

LES RELATIONS CONTRACTUELLES ENTRE ARTISTES ET GALERIES (1)

PAR AGNÈS TRICOIRE

Il faut ici faire un sort à un lieu commun, souvent entendu : « *entre nous, pas de contrat, la confiance* ». Le contrat existe, qu'il soit oral ou écrit. Dès que l'on achète une baguette, on passe un contrat. La difficulté, quand le contrat est oral, est de prouver ce qu'il contient. En l'espèce, sur quelles œuvres porte-t-il ? Qu'ont convenu les parties pour le prix de vente, quelle est la clé de répartition du prix, quelles sont les modalités de règlement, quelle est l'étendue territoriale du contrat, comment y mettre fin, etc... Toutes choses dont on conviendra qu'elles sont, dans toutes relations entre artiste ou galerie, importantes et déterminantes. Certes, la preuve du contrat et de son contenu peut, lorsqu'il n'est pas écrit et signé des deux parties, se faire par tout moyen, échanges de mails entre les parties, factures, bons de commande, ou témoignages. Mais on conviendra qu'il y a plus simple que de devoir ainsi reconstituer, comme un détective, ce qu'ont voulu les parties.

L'avantage que le contrat soit écrit est d'éviter les incertitudes majeures quant à son contenu. Le but d'un

Il est totalement absurde qu'en 2014, artistes comme galeries soient parfois incapables de lister les œuvres en dépôt à la galerie, faute d'avoir rédigé des fiches de dépôt

contrat est de consolider la confiance, en précisant ce que chacun attend, et ce que chacun ne veut pas. Un contrat se rédige ou se lit, se modifie et se discute avant signature. Il s'améliore et devient comme un vêtement sur mesure, parfaitement confortable et adapté à une situation. Il doit être clair et compréhensible.

Alors il permet d'asseoir la confiance mutuelle. Certes, il ne permet pas toujours de tout prévoir. Mais il est une base, la base sur laquelle se fondent les parties pour gérer l'imprévisible.

Aussi, à l'objection que les choses changent, alors qu'un contrat figerait la situation, il faut répondre que c'est à la fois vrai et faux. D'abord, on l'a dit, le contrat existe, et il peut se prouver par tous moyens, y compris les échanges de mails entre les parties. D'autre part, les grandes lignes des relations entre artistes et galeries sont pérennes : l'artiste donne un mandat à la galerie pour vendre des œuvres. Il faut donc déterminer sur quelles œuvres porte le mandat de vente. Il est totalement absurde qu'en 2014, artistes comme galeries soient parfois incapables de lister les œuvres en dépôt à la galerie, faute d'avoir rédigé des fiches de dépôt. Il faut ensuite, condition

Agnès Tricoire,
avocat spécialiste
en propriété intellectuelle,
docteur en droit,
enseignante *



déterminante, savoir comment se fixe le prix de vente des œuvres, comment on le répartit une fois l'œuvre vendue, et préciser dans quel délai la galerie paie l'artiste. Enfin, il est bon de préciser si la galerie doit rendre à l'artiste les œuvres non vendues, ou, si elle souhaite les garder, à quelles conditions elle peut le faire. Souvent la galerie produit les œuvres, au sens où elle fait l'avance des frais de production, souvent l'artiste les produit. Il faut déterminer alors comment tenir compte des frais de production dans la répartition du prix. Préciser que l'artiste reste propriétaire de l'œuvre même si la galerie fait l'avance des frais de production. On le voit, rien qui ne puisse être mis par écrit, de façon simple.

Autre objection, il est souvent difficile de prévoir, sur la durée, le nombre d'expositions, personnelles ou collectives, que la galerie organisera pour l'artiste. C'est vrai. Mais la plupart du temps, tout cela se négocie par oral. Alors pourquoi ne pas écrire noir sur blanc (même par mail, car c'est mieux que rien) ce que l'on se dit ? A-t-on peur de ne pas tenir ses engagements, qui sont ici réciproques, car l'artiste doit produire suffisamment d'œuvres pour qu'elles puissent être exposées ? Un accident peut toujours arriver, et chacun doit être compréhensif, et se rappeler qu'un contrat s'exécute de bonne foi. D'expérience, le silence sur ce point comme sur ceux qui précèdent est source de malentendus ou de déceptions, toutes choses qui pourraient être évitées. L'intérêt de la galerie n'est pas, sauf visée spéculative qui doit être partagée avec l'artiste, de garder les œuvres en stock, mais de les vendre, correctement. Donc de les exposer. Un artiste dont les œuvres sont stockées longtemps sans jamais être montrées pourrait donc se plaindre. Mais si les œuvres ne se vendent pas, on ne peut forcer la galerie à les exposer régulièrement.

SUITE DU TEXTE P. 10

LES RELATIONS CONTRACTUELLES

PAGE
10

SUITE DE LA PAGE 9

Il serait également utile de régler par écrit la question de l'exclusivité, source de contentieux divers et variés. Qui a le droit de faire quoi et où ? Si l'artiste s'engage exclusivement avec une galerie, pour un territoire donné, il est logique que celle-ci s'engage réciproquement à l'exposer régulièrement. À l'inverse, l'artiste qui promet une exclusivité ne doit pas vendre dans son atelier, ou chez une galerie tierce qui interviendrait sur le territoire réservé par l'exclusivité à la première galerie. La sanction du non-respect de l'exclusivité peut être prévue au contrat, elle peut aller de la sanction financière à la possibilité de rompre le contrat. De façon générale, sans aller jusqu'à prévoir de telles sanctions, il faut rappeler que la loi s'impose et que son principe déterminant est celui de l'exécution de bonne foi des conventions.

Si une partie n'exécute pas ses obligations, l'autre partie peut la mettre en demeure de faire ce à quoi elle s'est engagée, et cesser elle-même d'exécuter ses propres obligations. Par exemple, un artiste qui n'est pas payé par sa galerie pour les œuvres vendues peut cesser de lui fournir des pièces à vendre. D'autant qu'il n'a pas nécessairement l'obligation de lui confier ses œuvres à la vente. Tout dépend de l'accord conclu entre les parties. Une galerie peut rendre à un artiste des œuvres que celui-

ci lui avait confiées à la vente si celui-ci ne lui confie pas d'œuvres intéressantes, ou vend dans son atelier, quand il s'est engagé à ne pas le faire.

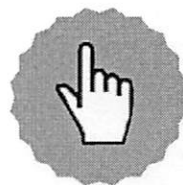
Comme dans toutes relations contractuelles, ce qui peut changer, dans la vie d'un contrat, écrit ou oral, c'est le désir de travailler ensemble. Or, l'investissement affectif entre artiste et galerie rend parfois les séparations douloureuses et tumultueuses. Un contrat correctement rédigé est alors une bouée de sauvetage. Il prévoit les modalités de la rupture, impose un préavis si la rupture est faite sans autre raison que la fin de l'envie de travailler ensemble, ou bien permet une rupture beaucoup plus rapide si l'une des parties ne respecte pas le contrat.

Je n'ai pas parlé de l'acheteur. Il serait bon que les collectionneurs soient plus impliqués dans le processus contractuel qui débouche sur une vente. Car, en leur nom, se passent bien des choses. Les collectionneurs, qui vivent à juste titre leur achat comme un soutien de l'artiste, devraient se préoccuper de savoir si la galerie respecte les obligations minimums de déontologie sur lesquelles on reviendra, puisque le Comité professionnel des galeries d'art travaille (enfin !) à leur élaboration, et que les représentants des artistes seront sans doute appelés à faire connaître leur point de vue. Pourquoi ne pas imaginer un futur label permettant d'identifier les galeries déclarant adhérer à cette charte, à la condition que celle-ci soit évidemment une vraie avancée vers une normalisation des relations juridiques entre les parties ? Histoire à suivre... ■

Votre abonnement annuel pour

19 € / mois

pendant 12 mois



Retrouvez
toutes nos formules
sur le site dans
la rubrique
«Abonnements»