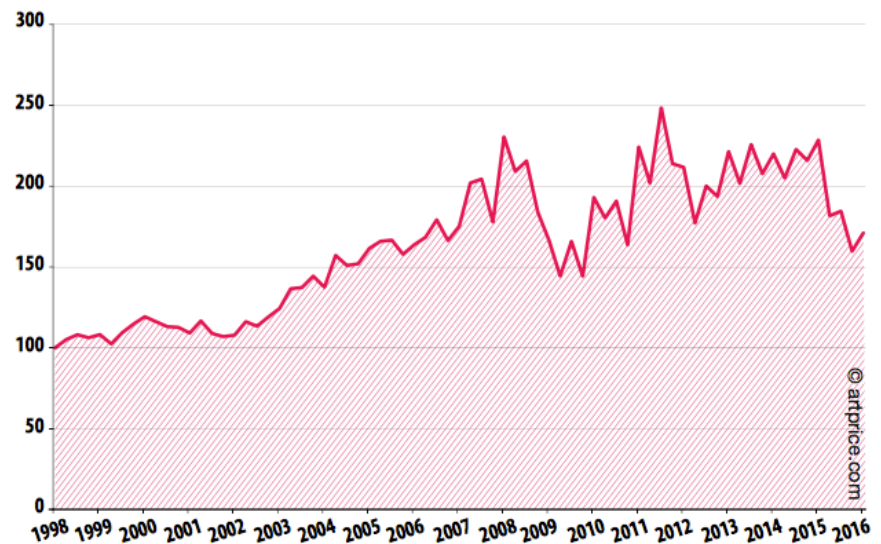


Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 5

Sur les deux rives de l'Atlantique, quoique le contexte d'austérité et de récession décourage la dépense, le marché de l'art enregistre en 2015 un produit des ventes semblable à celui de 2014 (environ 10,1 milliards €), ce qui dénote de sa bonne santé. L'Occident doit cette dernière notamment à l'ouverture de nouvelles collections muséales dans le monde entier, plus particulièrement aux États-Unis, en Europe, au Moyen-Orient et en Asie (Artprice & AMMA, 2016, p. 5).

De son côté, le marché des *fine arts* connaît une baisse substantielle : de 16,1 milliards € en 2014, il tombe à 14,4 milliards € en 2015. Cette régression doit être mise sur le compte du réajustement du marché chinois. On peut cependant d'ores et déjà observer des signes de stabilisation dès le second semestre de 2015 dans l'indice global des prix (voir *Graphique 5* ; Artprice & AMMA, 2016, p. 9).

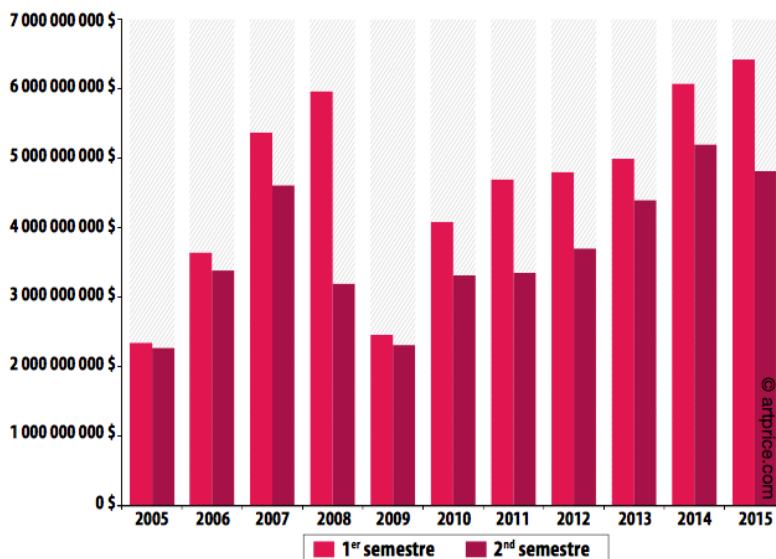
Graphique 5 : Indice global des prix Artprice (1998-2015)



Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 9

Quant aux résultats des ventes aux enchères, ces derniers démontrent tout d'abord la stabilité actuelle du marché occidental, qui ne diminue ni ne croît, mais aussi l'affaiblissement des marchés asiatiques, que le rapport semestriel de 2015 rédigé par Artprice et AMMA préfigurait. Ainsi donc, alors que la Chine, mais aussi Hong Kong et Taiwan, présentent un chiffre d'affaire en baisse (de 5,95 milliards € à 4,4 milliards €, voir *Graphique 7*, p. 38), le marché occidental maintient des recettes annuelles persistantes d'environ 10,1 milliards € (voir *Graphique 6* ; Artprice & AMMA, 2016, p. 9).

Graphique 6 : Produit semestriel des ventes aux enchères en occident (2005-2015)

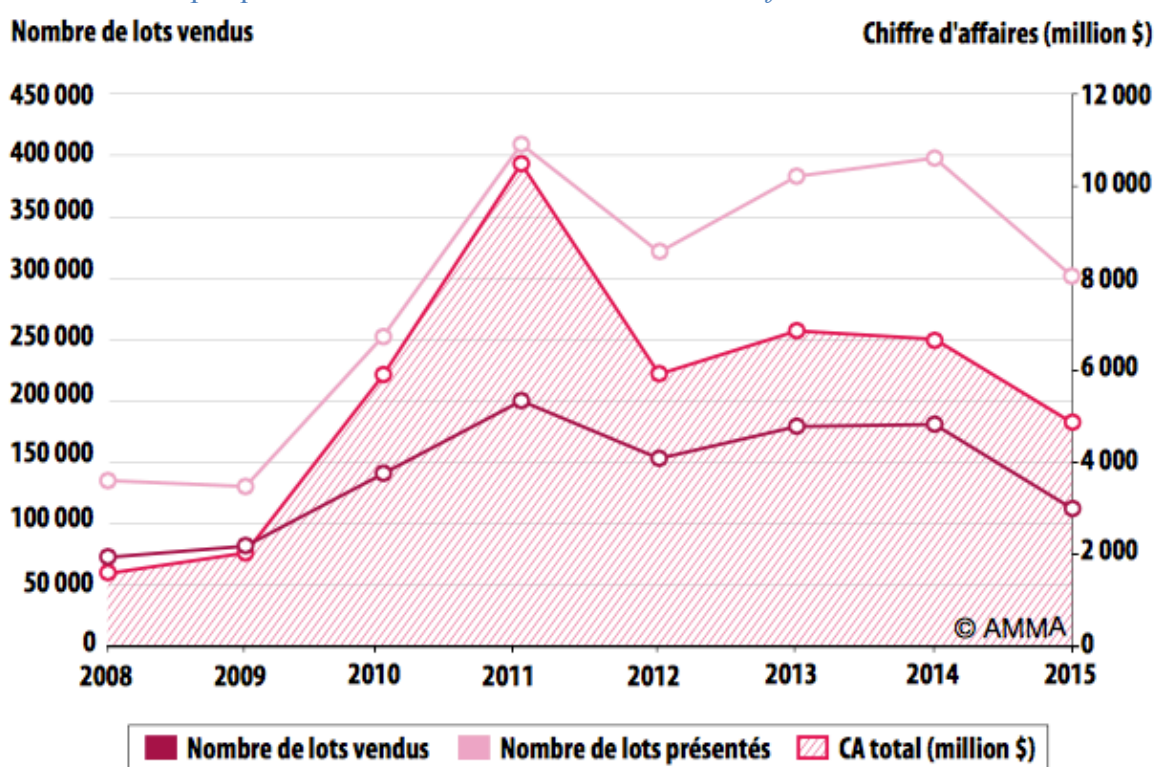


Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 10

En Chine, le produit des ventes des *fine arts* a augmenté de 305% en huit ans : situé à 1,44 milliards € en 2008, il a atteint 4,41 milliards € en 2015. La santé du marché occidental dépend de celle du marché chinois, puisqu'une part importante des achats y est en fait réalisée par des collectionneurs chinois (Artprice & AMMA, 2016, p. 9).

Le marché chinois a continué à diminuer en 2015, du fait de nouvelles données macroéconomiques mais aussi à cause du développement de sa croissance. En 2014, celui-ci avait déjà enregistré une baisse de 5% par rapport à l'exercice de 2013 : son chiffre d'affaires annuel pour les ventes publiques s'élève à 4,38 milliards € en 2015 pour 5,1 milliards € en 2014 (Artprice & AMMA, 2015, p. 4). En n'occupant plus que 30.19% des parts du marché global de l'art en 2015 (contre 37,22% l'année précédente), le marché chinois perd sa place de *leader* mondial, mais se maintient en deuxième position (voir *Graphique 7* ; Artprice & AMMA, 2016, p. 29).

Graphique 7 : Ventes aux enchères chinoises de *fine arts* 2008-2015

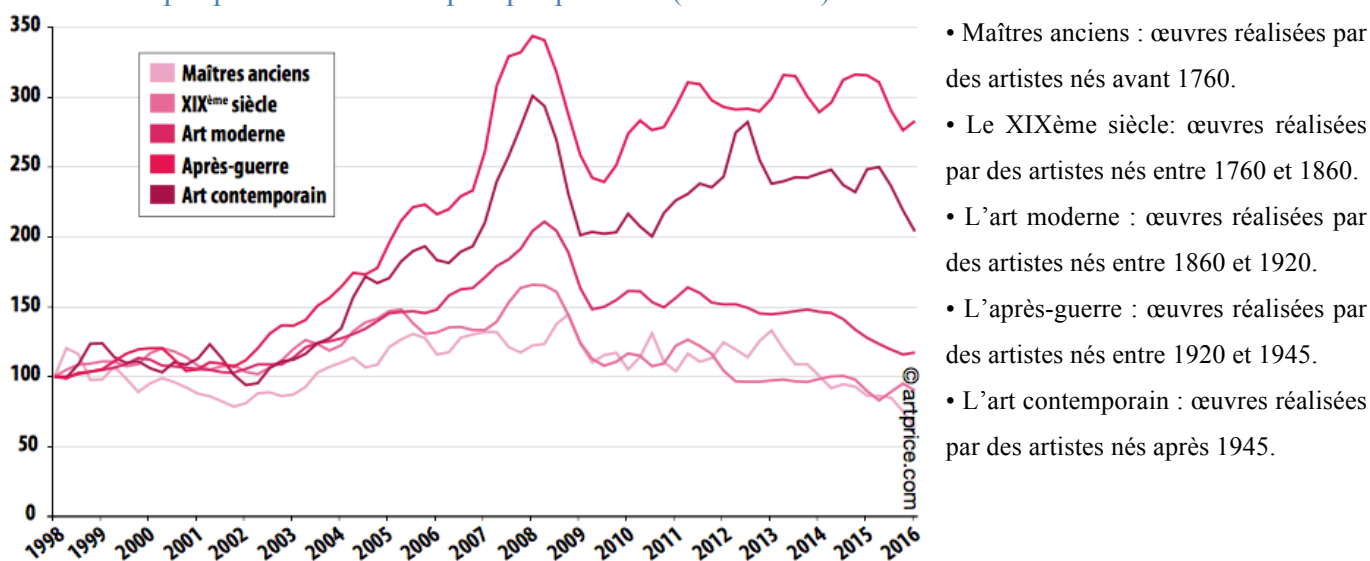


Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 29

L'analyse des ventes par périodes

Le marché occidental demeure très attractif : une de ses forces se situe dans la haute qualité de son art moderne que le monde entier estime fortement. Comme il existe un grand nombre de chefs-d'œuvre de cet apanage, c'est probablement un des marchés à l'avenir le plus assuré. De fait, l'année 2015 a établi un nouveau record en termes de lots dits « millionnaires » dans ce secteur : 622 œuvres. Parallèlement, l'engouement récent pour l'art d'après-guerre et pour l'art contemporain ne fait que croître : on dénombre pour ces deux secteurs cumulés 483 lots millionnaires (voir *Graphique 8* ; Artprice & AMMA, 2016, pp. 9-10).

Graphique 8 : Indice des prix par périodes (1998-2015)

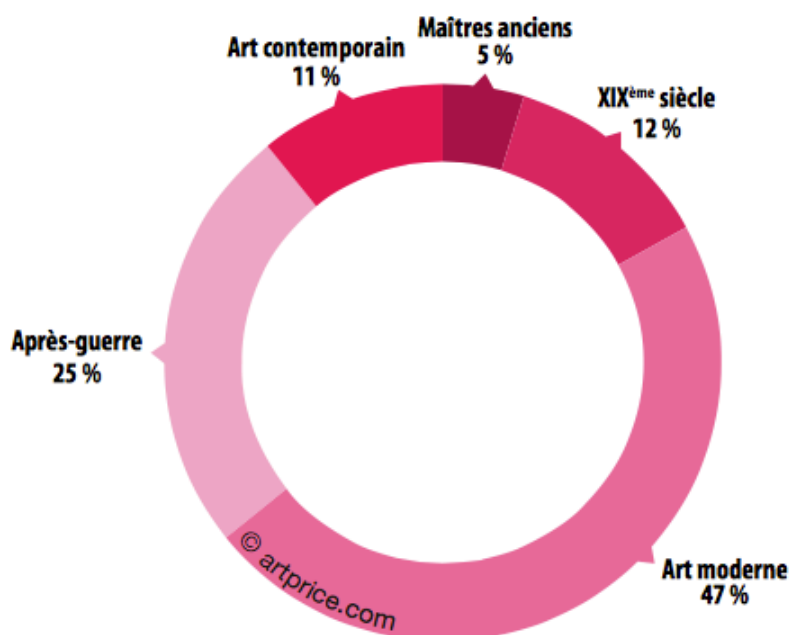


Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 11

Comme on peut le remarquer sur le *graphique 8* et la *figure 3* (p. 40), l'art ancien, le secteur de vente des œuvres d'art réalisées par des artistes nés avant 1760, souffre du manque d'œuvres de haute qualité en circulation mais aussi de l'intérêt moindre des clients qui en fait un marché peu enclin aux effets de modes et à la spéculation. Si certes la baisse du chiffre d'affaires annuel n'est pas inquiétante outre mesure (de 495,4 millions € en 2005 à 485,3 millions € en 2015), elle doit pourtant être considérée : en effet, elle indique la faible disposition du marché à se renouveler. Cette baisse s'explique par la circulation de plus en plus rare de chefs-d'œuvre et par la faible inclination des différents collectionneurs et musées à réalimenter le marché en vendant leurs acquisitions. Cette inclination explique notamment le quasi-vide actuel en termes d'œuvres

anciennes de très grande valeur. Les découvertes ne peuvent jamais être qu'aussi exceptionnelles et l'approvisionnement en de telles raretés est imprévisible et inconstant. C'est ce qui justifie qu'on ne recense que 69 lots millionnaires dans ce secteur et que le dernier record date de 2002. L'ensemble de ces considérations nous amène à affirmer que le secteur dit des « Maîtres anciens » est devenu le plus accessible puisque 77% des lots se vendent pour moins de 5000 € (Artprice & AMMA, 2016, pp. 10-11).

Figure 3 : Produit des ventes aux enchères par périodes (2015)

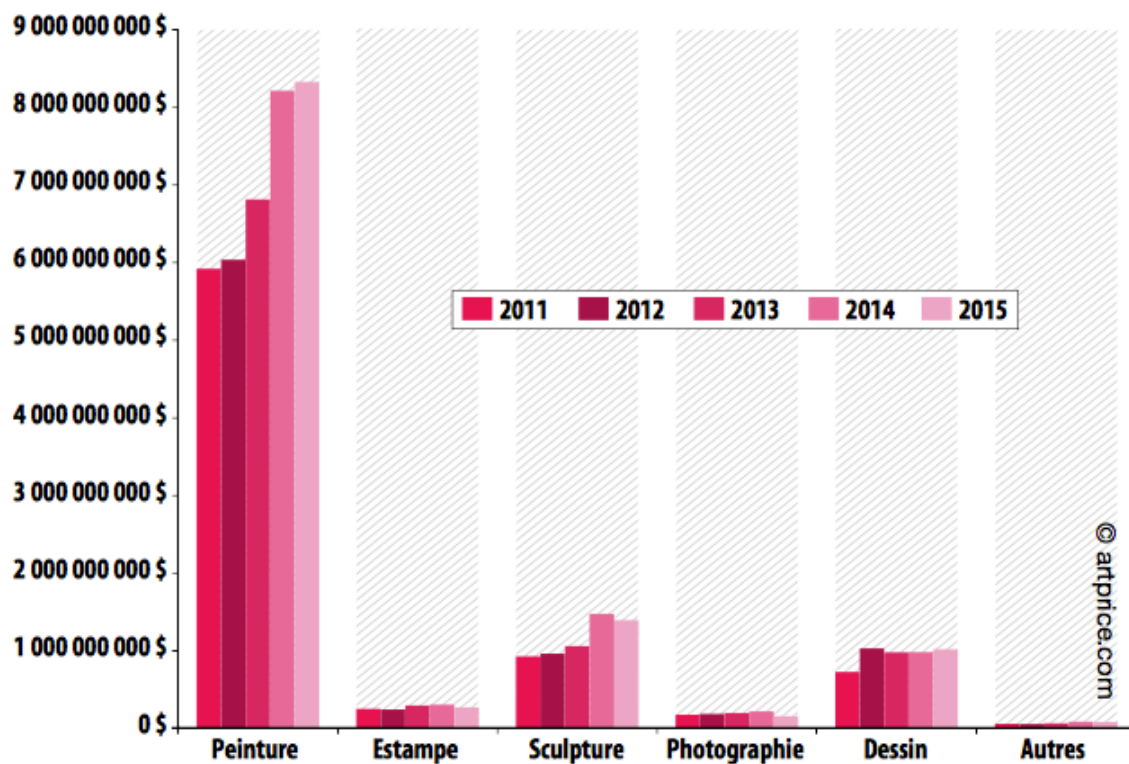


Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 12

L'analyse des ventes par medium

Le *medium* le plus favorisé par les acheteurs a toujours été la peinture : elle l'est encore, puisqu'à elle seule, elle constitue deux tiers du marché de l'art haut de gamme (voir *Graphique 9*, p. 41), deux tiers auxquels viennent s'ajouter les 16% que représentent la sculpture et les 8% du dessin. Néanmoins, rappelons que beaucoup de toiles se vendent à des prix abordables : la moitié des enchères sont remportée pour un prix en dessous de \$1234 (environ 1112 €) (Artprice & AMMA, 2016, pp. 16-18).

Graphique 9 : Produit des ventes aux enchères par catégorie (2011-2015)



Source : Artprice & AMMA, 2016, p. 18

Analyse des ventes par artiste

En 2015, dix artistes à eux seuls rapportent plus de 2,7 milliards € au marché global de l'art et représentent ainsi 18% du marché. En 2014 et en 2015, les artistes présents dans le Top 10 sont tous des hommes (voir *Tableaux 3 et 4*, p. 42). En 2015, les artistes chinois disparaissent du Top 10 pour se retrouver un peu plus bas dans le Top 500. Les artistes mis à l'honneur cette année sont nés entre 1840 et 1928 en Europe ou aux États-Unis et ont tous bouleversé à leur manière les modèles de référence artistique imposés à leur époque pour permettre à l'art moderne et d'après-guerre de se développer (Artprice & AMMA, 2016, pp. 37-38).

Tableaux 3 et 4 : Top 10 des artistes en 2014 et en 2015

Rang	Artiste	CA aux enchères (\$)	Lots vendus	Enchère la plus élevée
1	WARHOL Andy (1928-1987)	569 507 083	1 394	73 000 000
2	PICASSO Pablo (1881-1973)	375 054 326	2 898	28 000 000
3	BACON Francis (1909-1992)	270 748 102	122	72 000 000
4	RICHTER Gerhard (1932)	254 353 142	258	28 711 740
5	ROTHKO Mark (1903-1970)	249 188 072	16	59 000 000
6	MONET Claude (1840-1926)	222 694 607	40	48 073 025
7	QI Baishi (1864-1957)	206 245 348	719	7 861 850
8	GIACOMETTI Alberto (1901-1966)	205 473 704	147	90 000 000
9	ZHANG Daqian (1899-1983)	193 242 992	817	7 476 199
10	KOONS Jeff (1955)	149 686 183	104	30 000 000

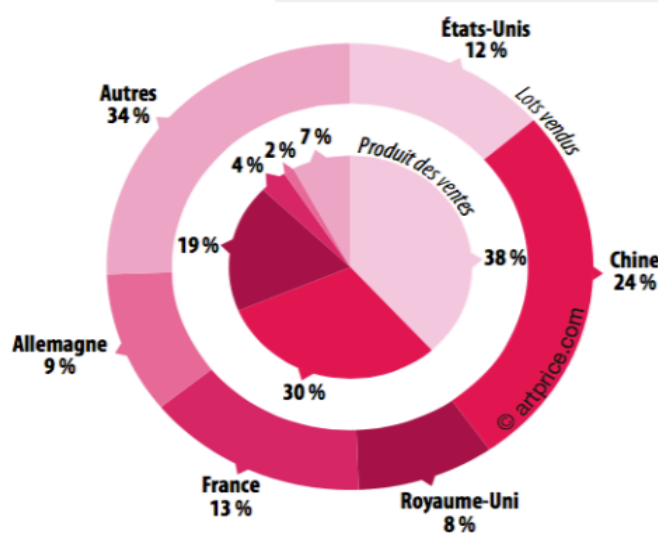
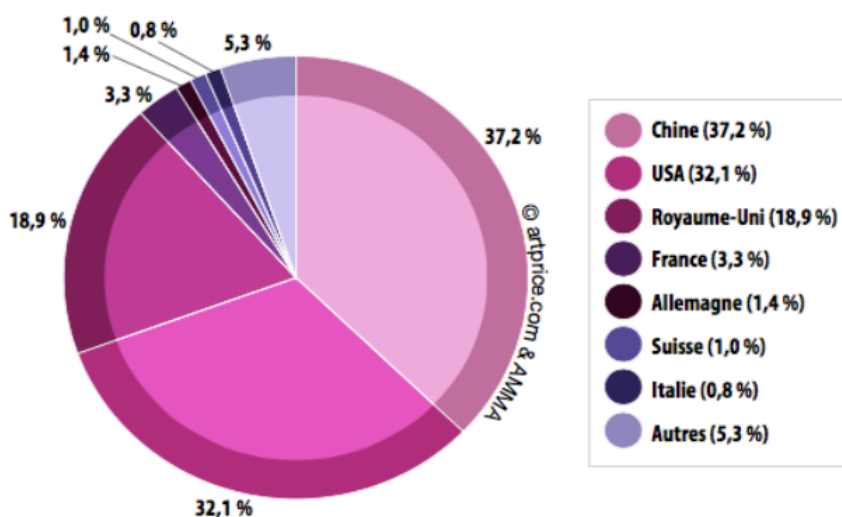
Rang	Artiste	CA aux enchères (\$)	Lots vendus	Prix maximum (\$)
1	PICASSO Pablo (1881-1973)	650 837 410	2 875	179 365 000
2	WARHOL Andy (1928-1987)	523 568 378	1 453	56 165 000
3	MONET Claude (1840-1926)	338 744 605	36	54 010 000
4	MODIGLIANI Amedeo (1884-1920)	251 331 200	46	170 405 000
5	GIACOMETTI Alberto (1901-1966)	247 887 204	103	141 285 000
6	BACON Francis (1909-1992)	232 914 456	109	47 765 000
7	TWOMBLY Cy (1928-2011)	223 136 848	75	70 530 000
8	ROTHKO Mark (1903-1970)	219 168 719	12	81 925 000
9	FONTANA Lucio (1899-1968)	214 898 176	256	29 173 000
10	LICHTENSTEIN Roy (1923-1997)	212 485 347	475	95 365 000

Sources : Artprice & AMMA, 2015, p. 87 ; Artprice & AMMA, 2016, p. 60

Analyse des ventes par zones géographiques

Quoique désormais une soixantaine de pays accueillent des ventes aux enchères, 87,5% des recettes du marché de l'art sont réalisées aux États-Unis, en Chine et en Grande-Bretagne ; c'est-à-dire qu'à eux seuls, ils produisent 12,6 milliards € des 14,4 milliards € des recettes globales. Le *leader* mondial en 2015, comme nous l'avons dit plus haut, est les États-Unis, après avoir été éclipsé pendant quelques années par la Chine (voir *Figures 4 et 5* ; Artprice & AMMA, 2016, p. 23).

Figures 4 et 5 : Répartition géographique des ventes aux enchères en 2014 et en 2015
Produit de ventes et lots vendus



Sources : Artprice & AMMA, 2015, p. 4 ; Artprice & AMMA, 2016, p. 23

PARTIE 2 : LE MARCHÉ DE L'ART ET LA PROTECTION DU PATRIMOINE CULTUREL

Dans cette seconde partie, nous aborderons les différents points qui suscitent les inquiétudes du marché dans la mise en application du *Kulturgutschutzgesetz*, la loi allemande sur la protection du patrimoine culturel entrée en vigueur le 1^{er} août 2016.

Rappelons que la problématique à laquelle nous tentons de répondre dans ce mémoire est la suivante : « *Comment le vote de la loi allemande sur la protection culturelle affectera-t-il les collectionneurs, et donc le marché de l'art ?* ». Cette partie pratique est, d'une part, inspirée de deux entretiens avec des acteurs du marché de l'art et, d'autre part, a été complétée au moyen d'informations disponibles (ouvrages de référence, articles de journaux - papiers ou en ligne, tous recensés en partie bibliographique). Comme le souligne Robert Yin (2014), l'étude de cas tire son intérêt de la combinaison d'au moins deux techniques de récoltes de données. Cette méthodologie permet d'étayer les observations faites afin de parvenir à des conclusions fiables et cohérentes. Les méthodes de récolte de données favorisées dans ce mémoire sont les entretiens et l'analyse de documents. De plus, l'observation directe du marché de l'art pendant un stage de trois mois chez Christie's à Munich a permis d'établir la pertinence d'une telle analyse (pp. 102-105, 113-121). En effet, la mise en œuvre de cette loi pourra avoir des répercussions significatives sur cette maison de ventes prestigieuse qui, comme son rival principal, Sotheby's, possède l'infrastructure, l'envergure et les moyens nécessaires pour proposer sur le marché de l'art international des œuvres d'art de grande valeur financière.

Le *Kulturgutschutzgesetz* ayant donné lieu à une réelle bataille médiatique dès sa programmation, la toile regorge d'articles défendant les perspectives des deux camps : d'une part, celle du marché de l'art et d'autre part, celle du patrimoine culturel allemand. Par conséquent, l'analyse de ce type d'articles doit se faire en identifiant son audience et son message. De plus, il est important d'avoir recours à des sources complémentaires pour discerner les informations pertinentes (Yin, 2014, pp. 108-109). A cet effet, deux entretiens ont été planifiés avec des acteurs du marché de l'art disposant de connaissances approfondies dans les domaines liés aux classements d'œuvres d'art.

Le premier entretien a été réalisé le jeudi 2 juin 2016 avec Pierre-Yves Kairis, chef de département à l'Institut Royal du Patrimoine Artistique (IRPA) à Bruxelles. L'IRPA est une institution qui s'occupe de l'inventaire, de l'étude scientifique et de la préservation du patrimoine artistique de toute la Belgique. Il abrite aussi bien des cellules de restauration que des cellules de recherche, auxquelles sont rattachés un service photographique et un laboratoire. Créé en 1948, l'institution relève des compétences du ministre fédéral de la Politique scientifique et présente donc un caractère bilingue (KIK-IRPA, 2008 ; voir *Annexe 5 : Entretien avec Pierre-Yves Kairis*). Pierre-Yves Kairis, qui vient de se voir attribuer le prix de l'Académie française pour sa monographie sur le peintre liégeois Bertholet Flémal, est un spécialiste reconnu de l'histoire de l'art et des problèmes de gestion du patrimoine.

Le second entretien a été réalisé le vendredi 10 juin 2016 avec Vincent Geerling, président de l'organisation internationale des antiquaires (International Association of Dealers in Ancient Art/IADAA). L'IADAA, fondée à Londres en 1993, compte aujourd'hui 32 membres établis dans huit pays différents, tous impliqués dans la vente d'antiquités provenant du pourtour méditerranéen. Les membres de cette organisation s'engagent à suivre un code de conduite et de déontologie plus exigeant qu'il n'est requis par leur législation nationale propre (International Association of Dealers in Ancient Art - IADAA, 2015; voir *Annexe 6 : Entretien avec Vincent Geerling*).

Les entretiens ont été menés de manière semi-structurée suivant un raisonnement logique. Selon Robert Yin (2014), cette approche permet à l'interlocuteur de s'exprimer librement, et l'encourage à donner des éléments de réponse encore inconnus (pp.110-111). Les deux intervenants choisis sont expérimentés en matière de protection du patrimoine culturel : Pierre-Yves Kairis a été le vice-président de la première commission de classement de biens culturels mobiliers de la Communauté française, aujourd'hui la Fédération Wallonie-Bruxelles, et Vincent Geerling a, pour sa part, été actif pendant les discussions avec le ministère de la Culture allemand dans l'introduction du *Kulturgutschutzgesetz*.

Les informations récoltées lors des entretiens ont subséquemment été comparées avec les éléments présents dans divers livres et articles traitant de la matière afin de diminuer les risques d'inférences dues à de potentiels biais (Yin, 2014, p. 107). Comme Pierre-Yves Kairis l'a souligné, l'étude des répercussions d'une loi concernant la protection du patrimoine culturel national, tel que le *Kulturgutschutzgesetz*, tire tout son intérêt de la comparaison des effets de lois similaires dans d'autres pays (voir *Annexe 5*). Pour cette raison, cette seconde partie du travail de recherche sera subdivisée en deux chapitres. Dans le premier, les différentes législations en vigueur dans le domaine de la protection de biens culturels mobiliers seront présentées. Nous y traiterons des directives en la matière données par le Conseil de l'Union Européenne et par l'UNESCO (voir *Annexe 1* et *Annexe 7*). Ensuite, les cas de l'Allemagne, de la France et de la Belgique seront développés pour mettre en évidence les disparités dans l'application des directives européennes et de la Convention de l'UNESCO.

Dans le second chapitre, nous tenterons d'évaluer les conséquences concrètes du *Kulturgutschutzgesetz* sur les collectionneurs. Nous avons été contraints de procéder par analogies, étant donné que les effets de la loi allemande ne pourront être évalués qu'après une certaine durée d'application. Finalement, nous formulerons les répercussions éventuelles que cette introduction pourrait engendrer sur les collectionneurs en nous appuyant sur une méthodologie rigoureuse et sur les cas de l'Allemagne, de la France et de la Belgique.

CHAPITRE 1 : LA PROTECTION DU PATRIMOINE CULTUREL

On observe depuis longtemps un désir des États modernes de préserver leur patrimoine culturel. En effet, la vente d'une œuvre d'art à l'étranger nuit au pays qui s'en dessaisit car il y perdra une richesse de son patrimoine sans aucune contrepartie de même valeur possible. Le chef-d'œuvre perdu ira, en outre, enrichir le patrimoine d'un autre pays.

Limiter les exportations est une intervention capitale pour des pays victimes de pillages. Les pays principalement pillés sont des pays instables ou en guerre dans lesquelles des richesses pourraient encore être découvertes. Ce trafic illicite d'œuvres d'art remplit les musées depuis des décennies d'objets de valeur inestimable et constitue une perte scientifique autant qu'une perte pour le patrimoine culturel national du pays pillé (Pintiaux, 2014b, pp. 133-135).

Dans la première section de ce chapitre, nous traiterons des directives en matière de protection du patrimoine culturel recommandées par la Commission européenne et l'UNESCO. Dans la seconde, les cas de l'Allemagne, de la France et de la Belgique seront développés pour mettre en évidence les disparités dans l'application des directives européennes.

SECTION 1 : LE CADRE JURIDIQUE DU MARCHÉ DE L'ART EN EUROPE

Selon Laurence Boy, « essayer de définir un marché de l'art en Europe n'a donc pas de sens, sauf si l'art est conçu, au moins partiellement, comme un produit, une marchandise qui circule librement sur un marché unique conformément à l'article 34 du Traité sur le fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE) » (Giorgini *et al.*, 2015, p. 14)¹⁰.

L'Union européenne ne traite globalement de l'art que sous l'angle de la libre circulation des marchandises par rapport au droit européen à la concurrence. Ces rares textes (*articles 34 et 36*) ne permettent pas de parler de politique culturelle ni de politique de concurrence culturelle

¹⁰ *Article 34 du TFUE*: « Les restrictions quantitatives à l'importation ainsi que toutes mesures d'effet équivalent, sont interdites entre les États membres ».

européenne. Ils ne concernent que les restrictions et interdictions ainsi que les « Trésors nationaux ». Par définition, un règlement européen est directement applicable dans tous les États membres ¹¹. Toutefois, selon le Règlement (CE) N° 116/2009, les États membres peuvent, entre autres déterminer les sanctions en cas de violation dudit règlement (voir *Annexe 1 : article 9*).

Les deux entreprises rivales Christie's et Sotheby's ont été condamnées le 30 octobre 2002 pour leur comportement collusoire par la Commission européenne. Elles ont entravé la concurrence, en « s'entendant pour fixer les commissions de vente et d'autres conditions commerciales entre 1993 et début 2000 ». Etant donné que Christie's a fourni des preuves décisives, celle-ci a été dispensée de payer l'amende alors que la Commission a infligé à Sotheby's une amende de 20,4 millions d'euros, autrement dit 6% de son chiffre d'affaires mondial (Commission Européenne, 2002).

Force est de constater que le règlement de l'Union européenne n°116/2009 du conseil du 18 décembre 2008, qui découle du règlement (CEE) n°911/92 du Conseil du 9 décembre 1992, concernant l'exportation de biens culturels, est appliqué différemment dans la plupart des pays européens. Vincent Geerling précise à ce sujet que l'Union européenne y a perdu sa chance de définir ce qu'elle apprécie comme un trésor national (voir *Annexe 6*).

Selon le deuxième article de la Convention de l'UNESCO du 14 novembre 1970 concernant « les mesures à prendre pour interdire et empêcher l'importation, l'exportation et le transfert de propriété illicites des biens culturels » : « Les États parties à la présente Convention reconnaissent que l'importation, l'exportation et le transfert de propriété illicites des biens culturels constituent l'une des causes principales de l'appauvrissement du patrimoine culturel des

¹¹ *Article 288 du TFUE*: « Pour exercer les compétences de l'Union, les institutions adoptent des règlements, des directives, des décisions, des recommandations et des avis.

Le règlement a une portée générale. Il est obligatoire dans tous ses éléments et il est directement applicable dans tout État membre.

La directive lie tout État membre destinataire quant au résultat à atteindre, tout en laissant aux instances nationales la compétence quant à la forme et aux moyens.

La décision est obligatoire dans tous ses éléments. Lorsqu'elle désigne des destinataires, elle n'est obligatoire que pour ceux-ci.

Les recommandations et les avis ne lient pas ».

pays d'origine de ces biens, et qu'une collaboration internationale constitue l'un des moyens les plus efficaces de protéger leurs biens culturels respectifs contre tous les dangers qui en sont les conséquences » (voir *Annexe 7* : Convention de l'UNESCO de 1970). Il est important de souligner que la ratification de la convention ne la rend en aucun cas d'application dans les pays. Chaque pays est tenu d'adapter la convention dans sa législation nationale. De plus, en ce qui concerne la protection des lieux de recherches, le pays signataire de la convention est tenu de mettre en place des protections suffisantes pour que le site ne soit pas contaminé (voir *Annexe 6* : Entretien avec Vincent Geerling).

La France a ratifié la Convention en 1997, la Grande-Bretagne en 2002, l'Allemagne en 2007, la Belgique et les Pays-Bas en 2009 alors que les pays souvent qualifiés de « pays sources » comme l'Italie et la Grèce l'ont ratifié en 1978 et 1981 respectivement (UNESCO, s. d.).

Dans la suite de ce travail, l'accent sera mis sur les cas de l'Allemagne, de la France et la Belgique. Cependant, il a été porté à notre attention durant les entretiens qu'il est délicat de s'intéresser à une question touchant aux classements de biens culturels nationaux en Europe sans évoquer les cas particuliers de la Grande-Bretagne et de l'Italie (voir *Annexe 6* : Entretien avec Vincent Geerling).

En Grande-Bretagne, un permis d'exportation peut être refusé si la valeur de l'objet excède les seuils financiers fixés par la législation nationale ou européenne, si l'objet a plus de 50 ans et si l'objet remplit un des trois critères désignés sous la nomination « *Waverley* » (Department for Culture Media and Sport, s. d.; Sénat français, 1999)¹² :

- *Waverley 1* : L'œuvre est-elle associée de si près à l'histoire de la Grande-Bretagne et à sa vie nationale que son absence serait considérée comme une perte considérable ?
- *Waverley 2* : L'œuvre est-elle d'une importance esthétique exceptionnelle ?

¹² *Waverley 1* : « *Is it so closely connected with our history and national life that its departure would be a misfortune ?* » ; *Waverley 2* : « *Is it of outstanding aesthetic importance ?* » ; *Waverley 3* : « *Is it of outstanding significance for the study of some particular branch of art, learning or history ?* »

- *Waverley 3* : L'objet est-il d'un intérêt exceptionnel pour l'étude de certaines disciplines artistiques, du savoir ou de l'Histoire ?

Ces critères ont été établis en 1952 par le comité *Waverley* et sont appliqués depuis par un comité indépendant (Hoffman, 2009, p. 196). Lorsqu'une demande est adressée au Ministère de la Culture, des Médias et des Sports, un expert est invité sous un délai de 15 jours à émettre un jugement sur l'importance de l'objet pour le patrimoine culturel britannique. Si l'objet a été importé il y a moins de 50 ans, le permis d'exportation est automatiquement octroyé. De plus, le comité ne doit débattre sur des objets archéologiques que s'ils sont jugés comme significatifs pour l'identité britannique, c'est-à-dire seulement sur les objets trouvés sur le territoire britannique (voir *Annexe 6* : Entretien avec Vincent Geerling).

Lorsqu'un objet est jugé d'une importance significative pour le patrimoine culturel national, l'octroi du permis d'exportation est retardé. Les institutions britanniques et les particuliers disposent alors d'une période fixée, allant généralement de deux à six mois, pour faire une offre d'achat sur la base des prix pratiqués sur le marché. Le demandeur peut ensuite décider d'accepter ou de refuser l'offre, sans pour autant pouvoir sortir l'objet du territoire britannique. L'exportation de l'objet est finalement autorisée si aucune offre n'a été faite au terme de la période déterminée (Fenton, 2003).

Le système anglais est, selon les commerçants d'art, le système le plus équitable car il permet de confronter la décision du comité *Waverley* au marché anglais : s'il s'avère que personne n'est intéressé ou ne dispose des moyens pour acquérir l'objet, déclaré d'intérêt national, le permis d'exportation est octroyé (Sénat français, 1999). Selon les rapports officiels de 2014 et 2015, on enregistre entre 12 000 et 13 000 demandes par an de certificats d'exportations concernant environ 50 000 objets, dont seulement 10 ont été finalement refusés ou rejetés par le comité dans les dix dernières années (*Reviewing Committee on the Export of Works of Art and Objects of Cultural Interest in England*, 2016; *Reviewing Committee on the Export of Works of Art and Objects of Cultural Interest in England*, 2011; voir *Annexe 7* : statistiques du comité chargé des exportations de biens culturels en Grande-Bretagne). Ce qui équivaut à 0,2 cas pour 1000 (donc un cas pour 5000) souligne Vincent Geerling lors de notre entretien (voir *Annexe 6*).

Le régime italien de contrôle des œuvres d'art à l'exportation, quant à lui, tire ses origines d'une très ancienne loi stipulant que tout ce qui est découvert sur le territoire italien appartient automatiquement à l'État italien. L'Italie fait partie des pays qui ont poussé en 1992 à l'adoption du règlement de l'Union européenne concernant l'exportation de biens culturels car elle s'inquiétait du futur de ses Trésors nationaux avec l'introduction du marché unique garantissant la libre circulation des biens à l'intérieur de l'UE (voir *article 36* du TFUE)¹³. Rappelons que l'Italie avait déjà ratifié la Convention de l'UNESCO en 1978.

Pierre-Yves Kairis et Vincent Geerling ont tout deux souligné durant nos entretiens que l'exportation d'œuvres d'art hors du territoire italien est difficile. « *De facto*, le marché de l'art est mort » déclare même Vincent Geerling. Toutefois, dans la majorité des cas portés devant les tribunaux confrontant l'État italien à des collectionneurs, les juges ont tranché à chaque fois en la faveur des collectionneurs, déclarant que les musées italiens possédaient un nombre important d'objets similaires dans leurs collections. Ils ont depuis introduit le principe des attestations négatives (*attestato di libera circolazione*) permettant d'exporter des objets mais qui n'équivaut pas un véritable permis d'exportation. C'est un document que l'on obtient simplement en se présentant à la police (voir *Annexes 5 et 6* : Entretiens avec Pierre-Yves Kairis et avec Vincent Geerling).

De plus, un rapport sur l'application du Règlement N° 116/2009 met en évidence que l'Italie et la Grande-Bretagne sont les principaux émetteurs d'autorisations de sortie définitive du territoire (Commission Européenne, 2015, p. 4).

¹³ *Article 36 (ex-article 30 TCE) du TFUE (2008)*:

« Les dispositions des articles 34 et 35 ne font pas obstacle aux interdictions ou restrictions d'importation, d'exportation ou de transit, justifiées par des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique, de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation des végétaux, de protection des trésors nationaux ayant une valeur artistique, historique ou archéologique ou de protection de la propriété industrielle et commerciale. Toutefois, ces interdictions ou restrictions ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire ni une restriction déguisée dans le commerce entre les États membres ».

SECTION 2 : LE CAS DE L'ALLEMAGNE - LE *KULTURGUTSCHUTZGESETZ*

Le *Kulturgutschutzgesetz*, la loi allemande sur la protection du patrimoine culturel, très critiqué par le marché de l'art, déposé en septembre 2015 a été ratifié successivement par le Bundestag fin juin et par le Bundesrat le 8 juillet 2016. La loi est entrée en vigueur dès le 1^{er} août 2016 dans toute l'Allemagne (Gropp, 2016).

L'Allemagne occupe depuis des décennies une place centrale sur le marché de l'art contemporain européen, avec notamment la foire marquant le commencement du marché moderne, *Art Cologne*, en 1967 (Gommel, 2013; Neuendorf, 2015b). L'événement est devenu le prototype même de toutes les foires artistiques internationales qui dominent aujourd'hui le commerce de l'art contemporain.

Henri Neuendorf constate en juin 2015 que l'Allemagne est sous-représentée sur la scène internationale du marché de l'art si l'on prend en compte sa puissance économique et culturelle. En effet, l'Allemagne possède l'économie la plus forte d'Europe et dispose aussi d'un large groupe de collectionneurs ainsi que d'un réseau important de galeries et d'artistes vivants reconnus sur le marché de l'art, comme Georg Baselitz, Anselm Kiefer et Gerhard Richter. Une des principales raisons avancées pour expliquer cet écart est la législation fiscale en vigueur en Allemagne en matière d'œuvres d'art. Les collectionneurs internationaux préfèrent acheter à New York car ils y sont exemptés de taxes. En Allemagne, l'acheteur paie le prix d'adjudication, la commission de la maison de vente et la TVA. Le projet de loi désormais voté et bientôt mis en application pourrait rendre l'Allemagne encore moins concurrentielle sur le marché international. Les collectionneurs allemands continueront probablement à être présents mais n'opéreront plus dans le territoire allemand, de peur de ne plus pouvoir exporter leurs biens (Neuendorf, 2015b).

Le *Kulturgutschutzgesetz* est un projet de loi déposé en septembre 2015 par Monika Grütters (CDU), ministre du gouvernement fédéral pour la Culture et les Médias. La première partie de la loi vise à interdire l'exportation de biens culturels qui sont « particulièrement significatifs » et dont le départ constituerait une perte capitale pour le patrimoine culturel allemand. La seconde partie a pour but de rendre plus difficile l'importation sur le territoire allemand d'objets volés de pays en guerre ou en crise (*Spiegel Online*, 2016). Ce projet de loi, ratifié en juillet 2016, a

fortement divisé les principaux acteurs du marché de l'art en Allemagne pendant de nombreux mois.

Dans les faits, la loi obligera les propriétaires qui voudront exporter leurs biens à demander au préalable un permis d'exportation. Jusqu'ici, ce permis n'était pas nécessaire si ledit objet restait dans l'espace de l'Union européenne. Selon la loi, les œuvres concernées sont celles anciennes de plus de 75 ans ou qui sont estimées à plus de 300 000 € (Kreye, 2016). De plus, il est important de souligner que cette loi ne vise pas seulement l'exportation par vente mais aussi les personnes voulant changer de lieu de résidence en déménageant à l'étranger (Hellwig, 2016b). Les œuvres d'artistes vivants seront seulement inscrites au patrimoine culturel allemand si l'artiste en question donne son accord.

Seules peu d'œuvres d'art contemporain sont réellement visées par cette loi alors que ce segment compte pour 80% des ventes sur le marché de l'art (Frenzel, 2015). La plupart des collectionneurs influents affectionnent particulièrement « l'art moderne, plutôt que les primitifs flamands », ce qui veut dire que seuls peu de collectionneurs se trouveront vraiment affectés par cette loi (Schulz, 2015). Susanne Schreiber (2016b) souligne par ailleurs que seuls 5% de la population allemande s'intéresse à la Culture et à l'Histoire.

Par le passé, seule une loi, votée en 1955 (le “*Abwanderungsschutzgesetz*”), permettait d'inscrire des biens qui ont une signification culturelle importante sur une liste du patrimoine allemand. Le bien culturel pouvait seulement y être inscrit si le permis, pour lequel il faut remplir un nombre important de conditions, avait été donné au préalable (Hellwig, 2016a). Cette loi est encore d'application pour toutes les demandes introduites avant le 6 août (voir *Annexe 9* : § 90 (3) du *Kulturgutschutzgesetz*). En 60 ans, quelques 2700 œuvres ont été inscrites sur la liste du patrimoine culturel allemand et seuls deux cas ont dû être réglés par décision judiciaire (Frenzel, 2015).

Les principaux acteurs du marché de l'art allemand contestent cette loi. Ils se demandent qui sera censé juger de la valeur culturelle d'un objet (*Südkurier Online*, 2016) et, de manière générale, quels biens culturels ne pourront plus être exportés (Schulz, 2015). En janvier 2015, la ministre

allemande aurait essayé en vain d'empêcher la vente de deux Warhol à New York, ce qui a amené nombres de collectionneurs à s'inquiéter : en effet, si on considère un Warhol comme un bien culturel allemand du seul fait que l'œuvre s'est trouvée pour une longue période dans une collection allemande, alors toute œuvre présente sur le territoire de la République fédérale d'Allemagne est susceptible d'être interdite d'exportation (Neuendorf, 2015a; Schulz, 2015). Un tel flou sur les conditions du label « bien culturel allemand » préoccupe les collectionneurs. Par ailleurs, il est plus aisé, comme le souligne Vincent Geerling, d'interpréter l'expression « Trésor national » allemand que « bien culturel » allemand (voir *Annexe 6*). La ministre a dû, pour cette raison, introduire une définition de bien culturel qu'elle semble considérer adéquate mais que bien des acteurs du marché jugent toujours vague et ouverte à l'interprétation. A présent, un objet peut être jugé comme significatif pour le patrimoine culturel allemand si celui-ci « contribue à l'identité allemande » et dont le départ constituerait une perte capitale pour le patrimoine culturel allemand (Kreye, 2016)¹⁴.

Il convient de souligner ici que la compétence de la Culture relève des *Länder* en Allemagne, c'est-à-dire qu'ils sont chargés de faire appliquer le *Kulturgutschutzgesetz*. Chaque *Land* est désormais chargé de mettre sur pied un comité d'experts et d'embaucher un nombre considérable de nouveaux employés pour examiner les requêtes, ce qui constitue un important investissement (Kreye, 2016; Schreiber, 2016a).

Certains organisateurs de foires artistiques se sont aussi plaints que cette loi pénaliserait le marché de l'art allemand, déjà à la traîne sur le marché international (Kreye, 2016). Gerald Böse, CEO d'*Art Cologne*, explique que les exposants allemands sont eux aussi perplexes quant à cette loi, car sur le long terme, les foires artistiques en Allemagne ne seront plus compétitives par

¹⁴ §7 *Eintragung in ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes* :

"(1) Kulturgut ist von der obersten Landesbehörde in ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes einzutragen, wenn

1. es besonders bedeutsam für das kulturelle Erbe Deutschlands, der Länder oder einer seiner historischen Regionen und damit identitätsstiftend für die Kultur Deutschlands ist und

2. seine Abwanderung einen wesentlichen Verlust für den deutschen Kulturbesitz bedeuten würde und deshalb sein Verbleib im Bundesgebiet im herausragenden kulturellen öffentlichen Interesse liegt.

Werke lebender Urheber oder Hersteller dürfen nur mit deren Zustimmung eingetragen werden".

rapport à celles organisées à l'étranger (Neuendorf, 2016a). Cette question devrait être réglée dans la version finale de la loi : tous les objets circulant sur le territoire allemand depuis moins de deux ans peuvent être exportés sans autorisation. Toutefois il faut être capable de prouver que l'objet en question se trouve sur le territoire allemand depuis moins de deux ans (voir *Annexe 6 : Entretien avec Vincent Geerling*).

D'importants collectionneurs et héritiers continuent à exporter leurs œuvres de peur qu'elles ne perdent fortement en valeur, une fois la loi promulguée, ou les proposent à des maisons de ventes étrangères (Neuendorf, 2016a). La maison aux enchères berlinoise Grisebach aurait estimé ces exportations à 1 milliard € depuis l'annonce du projet de loi (Neuendorf, 2016b). A titre d'exemple, trois œuvres proposées lors de la vente du soir d'art moderne et impressionniste de Christie's à Londres en février de cette année étaient encore accrochées dans des institutions culturelles allemandes l'année passée. La somme cumulée de ces ventes s'élève à plus de 5,5 millions € (Neuendorf, 2016b). A cause de cette loi, les propriétaires n'auront plus que la possibilité de revendre leurs œuvres d'art sur le marché allemand. En raison de la loi de l'offre et la demande, comme le marché sera plus restreint, les clients susceptibles d'enchérir sur le bien proposé seront moins nombreux (Hellwig, 2016b).

Certains artistes comme Georg Baselitz et des collectionneurs commencent à retirer leurs œuvres prêtées à des musées et qualifient cette loi « d'expropriation pour les collectionneurs » et de « guillotine pour le marché de l'art » (Voss, 2015; Neuendorf, 2016b). Dans une lettre ouverte postée sur la page web du ministère de la Culture en septembre 2015, madame Grütters avait cependant insisté sur le fait que la loi ne concernerait que très peu d'œuvres qui, de par leur nature unique, accèderaient au statut de bien culturel, notamment parce qu'ils contribuent à l'identité allemande. Ces œuvres représenteraient, toujours selon elle, une part minime du patrimoine culturel en Allemagne (Neuendorf, 2016c). Par ailleurs, elle aurait aussi signalé que les œuvres visées par ce projet de loi étaient plutôt d'ordre archéologique, « comme le disque de

Nebra¹⁵, que de production récente, comme par exemple les œuvres de monsieur Baselitz » (*Kieler Nachrichten*, 2015).

Les artistes, les collectionneurs et galeristes craignent une bureaucratie additionnelle, des charges administratives plus importantes et, de ce fait, des barrières significatives à la concurrence. Ces nouvelles charges administratives concernent, entre autres, les principes de *due diligence*, les documents à fournir pour proposer une œuvre à une vente aux enchères ou pour l'exporter, et les obligations en matière d'informations et de garanties (Neuendorf, 2016). Ces conduites devront s'appliquer également aux collectionneurs privés et aux individus envisageant d'exporter des œuvres d'art, indépendamment des raisons de l'exportation (déménagements, prêts pour une exposition ou vente). Ces formalités administratives, plus les inéluctables frais juridiques qui y sont associés, pourraient devenir rapidement ingérables pour les individus ne possédant pas le bagage juridique nécessaire. L'entretien d'une collection d'art constituerait alors un coût important (Neuendorf, 2016a).

De plus, comme le souligne Vincent Geerling lors de notre entretien, la loi pourrait avoir un effet rétroactif lors de l'importation d'antiquités. Même si un objet se trouve sur le territoire européen depuis un certain temps, par exemple une antiquité égyptienne, et qu'on veut l'importer en Allemagne, il est nécessaire de disposer d'un permis d'exportation égyptien. Comme nous l'avons dit précédemment, la majorité des transactions sur le marché de l'art sont marchandes et ce type d'obligation rend le commerce, même entre pays européens, très difficile.

Comme Hans-Jürgen Hellwig, avocat à Francfort, le soulignait, la raison avancée de l'intérêt commun ne pouvait être réellement prise en compte, étant donné que les propriétaires ne sont pas tenus légalement de rendre un bien culturel accessible au grand public (Hellwig, 2016a).

¹⁵ Le disque de Nebra est un disque de bronze pesant à peu près 2 kg. Il a été mis au jour illégalement, par des fouilleurs clandestins, en juillet 1999 à Nebra-sur-Unstrut en Saxe-Anhalt (Allemagne), avec d'autres objets constituant un dépôt cultuel. Il daterait d'environ 1600 avant notre ère (Source : Wikipedia)

Lors d'une séance au parlement concernant l'introduction de la loi en avril 2016, plusieurs représentants du marché ont demandé l'introduction d'attestations négatives (*Negativattests*) délivrées par les administrations des *Länder* (Wiegmann, 2016). Rappelons que la compétence de la Culture relève des *Länder* en Allemagne.

Ces attestations négatives auraient comme objet d'affirmer qu'une œuvre n'a pas de valeur significative pour le patrimoine culturel allemand (Voss, 2016). Ce système existe déjà en Italie : les policiers ont la possibilité de délivrer des *attestato di libera circolazione* qui ne sont pas vraiment des permis d'exportation mais qui permettent d'exporter les objets (voir *Annexe 6* : Entretien avec Vincent Geerling). Cependant, la loi entrée en vigueur en août 2016 ne fait nulle part mention des attestations négatives. On peut trouver sur le site du Conseil allemand de la Culture qu'il avait été objecté à ce sujet que seul un nombre restreint d'objets, contribuant significativement au patrimoine culturel allemand et étant de qualité artistique ou figurative remarquable, serait concerné par la loi (Deutscher Kulturrat, 2016).

L'intéressant cas du marché des monnaies anciennes donne matière à réflexion. Jusqu'en avril 2016, le projet de loi concernait aussi les monnaies anciennes si elles étaient vieilles de 100 ans. Le marché des monnaies anciennes est un important marché en Allemagne. En avril 2016, lors de la séance au parlement allemand, l'expert des monnaies anciennes, Kristian Nicol Worbs, a mis en évidence que le livre de référence de numismatique compte plusieurs centaines de pages et que la loi rendrait ce commerce impossible si la catégorie des monnaies anciennes n'était pas revue (Wiegmann, 2016). Dans le *Kulturgutschutzgesetz*, entré en vigueur le 1^{er} août 2016, « les monnaies ne sont pas considérées comme des objets archéologiques (...) si il en existe un nombre important, qu'elles n'ont pas de valeur archéologique pertinente et qu'elles n'ont pas, par aucun membre (de l'UE), été placées en tant qu'objet individuel sous la protection de l'État membre »¹⁶.

¹⁶ § 24 *Genehmigungspflichtige Ausfuhr von Kulturgut; Verordnungsermächtigung* : "(1) (...) Münzen gelten nicht als archäologische Gegenstände nach Kategorie 1 des Anhangs I der Verordnung (EG) Nr. 116/2009, wenn es sie in großer Stückzahl gibt, sie für die Archäologie keinen relevanten Erkenntniswert haben und nicht von einem Mitgliedstaat als individualisierbare Einzelobjekte unter

A cet effet, Vincent Geerling a attiré notre attention sur une décision de justice du 11 décembre 2012 de la Cour allemande des finances fédérales (*Bundesfinanzhof*) dans laquelle il devait être établi si des marchands de monnaies anciennes devaient être munis de permis pour l'exportation de pièces de monnaie grecques. Pour des objets archéologiques, il est nécessaire de disposer d'un permis d'exportation si on prévoit de les exporter hors de l'UE et ce, même pour des objets de valeur nulle. L'affaire est donc parvenue jusqu'à la Cour des finances allemande, et un juge s'est intéressé à la définition d'un objet archéologique selon les directives européennes sur les autorisations d'exportation : l'archéologie a pour but de réunir des informations sur la manière dont les êtres humains ont vécu par le passé (voir *Annexe 1* : Règlement (CE) N° 116/2009 du Conseil du 18 décembre 2008 concernant l'exportation de biens culturels)¹⁷. Ce type d'information est récolté via des fouilles archéologiques. Le juge a ainsi conclu que les objets archéologiques dont on possède une centaine, voire un millier, d'exemplaires n'apportent pas de nouvelles connaissances sur la manière dont les êtres humains ont vécu dans le passé, et qu'aucune autorisation d'exportation n'est donc nécessaire pour les exporter¹⁸. Ce jugement est pertinent pour tout type d'objets archéologique.

Schutz gestellt sind. Im Übrigen sind die Kategorien nach Absatz 2 Satz 1 im Lichte der Auslegung der Kategorien des Anhangs I der Verordnung (EG) Nr. 116/2009 anzuwenden".

¹⁷ Article 2, Règlement (CE) n° 116/2009 du conseil du 18 décembre 2008 concernant l'exportation de biens culturels : « 2. Toutefois, sans préjudice du paragraphe 4, l'État membre qui est compétent conformément au premier alinéa, point a) ou point b), peut ne pas exiger d'autorisation d'exportation pour les biens culturels visés aux premier et deuxième tirets de la catégorie A.1 de l'annexe I, lorsqu'ils offrent un intérêt archéologique ou scientifique limité, et à condition qu'ils ne soient pas le produit direct de fouilles, de découvertes ou de sites archéologiques dans un État membre et que leur présence sur le marché soit légale ».

¹⁸ Urteil Az. (Jugement n°) VII R 33, 34/11; VII R 33/11; VII R 34/11, *Bundesfinanzhof*, 11. Dezember 2012 : "Archäologische Gegenstände im Sinne der Verordnung (EG) über die Ausfuhr von Kulturgütern (VO Nr. 116/2009) sind nur solche, die einen Wert für die Archäologie haben, also von Menschenhand geschaffene oder bearbeitete Gegenstände, die Erkenntnisse über vergangene Kulturen zu vermitteln vermögen, insbesondere etwa über deren Gebräuche, den damaligen technischen und künstlerischen Entwicklungsstand, politische und gesellschaftliche Strukturen, die Religion und dergleichen mehr. Gegenstände, die anderweit gewonnene Erkenntnisse über vergangene Kulturen allenfalls illustrieren und deshalb für die Archäologie keine Bedeutung haben, sind keine "archäologischen Gegenstände" oder Funde. Antike Münzen können archäologische Gegenstände sein".

Le projet de loi visait avant tout à rendre obligatoire ce qui était déjà d'application pour les exportations de biens culturels hors Union européenne, aussi d'application pour les exportations vers des pays membres de l'Union européenne : « il faudrait désormais passer, sans aucune possibilité d'y échapper, par l'étape du permis d'exportation » (*Kieler Nachrichten*, 2015). C'est principalement pour cette raison que la loi a finalement été ratifiée en juillet 2016 afin que l'Allemagne soit enfin en accord avec les directives de l'Union européenne et de la Convention de l'UNESCO de 1970 (*Monopol Magazin*, 2016).

La loi, désormais entrée en vigueur, ne semble jusqu'à présent pas inquiéter la sphère internationale, alors même qu'elle aura inévitablement un impact global tant du point de vue des expositions que des ventes. L'Allemagne reste l'économie la plus puissante d'Europe et de nombreux artistes, collectionneurs, maisons de ventes et musées y ont leur siège. Cette loi pourrait aussi rendre l'organisation d'expositions plus compliqué car l'accès à des collections privées sera rendu plus long et difficile (Neuendorf, 2016c).

SECTION 3 : LE CAS DE LA FRANCE

La France a toujours été attachée à son patrimoine artistique et historique. Depuis la Révolution française, « le patrimoine culturel est considéré comme l'une des deux composantes essentielles de la nation française, avec la langue » (Cauvin, 2015, p. 220). Le pays peut ainsi interdire la sortie du territoire de biens culturels qualifiés de « Trésor nationaux » : « des œuvres d'art ou des biens historiques dont le maintien sur le sol français est essentiel d'un point de vue patrimonial » (Bouglé, 2015, p. 259). A cet effet, l'État français a mis au point plusieurs mécanismes pour protéger les biens culturels : cette protection s'accomplit, d'une part, par le biais de la propriété publique et du droit de préemption d'œuvre d'art, d'autre part, en imposant, pour cause d'intérêt public culturel, aux propriétaires de biens culturels certaines obligations relatives à leur conservation. L'État français parvient à imposer de telles obligations à des particuliers en classant ces biens culturels dans la catégorie des monuments historiques, ou même dans celle des « Trésors nationaux ».

La législation française soumet ainsi les exportations d'œuvres d'art à des modalités particulières (Bouglé, 2015, pp. 259-270). Ces modalités sont décrites dans les lois du 31 décembre 1992 ainsi que dans le décret d'application de celles-ci et la loi du 10 juillet 2000. Comme en Belgique, elles varient selon qu'on désire exporter une œuvre d'art ou un bien historique dans un pays de l'UE (un certificat de libre circulation est alors délivré) ou hors de l'UE (une licence doit alors être délivrée) (*cf. infra* : partie 2, chapitre 1, section 4, p. 63). Elles diffèrent également selon la valeur du bien et de son ancienneté. De telles modalités doivent être, de manière générale, remplies par tout particulier ou professionnel qui souhaite faire sortir du territoire français, dans le but de la vendre, de l'exposer ou de la délocaliser, une œuvre d'art répondant aux critères d'ancienneté et de valeur prévus par le décret de janvier 1993. Les biens appartenant à leur créateur (et qui n'ont pas fait l'objet de transactions préalables) ainsi que les biens dont la valeur ou l'ancienneté est inférieure aux seuils du décret de janvier 1993 peuvent circuler librement dans l'espace de l'Union européenne, sans aucun contrôle, mais de préférence avec des pièces justificatives (voir *Annexe 4* : Tableau comparatif des définitions de biens culturels au regard du droit communautaire et au regard du droit national après le 1er juillet 2011 ; Bouglé, 2015, pp. 259-260, 267-268). En cas de vente, le résultat de la négociation sera retenu comme prix de référence mais l'exportation du bien peut être suspendue grâce au droit de préemption dont dispose le ministre de la Culture (*cf. infra* : partie 2, chapitre 1, section 3, p. 63, para. 2).

Dès qu'un bien répond aux critères d'ancienneté et qu'il dépasse les seuils de valeur, le bien est déclaré « bien culturel ». En cas d'exportation temporaire ou définitive, le bien doit faire l'objet d'une demande d'un certificat attestant qu'il n'a pas la qualité de « Trésor national ». La demande d'autorisation de sortie du territoire est délivrée par la direction du ministère de la Culture concernée par le bien. Une fois que le formulaire dûment complété et accompagné de deux photographies de l'œuvre a été remis au service en question, le dossier sera confié aux autorités scientifiques qui auront la mission d'apprécier l'intérêt historique, artistique ou archéologique du bien. Par ailleurs, le propriétaire y précisera son appréciation de la valeur du bien culturel. Un bien importé licitement sur le territoire français depuis moins de 50 ans se verra systématiquement accordé un certificat. Ce certificat d'exportation aura une durée de vie limitée de 15 ans et sera renouvelable si le bien a moins de 100 ans mais sera valable de façon permanente si le bien a plus de 100 ans. Le ministère de la Culture doit en principe délivrer ou

refuser le certificat dans un délai de quatre mois après réception de la demande (Bouglé, 2015, pp. 260-262).

Un bien n'est déclaré « Trésor national » que dans les trois cas suivants :

- le bien culturel peut, en application de la loi du 31 décembre 1913 sur les monuments historiques, être classé en tant que meuble,
- le bien culturel peut être classé car il s'agit d'archives classées selon la loi du 3 janvier 1979,
- le ministère de la Culture déclare le bien culturel « Trésor national » (Bouglé, 2015, p. 262).

Le classement se fait d'office et le consentement du propriétaire n'est pas requis. Cependant, le classement est d'ordinaire fait avec l'accord du propriétaire et s'accompagne d'effets bénéfiques : des aides financières de l'État à des fins de conservation et de restauration du bien ainsi qu'une protection juridique forte seront fournies au propriétaire du bien nouvellement classé (Dubrulle & Schmitt, 2014, p. 338).

Si l'autorisation de sortie du territoire n'est pas délivrée et que le ministre de la Culture envisage de déclarer le bien « Trésor national », le dossier doit être soumis à la commission consultative des Trésors nationaux, commission qui doit elle-même transmettre à son président un rapport scientifique sur le bien en question. Cette commission consultative est composée de onze membres dont cinq membres permanents: les directeurs des musées de France, des archives de France, de l'architecture et du patrimoine, du livre et de la lecture ainsi que celui de la recherche ou leurs représentants. Le président est membre du conseil d'État et nommé pour quatre ans par décret. L'avis de la commission est communiqué par son président au ministre de la Culture dans les huit jours qui suivent la réunion demandée (Bouglé, 2015, p. 262).

La décision d'un refus de délivrance du certificat de libre circulation est prise par arrêté du ministre de la Culture et conduit à considérer le bien comme « Trésor national », le rendant ainsi « inexportable ». Rappelons que le bien perd ainsi considérablement de sa valeur, car il ne pourra plus qu'être proposé à la vente sur le marché français. Cette significative perte financière avait eu

pour conséquence que la Jurisprudence française, en 1993, avait fini par trancher que, dans cette éventualité, le propriétaire pouvait légitimement demander une indemnité à l'État français pour compenser cette nette dévalorisation (Moulin, 1997, pp. 485-488 ; Bouglé, 2015, pp. 262-264).

L'affaire du « Jardin à Auvers »

Cette affaire, connue sous le nom de l'affaire « Walter » ou du « Jardin à Auvers », avait défrayé la chronique en 1994 et concernait une toile de Vincent Van Gogh, peinte un peu avant sa mort. En effet, Jacques Walter jugeait qu'il avait été lésé par le classement comme « Trésor national » de sa toile en 1989 par le ministère de la Culture sur la base de la loi du 31 décembre 1913. La valeur de l'œuvre était sensiblement réduite : en 1992, la famille Walter décida malgré tout de vendre ce Van Gogh aux enchères, il sera alors adjugé à 55 millions de francs français (ce qui équivaut aujourd'hui à ±84 000 euros). En octobre 1989, Jacques Walter avait déclaré, lors de sa demande de sortie du territoire de la toile, que l'œuvre valait 200 millions de francs (±30 millions d'euros). La cour d'appel de Paris condamna en 1994 l'État à s'acquitter de la somme de 145 millions de francs (±22 millions d'euros) envers Jacques Walter, en réparation du préjudice qui lui avait été fait par le classement du « Jardin à Auvers » comme « Trésor national » (Noce, 1996). L'État saisit la cour de cassation. Le pourvoi fut finalement rejeté par l'arrêt du 20 février 1996 de la Cour de cassation confirmant la décision de la cour d'appel (Moulin, 1997, p. 486; Velioglu et *al.*, 2013, pp. 2-3).

Le décret du 29 janvier 1993, complémenté par la suite par la loi du 10 juillet 2000, a mis un terme à ce principe d'indemnisation. L'État français a alors mis en place un système législatif répondant aux modalités d'acquisition et aux conséquences d'un classement aux « Trésors nationaux » : aucune indemnité n'est plus due au propriétaire par l'État même si le permis de sortie n'est pas octroyé. Le propriétaire a le droit de redemander un certificat d'exportation au ministère de la Culture 30 mois après l'avis de refus. Durant ce délai, l'État peut essayer d'acquérir le bien culturel en faisant une offre conforme aux prix pratiqués sur le marché. Le propriétaire et l'État français rentrent alors dans une négociation sans fin, « alternant expertise contradictoire et offre d'achat ou de vente » (Bouglé, 2015, p. 264). Si le propriétaire refuse l'offre d'achat de l'État au prix de l'expertise et que ce dernier ne reformule aucune offre de rachat dans un délai de deux mois, le permis d'exportation ne peut plus être refusé. Néanmoins,

le propriétaire est tenu à des obligations d'information, c'est-à-dire, entre autres, qu'il doit faire savoir au potentiel acheteur l'existence du refus de certificat d'exportation sous peine de nullité du contrat (Bouglé, 2015, p. 265).

Morgan Cauvin (2015) met ainsi en exergue qu'un « glissement d'une conception de la protection de l'œuvre par sa possession » peut être observé en France (p. 220). L'intervention publique est ainsi souvent assimilée à la propriété publique car, par l'acquisition du bien culturel, l'État l'inclut délibérément dans le domaine public, montrant ainsi que le moyen le plus efficace d'assurer sa protection ainsi que sa plus large diffusion auprès du public est d'en devenir directement propriétaire. Par conséquent, le bien acquis par l'État français est ainsi retiré du commerce et est soumis aux règles domaniales, le rendant inaliénable, imprescriptible et insaisissable (Cauvin, 2015, pp. 220-221; voir *Annexe 5* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis).

Cependant, les pouvoirs publics ne disposent pas de moyens d'acquisition suffisants pour acheter les « Trésors nationaux » aux prix du marché (Moulin, 1997, p. 488). L'État voit en le collectionneur d'œuvres d'art un relais des pouvoirs publics en termes de financement et de promotion artistique : deux exemples de cette évolution sont la loi n° 2002-5 du 4 janvier 2002 incitant le mécénat d'entreprise et le système de paiement par la dation (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 306-307; Moulin, 1997, pp. 486-487). Le système de paiement par la dation permet à l'individu de s'acquitter de ses obligations fiscales par la cession de biens mobiliers et/ou immobiliers. Par exemple, lorsque Picasso décède en 1973, ses héritiers vont payer à l'État français leurs droits de succession en tableaux, dessins et sculpture, ce qui constituera par la suite le musée Picasso (voir *Annexe 5* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis).

Les « Trésors nationaux » ainsi que les biens culturels pour lesquels il n'existe pas de certificat de libre circulation peuvent néanmoins quitter le territoire temporairement pour des raisons spécifiques et exceptionnelles, et ce dans quatre cas particuliers : soit une expertise ou une étude approfondie du bien, soit une manifestation culturelle ou un dépôt dans une collection publique, soit une restauration (Bouglé, 2015, p. 266).

Entre 1993 et 2008, 165 certificats d'exportation de biens culturels ont été refusés. Plus de la moitié de ces « Trésors nationaux » ont été acquis pour des musées français et 26 certificats ont été accordés après expiration du délai de 30 mois. Entre 1983 et 1997, chaque année, moins de dix œuvres ont fait l'objet d'une interdiction de sortie du territoire ou d'un refus de certificat (voir *Annexe 10* : Bilans des Trésors nationaux ayant fait l'objet d'un refus de certificat en France).

Le droit de préemption

L'État français, justifiant de telles mesures sur la base de ses missions de protection et de démocratisation du patrimoine culturel, a mis en place des mécanismes d'acquisition publique forcée comme le droit de préemption d'œuvre d'art. Le droit de préemption permet ainsi à l'État de se substituer au dernier enchérisseur d'une vente aux enchères publiques, afin d'acquérir en ses lieux et place l'œuvre d'art au prix de la dernière enchère portée (Cauvin, 2015, pp. 225-226). En France, les conservateurs de musée préemptent régulièrement lors de ventes aux enchères. Cette pratique permet de ne pas léser le vendeur et le commissaire-priseur car le prix déterminé lors de la vente publique ne peut plus être contesté même si l'œuvre a été préemptée (Bouglé, 2015, p. 260; voir *Annexe 5* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis).

SECTION 4 : LE CAS DE LA BELGIQUE

La Belgique ne possède aucune législation semblable à un « code du droit de l'art ». Comme le souligne Alexandre Pintiaux (2014a), avocat en droit de l'art, un juriste actif dans cette branche devra maîtriser de nombreuses matières juridiques (p. 12).

Les compétences en matière d'exportation et d'expédition d'œuvres d'art en Belgique sont réservées aux entités fédérées : la Fédération Wallonie-Bruxelles et la Communauté flamande. Dans le droit belge, on distingue l'exportation de l'expédition : une œuvre d'art est *exportée* si elle sort des frontières de l'Union européenne et est *expédiée* si elle « quitte le territoire national sans sortir de l'UE ». Si un propriétaire souhaite vendre son bien à l'étranger, il sera contraint d'accomplir certaines formalités pour recevoir une autorisation d'exportation ou d'expédition.

Ces formalités dépendent de la communauté linguistique du propriétaire et « du lieu où se trouve le bien à exporter ».

Une autorisation d'exportation ou d'expédition n'est pas nécessaire pour tous les biens culturels. Selon le type d'objet et sa valeur, différents seuils financiers sont d'application. Les seuils variant entre 15 000 € - pour les photographies et les dessins – et 150 000 € pour les tableaux. (Le seuil est de 50.000 € pour les statues, les voitures de collection et les livres) (Pintiaux, 2015).

Tout comme l'Allemagne qui peut inscrire certains biens culturels au patrimoine culturel allemand, les communautés peuvent décider de classer des biens culturels mobiliers (en vue de leur protection) présentant un « intérêt remarquable en raison de leur valeur historique, archéologique, ethnologique ou scientifique » (Pintiaux, 2015). Les « trésors classés en Fédération Wallonie-Bruxelles » sont à ce jour au nombre de 132. Un trésor peut être classé à la demande du propriétaire ou de la commune concernée. Un trésor classé ne pourra plus qu'être exposé temporairement à l'étranger (durant une exposition par exemple) et ne pourra plus être exporté définitivement hors de la Fédération Wallonie-Bruxelles (Pintiaux, 2015).

Parler de la Belgique dans le domaine de la protection du patrimoine culturel n'a donc pas beaucoup de sens, étant donné qu'il n'existe aucune loi à ce sujet au niveau fédéral. Les deux législations découlent du règlement européen de 1993 (voir *Annexe 1* : le règlement (CE) n°116/2009 du conseil du 18 décembre 2008 concernant l'exportation de biens culturels). Le décret francophone date de 2002 mais a seulement été mis en application en 2010 (« Décret relatif aux biens culturels mobiliers et au patrimoine immatériel de la Communauté française », publié au Moniteur belge le 24 septembre 2002). Le décret flamand, quant à lui, date de 2003 et a été appliqué dès 2005 (« *Decreet houdende bescherming van het roerend cultureel erfgoed van uitzonderlijk belang* », publié au Moniteur belge le 14 mars 2003).

Les décrets flamands et francophones divergent sur un point fondamental : le décret francophone permet le classement d'un objet sans l'accord des propriétaires¹⁹ alors que le décret flamand l'exclut²⁰. Cette dissonance est la raison principale pour laquelle il n'existe encore aucune législation en la matière au niveau fédéral (voir *Annexe 5* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis).

Les communautés se sont attachées jusqu'à présent à classer des objets se trouvant dans des musées et des églises, ce qui dénote de la logique rationnelle que tout objet dans un musée fait systématiquement partie du patrimoine culturel national. Par ailleurs, en France, il existe une loi relative et spécifique à la protection des objets de musées.

Les communautés, comme l'État français, bénéficient d'un droit de préemption : lors de la vente aux enchères d'un bien à l'étranger, elles peuvent substituer le bien à l'acquéreur et l'acheter (si elles trouvent le financement nécessaire) à sa place au dernier prix adjugé (Pintiaux, 2015). Cependant, ce cas de figure n'est encore jamais arrivé (voir *Annexe 5* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis).

¹⁹ *Article 5 du « Décret relatif aux biens culturels mobiliers et au patrimoine immatériel de la Communauté française »* : « Le Gouvernement notifie au titulaire des droits réels, par pli recommandé, sa décision d'entamer la procédure de classement. Sauf si la procédure est entamée à sa demande, le titulaire des droits réels et le détenteur disposent d'un délai de soixante jours à compter de la notification pour émettre, par lettre recommandée à la poste, leurs observations. Lorsque le Gouvernement ignore qui est le titulaire des droits réels, la notification est faite au détenteur qui a l'obligation de communiquer au Gouvernement le nom du titulaire des droits réels, s'il le connaît ».

²⁰ *Article 5 du « Decreet houdende bescherming van het roerend cultureel erfgoed van uitzonderlijk belang »* : « § 1. De Vlaamse Regering neemt, als voorlopige maatregel, op eigen initiatief of op voorstel van de Raad topstukken, zowel in privébezit als in overheidsbezit, in de lijst op. Bij verzamelingen wordt de samenstelling bij de lijst gevoegd of wordt, als de eigenaar daarmee akkoord gaat, verwezen naar een document dat de verzameling beschrijft ».

CHAPITRE 2 : LES REPERCUSSIONS DU *KULTURGUTSCHUTZGEZETZ* SUR LES COLLECTIONNEURS

Dans ce second chapitre, nous tenterons de formuler des propositions pour répondre à notre problématique « *Comment le vote de la loi allemande sur la protection culturelle affectera-t-il les collectionneurs, et donc le marché de l'art ?* ». En effet, il n'est pas encore possible de mesurer les véritables conséquences de cette législation, entrée en vigueur le 1^{er} août 2016 en Allemagne. Par conséquent, nous avons été contraints de procéder par analogies en nous appuyant sur une méthodologie rigoureuse. Nos propositions seront étayées par les cas d'autres pays européens comme la France et la Belgique. Comme nous l'avons mentionné dans le premier chapitre de cette partie, plusieurs points restent sujets à la controverse lorsqu'il est question d'introduire des législations concernant le classement de biens culturels nationaux, tel que le *Kulturgutschutzgesetz* en Allemagne.

Premièrement, nous nous intéresserons essentiellement à savoir comment la loi allemande pourrait affecter les objets se trouvant entre des mains privées. Rappelons où se situent les principales inquiétudes des collectionneurs dans la mise en application du *Kulturgutschutzgesetz*. Ils sont avant tout concernés par la potentielle perte de valeur qu'un classement pourrait engendrer à leur bien sur le territoire allemand. Cette question soulève de multiples interrogations. Le cas du classement d'un objet sans l'accord du propriétaire comme envisagé dans la législation allemande sera approfondi. Deuxièmement, l'État est partagé entre deux missions contraires : d'une part, faire respecter le droit de propriété privée et d'autre part, préserver le patrimoine culturel national (Sauerländer, 2016). C'est pourquoi les critères donnant accès au statut de bien culturel allemand doivent être précis et clairs. Troisièmement, au regard des contentieux juridiques qu'une telle législation a déjà pu engendrer ; par exemple en France, il convient d'envisager différentes alternatives. Finalement, les répercussions sur les collectionneurs dues aux mutations du marché de l'art suite à la programmation du *Kulturgutschutzgesetz* seront énumérées.

La propriété privée

Le droit et la protection de propriété sont garantis par la Convention européenne des droits de l'Homme (CEDH)²¹ et la Charte des Droits fondamentaux de l'Union européenne²².

Rappelons que de nombreux collectionneurs ont qualifié le projet de loi déposé en septembre 2015 d'« expropriation », car celui-ci permet le classement d'un bien culturel sans l'accord de son propriétaire (Voss, 2015; Neuendorf, 2016b). Nous avons d'ailleurs pu constater en passant en revue les cas de l'Allemagne, de la France et de la Belgique que les différentes législations en vigueur concernant le classement de biens culturels ne s'accordent pas sur un point fondamental : la possibilité de classer un objet avec ou sans le consentement de son propriétaire. La Belgique est même divisée sur cette question : le décret francophone permet le classement d'un objet sans l'accord des propriétaires alors que le décret flamand l'exclut. Le fait qu'un bien culturel puisse être classé ou non avec le consentement du propriétaire « est une atteinte à un droit fondamental dans notre société qui est le droit à la propriété privée » (voir *Annexe 5* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis).

Le principal effet pervers, déjà mentionné précédemment, qui découle de ce type de classement est la perte de valeur qui en résulte. Le classement interdit de sortie définitive le bien culturel et contraint le propriétaire, s'il veut vendre le bien en question, de le faire sur le marché national. Les acheteurs potentiels seront donc moins nombreux que si le bien était proposé sur le marché international.

²¹ *Article 1^{er} du protocole additionnel à la Convention de sauvegarde des droits de l'Homme et des libertés fondamentales, tel qu'amendé par le protocole n° 11 à Paris, 20.III.1952 sur la « Protection de la propriété »* : « Toute personne physique ou morale a droit au respect de ses biens. Nul ne peut être privé de sa propriété que pour cause d'utilité publique et dans les conditions prévues par la loi et les principes généraux du droit international.

Les dispositions précédentes ne portent pas atteinte au droit que possèdent les États de mettre en vigueur les lois qu'ils jugent nécessaires pour réglementer l'usage des biens conformément à l'intérêt général ou pour assurer le paiement des impôts ou d'autres contributions ou des amendes ».

²² *Article 17 de la Charte des Droits fondamentaux de l'Union européenne sur le « Droit de Propriété » OJ C 326, 26.10.2012, pp. 391–407* : « Toute personne a le droit de jouir de la propriété des biens qu'elle a acquis légalement, de les utiliser, d'en disposer et de les léguer. Nul ne peut être privé de sa propriété, si ce n'est pour cause d'utilité publique, dans des cas et conditions prévus par une loi et moyennant en temps utile une juste indemnité pour sa perte. L'usage des biens peut être réglementé par la loi dans la mesure nécessaire à l'intérêt général ».

L'atteinte au droit de propriété doit être très clairement déterminée pour savoir jusqu'où l'État peut aller pour conserver un trésor national sur son territoire, souligne Pierre-Yves Kairis durant notre entretien. Le cas du « Jardin à Auvers » montre les failles de ce type de classement au regard des lois européennes. L'unique moyen de garantir la conservation d'un trésor national sur son territoire est de l'acquérir si l'État ne veut pas être contraint de payer des indemnités au propriétaire (*cf. supra* : chapitre 1, section 3, p. 61, para. 2; Sénat français, 2016).

En France et en Grande-Bretagne, la législation a ainsi évolué vers une logique d'achat pour ne plus léser le propriétaire d'un bien classé. En effet, dès qu'un propriétaire d'un bien, déclaré « Trésor national » en France ou d'intérêt national en Grande-Bretagne, manifeste sa volonté de sortir le bien du territoire, les États français et anglais retardent la procédure d'exportation et tentent de trouver un financement pour acquérir le bien en question. Par l'acquisition du bien culturel, l'État l'inclut délibérément dans le domaine public, montrant ainsi que le moyen le plus efficace d'assurer sa protection ainsi que sa plus large diffusion auprès du public est d'en devenir directement propriétaire (Cauvin, 2015, pp. 220-221). Cependant, il convient de souligner qu'il n'existe aucune obligation pour le propriétaire d'un « Trésor national » français ou d'un objet d'intérêt national pour le patrimoine britannique de vendre le bien en question (Sénat français, 1999).

En Grande-Bretagne, les particuliers sont invités à faire une offre d'achat sur la base des prix pratiqués sur le marché lorsqu'un propriétaire d'un bien déclaré d'intérêt national pour le patrimoine britannique désire l'exporter. Ce système permet de confronter le marché anglais au refus de délivrance de permis d'exportation : si personne n'est intéressé ou ne dispose des moyens pour acquérir l'objet, déclaré d'intérêt national, le permis d'exportation est octroyé (*cf. supra* : partie 2, chapitre 1, section 1). Cependant, des critiques se sont élevées contre ce système et des défenseurs du patrimoine culturel britannique regrettent le départ de nombreux trésors britanniques (Fenton, 2003; Boehm, 2011). En effet, Pierre-Yves Kairis met en évidence dans son article sur « le Syndrome Picasso » que le classement est un rempart contre les changements de goût et les erreurs d'appréciation : une œuvre suscitant peu d'intérêt aujourd'hui pourrait s'avérer être par la suite un « fleuron » du patrimoine national (Mairesse, 2009, pp. 22-

24). Le jugement esthétique et les goûts ne suivent pas de modèle préétabli comme le souligne Willibald Sauerländer dans la *Süddeutsche Zeitung* (Sauerländer, 2016).

En France, on constate aussi ce désir d'impliquer de plus en plus le collectionneur en lui proposant d'importantes contreparties fiscales si celui-ci aide l'État à conserver ses « Trésors » sur le territoire français. De plus, l'État peut espérer à long terme devenir propriétaire du « Trésor » grâce aux mécanismes de la dation en paiement et de préemption (Dubrulle & Schmitt, 2014, pp. 306-307; Moulin, 1997, pp. 486-487; *cf. supra* : partie 2, chapitre 2, section 3, pp. 62-63).

Toutefois, une différence considérable existe encore entre les systèmes français et britannique. En Grande-Bretagne, si aucun individu n'est intéressé ou ne dispose des moyens pour acquérir l'objet déclaré d'intérêt national après le délai établi, le propriétaire obtient un permis d'exportation alors qu'en France, le propriétaire et l'État français rentrent dans une négociation sans fin « alternant expertise contradictoire et offre d'achat ou de vente » jusqu'à ce que le propriétaire accepte l'offre ou que l'État français octroie le permis d'exportation (Bouglé, 2015, p. 264).

Le *Kulturgutschutzgesetz* prévoit aussi un système d'achat par des mains privées ou publiques si le propriétaire d'un bien culturel « significatif » pour le patrimoine culturel allemand souhaite l'exporter. Si aucun accord n'est trouvé, le propriétaire doit attendre un délai de cinq ans avant de pouvoir redemander un permis d'exportation pour l'objet en question²³.

Le cas du « Jardin à Auvers » illustre bien les dangers qu'une telle obligation pourrait engendrer et rappelle pourquoi une définition précise d'un bien culturel et de ses critères de sélection est nécessaire (Moulin, 1997, p. 487).

²³ § 23 *Genehmigung der dauerhaften Ausfuhr von nationalem Kulturgut* : « (8) Der Eigentümer kann das Angebot nach Absatz 7 binnen sechs Monaten annehmen. Kommt ein Ankauf nicht zustande, kann ein neuer Ausfuhrantrag erst nach einer Frist von fünf Jahren nach Ablehnung des vorhergehenden Antrages gestellt werden ».

Un problème de définition

La bataille médiatique autour du *Kulturgutschutzgesetz* s'était amplifiée lorsqu'il a été fait mention dans les journaux de la vente de deux Warhol à New York que la ministre de la Culture allemand, Monika Grütters, avait tenté d'empêcher en janvier 2015. Une définition trop floue dissuade les collectionneurs d'acquérir de nouveaux objets parce qu'ils ne connaissent pas les conditions exactes sous lesquelles ils pourront vendre leurs œuvres ultérieurement (voir *Annexe 6* : Entretien avec Vincent Geerling).

Rappelons que chaque pays aborde le droit de l'art selon sa propre définition et depuis toujours les législateurs peinent à trouver une définition précise d'une œuvre d'art. L'affaire Brancusi en 1928, encore connue aujourd'hui comme le procès de l'art, en est un parfait exemple (voir *Annexe 6* : Entretien avec Pierre-Yves Kairis ; Pintiaux, 2014a, pp. 28-29)²⁴.

Cette affaire met en évidence un problème récurrent dans « le droit de l'art » qui confronte souvent les différents acteurs présents sur le marché. Par exemple, dans la législation belge, l'œuvre d'art n'est pas communément définie. Chaque branche du droit considère une définition différente. Par exemple, dans le cas de la TVA, on distingue deux taux différents en fonction de conditions cumulatives, telles que le nombre limité de tirage d'une œuvre. Selon la définition du droit d'auteur, la création d'un artiste est protégée pour autant qu'elle soit originale et mise en forme. Ces conditions d'originalité et de mise en forme ne concernent pas seulement des œuvres plastiques mais également un site internet ainsi qu'un code informatique. Cette large définition

²⁴ En 1928, un juge américain a été contraint de juger en profondeur du concept de l'œuvre d'art. A cette époque-là, les États-Unis appliquaient le *Tariff Act* : toute œuvre d'art entrant sur le territoire américain devait ainsi être exemptée de taxes. L'œuvre d'un certain Brancusi, l'« Oiseau dans l'espace », ne fut cependant pas jugée comme de l'art par un douanier américain et celui-ci décida d'imposer l'artiste du tarif douanier de l'époque pour les objets en métal manufacturé. L'affaire fût portée devant les tribunaux où tous les arguments relatifs à la perception esthétique de l'œuvre, car nombreux étaient ceux qui prétextaient la non-ressemblance entre l'œuvre et ce qu'elle était censée figurer, furent jugés. L'œuvre d'art contemporaine fût ainsi pour la première fois caractérisée, de part sa finalité décorative et « ce indépendamment de l'approbation ou non de la démarche artistique qu'un nouveau courant pouvait générer » (Pintiaux, 2014a, p. 29). Les critiques liées à l'appréciation subjective d'une œuvre d'art furent de la sorte rejetées d'un point de vue légal.

s'appliquera donc à de nombreux domaines de l'économie et non plus uniquement au marché de l'art (Pintiaux, 2014a, pp. 30-31).

Aujourd'hui, un bien culturel important pour le patrimoine culturel allemand (*national wertvollen Kulturgut*) doit être d'une part, « particulièrement significatif pour le patrimoine culturel allemand pour un ou plusieurs *Länder* ou pour une des régions historiques d'Allemagne, et ainsi contribuer à l'identité culturelle nationale ». Et d'autre part, « son départ constituerait une perte capitale pour le patrimoine culturel allemand et sa préservation sur le territoire allemand est d'intérêt public »²⁵.

Beaucoup d'acteurs du marché trouvent la nouvelle définition toujours vague et ouverte à l'interprétation (Kreye, 2016). Les conditions pour accéder au label « bien culturel allemand » continuent de préoccuper les collectionneurs. Il est plus aisé, comme le souligne par ailleurs Vincent Geerling, de saisir l'expression « Trésor national » allemand que « bien culturel » allemand (voir *Annexe 6*). Cependant, la définition de ce qu'est un bien culturel significatif allemand ne diffère particulièrement des définitions en vigueur dans d'autres pays européens. Ce sont donc les critères de sélection qui posent débat.

Est-ce que les deux Warhols, dont Monika Grütters voulait empêcher la vente, contribuaient au patrimoine culturel allemand ? Sans nul doute elles étaient de qualité esthétiques exceptionnelles et étaient remarquables d'un point de vue de l'histoire de l'art (Sauerländer, 2016). D'après Vincent Geerling, cependant, les œuvres modernes ne répondent plus aux nouveaux critères : les deux Warhol ne contribueraient pas au patrimoine culturel allemand.

²⁵ §7 *Eintragung in ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes* : "(1) Kulturgut ist von der obersten Landesbehörde in ein Verzeichnis national wertvollen Kulturgutes einzutragen, wenn
1. es besonders bedeutsam für das kulturelle Erbe Deutschlands, der Länder oder einer seiner historischen Regionen und damit identitätsstiftend für die Kultur Deutschlands ist und
2. seine Abwanderung einen wesentlichen Verlust für den deutschen Kulturbesitz bedeuten würde und deshalb sein Verbleib im Bundesgebiet im herausragenden kulturellen öffentlichen Interesse liegt.
Werke lebender Urheber oder Hersteller dürfen nur mit deren Zustimmung eingetragen werden".

Une discussion similaire a eu lieu en France autour du classement éventuel de deux œuvres de Rembrandt, qui étaient d'ailleurs entre des mains privées, et pour lesquels l'État français n'a pas pu trouver les moyens financiers pour les conserver sur son territoire. Finalement, les Pays-Bas et la France se sont accordés sur une garde partagée des deux tableaux (Dagen, 2016).

Dans cette logique, la « Joconde » ne peut pas être considéré comme un « Trésor national » français parce qu'elle a été peinte par Léonard de Vinci. Par ailleurs, son vol en 1911 avait pris des connotations patriotiques italiennes parce que le voleur, Vincenzo Peruggia, considérait l'œuvre comme un bien culturel italien (Debaecker, 2014). La multiplicité culturelle, telle qu'on l'observe de nos jours, s'observe ainsi aussi dans le patrimoine culturel d'un pays.

Concrètement, selon le *Kulturgutschutzgesetz*, chaque objet dépassant les seuils d'ancienneté et financiers sera examiné au cas par cas. Les seuils d'ancienneté sont fixés à 75 ans pour les tableaux valant plus de 300 000 € mais chaque œuvre plus ancienne de 50 ans devra désormais passer par l'étape du permis d'exportation. Andy Warhol, Rembrandt et l'artiste prolifère allemand Gerhard Richter répondent ainsi aux seuils fixés (Kreye, 2016).

Contentieux juridiques et importantes charges administratives

Plusieurs acteurs du marché de l'art présagent de multiples contentieux judiciaires (Schreiber, 2016b). Les collectionneurs ayant accès aux objets qui pourraient être considérés comme des biens culturels significatifs disposent généralement aussi d'importants moyens financiers. Le cas du « Jardin à Auvers » a souligné dans quelles limites il est possible pour un État d'aller à l'encontre du droit de propriété sans risquer de procès.

Rappelons à cet effet que la Jurisprudence allemande a déjà donné raison aux numismates par le passé. Vincent Geerling a par ailleurs souligné lors de notre entretien que ce jugement est une opportunité pour tous les commerçants d'art. Le jugement rendu par la Cour des finances fédérales (*Bundesfinanzhof*) du 11 décembre 2012 a permis d'établir que toutes les pièces de monnaies anciennes ne sont pas des biens culturels selon le Règlement (CE) N° 116/2009 du Conseil du 18 décembre 2008 concernant l'exportation de biens culturels (*Annexe I*). Si un objet archéologique ne présente pas de valeur individuelle et distinctive pour l'Archéologie, le bien

peut être exporté. Les objets trouvés hors contexte et qui n'apportent pas de nouvelles connaissances sur la manière dont les êtres humains ont vécu dans le passé, ne sont pas considérés comme des biens culturels selon la définition du Règlement européen.

De plus, l'application de cette loi demande une main-d'œuvre considérable. Le projet de loi estimait qu'annuellement il y aurait 2000 demandes de permis d'exportations équivalent à un million € de coûts opérationnels. Même le Conseil de contrôle (*Normenkontrollrat*) a jugé que cette estimation était vraisemblablement trop faible. Les commerçants, quant à eux estiment 100 000 objets pour 33 000 demandes et procédures, des coûts administratifs de l'ordre de 43 millions € d'après les experts (Schreiber, 2016a). Les *Länder* vont devoir recruter un nombre important d'employés supplémentaires : plusieurs centaines, même milliers, d'après Andrian Kreye de la *Süddeutsche Zeitung* (Kreye, 2016). L'IADAA a conclu que le *Kulturgutschutzgesetz* coûtera annuellement environ 43 millions € à diviser entre les différents *Länder*. Comme le souligne Vincent Geerling, une vive discussion existe à ce sujet et certains prévoient même des coûts allant jusqu'à 80 millions €. Monika Grütters aurait estimé à 5%, le nombre d'exportations refusées. Rappelons qu'en Grande-Bretagne, seul une exportation sur 5000 est réellement refusée.

Par ailleurs, Vincent Geerling met en évidence qu'il sera difficile de trouver 16 spécialistes, un par *Bundesland*, dotés de la formation nécessaire pour juger si un objet mérite d'être classé.

Même certains *Länder*, comme le Bade-Wurtemberg, la Hesse et la Basse-Saxe ont mis les autres *Länder* en garde contre les frais administratifs supplémentaires que l'adoption du *Kulturgutschutzgesetz* engendrera (*Monopol Magazin*, 2016). Par ailleurs, les *Länder* auront pour responsabilité de mettre sur pied une base de données référençant les objets culturels allemands se trouvant sur leur territoire afin de permettre par la suite une gestion plus aisée des demandes d'exportation d'œuvres d'art.

Finalement, la question a été réglée de la manière suivante : si un propriétaire demandant un permis d'exportation ne reçoit pas de réponse dans un délai de six mois, son permis est jugé comme octroyé²⁶.

Il est intéressant de souligner ici que les collectionneurs préféreraient peut-être une alternative où il serait possible de proposer des biens culturels significatifs pour le patrimoine culturel allemand et espérer en contrepartie une déduction fiscale ou des aides à la préservation du bien en question.

L'impact sur le commerce de l'art

Finalement, rappelons que le marché de l'art sera fortement affecté par la deuxième partie du *Kulturschutzgesetz* concernant les principes de *due diligence*. La principale inquiétude du marché de l'art est qu'il devienne quasiment impossible d'opérer en Allemagne. Même si l'État allemand décide par la suite d'atténuer les effets de la loi, il est possible qu'entre-temps le marché de l'art allemand ait subi des conséquences irréversibles.

Beaucoup prévoient que les principaux acteurs s'expatrieront, comme plusieurs galeries et commerçants l'ont déjà fait au cours de cette année (Schreiber, 2016b). Rappelons que de nombreux collectionneurs ont déjà descendu leurs prêts des cimaises de musées et transporté une grande partie de leurs collections à l'étranger (Neuendorf, 2016a). La maison aux enchères berlinoise Grisebach aurait estimé la valeur cumulée de ces exportations à 1 milliard € depuis l'annonce du projet de loi (Neuendorf, 2016b). Certains s'interrogent sur la légitimité de cet exode d'œuvres d'art et d'entreprises, et sur l'éventuel part de responsabilités des médias. Finalement, comme le souligne Rose-Maria Gropp, on ne discerne aujourd'hui pas réellement le gagnant de cette longue bataille médiatique, qui n'intéressait en fait que 5 % de la population allemande (Gropp, 2016; Schreiber, 2016b).

²⁶ § 14 Eintragungsverfahren (6) : "Das Eintragungsverfahren endet mit der Entscheidung der zuständigen obersten Landesbehörde über die Eintragung. Erfolgt diese Entscheidung nicht binnen sechs Monaten nach Einleitung des Verfahrens, so gilt das Verfahren als ohne Eintragung beendet (...)."

CONCLUSION

L'objectif principal de ce mémoire-projet était, au moyen d'une documentation exhaustive et de multiples études de cas, d'établir dans quelle mesure la nouvelle loi allemande sur la protection du patrimoine culturel allemand pourrait affecter les collectionneurs. Le *Kulturgutschutzgesetz* a été adopté en juin 2016 par le Bundestag, ratifié le 8 juillet 2016 par le Bundesrat et est entré en vigueur le 1^{er} août 2016.

En effet, il est à ce stade difficile de mesurer les véritables conséquences de cette législation, entrée en vigueur le 1^{er} août dernier en Allemagne. On ne peut néanmoins contester que cette loi aura des répercussions sur les collectionneurs. Dès à présent, tout objet dépassant les seuils financiers et d'ancienneté fixés par la législation devra être examiné au cas par cas, ce qui constitue un important investissement supplémentaire en temps et en argent pour l'administration allemande. Cette loi reflète une volonté générale des États européens de renforcer la protection de leur patrimoine national, donnant suite à l'adoption du Règlement du Conseil européen N° 116/2009 du 18 décembre 2008 (voir *Annexe I*).

Dès sa programmation, le *Kulturgutschutzgesetz* a donné lieu à une réelle bataille médiatique. Par conséquent, nous avons été contraints de procéder par analogies en nous appuyant sur une méthodologie rigoureuse. Ce travail, débuté alors que la loi n'était qu'au stade de projet, s'est attaché à suivre toutes les controverses entourant les discussions parlementaires, et s'efforce d'évaluer l'impact de la loi sur les collectionneurs.

Ainsi, le fondement des arguments avancés par les deux camps, d'une part, par le marché de l'art et d'autre part, par les défenseurs du patrimoine culturel allemand, a été exploré. L'analyse de ces perspectives divergentes a permis de mettre en exergue plusieurs points restant sujets à la controverse lorsqu'il est question d'introduire des législations concernant le classement de biens culturels nationaux, tel que le *Kulturgutschutzgesetz* en Allemagne. Les lois appliquées dans d'autres pays européens permettent de donner une lecture des tendances actuelles dans le domaine des classements de biens culturels nationaux.

En conclusion, les perspectives d'analyse formulées pour répondre à notre problématique « *Comment le vote de la loi allemande sur la protection culturelle affectera-t-il les collectionneurs, et donc le marché de l'art ?* », s'articulent autour de quatre axes : l'atteinte à la propriété privée, les critères de sélection d'un bien culturel, les failles dans l'implémentation d'un nouveau système juridique et les répercussions d'un marché de l'art mis sous pression.

Toutefois, dans ce travail, plusieurs limites doivent être soulignées. Rappelons, que cette loi vient seulement d'entrer en vigueur et que les véritables répercussions sur les collectionneurs n'apparaîtront qu'après un certain temps d'application. De plus, cette problématique est multifactorielle et dépend donc d'un nombre important d'acteurs présents sur le marché de l'art. Il est donc difficile d'émettre des hypothèses précises bien qu'il soit tout de même possible de discerner une tendance générale que vont prendre les événements.

De plus, peu de travaux se sont réellement intéressés jusqu'à présent aux liens entre la croissance du marché de l'art et l'introduction de législations relatives à la protection du patrimoine culturel national. Notre analyse est également limitée par son étendue parce que le temps nous a manqué pour interroger plus d'intervenants du marché de l'art allemand, qui à leur tour pourraient émettre des hypothèses, encore non envisagées dans le présent travail. Par ailleurs, il serait intéressant de confronter les thèses formulées dans ce mémoire avec des collectionneurs actifs sur le marché de l'art en Europe.

BIBLIOGRAPHIE

- Amazon.com, 2015. *Annual Report*,
- Anonyme, Financiarisation du marché de l'art. Available at: <http://fr.slideshare.net/paulmarie/financiarisation-du-march-de-lart> [Consulté le mai 17, 2016].
- Artprice & AMMA, 2012. *The Art Market in 2012*, Available at: http://imgpublic.artprice.com/pdf/trends2013_en_fr_de_es_online.pdf.
- Artprice & AMMA (Art Market Monitor of Artron), 2015. *Le marché de l'art en 2014*, Available at: http://imgpublic.artprice.com/pdf/rama2015_fr.pdf.
- Artprice & AMMA (Art Market Monitor of Artron), 2016. *The Art Market in 2015*, Available at: http://imgpublic.artprice.com/pdf/trends2013_en_fr_de_es_online.pdf.
- Becker, H.S., 2010. *Les mondes de l'art*, Paris: Flammarion.
- Becq, C. & Brahy, R., 2010. *L'artiste et ses intermédiaires*, Editions Mardaga. Available at: <https://books.google.com/books?id=icd7ZDpvQOIC&pgis=1> [Consulté le mai 15, 2016].
- Benhamou-Huet, J., 2007. *Art business. (2)*, Assouline.
- Boehm, M., 2011. Waverley Criteria - Getty Museum's \$44.9-million purchase of J.M.W. Turner masterpiece is final as sale clears U.K. export hurdle. *Illicit Cultural Property*. Available at: <http://illicitculturalproperty.com/tag/waverley-criteria/>.
- Bouglé, F., 2015. *Investir dans l'art* 2ème éd., Issy-les-Moulineaux: Gualino - Lextenso éditions.
- Bueno, M.L., 2014. Une modernité brésilienne : art moderne et marché de l'art à São Paulo et Rio de Janeiro au milieu du XX^e siècle. *Sociologie de l'Art*, OPuS 22(1), p. 113. Available at: <http://www.cairn.info/revue-sociologie-de-l-art-2014-1-page-113.htm>.
- Cassou, J., 2016. Impressionnisme. *Universalis éducation [en ligne]*., (c), p. 23. Available at: <http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/impressionnisme/>.
- Cauvin, M., 2015. Les risques liés à l'intervention publique. In G. C. Giorgini & S. Perez Fernandes, éd. *Droit et marché de l'art en Europe*. Bruxelles: Bruylant, p. 293.
- Christie's, 2015. Christie's. Available at: <http://www.christies.com/departments/> [Consulté le mai 11, 2016].
- Commission Européenne, 2002. La Commission condamne le comportement collusoire de Christie's et Sotheby's. In Bruxelles, p. 5.

- Commission Européenne, 2015. RAPPORT DE LA COMMISSION AU PARLEMENT EUROPÉEN, AU CONSEIL ET AU COMITÉ ÉCONOMIQUE ET SOCIAL EUROPÉEN sur la mise en œuvre du règlement (CE) no 116/2009 du Conseil du 18 décembre 2008 concernant l'exportation de biens culturels 1er janvier 2011 – 31. , p. 1-13.
- Cornu, E. et al., 2008. Le Marché de l'Art. In *Revue de la Faculté de Droit (ULB)*. Bruxelles: Bruylant, p. 113.
- Dagen, P., 2016. Au Louvre, la garde alternée de deux Rembrandt. *Le Monde.fr*. Available at: http://www.lemonde.fr/arts/article/2016/03/10/rembrandt-le-roi-la-reine-et-le-president_4880515_1655012.html.
- Debaecker, A.-L., 2014. 22 août 1911 : on a volé la Joconde. *Le Figaro.fr*. Available at: <http://www.lefigaro.fr/histoire/culture/2014/08/22/26003-20140822ARTFIG00019-22-aout-1911-on-a-vole-la-joconde.php>.
- Deloitte Luxembourg & ArtTactic, 2016. *Art & Finance Report*, Department for Culture Media and Sport, *The Waverley criteria*, United Kingdom.
- Deutscher Kulturrat, 2016. « Gesetz zur Neuregelung des Kulturgutschutzrechts »: Stellungnahme des Deutschen Kulturrates zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung. *Deutscher Kulturrat*. Available at: <https://www.kulturrat.de/positionen/gesetzesentwurf-der-bundesregierung-des-gesetzes-zur-neuregelung-des-kulturgutschutzrechts/?print=print>.
- Dubrulle, A. & Schmitt, J.-M., 2014. *Le marché de l'art*, La Documentation française.
- Fenton, J., 2003. Preserving art for the nation - Art and design. *The Guardian*. Available at: <https://www.theguardian.com/artanddesign/2003/feb/08/art.artsfeatures>.
- Ferrier, J.-L., ART (Aspects culturels) - L'objet culturel. *Universalis éducation [en ligne]*. Available at: <http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/art-aspects-culturels-l-objet-culturel/> [Consulté le mai 10, 2016].
- Frenzel, S., 2015. 5 wichtige Fakten zum umstrittenen Kulturgutschutzgesetz|. *Monopol Magazin*, p. 15. Available at: <http://www.monopol-magazin.de/5-wichtige-fakten-zum-kulturgutschutzgesetz>.
- Genet, J., 2007. *Les approches sociologiques de la culture, fiche de lecture sur Becker (1982) : Les mondes de l'art*,
- Giorgini, G.C. et al., 2015. *Droit et marché de l'art en Europe : régulation et normalisation du risque : entre champs culturels et économie réelle, quelles régulations ?* 1^{re} éd., Bruxelles:

Bruylant.

Girel, S., Mondes de l'art. *socius : Ressources sur le littéraire et le social*, p. 1-7. Available at: <http://ressources-socius.info/index.php/lexique/21-lexique/44-horizon-d-attente>.

Gommel, S., 2013. Kunstlexikon: Kunstmarkt. Available at: <http://www.hatjecantz.de/kunstmarkt-6094-0.html> [Consulté le mai 5, 2016].

Gropp, R.-M., 2016. Kulturschutzgesetz : Die Stunde der Spediteure. *Frankfurter Allgemeine Feuilleton*. Available at: <http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/kulturgutschutzgesetz-die-stunde-der-spediteure-14331077.html>.

Hellwig, H.-J., 2016a. Rechtswidriger Kulturschutz? - Der Plan der Bundesregierung, die Abwanderung nationalen Kulturguts zu verhindern, verstößt gegen das Grundgesetz. *F.A.Z.* Available at: <http://www.faz.net/aktuell/politik/staat-und-recht/neues-kulturgutschutzgesetz-verstoessst-gegen-grundgesetz-14128423.html> [Consulté le mai 10, 2016].

Hellwig, H.-J., 2016b. Rechtswidriger Kulturschutz? - Staat und Recht. Ein Gastbeitrag. *F.A.Z.* Available at: <http://www.faz.net/aktuell/politik/staat-und-recht/kulturgutschutzgesetz-rechtswidriger-kulturschutz-14128495.html> [Consulté le mai 10, 2016].

Hoffman, B.T., 2009. *Art and Cultural Heritage Law, Policy and Practice*,

ICOM, 2012. Définition du musée. Available at: <http://icom.museum/la-vision/definition-du-musee/L/2/> [Consulté le mai 19, 2016].

International Association of Dealers in Ancient Art (IADAA), 2015. About us : History, Objectives and aims. Available at: <http://www.iadaa.org/en/about-us>.

Kieler Nachrichten, 2015. Kulturpolitik – Kulturgutschutzgesetz: Was Monika Grütters plant. *Kieler Nachrichten*. Available at: <http://www.kn-online.de/News/Nachrichten-Kultur/Aktuelle-Nachrichten-Kultur-aus-der-Welt/Kulturgutschutzgesetz-Was-Monika-Gruetters-plant> [Consulté le mai 10, 2016].

KIK-IRPA, 2008. L'Institut Royal du Patrimoine Artistique. Available at: <http://www.kikirpa.be/FR/9/49/%C0+propos+de+l'IRPA.htm>.

Kinsella, E., 2016. What Does TEFAF 2016 Art Market Report Tell Us About The Global Art Trade? *artnet News*. Available at: <https://news.artnet.com/market/tefaf-2016-art-market-report-443615> [Consulté le mai 18, 2016].

Kreye, A., 2016. Kunst, raus aus Deutschland. *Süddeutsche Zeitung*. Available at: <http://www.sueddeutsche.de/kultur/bildende-kunst-raus-aus-deutschland-1.3069794>

[Consulté le juillet 11, 2016].

Lechevalier, L., 2014. *Rapport d'activité 2014 - Les ventes aux enchères publiques en France*,

Lucińska, A., 2015. The Art Market in the European Union. *International Advances in Economic Research*, 21(1), p. 67-79. Available at: <http://link.springer.com/10.1007/s11294-014-9503-y> [Consulté le mai 6, 2016].

LVMH, 2015. Chiffres clés par activité et région, compte de résultat - Groupe LVMH. Available at: <https://www.lvmh.fr/actionnaires/profil/chiffres-cles/#groupe> [Consulté le mai 18, 2016].

Mairesse, F., 2009. *L'inaliénabilité des collections de musée en question : actes du colloque tenu au Musée royal de Mariemont le 28 avril 2009*, Morlanwelz (Belgique): Musée royal de Mariemont.

Mairesse, F. & Rochelandet, F., 2015. *Économie des arts et de la culture*, A. Colin.

Ministère de la Culture et de la Communication & Bureau du mouvement des œuvres et de l'inventaire, 2008. Liste des Trésors nationaux ayant fait l'objet d'un refus de certificat (1993-2008). , p. 1-14.

Monopol Magazin, 2016. Kulturgutschutzgesetz nimmt letzte Hürde | Monopol – Magazin für Kunst und Leben. *Monopol Magazin*. Available at: <http://www.monopol-magazin.de/kulturgutschutzgesetz-nimmt-letzte-huerde>.

Moulin, R., 1997. Patrimoine national et marché international: Les dilemmes de l'action publique. *Revue Française de Sociologie*, 38(3), p. 465. Available at: <http://www.jstor.org/stable/3322911?origin=crossref>.

Moulin, R. & Quemini, A., ART (Aspects culturels) - Le marché de l'art. *Universalis éducation [en ligne]*. Available at: <http://www.universalis-edu.com/encyclopedie/art-aspects-culturels-le-marche-de-l-art/#titre3> [Consulté le mai 10, 2016].

Moureau, N. & Sagot-Duvaurois, D., 2010. *Le marché de l'art contemporain*. Nouvelle., Paris: La Découverte.

Neuendorf, H., 2016a. Art Cologne Slams Germany's Art Protection Law. *artnet News*. Available at: <https://news.artnet.com/market/german-art-fairs-criticize-german-culture-protection-act-430820> [Consulté le mai 7, 2016].

Neuendorf, H., 2015a. Germany Sold Art to Compensate Casino Losses. *artnet News*. Available at: <https://news.artnet.com/art-world/westspiel-german-casino-warhol-auction-362783> [Consulté le mai 7, 2016].

- Neuendorf, H., 2016b. Is The Controversial Art Law Fueling Germany's Recent « Art Drain »? *artnet News*. Available at: <https://news.artnet.com/market/cultural-exports-germany-art-protection-law-425108> [Consulté le mai 10, 2016].
- Neuendorf, H., 2015b. What's Stopping the German Art Market from Competing Internationally? *artnet News*. Available at: <https://news.artnet.com/market/german-art-market-lagging-305312> [Consulté le mai 7, 2016].
- Neuendorf, H., 2016c. Why You Should Worry About Germany's Radical New Cultural Protection Laws. *artnet news*. Available at: <https://news.artnet.com/market/german-cultural-protection-global-market-455411> [Consulté le mai 10, 2016].
- Noce, V., 1996. «Le jardin à Auvers» de Van Gogh, 350 millions de francs le demi-mètre carré.
- Pintiaux, A., 2014a. *L'art et le droit en Belgique. Manuel pour les acteurs du marché.*, Bruxelles: La Muette. Le Bord de l'eau.
- Pintiaux, A., 2014b. L'artiste, premier acteur du marché de l'art | Marché de l'art - lesoir.be. *Le Soir*. Available at: <http://www.lesoir.be/637576/article/culture/marche-l-art/2014-08-27/l-artiste-premier-acteur-du-marche-l-art> [Consulté le mai 14, 2016].
- Pintiaux, A., 2015. L'exportation et l'expédition d'œuvres d'art | Marché de l'art - lesoir.be. *Lesoir.be*. Available at: <http://www.lesoir.be/811849/article/culture/marche-l-art/2015-03-04/l-exportation-et-l-expedition-d-oeuvres-d-art> [Consulté le mai 17, 2016].
- Reviewing Committee on the Export of Works of Art and Objects of Cultural Interest in England, 2011. *Export of objects of cultural interest*, Available at: http://www.artscouncil.org.uk/media/uploads/pdf/Export_of_Objects_of_Cultural_Interest_report_2011-12.pdf.
- Reviewing Committee on the Export of Works of Art and Objects of Cultural Interest in England, 2016. *Export of Objects of Cultural Interest 2014/15*,
- Santagata, W., 2010. *The culture factory: Creativity and the production of culture*, Springer Heidelberg Dordrecht London New York.
- Sauerländer, W., 2016. Kulturpolitik - Im völkischen Käfig - Kultur - Süddeutsche.de. *Süddeutsche Zeitung*. Available at: <http://www.sueddeutsche.de/kultur/kulturpolitik-im-voelkischen-kaefig-1.3046077>.
- Schmitt, J.-M., 2008. *Le marché de l'art*, Documentation française.
- Schreiber, S., 2016a. Kulturgutschutzgesetz : Lasten für die Länder. , (Handelsblatt). Available

- at: <http://www.handelsblatt.com/my/panorama/kultur-kunstmarkt/kulturgutschutzgesetz-lasten-fuer-die-laender/13618472.html?ticket=ST-9702173-NZ6cn0latawdEQ0UwimV-ap2#>.
- Schreiber, S., 2016b. Kulturgutschutzgesetz durch den Bundesrat: Deutschland wird ärmer. *Handelsblatt.com*. Available at: <http://www.handelsblatt.com/panorama/kultur-kunstmarkt/kulturgutschutzgesetz-durch-den-bundesrat-deutschland-wird-aermer/13852160.html>.
- Schulz, B., 2015. Streit um geplantes Kulturschutzgesetz: Die Alten Meister bleiben im Lande. *Der Tagesspiegel*. Available at: <http://www.tagesspiegel.de/kultur/streit-um-geplantes-kulturschutzgesetz-die-alten-meister-bleiben-im-lande/12051062.html>.
- Sénat français, 1999. *Marché de l'Art: les chances de la France*, Available at: <https://www.senat.fr/rap/r98-330/r98-33013.html>.
- Service Public Fédéral Economie, 2010. 2010-04-06 - *Loi relative aux pratiques du marché et à la protection du consommateur*, M.B. 2010-04-12. Available at: www.ejustice.just.fgov.be/cgi/welcome.pl.
- Siméoni, J.-M., 1993. *Le marché de l'art*, Université d'Aix-Marseille, Faculté d'économie appliquée.
- Spiegel Online, 2016. Ausfuhr von Kulturgütern: Bundesrat billigt umstrittenes Kulturschutzgesetz. *Spiegel Online*. Available at: <http://www.spiegel.de/kultur/gesellschaft/bundesrat-billigt-umstrittenes-kulturschutzgesetz-a-1102045.html> [Consulté le juillet 11, 2016].
- Südkurier Online, 2016. Kultur: Kulturgutschutzgesetz – was ist das? *Südkurier Online*. Available at: <http://www.suedkurier.de/nachrichten/kultur/info/Kulturgutschutzgesetz-was-ist-das;art992198,8525098> [Consulté le mai 10, 2016].
- The Economist, 2016. House pride. *The Economist*. Available at: <http://www.economist.com/news/business/21689614-art-world-changing-faster-sothebys-and-christies-are-adapting-their-business> [Consulté le mai 19, 2016].
- Tobelem, J.-M., 2005. *Le nouvel âge des musées: les institutions culturelles au défi de la Gestion* Armand Col.,
- Tsiotsou, R.H. & Mavragani, E.P., 2013. Case 3: Marketing Strategy of Museums: The Case of the New Acropolis Museum in Athens, Greece. In H. Alves & J. L. Vázquez, éd. *Best*

- Practices in Marketing and their Impact on Quality of Life*. Springer Science+Business Media Dordrecht, p. 45-62. Available at: <http://link.springer.com/10.1007/978-94-007-5878-0>.
- UNESCO, Convention concernant les mesures à prendre pour interdire et empêcher l'importation, l'exportation et le transfert de propriété illicites des biens culturels. Paris, le 14 novembre 1970.
- Velioglu, E., Bandle, A.L. & Renold, M., 2013. *Affaire Jardin à Auvers – Agent judiciaire du Trésor c. Walter*,
- Vihinen, A., 2013. A Guggenheim in Every City ? In S. Sonnenburg & L. Baker, éd. *Branded Spaces : Experience Enactments and Entanglements*. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden, p. 193-202. Available at: <http://link.springer.com/10.1007/978-3-658-01561-9>.
- Voss, J., 2016. Kulturschutzgesetz : National wertlos. *Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ)*. Available at: <http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/kunst/kulturgutschutz-national-wertlos-14178766.html>.
- Voss, J., 2015. Schreckgespenst Kulturgutschutzgesetz. *F.A.Z.* Available at: <http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/kunst/schreckgespenst-kulturgutschutzgesetz-13703026.html> [Consulté le mai 10, 2016].
- De Vrièse, M. et al., 2011. Diffusion et valorisation de l'art actuel en région Une étude des agglomérations du Havre, de Lyon, de Montpellier, Nantes et Rouen. *Culture Etudes - Département des études, de la prospective et des statistiques*, 1, p. 16.
- Yin, R.K., 2014. *Case Study Research: Design and Methods* 5th éd., Sage Publications.
- Zorloni, A., 2013. *The Economics of Contemporary Art: Markets, Strategies, and Stardom* Springer H. Springer, éd., Springer Heidelberg New York Dordrecht London. Available at: <http://link.springer.com/10.1007/978-3-642-32405-5>.

