

## **Art et médiation: qu'est-ce qui doit être fait pour améliorer la sécurité des ventes et transactions d'art**

by admin\_Crefovi - vendredi, février 22, 2019

<https://crefovi.fr/articles/art-et-mediation-quest-ce-qui-doit-etre-fait/>

**Il y a beaucoup de marge de manoeuvre pour améliorer la sécurité des ventes et transactions d'art, et la médiation peut faire beaucoup pour matérialiser ce changement. Quel est l'état des lieux? Quelles améliorations les acheteurs d'art veulent-ils voir dans le futur, afin de résoudre de manière adéquate les conflits dans l'art?**

En tant qu'avocate en droit de l'art, pratiquant dans ce domaine depuis 2012, j'ai tiré les observations suivantes de mon expérience:

1. les procédures judiciaires ne constituent pas l'approche la plus efficace, en termes de temps et de

- coûts, pour résoudre de manière adéquate les contentieux dans le secteur de l'art;
2. l'absence de confidentialité dans les procédures judiciaires est un problème majeur pour les investisseurs du marché de l'art – c'est à dire les collectionneurs, fondations et musées d'art – les dissuadant d'agir en justice, même contre les mauvais acteurs dans ce secteur et
  3. les procès peuvent s'éterniser, surtout si des mesures de médiation imposées par la juridiction sont prises, contre la volonté des parties, ou si une partie fait appel contre la décision de la juridiction de premier degré.

En conséquence, une meilleure option que le contentieux judiciaire est nécessaire dans le secteur de l'art, telle que la médiation. Toutefois, il y a un manque de services de médiation effectifs offerts aux parties prenantes opérant dans cette industrie. Qu'est-ce qui peut être fait à ce propos, afin d'accroître la fiabilité de ce marché certes opaque, mais toutefois dynamique?

## **1. Ce que les utilisateurs veulent voir dans le monde de l'art, en ce qui concerne les modes alternatifs de résolution des conflits**

Ayant conseillé de nombreux acheteurs d'oeuvres d'art et objets anciens, j'ai été témoin de leur profond mécontentement face au manque, et souvent même absence, de conditions générales de vente en bonne et due forme, fournies par les marchands, lorsqu'ils font des achats d'art. Alors même que cette pratique illégale est répréhensible en elle-même, en particulier pour les achats effectués hors des locaux des marchands d'art (durant les salons d'art ou en ligne via e-commerce, par exemple), cela devient un problème majeur quand un différend naît à l'occasion de cet achat. Pourtant, une telle occurrence d'un "deal qui tourne mal" arrive de manière régulière dans les transactions d'achat d'art, du fait de réclamations relatives à la provenance, de problèmes de défauts et vices cachés, de l'absence de ressemblance entre la description d'une oeuvre d'art indiquée dans le catalogue d'une maison de ventes aux enchères et l'oeuvre d'art réellement fournie à l'acheteur à la livraison, ou du fait de la complète destruction de l'oeuvre d'art durant le stockage et/ou le transport à son nouveau propriétaire. S'il n'y a pas de CGV, ou si elles sont mal rédigées ou incomplètes, les acheteurs ne peuvent se fier à elles pour trouver une issue à leur différend. Par conséquent, les acheteurs veulent que les marchands et maisons de vente aux enchères leur fournissent des CGV claires, bien rédigées et exhaustives, au moment de la vente; qui précisent que tout différend entre les parties sera d'abord réglé par voie de médiation avec une institution clairement définie et ayant la réputation d'être spécialisée dans le domaine de l'art, avant même qu'un contentieux judiciaire ne puisse être entamé.

Deuxièmement, toutes les parties prenantes de bonne foi, dans le secteur de l'art, veulent que des médiateurs impartiaux et expérimentés, ayant une connaissance approfondie du fonctionnement des transactions d'art, soient impliqués dans la résolution des différends de la manière la plus économique, en termes de coûts et de temps. Par conséquent, il y a un besoin pour des institutions de médiation, établies et de bonne réputation, dans le secteur de l'art, qui assistent les parties pour trouver le médiateur, et la configuration d'arbitrage, appropriés, de manière systématique, tout en opérant des économies d'échelle afin de garder les coûts de médiation au plus bas.

Troisièmement, et étant donné que personne n'a de temps à perdre, la décision prise par les parties avec le concours du médiateur doit être complètement exécutoire, en particulier grâce à un protocole transactionnel signé par les parties. Si ce protocole n'est pas exécuté par une partie défaillante, l'autre

partie aura immédiatement le droit d'entamer un procès devant les juridictions judiciaires, non seulement pour résoudre le conflit initial, mais aussi pour faire respecter les stipulations du protocole transactionnel. Des dommages et intérêts punitifs devront être payés par la partie défaillante, comme stipulé dans le protocole transactionnel finalisé durant la médiation. C'est sur une telle base que les parties prenantes de bonne foi, dans le secteur de l'art, accepteront d'entrer dans des processus de médiation, et ces règles doivent être établies dès l'initiation de la médiation.

Quatrièmement, et ce vœu tient particulièrement à cœur aux acquéreurs d'art, comme mentionné ci-dessus, cette décision exécutoire obtenue avec le support d'un médiateur doit restée confidentielle, tout comme la procédure de médiation.

## **2. Ce qui existe actuellement, en ce qui concerne les modes alternatifs de résolution des conflits dans le monde de l'art**

L'état des lieux actuel dans le monde de l'art est détestable: la plupart des marchands se perçoivent comme au dessus des lois et ne fournissent aucunes CGV à leurs clients, que ce soit les acheteurs ou les vendeurs. Ils envoient seulement des factures et espèrent que tout se passera au mieux.

Par conséquent, et du fait d'une telle opacité, de fréquents scandales dans le monde de l'art font la une des journaux, et parce qu'il y a un manque de barrières à l'entrée pour les marchands opérant dans le marché de l'art, de nombreux acheteurs potentiels – en particulier les individus dotés de fonds propres net élevés (« high net worth individuals ») – refusent d'investir dans cette classe d'actif et restent à l'écart. Quand ils font le grand saut, ils sont souvent confrontés à des différends résultant de leurs achats ou de leurs ventes, tout particulièrement avec les marchands et les maisons de vente aux enchères.

Se rendant enfin compte qu'il est de leur intérêt d'améliorer la sécurité des transactions effectuées dans leur industrie, les marchands d'art et maisons de vente aux enchères sont en train d'atteindre la conclusion, à contrecœur, que les services de médiation sont un service indispensable.

Les institutions de médiation de l'art suivantes ont donc été mises en place, dans les vingt dernières années.

A l'international, le [service de Mode de Résolution Alternatif des Conflits pour l'Art et l'Héritage Culturel de l'Office de la Propriété Intellectuelle \(OMPI\)](#), situé à Genève, fournit du conseil sur la résolution des conflits et des services de gestion des dossiers afin d'épauler les parties dans la résolution des différends sans le besoin du contentieux judiciaire. Puisque l'OMPI ne souhaite pas divulguer d'information concernant le nombre de différends qui sont traités, et j'espère résolu, par son institution, annuellement – et ce même aux arbitres qui sont inscrits sur son panel d'arbitres et de médiateurs, tels que moi – son intérêt et sa pertinence restent un point en suspens. Plus récemment, la [Cour d'Arbitrage pour l'Art \(CAfA\)](#) en Hollande a été mise en place, en tant que tribunal d'arbitrage et de médiation spécialisé, et exclusivement dédié à la résolution des litiges en droit de l'art. M'étant proposée pour être inscrite dans son vivier d'arbitres et de médiateurs, je sais que CAfA n'est pas encore totalement opérationnelle et il sera intéressant de voir quelle valeur ajoutée elle peut apporter, comparé aux services similaires de l'OMPI.

En France, le [Commissaire du gouvernement près le Conseil des Ventes](#) – ce dernier étant l'organisme de régulation des maisons de vente aux enchères françaises – fournit des services de médiation dans les conflits en droit de l'art. Ayant utilisé les services de médiation du Commissaire à une occasion, pour résoudre un différend en droit de l'art complexe entre un collectionneur d'art et une des plus connues maisons de vente aux enchères françaises, j'ai des doutes quant à l'efficacité et la motivation du Commissaire du gouvernement, et des maisons de vente aux enchères françaises, d'affronter efficacement les problématiques en jeu et de les résoudre par la médiation. Une autre institution française de médiation ciblée sur le secteur de l'art est celle établie par le [Comité professionnel des Galeries d'art](#) – une association professionnelle à laquelle presque toutes les galeries d'art françaises de taille décente ont adhéré. Ayant utilisé leurs services, pour tenter de résoudre plusieurs conflits avec des marchands français, mon inquiétude est que le service de médiation du Comité manque d'impartialité, ainsi que l'autorité nécessaire pour réprimander un de ses membres (payants) concernant ses pratiques commerciales louches et illégales. Pour conclure, les services de médiation français en droit de l'art existants sont uniquement là pour rassurer les acheteurs que, s'ils avaient un différend avec des marchands ou maisons de vente aux enchères, ils auraient un recours, à bas prix, hors les tribunaux. La réalité est que ces services de médiation français en droit de l'art ne remplissent pas leurs promesses et fournissent uniquement des avis favorables au côté offre de l'industrie de l'art française.

Il n'y a pas de services de médiation spécifiques, dédiés à l'art, mis en place par des acteurs impartiaux ou des régulateurs, en Grande-Bretagne; la National Association of Valuers and Auctioneers (NAVA) étant uniquement une institution d'auto-régulation. Toutefois, j'ai pris part à une présentation organisée par [Professional Advisors to the International Art Market \(PAIAM\)](#) la semaine dernière, durant laquelle de nouveaux services de médiation, intitulés Art Resolve, étaient mis en avant par le directeur juridique et directeur des récupérations du Art Loss Register, James Ratcliffe. Alors que [Art Resolve](#) semble remplir une niche de médiation bien nécessaire, dans le microcosme de l'art en Grande-Bretagne, il reste à voir s'il peut trouver l'équilibre entre les intérêts des utilisateurs de services de médiation, et ceux du Art Loss Register, de manière impartiale et efficace.

Pour conclure, et adoptant le point de vue des acheteurs d'oeuvres d'art, les services de médiation disponibles dans le secteur de l'art semblent soit déconnectés du marché, tel que le service d'ADR pour l'Art et l'Héritage Culturel de l'OMPI, soit susceptibles de partialité, tels que les institutions de médiation françaises actuelles et, potentiellement, le nouvel entrant Art Resolve. Alors que CAfA pourrait potentiellement être une alternative viable, il reste à voir si ces services d'ADR seront ciblés plus sur l'arbitrage que sur la médiation, comme son titre le laisse supposer. Il y a donc beaucoup de marge d'amélioration, pour les services de médiation dans le secteur de l'art. Les marchands et maisons de vente aux enchères devraient comprendre qu'il est dans leur intérêt de coopérer ensemble et de financer la mise en place de services de médiation adéquats pour leurs clients respectifs, s'ils souhaitent que le marché de l'art croisse de manière exponentielle et s'étende du côté de la demande.

Les marchands et les maisons de vente aux enchères devraient en outre unir leurs efforts et rédiger des modèles-types de conditions générales de vente et de dépôt-vente, stipulant des clauses standard de modes de résolution alternatifs des conflits, qui pourraient devenir la référence dans le marché de l'art. Ces efforts de rationalisation et de sécurité renforcée sont des pratiques communes dans d'autres industries, telles que le secteur bancaire et financier dont la [Loan Market Association](#) et [International](#)

[Swaps and Derivatives Association](#) fournissent de nombreux modèles-type de contrats commerciaux, pour transiger en valeurs mobilières et produits de marché de capitaux en suivant des pratiques établies.

La balle est fermement dans le camp des marchands d'art et des maisons de vente aux enchères, qui continueront à se tirer une balle dans le pied s'ils continuent d'ignorer l'appel à la mobilisation des acheteurs et clients potentiels, qui ne souhaitent pas subir le risque d'habitudes laxistes et d'improvisation lors de leurs acquisitions d'actifs dans l'art. Croître et étendre le marché de l'art viendra en contrepartie du coût engendré par le paiement pour l'instauration de services de modes alternatifs de résolution des conflits, appropriés, systématisés et impartiaux, en particulier des services de médiation.

Votre nom (obligatoire)

Votre email (obligatoire)

Sujet

Votre message

---

PDF généré par Crefovi